

Adrián Guillermo Aguilar, Boris Graizbord Ed
y Álvaro Sánchez-Crispín

POLÍTICA PÚBLICA Y BASE ECONÓMICA
EN SEIS CIUDADES MEDIAS DE MÉXICO



EL COLEGIO DE MÉXICO

**POLÍTICA PÚBLICA Y BASE ECONÓMICA
EN SEIS CIUDADES MEDIAS DE MÉXICO**

**CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS
Y DE DESARROLLO URBANO**

POLÍTICA PÚBLICA Y BASE ECONÓMICA EN SEIS CIUDADES MEDIAS DE MÉXICO

Adrián Guillermo Aguilar
Boris Graizbord Ed
Álvaro Sánchez-Crispín

Open access edition funded by the National Endowment for the Humanities/Andrew W. Mellon Foundation Humanities Open Book Program.



The text of this book is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



EL COLEGIO DE MÉXICO

301.360972

A283p

Aguilar, Adrián Guillermo

Política pública y base económica en seis ciudades medias de México / Adrián Guillermo Aguilar, Boris Graizbord Ed, Álvaro Sánchez-Crispín.- - México : El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, 1997.

424 p. ; 21 cm.

ISBN 968-12-0717-3

1. Ciudades y pueblos-Proyectos y urbanización-México. 2. Desarrollo regional-México. 3. Tapachula-Condiciones económicas. 4. Los Mochis, Chiapas-Condiciones económicas. 5. Mexicali-Condiciones económicas. 6. Aguascalientes-Condiciones económicas. 7. Ixtapa, Guerrero-Condiciones económicas. 8. Cancún, Quintana Roo-Condiciones económicas. I. Graizbord Ed, Boris, coaut. II. Sánchez-Crispín, Álvaro, coaut.

Portada de Mónica Diez-Martínez

Ilustración: *Hilvanando un pueblo*, Berta Kolteniuk.

Óleo, chapopote y bordado sobre tela artesanal, 1995.

Primera edición, 1997

D.R.© El Colegio de México
Camino al Ajusco 20
Pedregal de Santa Teresa
10740 México, D. F.

ISBN 968-12-0717-3

Impreso en México

Si nuestras hijas Sairi y Karin; Sarah y Diana, y Mónica, respectivamente, se dedicaran a estos menesteres nos gustaría que llegara a sus manos el presente texto. De cualquier manera, esperamos que sea de utilidad para los que tienen que tomar decisiones y seguir estudiando estos temas.

GA, BG Y AS

ÍNDICE

Presentación	11
--------------	----

PRIMERA PARTE

Introducción	19
Crecimiento económico-urbano y tamaño de la ciudad	19
La evaluación de políticas urbano-regionales	23
Planteamiento general	23
Algunos criterios de evaluación	26
El sistema nacional de planeación del territorio	30

SEGUNDA PARTE

1. Ciudades agropecuarias y su zona de influencia: Los Mochis y Tapachula	39
Políticas territoriales del Estado en torno del sector agrícola	46
Esbozo de las políticas agropecuarias del Estado entre 1940 y 1990	47
Políticas de inversión del Estado en la agricultura del estado de Sinaloa	52
Políticas de inversión del Estado en la agricultura del estado de Chiapas	56
Estructura territorial de la economía de las regiones de estudio	60

Los Mochis	
Breve historia de la agricultura del norte de Sinaloa	60
Recursos naturales del norte de Sinaloa	63
La agricultura del norte de Sinaloa	65
Los Mochis y su papel regional	73
Estructura territorial de la economía del <i>umland hinterland</i> de Tapachula	78
El Soconusco	78
Recursos naturales del Soconusco	80
Los cultivos del Soconusco	82
Tapachula y su papel regional	91
Las ciudades medias de impulso al desarrollo agropecuario: Los Mochis y Tapachula y su relación con los productores agrícolas	96
Los Mochis	
Funciones de la ciudad y productores agrícolas	96
Apoyo a la agricultura regional por parte del Estado	103
Los actores sociales de la producción agrícola	105
Tapachula	110
Funciones de la ciudad y productores agrícolas	110
Apoyo a la agricultura regional por parte del Estado	114
Los actores sociales de la producción agrícola	117
Reflexiones finales	122
2. La industrialización de las ciudades medias:	
Mexicali y Aguascalientes	127
Instrumentos de política y estrategias de descentralización urbano-regional en México	130
Factores locacionales. Algunos aspectos generales	145
Teoría de la localización industrial	145
Cambios tecnológicos y globalización	150
Crecimiento económico e industrialización en dos ciudades medias	155
Características demográficas y económicas de Mexicali y Aguascalientes	155
Mexicali	155
Aguascalientes	159

Perfiles de la planta productiva industrial	163
Mexicali	163
Aspectos generales de la industria local	166
Características de la mano de obra	167
Insumos industriales	168
Estructura industrial y proceso de producción	169
Aspectos de comercialización	171
Factores locacionales	172
Exportación y vínculos externos	174
Aguascalientes	177
Un intento de evaluación: dinámica económica y acción pública	181
Dinámica económica industrial	187
Acciones públicas	198
Reflexiones finales	212
Gráficas	219
3. Turismo y nuevas formas de urbanización en México: Ixtapa-Zihuatanejo y Cancún	235
Sector turismo y nuevas formas de urbanización	238
Empleo turístico y desarrollo regional	238
Las políticas de impulso turístico	240
Importancia del turismo en la economía nacional	246
La urbanización de carácter turístico	262
Diversificación económica de los centros turísticos	272
Terciarización económica en ciudades turísticas	272
Dinámica económica del sector turismo	273
Ixtapa-Zihuatanejo	278
Características generales del centro turístico	278
La creación de empleos directos	280
Subocupación y desempleo	312
Empleos indirectos en la actividad turística	313
Cancún	319
Características generales del centro turístico	319
Características socioeconómicas de la población empleada en la actividad hotelera	321
Tipo de empleos y niveles salariales	324
Trayectoria laboral y mejoría económica	329
Variaciones estacionales del mercado laboral	333

Capacitación laboral	334
Población ocupada por división de sexos	335
Ingreso y gasto familiar	336
Vivienda y servicios	339
Subocupación y desempleo	343
Reflexiones finales	345

Tercera PARTE

Semejanzas y diferencias interurbanas. Conclusiones	351
Algunas recomendaciones	357
Bibliografía	369
Apéndice metodológico	383

PRESENTACIÓN

El interés por los desequilibrios regionales en México surgió en los primeros años de la década de los sesenta. En esas fechas, el Banco de México encargó un estudio a Paul Lamartine Yates con el propósito de explicar las diferencias existentes entre las regiones del país. Este autor encontró en su análisis patrones de desigualdad que mostraban claramente la mejor situación relativa de las entidades del centro y del norte sobre las del resto del país (Lamartine Yates, 1965). Poco más de una década después Luis Unikel (1976) estableció, en forma contundente, que las variables que mejor explicaban en ese momento las diferencias geográficas, económicas y sociales en México eran el índice y el grado de urbanización. La importancia de las ciudades, y más aun, de las actividades urbanas ha adquirido relevancia desde entonces. Así, el tamaño de la ciudad y la concentración espacial han sido los rasgos privilegiados en la explicación del desarrollo de las regiones y la influencia de las grandes ciudades sobre la periferia y las ciudades pequeñas y medianas, en lo que respecta a la eficiencia económica (productividad de los factores de la producción), así como al bienestar de la población (condiciones socioeconómicas y sociales como educación, salud, ingreso *per cápita*, vivienda, etcétera).

Los niveles del desarrollo económico dependen, sin embargo, de la capacidad de utilizar y aprovechar ventajosamente los recursos materiales y humanos existentes.

La posición absoluta de cada región o ciudad no cambia, pero sus ventajas relativas para atraer actividades económicas pueden mejorarse. Estas ventajas pueden aumentar en función de cambios favorables en el "resto del mundo" o en otras regiones o ciudades complementarias, o bien por ajustes eco-

nómicos e institucionales locales que influyan en la capacidad de las empresas para establecer y ampliar vínculos intra e inter sectoriales mejorando de esta manera la posición competitiva de la región o ciudad.

En consecuencia, frente a una relativamente fija y desigual distribución geográfica de los recursos naturales, es posible alterar la distribución del capital, fuerza de trabajo, conocimiento técnico, modificar las costumbres e instituciones y mejorar la capacidad administrativa de los gobiernos locales. La concurrencia de estos recursos es, sin duda, imprescindible para el desarrollo económico y la explotación eficiente de las ventajas absolutas con que cuenta una región o ciudad en un momento dado.

Las economías de escala en la producción, internas a las firmas, han sido reconocidas como condición necesaria para la generación y el aprovechamiento de economías de aglomeración en una ciudad. Estas últimas son externas a la firma pero internas a una industria o sector, "economía de localización", o bien pueden ser externas a la firma y a la industria pero beneficiar a todas las actividades económicas localizadas en el área, "economías de urbanización". Ambas constituyen economías de aglomeración e incluyen economías que se derivan no sólo de la proximidad espacial de actividades económicas complementarias o de la confluencia de mercados de factores en un lugar (capital y trabajo, por ejemplo), sino también por la presencia de infraestructura social cuyo costo para las empresas disminuye conforme aumenta el tamaño de la ciudad.

Los cambios tecnológicos en la producción,¹ en el transporte y las comunicaciones y en la organización de las empresas permiten pensar en la posibilidad de que existan diversos tamaños de ciudad adecuados para distintas actividades. La reciente descentralización del crecimiento urbano y la importancia económica cada vez mayor de las ciudades medias confir-

¹ En especial las "tecnologías de escala decreciente", véase Mckenzie y Lee, 1991, que permiten la robotización y la flexibilización de los procesos industriales, son sin duda los más importantes de estos cambios recientes que caracterizan lo que se ha llamado "el segundo parteaguas industrial"; véase Piore y Sabel, 1984.

man lo anterior.² Sin embargo, no todas las ciudades y regiones están preparadas, presentan condiciones o tienen la capacidad y los recursos suficientes, tanto materiales como humanos y financieros, para conjuntar o aprovechar estos procesos descentralizadores. ¿Cuáles son las razones de ello; qué características deben tener; qué condiciones deben cumplirse para que las ciudades, regiones o empresas aprovechen sus ventajas comparativas y mejoren su posición competitiva? Encontrar respuestas a estas preguntas es el propósito de reunir en este documento el resultado de la investigación realizada en seis ciudades mexicanas de tamaño medio, especializadas en actividades económicas primarias, secundarias y terciarias.

Este trabajo corresponde a la segunda etapa del proyecto “Las Ciudades Intermedias y el Desarrollo Regional en México”, que los autores llevaron a cabo durante el periodo 1990-1992. El objetivo principal que guió a este proyecto fue contribuir con una evaluación de la política de impulso a las ciudades medias de México durante los años ochenta, tomando como punto de referencia las estrategias propuestas en el Plan Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda (PNDUV) de 1984, que seleccionó 59 “ciudades medias prioritarias”. Con este propósito se examinó la inversión federal en todas estas ciudades por sectores económicos; se evaluó el grado de apoyo que recibieron y así se determinaron las prioridades territoriales en el país según la magnitud de tal inversión (Aguilar, Graizbord y Sánchez; 1992).

La segunda etapa que aquí se presenta profundiza en las condiciones particulares de seis ciudades medias seleccionadas como casos de estudio. Con el fin de hacer un análisis según los tres tipos de apoyo sectorial que proponía el PNDUV de 1984, se escogieron *dos ciudades de impulso agropecuario*: Tapa-chula en el estado de Chiapas, y Los Mochis en Sinaloa; *dos ciudades de impulso industrial*: Mexicali en Baja California y

² A partir de las ideas de Vernon (1966) sobre el “ciclo del producto” se acepta que los cambios tecnológicos y organizativos en el proceso de producción y administración de las empresas permiten una descentralización geográfica de la actividad manufacturera. Lonsdale y Seyler (1979) lo exploran en su estudio de la industrialización no metropolitana.

Aguascalientes en el estado de Aguascalientes; y *dos ciudades de impulso turístico*: Ixtapa-Zihuatanejo en Guerrero y Cancún en Quintana Roo.

En los seis casos se trata de ciudades medias “exitosas” que, de acuerdo con los resultados de la primera etapa del proyecto, presentaron niveles de inversión e indicadores socioeconómicos y demográficos estables o relativamente elevados. Con el fin de destacar el impacto diferencial que puede tener una estrategia de impulso en un sector económico en particular, se consideró pertinente comparar el desempeño de dos ciudades en distintas regiones y con características diferentes, para apreciar la forma en que tal estrategia incide en el desarrollo de cada una de éstas. Debido a que se analizan distintas estrategias sectoriales en cada par de ciudades, la evaluación se centró en aspectos diferentes, para lo cual se hizo acopio de información documental y cartográfica al tiempo que se aplicaron encuestas directas para obtener la información específica necesaria (véase el apéndice metodológico).

El texto está dividido en tres partes. La primera, desarrollada por Aguilar y Graizbord, presenta una introducción acerca de la relación entre desarrollo económico y tamaño de ciudad poniendo énfasis en algunas variables que consideramos las más relevantes. A continuación se realiza una evaluación de las políticas urbano-regionales, lo que sirve de marco para establecer el tipo de evaluación utilizado en este estudio. La última sección de esta primera parte, ofrece un panorama general del sistema de planeación nacional, con el fin de ubicar el tipo de política que se aplicó en las ciudades intermedias de México. La segunda parte se divide en tres capítulos. En el primero se examina el caso de las ciudades con impulso dirigido al desarrollo agropecuario; en él Sánchez-Crispín interroga sobre la importancia del papel estructurador que desempeñan estas ciudades en su región circundante, es decir, en las relaciones campo-ciudad. Se propone que, entre cada una de estas ciudades y su área de influencia, se establezcan relaciones económicas estrechas entre dos actores sociales principales que inciden en la producción agrícola: el Estado y los agricultores. Éstos actúan y a la vez generan un ámbito territorial de base económica agrícola centrado en la ciudad media correspondiente. El análisis del papel que desempeñan ambas ciudades

en sus respectivos *umlands-hinterlands* se aborda en tres apartados: las políticas territoriales del Estado mexicano en el sector agrícola; la organización espacial de la economía de las regiones que contienen a las ciudades objeto de estudio, así como la relación entre el impulso agropecuario, dado por el gobierno federal y los productores agrícolas.

El siguiente capítulo se centra en el análisis que realizó Graizbord sobre las ciudades medias con impulso industrial. En esta ocasión el interés se dirige a los factores que dan lugar a economías de aglomeración y que influyen en el funcionamiento y la eficiencia de las empresas industriales a partir de los vínculos sectoriales y espaciales en cada una de estas ciudades. Las posibilidades de desarrollo en estos centros urbano-industriales dependen, paradójicamente, de sus diferencias y particularidades, mismas que son identificables al comparar variables como tasas de crecimiento demográfico, tamaño y densidad de la población urbana, nivel de urbanización y funciones urbanas, características de su desarrollo económico y de su planta productiva, inversión pública, y capacidad administrativa de los gobiernos locales.

En el último capítulo de esta segunda parte, Aguilar estudia el caso de las ciudades de impulso turístico a fin de evaluar en qué medida se mejora el bienestar de la población vinculada directamente a la actividad turística. Este sector ha sido privilegiado ampliamente en la política de desarrollo nacional por su gran potencial para generar empleos bien remunerados y por sus efectos multiplicadores indirectos en otras actividades económicas que contribuyen al desarrollo regional. Esto justifica examinar el tipo y la calidad de los empleos que origina y la vulnerabilidad que presenta esta actividad.

Finalmente, en la tercera parte, Aguilar y Graizbord exponen algunas conclusiones. Primero señalan similitudes y diferencias con base en los factores de desarrollo que afectan a las seis ciudades analizadas. Posteriormente se formulan algunas recomendaciones generales y específicas para cada ciudad y en función del sector económico que se trata de impulsar.

Una investigación de esta naturaleza requiere de la concurrencia de diversos factores y la dedicación de muchas personas. El International Development Research Centre (IDRC) de Ottawa, Canadá, respaldó financieramente la realización del

proyecto en sus dos etapas. El Instituto de Geografía de la UNAM ofreció las facilidades y el apoyo necesario para el trabajo. Fonatur apoyó parcialmente la realización del estudio de las ciudades turísticas. El Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano de El Colegio de México permitió que uno de los autores utilizara los recursos disponibles con que cuentan sus investigadores.

Los funcionarios de aquellos organismos públicos y privados que en la medida de sus posibilidades atendieron nuestras demandas de información permitieron profundizar en el análisis. No menos importante para cumplir con nuestro cometido fue el apoyo de las siguientes personas a quienes expresamos nuestro amplio reconocimiento: a Alejandro Mina de El Colegio de México, por el análisis estadístico de la base de datos de todas las encuestas aplicadas en las seis ciudades; a Irma Escamilla, Lourdes Godínez y Roberto Romero del Instituto de Geografía, que en diferentes momentos colaboraron en el manejo de los bancos de datos y los apoyos documentales; a Cirilo Bravo, Gabriela Cisneros, César Ibáñez, Guillermo Olivera, Ma. de Lourdes Sánchez y José Antonio Vieyra, que ayudaron en el diseño y la aplicación de encuestas. Estela Esquivel, en el Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano de El Colegio de México y Ma. de la Luz Ruiz Otero en el Instituto de Geografía, de la Universidad Nacional Autónoma de México, realizaron la ardua y nunca bien reconocida tarea de transcribir el texto con esmero y detenimiento. A todos ellos les manifestamos nuestro reconocimiento por haberse dedicado con afán y buen humor a las innumerables tareas que fueron necesarias para concluir esta investigación. Su ayuda y dedicada labor fue invaluable.

Adrián Guillermo Aguilar
Boris Graizbord Ed
Álvaro Sánchez-Crispín

Ciudad de México, agosto de 1993.

PRIMERA PARTE

INTRODUCCIÓN

CRECIMIENTO ECONÓMICO-URBANO Y TAMAÑO DE LA CIUDAD

Las ideas o teorías en torno a la influencia de las variables económicas y políticas en los patrones espaciales y particularmente en la elevada concentración geográfica y la “alta primacía urbana” han cambiado a lo largo del tiempo.

Berry (1961), uno de los primeros estudiosos interesados en dilucidar lo anterior, no encontró en su análisis una relación clara entre el desarrollo económico y la distribución de las ciudades por tamaño, independientemente de que tales distribuciones variaran desde la alta primacía a una *lognormal*.

A fines de la década de los sesenta y principios de los años setenta se generó, a partir de este trabajo, una amplia polémica en la que se discutió una opinión contraria a la de ese autor. En efecto, se sostuvo que en los países desarrollados la concentración urbana estaba correlacionada negativamente con el nivel de desarrollo, mientras que en los países en desarrollo ocurría lo contrario. A partir de esta afirmación, se realizaron dos estudios que influyeron de manera fundamental en la literatura y en la opinión de investigadores y diseñadores de la política urbano-regional en todas partes del mundo. El-Shakhs (1972), por un lado, y Mera (1973), por otro, analizaron la relación entre desarrollo económico y primacía urbana, es decir, la concentración de la población y las actividades económicas en la ciudad principal de un país.³ El primero concluyó que en

³ El lector puede consultar directamente a ambos autores; véase Lo and Salih (1978), y Graizbord (1984 y 1985a) para una revisión de estas ideas en el contexto del inicio previsto de una nueva fase del proceso de urbanización

las etapas tradicionales de desarrollo, cuando se inicia la industrialización (o la transición económica), la primacía urbana alcanza los más altos valores para después revertirse y disminuir en etapas más maduras del desarrollo económico. Mera, por su parte, al relacionar el PIB *per cápita* de 46 países en desarrollo con los cambios porcentuales de la proporción de sus ciudades más grandes, encontró una asociación positiva y significativa entre tasa de crecimiento y aumento en la primacía urbana. Esto le permitió sugerir que una política de descentralización de la inversión y distribución territorial de la población no debía promoverse si el propósito era maximizar la tasa de crecimiento del producto nacional. En 1983, Mera y Shishido (cit. en Richardson y Schwartz, 1988) confirmaron que aquellos países caracterizados por una alta primacía urbana se desempeñaban mejor en indicadores sociales tales como nutrición, salud y educación.

A fines de los años setenta, Lo y Salih (1978) habían presentado una hipótesis contraria. Para estos autores, las ciudades secundarias mostraban ventajas (en términos de eficiencia) en actividades manufactureras, de tal suerte que aquellos países con proporciones elevadas de producto y empleo en el sector secundario deberían mostrar grados menores de primacía urbana, lo que en otras palabras, como han señalado Richardson y Schwartz, quería decir que los porcentajes elevados de producto y de empleo secundarios deberían asociarse negativamente a índices elevados de primacía.

Estas posiciones encontradas, vistas desde una perspectiva diacrónica, podrían confirmar lo que Alonso en 1980, y ya antes Williamson en 1965, con su multicitado y clásico artículo, sugerían sobre las tendencias de los procesos de desarrollo. Según Alonso, el desarrollo económico, la desigualdad social, las disparidades regionales, la concentración geográfica y la transición demográfica, entre otras, pueden representarse en el eje temporal como curvas en forma de campana. Estos proce-

en México, así como a Richardson y Schwartz (1988) donde se critica a los autores mencionados y se corrobora la importancia de factores demográficos (no tanto económicos) para explicar los patrones de distribución territorial de la población.

sos pasan por un primer punto de inflexión, momento en el cual se aceleran,⁴ tendiendo a mayores concentraciones, desigualdades o disparidades, para más adelante registrar puntos de inflexión en donde primero sufren una desaceleración y después una estabilización o reversión de la tendencia.

En el caso de la urbanización se incrementan, en un primer momento, las tasas de crecimiento económico asociadas a la primacía urbana y posteriormente decrecen ambas, lo que está acompañado por una reducción en las diferencias regionales, una “más equitativa” distribución del ingreso, un comportamiento migratorio distinto al convencional de origen rural y destino urbano o metropolitano, etc. Así, se asocia la concentración geográfica de la población con las altas tasas de crecimiento demográfico en una fase inicial, para después reducirse la concentración al bajar las tasas. Esto se asocia a su vez a la primacía urbana *que otorga importancia fundamental a la variable demográfica* en la explicación de los patrones geográficos de distribución de la población y de los tamaños de ciudades.⁵

De acuerdo con el texto en que nos hemos basado para esta revisión bibliográfica (véase Richardson y Schwartz, 1988), en los estudios que intentan relacionar el desarrollo económico con la primacía urbana destaca, precisamente, la omisión o poca atención a la influencia de las variables demográficas sobre los patrones de primacía urbana. Estos autores identifican varias posibles relaciones. En primer lugar, el volumen de población afecta la distribución geográfica de ésta, de tal manera que un país muy poblado puede contar con una distribución de ciudades por tamaño menos concentrada jerárquicamente, dado que el número de ciudades en cada nivel de la jerarquía resulta mayor.⁶ En segundo lugar, el nivel de urbanización tam-

⁴ Los motivos pueden ser endógenos o exógenos e incluso pueden explicarse como producto de interdependencias entre procesos.

⁵ Para una discusión de estas interrelaciones de la geografía con la demografía, véase Graizbord (1984); y la propuesta de Graizbord y Garrocho (1987) para utilizar una perspectiva de sistemas de ciudades en el análisis del proceso de urbanización.

⁶ Esta relación se explica en la Teoría del Lugar Central. Según Lösch (1954) y Parr (1973), la primera se basa en un comportamiento racional de la oferta y la demanda que busca cubrir el mayor territorio posible al menor

bién afecta la distribución de la población. Una rápida urbanización se asocia a tasas elevadas de migración rural-urbana. Al aumentar el nivel de urbanización el número de posibles destinos para los migrantes también aumenta, lo que en consecuencia reduce el volumen de migrantes a la ciudad primaria y, por tanto, su tasa de crecimiento, que es precisamente lo que está sucediendo en México desde la segunda mitad de los años setenta.⁷

La explicación a base de una variable exclusiva (en este caso la demográfica o la económica) no deja de ser limitada. Es difícil aceptar que el crecimiento de las ciudades secundarias se deba exclusivamente a los anteriores procesos demográficos que van en contra de la concentración en la ciudad primaria (como si se tratara de un juego de suma-cero).⁸ Tampoco puede decirse que el crecimiento de las ciudades secundarias se debe a la dispersión de oportunidades de trabajo debido al proceso de desarrollo económico, pues en general estas ciudades secundarias no muestran en sus primeras etapas ventajas locacionales que puedan competir con las de la ciudad primaria, y tampoco su tamaño permite todavía la diversificación de su base económica ni pueden aún mantener un ritmo autónomo de crecimiento (como señalan los economistas urbanos). Thompson (1968) propuso una relación entre tamaño de la ciudad y crecimiento económico autosostenido o independiente, o bien generador de impulsos hacia la región circundante, y señaló cinco fuentes de explicación posible de lo que llamaba *urban size ratchet* que, a su parecer, alcanza una ciudad de 250 000 habitantes: 1) el tamaño permite la diversificación; 2) el crecimiento urbano se sostiene al alcanzar un cierto tamaño debido a que este último otorga a la ciudad un peso político; 3) la inver-

costo promedio, mientras que la segunda, en obtener la mayor cantidad de satisfactores al menor costo posible.

⁷ Graizbord (1984; 1985a; 1988) ha insistido, retomando a Ledent (1982), en esta posibilidad para el caso de México. Los resultados del censo de 1990 y los numerosos trabajos que ahora se publican sobre esta descentralización no deliberada del crecimiento urbano, confirman lo que muchos no querían aceptar en ese entonces.

⁸ Este tipo de resultado implica que lo que uno gana otro lo pierde; véase Thurow, 1980. Dentro de esta lógica, las ciudades medias debieron ganar sólo lo que la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) perdió.

sión acumulada llega a ser tan importante que no es recomendable políticamente desatenderla o dejar de invertir y abandonarla a su suerte; 4) para la producción industrial que se orienta cada vez más al consumo y cada vez menos a las fuentes de insumos (energéticos y materias primas) las ciudades más grandes representan un potencial de demanda mayor; 5) todo lo anterior sugiere una mayor posibilidad de creatividad, innovación y producción de iniciativas empresariales. Todas estas explicaciones pudieran servir para describir el porqué una ciudad puede mantener o sostener irreversiblemente el crecimiento agregado de la economía. Sin embargo, Richardson (1973) ha sido enfático al señalar que no hay un tamaño óptimo de ciudad. En este sentido, puede aceptarse como válida la correlación negativa entre crecimiento económico y primacía, por lo tanto, la importancia de las ciudades secundarias. Asimismo, da lugar a considerar seriamente el peso de las variables demográficas en la urbanización, tanto o más que el de las variables económicas del desarrollo, aunque no pueden descartarse las acciones de política pública, estén o no explícitamente orientadas al desarrollo urbano-regional.

LA EVALUACIÓN DE POLÍTICAS URBANO-REGIONALES

Planteamiento general

Uno de los aspectos relacionado con la formulación y aplicación de políticas urbano-regionales, que ha cobrado mayor interés, es el de su evaluación. Esto tiene que ver al menos con dos tipos de preguntas: 1) ¿qué efectos tienen estas políticas; qué tan exitosas son?, y 2) ¿son consistentes internamente; son coherentes con la realidad social, económica, política, cultural, etcétera?

La evaluación sistemática de las políticas públicas es un proceso reciente a pesar de que la preocupación por ello se ha manifestado desde hace varias décadas. Desde finales de los años cincuenta Glass (1959: 63-67) señalaba la necesidad social de llevar a cabo análisis empíricos y, en general, esfuerzos de evaluación del proceso de planeación en Gran Bretaña. A este respecto, insistía en que no era posible disociar las pre-

guntas de *cómo* algo se lleva cabo, de *por qué* debe ser hecho, y para *quién*. En este sentido sugería que los científicos sociales interesados en evaluar la acción pública tienen la responsabilidad de enfocar su atención hacia el cambio social que se deriva del proceso de planeación.

La necesidad de evaluar las acciones públicas surge como una tarea evidente no sólo para los planificadores o los políticos, sino para todos los interesados en las condiciones de bienestar de la población. Las políticas urbano-regionales están diseñadas para actuar en diferentes ámbitos que presentan desigualdades ya sean en términos socioeconómicos o territoriales. A partir de programas específicos se intenta aliviar las inequidades y necesidades que se identifican. Naturalmente, este proceso requiere de un periodo relativamente largo y supone una serie de recursos para alcanzar ciertas metas. Al final de un periodo determinado o al alcanzarse una cierta etapa, dichas políticas habrán tenido un impacto notorio y medible, cuantitativa y cualitativamente. Es en ese momento en que se percibe o reconoce el cambio, cuando surge la preocupación de saber en qué medida los planteamientos originales de las políticas se han cumplido.

El proceso de evaluación es complejo y, a la vez, puede ser muy amplio y diverso. Esto es así porque puede tener diferentes fines: administrativos, fiscales, de eficiencia económica, de impacto social, etc. A partir de esta preocupación se han identificado cuatro áreas básicas para un análisis o evaluación de políticas:⁹

- 1) el proceso de planeación,
- 2) los programas,
- 3) los impactos y
- 4) la eficiencia económica.

1) Respecto al proceso de planeación hay varias actividades de evaluación que son pertinentes: el diagnóstico de

⁹ La definición de estas cuatro áreas está tomada del trabajo de Diamond y Spence (1983). A su vez estos autores refieren al trabajo de Rossi, Freeman y Wright (1979) como uno de los más importantes aportes metodológicos para realizar una evaluación de políticas o del desempeño del sector público.

los problemas, los actores participantes, los ámbitos de acción, los indicadores socioeconómicos, y la definición de los programas.

2) Los procedimientos de monitoreo para evaluar los programas son muy importantes y necesarios. Se debe determinar el apoyo que reciben, pero también tener una idea precisa de los procedimientos establecidos. El objetivo es identificar si operan de acuerdo con lo propuesto, y si están involucrando a la población objetivo.

3) La evaluación de los impactos analiza en qué medida un programa da lugar a cambios en la dirección propuesta. No *se trata sólo de medir* el efecto de la política, sino de evaluar si el efecto se acerca al objetivo predeterminado. Un análisis de impacto es bastante complejo y generalmente involucra procedimientos estadísticos con grupos sociales definidos de manera particular. El diseño de la investigación debe tratar de demostrar la relación entre los efectos deseados y los no deseados, los cambios en las circunstancias socioeconómicas, las causas y los programas de la política pública.

4) Es esencial adquirir información acerca de un balance costo-beneficio y de esta manera obtener información acerca de la noción de eficiencia. Finalmente, sobre esta base se suele decidir si el financiamiento continúa o no. Un análisis integral costo-beneficio estima los costos que se derivan de una intervención específica, los que también incluyen los indirectos que resultan, muchos de los cuales son intangibles, pero no menos importantes.

Una investigación de amplio alcance acerca de la evaluación de políticas urbano-regionales debería incluir aspectos de las cuatro áreas básicas señaladas. Sin embargo, y por diversas razones, muchos análisis sólo se concentran en áreas seleccionadas. En cualquier caso, un rasgo común es la necesidad de contar con información que sea lo más relevante y precisa posible para nuestros fines.

Desde otro punto de vista se pueden establecer dos grandes áreas de evaluación de políticas: el *impacto de la política* y los *resultados (outputs)* de la misma. El *impacto de las políticas* se refiere al desempeño (*performance*), es decir, el grado en el que el resultado de la política ha cumplido con los objetivos establecidos. El *resultado de la política* es la manifestación tangible

o simbólica de la acción pública; es decir, se trata de indicadores cuantificables de lo que el gobierno hace, aunque estos digan muy poco o nada acerca de su desempeño. La cantidad de dinero gastado, las unidades de servicios construidas, el número de casos manejados, el número de personal usado por las agencias gubernamentales, son medidas válidas de los resultados de la política, pero ellas no indican en que medida los objetivos deseados han sido logrados (Stokey y Zeckhouser, 1978; Nachmias, 1979; Nagel, 1988).

En el caso de las políticas en México, no se encuentran, por lo general, definiciones precisas o explícitas de las metas o propósitos deseados, de tal suerte que la mayor parte de los análisis de política, o de las preocupaciones de los científicos sociales con orientación hacia el análisis de políticas sociales, insisten en mediar más bien las manifestaciones tangibles o simbólicas de la acción pública. Este trabajo no es una excepción; sin embargo, hemos intentado un análisis más cuantitativo sin dejar de lado el aspecto normativo o el cualitativo, para mostrar cómo se traducen las metas sectoriales de la política urbana en la especialización económica de las ciudades, es decir, en la forma como éstas desarrollan sus funciones como lugares centrales proveedores de bienes y servicios urbanos y, así, facilitan el desarrollo de las principales actividades económicas localizadas en ellas.

De acuerdo con lo anterior, el esquema de la investigación que aquí se presenta está orientado a evaluar ampliamente el impacto de la política urbano-regional en México, sobre seis ciudades medias cuya base económica corresponde a los sectores que se señalan explícitamente como susceptibles de ser apoyados por las acciones gubernamentales. Como se indica más adelante, tal evaluación se orienta a diversos aspectos relacionados con dicha política.

Algunos criterios de evaluación

A fin de investigar los efectos de una política urbano-regional, y de esta manera poder evaluar su efectividad para lograr los objetivos trazados, es necesario definir una serie de criterios. Éstos deben servir no sólo para apreciar los posibles efectos

directos de una política, sino también para poder identificar los impactos indirectos, ya sean positivos o negativos.

Los indicadores para una posible evaluación se pueden clasificar en dos categorías:

1) *Insumos para el sistema o el proceso.* Éstos incluyen criterios del ambiente cotidiano, que van desde infraestructura social y económica para el funcionamiento del sistema, hasta insumos más directos para el proceso de producción como son el *capital* y el *trabajo*.

2) *Resultados del proceso.* Estos indicadores agrupan un amplio rango de parámetros de *bienestar* económico y social que se pueden relacionar con la política urbano-regional (véase Diamond y Spence, 1983: capítulo 3).

Los principales criterios que se derivan de estas dos grandes categorías se exponen brevemente a continuación, a fin de definir lo que indica cada uno de ellos:

a) *Trabajo.* Generalmente uno de los principales objetivos de una política urbana o regional es influir en la distribución espacial de la actividad económica con el objetivo de disminuir el desempleo regional, y asimismo obtener un aprovechamiento más amplio de la fuerza laboral de cada región. Con ello se logra reducir o evitar los flujos de emigrantes de las regiones o áreas de elevados índices de desempleo hacia aquellas que ofrecen oportunidades de empleo. Una evaluación de esta variable debería de atender aspectos como los efectos en la desigualdad del mercado laboral y su crecimiento, la demanda y oferta de fuerza de trabajo, la calidad de la mano de obra y su tendencia a desplazarse a otras zonas. Para el análisis de estos aspectos, algunos indicadores parecen adecuados, como el crecimiento del empleo, desempleo, tasas de participación, calificación de la fuerza de trabajo y migración. Según el tipo de estudio, será necesario desagregar los cambios en el mercado laboral por sector económico y por género.

b) *Capital.* A partir de la política urbano-regional y debido a los incentivos fiscales, es de esperar que las empresas respondan incrementando su inversión particular aunque no exclusivamente en la rama manufacturera. La definición de zonas prioritarias estimulará el incremento de inversión, de capacidad

productiva y de niveles de producción en dichas áreas. De hecho, un incremento de la productividad se verá reflejado, por ejemplo, en salarios más altos, mayor competitividad o un margen más amplio de ganancias; cambios en estas variables pueden verse como efecto de las políticas que se evalúan.

Respecto a la inversión industrial directa se pueden identificar varios aspectos. Una política de impulso puede producir mayor nivel de inversión de las empresas en la misma zona donde se localizan a fin de optimizar sus procesos; también, estimular la localización de empresas subsidiarias fuera de la región. La información se evalúa según la rama económica o en series de tiempo, en periodos con y sin política. Otros indicadores útiles son, por ejemplo, los índices de productividad industrial (producción entre niveles de empleo), las licencias de construcción, la operación de plantas industriales o la apertura de empresas en zonas prioritarias.

c) *Calidad del ambiente.* Uno de los objetivos centrales de las políticas urbano-regionales es la dotación de infraestructura económica y social, misma que proporciona un ambiente adecuado para la producción y facilita el consumo.

Es posible distinguir dos formas que incorporan indicadores que miden la mejoría del ambiente a un esquema de evaluación. En la primera se puede buscar la relación entre las tendencias de la fuerza de trabajