

Donde M es la siguiente matriz de orden $4T \times T$:

$$M = (X^T \tilde{V}^{-1} X)^{-1} X^T \tilde{V}^{-1} \quad (9)$$

Finalmente el mejor predictor lineal se puede escribir en la siguiente forma:

$$\hat{y} = X\hat{\beta} + V C^T \tilde{V}^{-1} \hat{U} \quad (10)$$

En donde $\hat{\beta} = MY$ es el estimador mínimo cuadrático generalizado del modelo anual y $\hat{U} = Y - X\hat{\beta}$ representa la estimación de los errores anuales. Notamos que $C\hat{y} = Y$.

La matriz de varianzas y covarianzas del modelo trimestral, V , es desconocida y no se puede estimar directamente. Usualmente se supone que V se comporta como un ruido blanco o AR(1), un "paseo aleatorio" o un AR(1,1) (Trujillo *et al.*, 2000).

REORIENTACIÓN PRODUCTIVA DEL CORREDOR INDUSTRIAL DEL BAJÍO Y SUS FORMAS URBANO-REGIONALES

*Carlos Tellez Valenzia**

Introducción

En últimas fechas han tenido lugar en los temas urbano-regionales los conceptos acerca de periferias expandidas y de la urbanización difusa, en cuyos casos que han funcionado como ejemplos son la Ciudad de México y el corredor industrial del Bajío, procesos distintos entre sí tanto en sus funciones económicas como en su morfología, pero ambos con la estructura policéntrica de una sola estructura urbano-regional. En el caso del corredor industrial del Bajío, no se puede negar la conformación de una región con funciones más o menos homogéneas (todavía hasta nuestros días se ha referido al Bajío como "el granero de México" por su dedicación homogénea en las actividades agrícolas y agroindustriales). Sin embargo, durante los noventa ha venido cambiando la orientación productiva de esta región, con un crecimiento acelerado de las actividades maquiladoras, por demás ajenas a la producción tradicional.

Al mismo tiempo, sería un error manejar al corredor del Bajío como un solo cuerpo urbano-regional, puesto que se han identificado al menos dos conjuntos urbanos más compactos entre sí (en cuanto a funciones económicas). Es decir, dentro de este gran corredor, se aprecian espacios urbanos que ejercen su jerarquía sobre espacios más inmediatos que les proporcionan cierta independencia funcional del resto del corredor. Aunque

* Profesor-Investigador del Centro de Estudios de Geografía Humana, El Colegio de Michoacán, extensión La Piedad.

hay que precisar que estos conjuntos urbanos no son espacios conurbanos como sucede con Ciudad de México o Guadalajara y sus zonas metropolitanas, sino que efectivamente dejan evidencia de la existencia de una urbanización difusa o de la expansión de las periferias, distantes del centro geográfico.

En las memorias pasadas de la AMECIDER pueden ser consultados los trabajos previos que sirven ahora como marco de referencia. El marco metodológico del proyecto se sustenta en la teoría regional, a fin de establecer el orden o conocimiento económico de las regiones; pero para entender de mejor manera la reorientación productiva del corredor abajeño, tenemos que particularizar en el modelo de base exportadora, cuyos insumos primordiales se enfocaron en la actividad industrial de base productiva, que podrían estar ocurriendo en la difusión urbana.

Si este trabajo se enfoca a la actividad industrial es porque en las dos últimas décadas ha tenido lugar un proceso de relocalización industrial dentro del Bajío, que ha consistido en la instalación de maquiladoras y empresas que producen bienes terminados para abastecer a otras empresas dentro y fuera de la región. De tal manera que una región tradicionalmente agroindustrial resultó atractiva para la estrategia mundial de la división internacional del trabajo. De hecho, el subsector de actividad más dinámico en el Bajío es el 38 (en donde quedan clasificadas la metalmecánica, los electrónicos y productos de precisión; es decir actividades relacionadas con maquila), el cual en 1988 representaba 7.2% del valor agregado generado en la región abajeña, y diez años después 31.3%.

Así, el objetivo de este trabajo es mostrar los resultados obtenidos de la última incursión de trabajo de campo (en el mes de junio del año 2005), así como las últimas reflexiones que esto amerita acerca de la reconfiguración urbano-regional, en la modalidad de una urbanización difusa o de periferias expandidas. Según los resultados agregados ya obtenidos se aprecia que las empresas encuestadas dependen de las economías de aglomeración de al menos tres conjuntos urbanos: ZM de León, Silao-Trapuato-Salamanca y Celaya-Apaseos-Cortazar. Es decir, las empresas asentadas en esta región no cubren sus demandas sirviéndose indistintamente de todo el corredor, sino que lo hacen desde el conjunto urbano más próximo.

Teoría de la empresa y el modelo de base exportadora

Uno de los puntos de partida en la teoría de la empresa es responder la ya clásica pregunta de para qué producir (acompañada de para quién, cuánto y cómo) para lo cual se suele responder (con casi un cliché) que para satisfacer necesidades, lo que no es en todo falso; aunque tomando en cuenta que se produce en el predominante modelo del capitalismo, se entenderá que en última instancia se produce para generar riqueza y acumularla, aprovechándose de la existencia permanente de las necesidades. El punto es que los individuos y las empresas producen para ganar rendimientos y mientras más pronto mejor; no se produce para no ganar o para tener pérdidas monetarias. Si en efecto se produjera para satisfacer necesidades, las condiciones del capitalismo serían distintas a las que conocemos, pues éste requiere del consumo, y en el consumo los que tienen un ingreso monetario. Toda población tiene necesidades, unas más imperiosas que otras, pero si no tienen el ingreso suficiente simplemente están marginados de los satisfactores de necesidades. Así, no necesariamente se produce para satisfacer necesidades. Más bien se produce dependiendo del nivel de necesidades; donde se puede acceder a la oferta de satisfactores sin una competencia que impida el desarrollo empresarial, y en donde la tendencia es dejar las respuestas de "para qué", "cómo" y "cuánto" a la libre oferta y demanda, suponiendo que estas dos fuerzas son las que regulan la cantidad demandada y ofrecida, la fijación de los precios, el número de competidores en el mercado e inclusive el ciclo de vida de las empresas, sectores y regiones económicas.

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

con alguna ventaja comparativa ante quienes necesitan de abaratar la producción y acumular capital. En este sentido ha tenido cabida la interpretación sobre las regiones que ganan y las que pierden (Benko y Lipietz, 1994), las que se consolidan y las que son abandonadas. Así, la avanzada de la división internacional del trabajo obedece esencialmente al ciclo de vida de las ventajas comparativas territoriales.

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

En términos macroeconómicos, todo el sistema económico capitalista padece también los ciclos económicos de crecimiento y recesión, de hecho la crisis de largo plazo por la que atraviesa ha llevado a una violenta recomposición del capital transnacional, con lo que las regiones viven nuevas y agudas contradicciones que incluso las llevan a la desarticulación y desintegración con el país en su conjunto (García y Morales, 1992: 115; Delgado, Téllez y Arvelanes, 2004: 378-390). Es decir, la reacción ante la crisis del capitalismo es localizando renovadas ventajas comparativas, lo que deriva en luchas intermonopólicas y consecuentes reestructuraciones regionales.

Con los ajustes estructurales del capitalismo, las políticas de liberalización del comercio mundial y la predominancia de las prácticas de producción flexible, resumidas en una nueva división internacional del trabajo, se ha creado un nuevo modelo económico-espacial, caracterizado por la constitución de "regiones centrales" (Aguilar, 2002). Es decir, se está tomando distancia de la clásica categorización entre regiones homogéneas, nodales y plan, encausándose incluso un nuevo paradigma regional. En este sentido, Herraux habla de la existencia de: i) la región subsidiaria, con procesos neotayloristas como la industria maquiladora en ya varias regiones de México; ii) la región competencia, basado en aglomeraciones de actividades especializadas, como en el caso del sureste asiático; y iii) la

región sistema, que funciona a base de redes empresariales, tanto verticales como horizontales; es decir, redes integradoras dentro y fuera de un sector de actividad con expresiones productivas como los *hubs* (Herraux, 1993: 153). Como parte de las regiones competencia podrían citarse aquellas dominadas, precisamente, por las ciudades mundiales (Nueva York, Londres y Tokio, entre otras pocas); estas tres ciudades se han convertido en "... punto de encuentro de intereses lejanos y próximos mundiales y locales" (Santos citado por Méndez, 1997:151). Las funciones claves de estas ciudades podrían definirse así: 1) concentrar los comandos direccionales de la organización de la economía mundial; 2) localizaciones claves para las empresas de servicios especializados y financieros, los cuales han reemplazado a la manufactura como sectores líderes; 3) sitios de producción, incluyendo la producción de innovaciones (I&D) en las empresas líderes y 4) mercados para los productos e innovaciones producidas (Sassen, 1991: 3).

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

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

"En un sentido geográfico el crecimiento es necesariamente desequilibrado. Los asentamientos y su estructuración revelan un crecimiento desequilibrado, en el logro del desarrollo regional. Las designalidades inter

e intra-regionales parecen ser intrínsecas al crecimiento económico capitalista y consecuentemente apoyan el desequilibrio espacial en el uso de los recursos” (Gago, 1983: 29).

Gago plantea que para desarrollar el modelo de base exportadora hay que explicar el crecimiento de regiones relativamente especializadas:¹ “la utilización de una región como unidad económica de análisis se apoya en su especialización” (Gago, 1983: 9), esto significa una diferenciación geográfica de las ciudades en función de su grado de especialización o diversificación económica, lo que posibilita ordenarlas en un sistema económico, que podría llegar a tipificarse como de competencia, esto porque:

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

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

“...En la actualidad, los servicios al productor son clave para el desarrollo regional, ya que contribuyen a la modernización de

¹ Gago sugiere revisar la teoría del producto principal o de base de exportación, correspondiente (indica el autor) a las teorías del crecimiento principal.

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

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

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

“Poco explica acerca de las condiciones sobre las cuales el crecimiento tiene un efecto de dominación, y omite el rol de los factores internos (iniciativas locales, programas de desarrollo

gubernamentales, etc.). Además, no establece con claridad de donde parte el estímulo para la producción de cierto bien (gobierno central, subnacional o local), ni la infraestructura previa necesaria. Tampoco ofrece alternativa cuando se ha agotado el proceso original. Al igual, omite los efectos de las políticas comerciales y de otro tipo, que restringen la demanda del bien que originalmente motivaron” (Rosales, 2000: 50).²

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

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

No obstante, las limitaciones que puede presentar el modelo de base exportadora radican en la “formalidad” con la que se intenta aplicar. Una rigida formalidad metodológica en ocasiones resta fluidez en el ejercicio real. De esta manera, debe de permitirse al conocimiento económico de las

² Todavía podría considerarse como variable exógena a las llamadas ventajas competitivas, tal y como las desarrolla Karl (1998): como actividades económicas motivantes en espacios distantes y breves tiempos.

regiones una naturaleza ecléctica, lo que permite la incorporación de otras categorías metodológicas, como lo referente a las redes productivas o la teoría del capital social, por mencionar dos ejemplos.

En el contexto empresarial meso y macroeconómico, las cadenas productivas se organizan en torno a una actividad común, en donde cada producto o empresa aporta un bien o servicios que ayudarán a la generación de otros bienes y servicios. En un principio las cadenas sirven para producir un conjunto de bienes comunes, pero conforme las actividades y las empresas se agregan en sectores y regiones, pueden llegar a producir y apoyar la generación de bienes y servicios ajenos al sector y a la región donde se producen, esto debido a que existe el comercio y las exportaciones interregionales. En esta escala meso, en geografía las redes empresariales o eslabonamientos productivos pueden estar dados en cuatro vertientes complementarias (Laganier, 1988; citado por Méndez y Carravada, 1995: 94):

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

El contexto meso o sectorial de las empresas ha derivado en una clasificación caracterizada según un núcleo productivo (industria metalúrgica, servicios financieros, comercio al por mayor...) útil para las cuentas nacionales, aunque susceptible de que sus extremos o límites sectoriales y espaciales resulten imprecisos, ambiguos o variantes, por lo que habrá de manejarse con cuidado. No obstante, esta clasificación tiene la ventaja operativa de permitir el análisis de la base económica en función de matrices de sector a sector económico, lo que admite trabajar con información censal.

En lo que concierne a este proyecto, es posible formar el índice de especialización (herramienta técnica aportada por el modelo de base exportadora), con el cual se identifican los sectores económicos de base económica y con potencial exportador, así como el grado de diversificación con la que cuenta cada ciudad;³ no obstante, pueden haber sectores con alto índice de especialización (exportación), con funciones reales de importación. A la vez, habrá sectores no exportadores que muestren índices más altos que los exportadores, pero éstos no dejan de ser la base económica (Rosales, 2000: 204).

Reorientación industrial del corredor del Bajío

En trabajos previos (Téllez, 2004, 2004a, 2003) se puede revisar lo realizado acerca de la construcción teórica de conceptos como ciudades-región y urbanización difusa, así sobre los factores que determinan la existencia de estos fenómenos. Siguiendo este orden, la urbanización difusa se debe a tres factores primordiales: difusión social, difusión económica y difusión urbana (Delgado, Arralde y Anzaldo, 1999). Desde esas referencias se ha asumido que en el corredor abajeño también tiene lugar el fenómeno de la urbanización difusa, y que el factor expansivo es precisamente la actividad industrial maquiladora, dada su capacidad de originar movimientos pendulares por asentarse fuera de las ciudades (aunque no muy distantes de ellas). La diferencia con este trabajo es que la hipótesis inicial (en aquellos trabajos) era que Irapuato, Salamanca y Celaya conformaban una sola ciudad-región, pero conforme hemos avanzado en el trabajo de campo nos hemos percatado que Celaya lleva su propio proceso de "metropolización" con respecto a las localidades cercanas de Apasco El Alto, Apasco el Grande, Cortazar y Villagrán; mientras que Irapuato y Salamanca funcionan más estrechamente con Silao.

³ Índice de especialización: $(e_{ij} - c_{ij}) / (E_{im} - c_{ij})$ en donde: e_{ij} = valor en el sector "i" de la localidad "j"; c_{ij} = valor total en la localidad "j"; E_{im} = valor en el sector "i" del agregado regional; F_{im} = valor total en el agregado regional. Para determinar si un municipio se encuentra especializado, o no, deberá de presentar un índice de especialización superior a "1" en cada uno de sus sectores o ramas de actividad. Cuando una localidad, ciudad, municipio... cuenta con más de la mitad del total de actividades con índice de especialización positivo, se considera que es una economía diversificada.

Para el modelo de base exportadora existe una actividad que funciona como la base económica de una entidad geográfica, gracias a lo cual tiene sentido que sea la industria maquiladora una de las actividades exportadoras (en el sentido del modelo) con las que cuenta el Bajío. En el modelo también se reconoce que las actividades terciarias, como figura de servicios al productor, son parte sustancial de la base económica dado que "contribuyen a la modernización de las empresas" o pueden atraer nuevas inversiones; no obstante, no alcanzan a ser propiamente una actividad de base económica o base exportadora. El ejemplo más claro por sus volúmenes en flujos de capital son los servicios financieros, los cuales solo operan para acumular el capital y transferirlo, sin que sean capaces de involucrarse en el desarrollo territorial.

El acceso al crédito en el Bajío

En trabajos previos (Téllez, 2005 y 2004a) se mostró que pese a las grandes cantidades de moneda que mancha el sistema bancario en el Bajío (y en general en el país), en realidad estos recursos no están al servicio del desarrollo regional y que su acceso resulta severamente difícil para las empresas dedicadas a la producción de bienes materiales. En resumen, podemos indicar los rasgos más generales:

Pese a que las tasas de interés en promedio en el país han llegado a sus niveles más bajos en estos últimos dos años (en 1998 estaban en 89.5%, en el 2000 en 15.8% y en el 2005 en 9.7%),⁴ la banca en México no termina por facilitar el acceso al crédito financiero, al menos no el que solicita o puede requerir el sector productivo, por lo que tienen lugar una situación en la que los productores tienen que asumir el fuerte de los compromisos y riesgos que implica solicitar algún crédito. De acuerdo con el Banco de México (2005) la banca comercial atiende cada vez menos a empresas productivas que solicitan algún crédito; en 1998, 24.6% de empresas solicitaron un crédito, pero para el 2004 la proporción se contrajo a 19.3%. Las razones por esta caída son: las altas tasas de interés, la incertidumbre sobre la situación económica prevaeciente en el país, o la negativa de la banca a otorgar los créditos.

⁴ Tomando como referencia la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE), del Banco de México.

Por el contrario, estas empresas indicaron que su mayor fuente de créditos son sus propios proveedores; éstos cubrieron en 1998 la demanda de 47.3% empresas (del total de la encuesta levantada por el BNL), en tanto que en 2004 lo hicieron para 55.5%. Por su parte, la banca de desarrollo (Nafinsa, Banobras, Bancomext, Bansi, etc.) apenas representó 2.6% del total de insituciones que otorgan créditos a las empresas mexicanas.

En el Bajío las distintas sucursales bancarias (Santander-Serfin, Scotiabank Inverlat, Banco del Bajío, HSBC, Banorte, Banamex, etc.) destinan su cartera de crédito entre 60 y 80% al consumo (mediante tarjetas de crédito, de débito y créditos personales), al autofinanciamiento entre 5 y 20%, al hipotecario entre 5 y 20% y a las pequeñas y medianas empresas entre 2 y 20%.

Estos resultados nos hacen ver que los servicios al productor si bien son necesarios para que operen los sectores productivos, en realidad no pueden ser considerados como actividades de base económica; de tal manera que ésta se sustenta en otra actividad, propiamente productora de bienes materiales, como la industria manufacturera. Al mismo tiempo es esta industria (reorientada hacia el sector maquilador) la que estaría provocando la urbanización difusa y el fenómeno de la ciudad-región, y no los servicios al productor (como los servicios financieros).

Reorientación industrial hacia la actividad maquiladora

En el Bajío llama la atención la instalación de maquiladoras de forma acelerada en los años noventa del siglo XX. Así, el Bajío es una muestra más de los efectos territoriales que ha provocado la división internacional del trabajo. En los trabajos previos ya citados se mostró que el sector de mayor dinamismo en la región en estos momentos es el 38 (metalmeccánica, aparatos electrónicos y de precisión), incluso más que los sectores de comercio al mayoreo y menudeo. En el caso del sector 38, en 1998 registró 31.3% del valor agregado generado, en tanto que el de comercio 24.3%; en tercer lugar está el sector de alimentos, bebidas y tabaco con 12.8%; luego los demás. Lo que es de resaltar es que el subsector 38 representaba en 1988 solo 7.2% del valor agregado generado. Este incremento tan sustancial se debe a la incorporación de las plantas maquiladoras en la región, o bien a industrias dedicadas a producir productos terminados que serán aprovechados por otras empresas para obtener un producto final.

Cuadro 1
Valor agregado generado según ramas del sector 38
en la región del Bajío, 1998 (porcentajes)

Municipio*	3811	3812	3813	3814	3821	3822	3823	3831	3832	3833	3841	3842	3850
León-Sr. Fco. del Rincón	412	29.3	7.2	73.1	39.5	17.2	0.0	1.0	29.2	0.3	0.5	48.8	46.0
Irapuato	1.5	13.6	0.6	8.1	6.9	3.0	0.0	4.0	0.0	0.0	0.0	24.1	24.1
Celaya	2.4	12.0	1.4	4.2	2.1	6.71	0.0	45.4	0.0	68.0	7.0	51.2	22.2
Salamanca	0.6	4.7	0.2	4.5	0.1	1.2	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.5
La Piedad	0.0	11.5	0.0	0.1	1.7	0.0	0.0	45.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Lagos de Moreno	43.9	3.4	2.3	0.1	41.1	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Guarajalato	0.0	2.8	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	13.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Silao	0.0	0.7	0.1	0.0	0.0	1.5	0.0	24.4	0.0	0.0	92.3	0.0	0.0
Atlande	0.0	4.6	8.5	2.6	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Valle de Santiago	0.1	0.8	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Acambato	0.0	0.8	0.0	0.7	0.0	0.4	97.6	0.0	25.8	0.0	0.0	0.0	0.0
Corazar	0.0	9.7	0.0	0.8	0.1	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Dolores Hidalgo	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Uriangato	0.0	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.5
San Luis de la Paz	0.1	0.5	4.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Morelia	0.1	1.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.4
El Puñillo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Srta. Cruz de Juventino Rosas	0.0	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Salvatierra	0.3	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Panajuelo	0.1	0.5	0.0	0.0	0.0	0.6	0.0	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

*Municipios ordenados según índice de primaría de sus ciudades en la región al Bajío.
Fuente: Cálculos con base en Censos económicos, INEGI, 1998.

Cuadro 2
Ramas de actividad del sector 38 según INEGI

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

Si se desglosa al sector 38 por ramas de actividad, se aprecia cómo en el último año censal (1998) los municipios han quedado especializados en alguna actividad industrial en particular, y la forma en que el valor agregado es predominantemente generado por la ZM de León, Silao, Celaya e Irapuato.

En el caso de la rama 3811 (fundición y moldeo de piezas metálicas) el municipio que más valor agregado genera es Lagos de Moreno, al registrar 43.9% del total de la región del Bajío; aunque una proporción igual de considerable la genera la ZM de León, 41.2%. Después de éstos, aparece Apasco el Alto con una participación de 6.2% (ver Cuadro 1).

El sector 3821 (fabricación y/o ensamble de maquinaria para fines específicos) es dominado también por Lagos de Moreno y la ZM de León, con 41.1 y 39.5% del valor agregado generado en la región. Después aparecen Manuel Doblado e Irapuato con 7.6 y 6.9%, respectivamente. En la fabricación y ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos (rama 3831) está a la cabeza Celaya con 45.4% del valor agregado; Silao también cuenta con una proporción considerable al respecto, 24.4%. Incluso Guanajuato, un municipio que no figura en la participación manufacturera, registra 13.5% (de hecho, es la única rama significativa con la que cuenta comparativamente con la región). Apasco el Grande es un municipio que ha resultado beneficiado dada su cercanía con Celaya, por lo que es conveniente sumar la participación de ambos municipios, con lo que en total registran 56.2%. Un punto de destacar es que tanto Apasco el Alto como Apasco el Grande no figuran en las primeras veinte localidades del Bajío, en lo que respecta al índice de primaría (al ubicarse en las posiciones 24 y 25 del total de localidades abajieñas); no obstante, es notable su participación económica en cuanto a valor agregado generado en el sector 38, resultado de las plantas industriales llegadas a estos municipios predominantemente rurales.⁵

⁵ Otro sector con el que Apasco el Alto cuenta con un lugar importante en valor agregado generado es el 35 (industria farmacéutica, química y productos de plástico), en donde registra 10.4% del total regional. En este sector está a la cabeza Santa Rosa Jáuregui (con 35.9%) y después aparecen Salamanca (28%) y ZM de León (10.4%). Por cierto, sector en donde se clasifica (junto con el 38) a la industria de innovación tecnológica.

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

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

En la fabricación y ensamble de equipo de transporte (rama 3812) las entidades geográficas que figuran son Celaya (51.2%) y la ZM de León (48.8%), con lo que juntos suman el 100% de la región. En lo que respecta a la fabricación y ensamble de instrumentos y equipo de precisión (rama 3850), la ZM de León mantiene 46% del valor agregado, en tanto que Irapuato 24.1%, y Celaya 22.2%.

Esta caracterización muestra a los municipios con el mayor valor agregado generado en la región, no obstante, son más los municipios que vienen desarrollando esta actividad industrial. En términos del índice de especialización, la ZM de León se desenvuelve en ocho de las trece ramas de actividad del sector 38, de hecho es el único que lo ha conseguido, convirtiéndose más bien en una economía diversificada respecto a estas manufacturas. Enseguida aparece Irapuato con índice de especialización positivo en cinco ramas, lo que finalmente lo acerca a una economía diversificada. Otro municipio con cinco ramas de actividad especializadas es Acámbaro; es decir, pese a que resultó una entidad económica que solo genera alto valor agregado en dos ramas de actividad (3823 y 3832), en realidad tiene ocupada a su población de manera importante en otras tres ramas más (ver Cuadro 3).

Cuadro 3
Número de ramas en que se especializan
los principales municipios del Bajío

Municipio	No. de ramas	Ramas
Ledón- San Fco del Rincón	8	3811, 3812, 3814, 3821, 3822, 3832, 3842, 3850
Irapuato	5	3812, 3814, 3821, 3831, 3850
Celaya	4	3822, 3833, 3841, 3842
Salamanca	4	3812, 3814, 3823, 3850
La Piedad	3	3812, 3821, 3832
Lagos de Moreno	4	3811, 3812, 3813, 3821,
Guanaquato	2	3812, 3831,
Silao	2	3831, 3841
Atlixco	3	3812, 3813, 3814
Valle de Santiago	2	3811, 3812
Acámbaro	5	3812, 3814, 3822, 3823, 3832
Cortazar	2	3812, 3814,
Dolores Hidalgo	2	3812, 3841
Uriangato	2	3812, 3850
San Luis de la Paz	2	3812, 3813
Moreleón	3	3812, 3822, 3850
El Pueblillo	-	3812
Sta. Cruz de Juventino Rosas	1	3811, 3812
Salvatierra	2	3812, 3821, 3822, 3831
Pénjamo	4	

*Algunos datos están según el índice de parámetros.

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

Lo que es evidente es una reestructuración productiva en el Bajío, con más énfasis hacia el corredor industrial en donde las actividades maquiladoras se han desarrollado más ampliamente. Esto es un fenómeno que resulta esperado puesto que en el capitalismo, como lo advierte Singer (1975), es natural la concentración o sobreconcentración de las actividades económicas y urbanas, dada la intención de optimizar los procesos productivos a partir de las economías de aglomeración. De hecho según se observa en el paisaje de la región, esta reestructuración productiva ha tenido lugar fuera de las ciudades del corredor, aunque no muy distantes de ellas, dado que requieren que sea permitida la movilidad de la fuerza laboral urbana (factor tradicional de localización industrial); solo que la novedad en esta reestructuración productivo-territorial es que los nuevos emplazamientos industriales tienen la posibilidad de ofrecerse como una oportunidad de empleo ante la población semirural, asentada fuera de la ciudad, pero lo suficientemente cercana o concentrada para que las relocalizaciones industriales no padezcan de desabasto laboral.

La nueva industria manufacturera

Para evaluar la acción de las industrias manufactureras como factor de expansión de las ciudades del corredor del Bajío, en especial de las manjadas en la hipótesis inicial, se levantó una encuesta entre aquellas asentadas en las ciudades de Silao, Irapuato, Celaya, Apasco el Grande y Salamanca.⁶ De los resultados más importantes podemos señalar los siguientes:

En primer lugar, se dio preferencia a las empresas asentadas en el corredor industrial, ubicando su domicilio gracias al Sistema Empresarial Mexicano (SIEM) consultado en su página web. Dados los resultados obtenidos por los censos económicos, en donde se aprecia que el sector más dinámico es el 38, también se prefirieron aquellas empresas relacionadas con esta actividad; no obstante, fueron incluidas empresas correspondientes a otros sectores manufactureros a fin de abarcar a todo el conjunto industrial que ejerce alguna influencia para expandir el fenómeno urbano. De esta manera, las industrias encuestadas cubren los siguientes giros de actividad y productos (Cuadro 4).

De los casos que llaman la atención son los referentes a la fecha de implantación de las industrias, pues 10.5% se encontraban instaladas antes de los noventa, 42.1% se ubicaron durante esa misma década, y 47.4% a partir del año 2000; es decir, cerca de la mitad de las empresas encuestadas se han asentado en el corredor abajño en los últimos cinco años y 89.5% lo han hecho a partir de 1990, lo que viene a confirmar que esta región experimenta una reorientación productiva ajena al sector agrícola y agroindustrial que la caracterizaba tradicionalmente. Lo mismo que se deja ver cómo el Bajío ha resultado una región atractiva para las inversiones de gran escala. De hecho, 68.4% de las empresas encuestadas indicaron que tienen programado incrementar el capital de inversión para aumentar la producción, lo mismo que el 100% descartó la posibilidad de reubicarse en otro lugar.

⁶ Trabajo de campo del 13 al 17 de junio de 2005.

Cuadro 4
Giro de actividad y productos que comercializa las industrias encuestadas

Giro de actividad	Productos que comercializan
Arrendo de tractores agrícolas	Agritadores orbitales, amoníaco, asientos para automóvil, bandejas, cajas secas para reparo de carga, cámaras de estabilidad, campanas de extracción, campanas de flujo laminar, canastillas, carrocería para autos de carga, chaleco, chamarra, cierras eléctricos para puertas, cintas de seguridad, cojín, codo de arañque, corces de camión pesado, componentes de sistema de suspensión, equipo de desasolve, estación para torres de telecomunicación, estructuras, estructuras para líneas eléctricas, estructuras para subestaciones eléctricas, generadores de agua, grúas de canastilla, hornos, incubadoras, leche descremada, manivelas para limpiaparabrisas, maquina de galvanizado, maquinaria hidráulica, medidores de flujo, molinos, molinos, panelón de mezclilla, paraisoles, pantallas de estúdios, pantallas de refrigerador, pliegos para freno, playera, puerta intermedia, puertas y ventanas, rampas de carga, retráctores para cintos de seguridad, salpicadura, soportes de maquinaria, toldos, tractores, válvula aliterera, válvula de aire, válvula hidrante, válvula mariposa
Automóvil	
Comercialización de válvulas y medidores para sistemas de riego agrícola	
Compra-venta de amoníaco, fabricación de equipo para amoníaco, relaciones y servicio, y fabricación de fertilizante líquido	
Compra-venta y reparación de maquinaria hidráulica	
Corfección de prendas de vestir	
Fabrica de molinos para nixtamal	
Fabricación de Autopartes	
Fabricación de carrocerías para autotransporte	
Fabricación de equipo para laboratorio	
Fabricación de molinos para nixtamal	
Leche en polvo	
Manufactura de envases de policarbonato	
Maquiladora textil	
Metal-neoárquico	
Metalmeccánica	
Soldadura y herrería	

Fuente: encuesta directa, aplicada del 13 al 17 de junio de 2005.

De estas industrias encuestadas, 47.4% son microempresas (según su tamaño de personal ocupado), 10.5% pequeñas, 36.8% medianas y 5.3% grandes empresas. A su vez, 10.5% resultaron ser empresas matriz, un importante 36.8% filiales de algún corporativo y una substancial proporción de empresas, 52.6%, son establecimientos únicos. Junto con estas proporciones, 52.6% de las empresas declararon que su capital es 100% nacional, y 21.1% de las empresas pueden contar con hasta 50% de capital extranjero. Con esto se observa que en el Bajío tiene lugar la atracción de inversión extranjera en proporciones importantes y que éstas se corresponden directamente con la incorporación de capital nacional, y juntos (capital nacional y foráneo) desarrollan una aglomeración de capital y procesos productivos capaces de dinamizar los procesos territoriales. Se indica esto último dado que esas inversiones (reflejadas, entonces, en las implantaciones recientes de las industrias y sus productos derivados) se están dando fuera de las ciudades, aunque lo suficientemente cercano para

facilitar los encadenamientos productivos y el abasto de fuerza laboral y los servicios al productor. Se trata de asentamientos dados en parques industriales en donde se aglomera industrias de diferente giro productivo, pero con el sector 38 como el predominante.

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

Por el lado del abasto de insumos, las empresas encuestadas indicaron que la relación es en su mayoría con proveedores independientes, aunque de manera permanente, así lo indicaron 63.2% de ellas. Con una proporción considerable, 26.3% de las empresas se abastecen de la casa matriz, o bien, 10.5% lo hace con un proveedor asociado. Estos datos dejan ver que la dinámica productiva de las industrias asentadas en el corredor del Bajío permite la existencia de encadenamientos productivos entre empresas de diferente tamaño o razón social,⁷ al mismo tiempo que se mantiene la lógica de abasto desde los corporativos a los que pertenecen. De hecho, esto explica que 31.6% de las empresas estén incorporadas a algún programa de importaciones de insumos.

⁷ Inclusive se pueden contar los servicios al productor que demandan y que, en efecto, contratan. El cien por ciento de las empresas encuestadas contrata algún servicio de contabilidad y administración (42.1%), marketing y publicidad (63.2%), de informática (52.6%), financieros y jurídicos (36.8%), o de asesoría y capacitación (52.6%).

Conclusiones

Las formas urbano-regionales en el corredor del Bajío

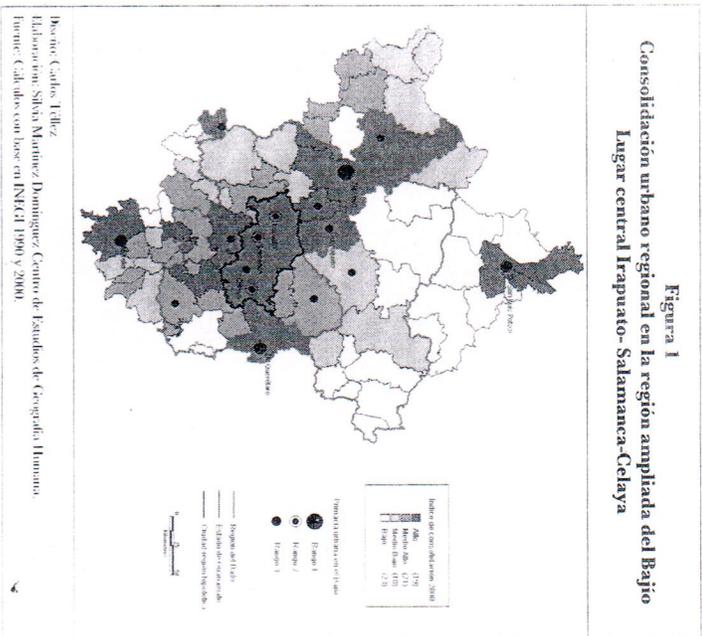
Dado el carácter territorial de las ciudades-región, se consideró conveniente abrir o ampliar la región del Bajío para tomar en cuenta el territorio próximo, de tal manera que la consolidación urbano-regional (o el fenómeno urbano expandido) no se viera supeditada a los límites tradicionales del Bajío.⁸ El resultado es una aproximación del nivel de consolidación o integración urbana en la región del Bajío, incluidos los espacios no física y urbanamente continuos; o bien, se tiene la visión territorial del fenómeno de urbanización difusa (ver Figura 1). Para esto, el método más conveniente resultó el Índice de Consolidación Urbano-Regional (ICUR), un indicador sustentado en el concepto de la urbanización difusa (trabajado originalmente por Delgado, Arralde y Anzaldo, 1999).

A pesar de la reorientación industrial sucedida en el Bajío, lo que se observa en esta aproximación cartográfica es la clara consolidación urbano-regional en función del corredor industrial abajeño. Además este mapa se corresponde con la hipótesis inicial (Téllez, 2004) acerca de que Irapuato, Salamanca y Celaya constituirían una sola ciudad-región, por ello aparecen en la figura como un solo distrito urbano. Sin embargo, es necesario indicar seis aspectos generales:

1. El hecho de dibujarse una consolidación urbano-regional en el sentido del corredor industrial no es un resultado tan claramente esperado; puesto que en caso de solo haber calculado un cociente de nivel de urbanización (en donde se divide a la población de localidades urbanas entre el total del municipio correspondiente), el resultado habría sido un mapa más heterogéneo con más municipios en tonos oscuros o con altos niveles de urbanización distantes del corredor (Téllez, 2004: 137-164).

⁸ Para esta ampliación, se tomó en cuenta tanto los sistemas de ciudades de CONAPO de los estados de Jalisco, Michoacán, Querétaro, San Luis Potosí y Aguascalientes; a fin de incluir las ciudades conectadas con las abajeñas, también fue considerada la extensión de la planicie o región baja albergada entre estos estados, de tal manera de no violentar las condiciones naturales del Bajío.

Figura 1
Consolidación urbano regional en la región ampliada del Bajío
Lugar central Irapuato-Salamanca-Celaya



2. En el proceso de urbanización difusa del Bajío prevalece su forma regional de corredor industrial, descrito desde los años ochenta por distintos autores. No obstante, la propia caracterización de las actividades económicas por cada ciudad, hacen distinguir entre tres conjuntos urbanos geográfica y funcionalmente más cercanos: en primer lugar la zona metropolitana de León, dominando al sistema de ciudades abajeño al ser una ciudad millonaria; el segundo conjunto resulta la conformación de una zona metropolitana alrededor de Celaya (entre ésta y las ciudades de Cortazar, Apaseo el Grande y Apaseo el Alto). El tercer conjunto es el que conforma Irapuato, Salamanca y Silao (ver Cuadro 5).

Es decir, la hipótesis inicial acerca de una ciudad-región entre Irapuato, Salamanca y Celaya pierde sustento empírico, sin embargo

hay elementos para hablar del fenómeno metropolitano entre Irapuato y Salamanca, pero con la incorporación funcional de Silao.

De hecho, con las encuestas aplicadas a las plantas industriales se determinó que ciertas empresas ubicadas en Silao optan por contratar personal que radica en Irapuato y no en León, dado que las condiciones viables para transportar a los empleados de Irapuato a Silao reducen los costos, mientras que hacia León los costos se incrementan. Además de esto, y pese a que Silao es una ciudad pequeña (con alrededor de 60 mil habitantes), sus zonas industriales están orientadas hacia el este y sur, directamente en contacto con la autopista que las comunica con Irapuato, en especial con el lado norte de esta ciudad, donde están asentadas importantes zonas industriales.

Por su parte, las nuevas industrias en Celaya si bien no han asumido un asentamiento tan claro como en Silao o Irapuato, y se les puede encontrar tanto en el nordeste sur y oriente, cuentan con empresas por arriba de los cien y doscientos obreros y empleados, capaces de generar movimientos pendulares y flujos de carga pesada entre los municipios de Apaseo el Alto, Apaseo el Grande, Cortazar y Villagrán. Al mismo tiempo, estos mismos municipios ya comienzan a atraer inversión productiva de gran escala, mostrándose como una opción dentro del corredor industrial abajeño y ante la ciudad de Querétaro, la cual se ubica a menos de una hora.

Cuadro 5
Valor agregado generado según ramas del sector ³⁸ de cuatro conjuntos urbanos (porcentajes con respecto al total regional)

Conjunto urbano	3811	3812	3813	3814	3821	3822	3823	3831	3832	3833	3841	3842	3850
ZM de León	41.2	25.3	7.2	73.1	39.5	17.2	0.0	1.0	29.2	0.3	0.5	48.8	46.0
Celaya-Apaseos-Cortazar	6.6	12.9	2.3	5.9	74.4	0.0	56.2	0.0	99.7	7.1	51.2	23.6	23.6
Irapuato-Salamanca	2.1	18.3	0.8	12.6	4.2	2.4	2.4	4.0	0.0	0.0	0.0	0.0	26.5
Silao	0.0	0.7	0.1	0.0	0.0	1.5	0.0	24.4	0.0	0.0	92.3	0.0	0.0

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

Cuadro 6
Número de ramas en que se especializan cuatro conjuntos urbanos del Bajío

Conjunto urbano	Número de ramas	Rama
ZM de León	8	3811, 3812, 3814, 3821, 3822, 3832, 3842, 3850
Celaya-Apaseos-Cortazar	5	3822, 3831, 3833, 3841, 3842
Irapuato-Salamanca	6	3812, 3814, 3821, 3823, 3831, 3850
Silao	2	3831, 3841

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

3. De esta manera tienen cabida dos perspectivas regionales del fenómeno de la urbanización difusa en el Bajío, una sobre un solo distrito urbano-regional en el Bajío, en referencia al corredor industrial que va de Querétaro a la ZM de León; y la otra con la que se identifica de forma más particular los encadenamientos regionales entre procesos urbanos más compactos.

4. Pero el corredor industrial de ahora ha cambiado con respecto al caracterizado en los años ochenta, pues en esa época México apenas asumía una postura neoliberal (adhiriéndose al GATT, eliminando las restricciones arancelarias, o privatizando las empresas parastatales) que a partir de los años noventa haría transformar la estructura productivo-territorial del Bajío, al privilegiarse una localización industrial hacia fuera de sus ciudades, pero lo suficientemente cercano para operar con base en las economías de aglomeración, expandiendo el fenómeno urbano y llevándolo a la consolidación urbano-región.

Respecto al resto de la región ampliada, se aprecia cartográficamente que ciudades como La Piedad e inclusive Morelia muestran una vecindad muy cercana a la configuración del corredor abajeño. Aunque éstas estarían funcionando predominantemente con otros sistemas urbanos y otras regiones, sería interesante averiguar hasta qué punto se integran funcionalmente como un fenómeno urbano de dimensiones regionales mucho más amplias.⁹ En el caso de Querétaro, se aprecia una consolidación urbano-regional más estrecha con este corredor que con la zona metropolitana de la Ciudad de México (no obstante que guarde fuertes vínculos funcionales con esta ciudad).

5. Los servicios financieros finalmente no resultaron un factor de urbanización difusa. Es verdad que facilitan la circulación del capital, en su forma de moneda, al otorgan créditos o resguardar los ahorros financieros; pero no hacen expansivo el fenómeno urbano-regional ni están facilitando el acceso al capital monetario para que las actividades productivas se desenvuelvan en la región con confianza y firmeza. De acuerdo con información agregada en el nivel nacional, así como la

⁹ Trabajo que ya no será desarrollado en esta oportunidad, pero que bien podría ser un ejercicio interesante para observar el fenómeno de consolidación urbano-regional entre el centro y occidente del país.

resultante del trabajo de campo en la región, podemos confirmar que no se vislumbra una clara incidencia sobre el proceso urbano-económico regional por parte de las distintas instituciones bancarias que operan en el Bajío, muy a pesar de las inmensas cantidades de moneda que manejan a diario.

Cuadro 7
Influencia geográfica de las sucursales bancarias en el Bajío

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

Fuente: Bancos de San Andrés y el 21 mayo y 3 junio de 2001.

En este mismo sentido, la ciudad de Guanajuato no funciona como el núcleo urbano desde donde se dotan los servicios financieros de mayor primacía en la posible *ciudad-región*, como se suponía inicialmente dado el 92% de valor agregado generado por esta actividad (así registrado en los censos económicos), en tanto que en el resto de ciudades se registraba valor agregado por debajo de 3%. Por el contrario, en la ZM de León sí tiene lugar un espacio urbano bien específico (sobre Av. Adolfo López Mateos, Oriente) desde donde se estructura la transferencia del capital de la región, y de la región al resto del país, particularmente conectado con Ciudad de México y Monterrey.¹⁰

¹⁰ Las sucursales de Banorte, HSBC, Banamex y Bancomer tienen su matriz regional en este punto del Bajío; aunque hay algunos casos diferentes, como Santander-Scifin que cuenta con la Dirección Regional en Celaya, pero ésta se adscribe a la Dirección Región de Occidente, con sede en Guadalajara. En otros casos, las sucursales indicaron que las relaciones con su corporativo están dadas desde las ciudades de Monterrey y Ciudad de México.

Con los resultados sobre servicios bancarios, se refuerza la idea de que en el Bajío tienen lugar los tres conjuntos urbanos descritos arriba, puesto que como se observa en el siguiente cuadro las sucursales de Celaya se integran funcionalmente (en términos de personal ejecutivo y clientes atendidos) con los Apaseos y Cortazar;¹¹ en tanto que Irapuato y Salamanca se abastecen de su fuerza laboral de forma local; aunque en este caso, no se vislumbra alguna influencia sobre Silao, quien también se atiende de manera local y (aunque en una pequeña proporción) de Guanajuato.¹²

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

- Finalmente, aunque se va expandiendo el fenómeno urbano por medio de la urbanización difusa y la consolidación urbano-regional, en lo general el sistema urbano del Bajío mantiene sus relaciones invariantes en el tiempo. Es decir, en 1970 León era notablemente la cabeza en la jerarquía urbana del Bajío y treinta años después sigue ocupando esa posición, pero ahora con la figura de zona metropolitana al expandir su crecimiento (o influencia) urbano hacia la localidad de San Francisco del Rincón. El segundo lugar, también después de 30 años, sigue siendo para Irapuato; aunque debido a la cercanía geográfica con Salamanca, en el 2000 figura como una conurbación aun mayor. En ese mismo período Celaya ocupa el tercer sitio jerárquico, solo que actualmente ejerce su influencia (lo mismo que se benefició para atraer inversión productiva) sobre las ciudades y municipios de Apaseo el Alto, Apaseo el Grande y Cortazar (aunque esto corresponde a un incipiente proceso de conurbación o metropolización).

¹¹ Aunque se trata de una relación proporcionalmente mínima. Por ejemplo, en Banco del Bajío se declaró que se atiende en 85% a los propios residentes de Celaya, 5% de Cortazar y 5% de los Apaseos (el restante 5% corresponde a otros sitios); en tanto que en HSBC se atiende a la población local en 80% y el restante 20% corresponde a los Apaseos y Cortazar.

¹² En donde distintas sucursales declararon atender entre 2 y 3% de residentes de Silao.

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

En resumen, si revisamos la primacía por cada ciudad del Bajío, no existían grandes cambios en el orden jerárquico; no obstante, en el largo plazo tienen lugar casos como el de Salvatierra, o en el mediano como en el de Silao, siempre y cuando sucedan reestructuraciones económicas tan importantes como las que experimentó esta ciudad con la llegada de la industria automotriz. Mientras que en el caso del desarrollo de conjuntos urbanos como los aquí expuestos (ZM de León; Irapuato-Salamanca-Silao; o Celaya-Apasco-Cortazar) en realidad son un proceso natural de las ciudades que crecen y con ello, incrementan su primacía urbana, absorbiendo en estos casos a los territorios más próximos; pero, desde luego, requieren de nuevas escalas de análisis, como los conceptos de urbanización difusa y ciudad-región.

Bibliografía

- AGUILAR, Adrián G., 2002, "Las megal-ciudades y las periferias expandidas. Ampliando el concepto en Ciudad de México", en *Eure*, Santiago de Chile, Vol. XXVIII, Núm. 85: 1121-149.
- BANCO DE MÉXICO, 2005, *Encuesta de Copertura del Mercado Crediticio*, México.
- BENKO G. y Lipietz A., 1994, "El Nuevo Debate Regional" en: Benko y Lipietz (comps.) *Las Regiones que ganan*, España, Ediciones Alfons El Magnánim.
- DELGADO, Javier, Larralde, Adriana y Anzaldo, Carlos, 1999, "La corona regional de la Ciudad de México. Primer anillo exterior en formación", en: Javier Delgado y Blanca Ramírez (Coords.), *Territorio y cultura en la Ciudad de México*, UAM, Plaza y Valdés Editores, tomo 1, Transiciones.

- DELGADO, J., Téllez, Carlos y Arellanes, J., 2004, "¿Territorios de la globalización, o territorios de la crisis? La desruralización en México y la Región Centro", en: Collado, Carmen (coord.), *Miradas recurrentes. La ciudad de México en los siglos XIX y XX*, Tomo II, Col. Historia Urbana y Regional, México, Instituto Mora y UAM.
- GAGO, Alberto, 1983, *Crecimiento económico regional, organización espacial y desigualdad espacial: un análisis teórico*, Argentina, Universidad Nacional de San Juan.
- GARCÍA, Ana y Morales, Josefina, 1992, "Desarrollo regional frente a la modernización", en Angel Bassols (coord.), *El desarrollo regional en México. Teoría y práctica*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- HERNÁNDEZ-NICOLÁS, Daniel, 1993, "En la búsqueda de un nuevo paradigma", en Héctor Ávila (comp.), *Lecturas de análisis regional en México y América Latina*, México, Universidad Autónoma de Chapingo.
- INEGI, 1999, Censos económicos 1999, México.
- KARL, Meier, 1998, "La respuesta de la economía urbana al Tratado de Libre Comercio de América del Norte: planificar para la competitividad", en Alicia Lindón (coord.), *Economía, Sociedad y Territorio*, El Colegio Mexiquense, México, Vol. 1, Núm. 4, julio-diciembre.
- KRUGMAN, Paul, 1995, *Desarrollo, geografía y teoría económica*, Barcelona, Antoni Bosch Editor.
- MÉNDEZ, Ricardo y Garavera, Inmaculada, 1996, *Organización Industrial y Territorio. Espacios y Sociedades*, Madrid, Editorial Síntesis.
- ROSALES, Sergio, 2000, *La base exportadora, ¿estrategia regional para el desarrollo nacional? El caso de Sinaloa, México*, Tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- SASSEN, S., 1991, *The Global City*, New York, London, Tokio, Princeton, Princeton University Press.
- SINGER, Poul, 1975, *Economía política de la Urbanización*, México, Siglo XXI.
- TÉLLEZ, Carlos, 2005, "Las condiciones de acceso al crédito ante la expansión de la banca extranjera en México", en *Prospección Económica* No. 6, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México (en prensa).

TÉLLEZ, Carlos, 2004, "La posible ciudad-región de Irapuato-Celaya-Salamanca", en *Regiones y desarrollo sustentable*, El Colegio de Tlaxcala AG, México, No. 7, julio-diciembre: 137-164.

TÉLLEZ, Carlos 2004a, "El crédito financiero y reestructuración urbano-económica en el Bajío", 9º Encuentro Nacional de Desarrollo Regional en México, UNAM-AMECIDER, Ciudad de México, 19 al 22 de octubre de 2004.

TÉLLEZ, Carlos, 2003, "La estructura urbano-regional de El Bajío en tiempos de la globalización", 9º Encuentro de Geógrafos de América Latina, Mérida, Yucatán, 22 al 24 de abril de 2003.

PROBLEMÁTICA DE LA VALIDAD DEL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE MORELIA

Jaime Saucedo Rosales*
Oscar Hugo Pedraza Rendón**

Introducción

El crecimiento poblacional experimentado en la ciudad de Morelia, Michoacán a partir de los años 80's, se ve reflejado en su actual desarrollo urbano (ver Mapa 1), conjuntamente con su posición geográfica de enlace con los principales corredores comerciales e industriales de la zona centro del país, subrayan la importancia económica, política y social de la ciudad. Este crecimiento físico y poblacional, vino acompañado a un cambio de uso del suelo urbano y de su infraestructura vial, cubriendo las exigencias del momento y sin un sistema de planeación definido.

La vialidad urbana del centro histórico de la ciudad de Morelia, corresponde a un sistema ortogonal de calles más o menos rectas, con anchos que oscilan de los 3 a los 20 metros y con discontinuidades producto de los remates arquitectónicos, usados para realzar la importancia de determinadas edificaciones pero que dificultan el flujo vehicular.

Este estilo se reprodujo imperfectamente en la medida que la ciudad fue creciendo, sufriendo adaptaciones derivadas de los accidentes topográficos como los ríos o las pendientes de las lomas. De esta manera,

* Profesor Investigador de la Facultad de Ingeniería Civil y alumno del Doctorado en Ciencias del Desarrollo Regional del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales (IINEE) de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

** Profesor Investigador y Coordinador de la Maestría en Ciencias del Comercio Exterior del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH).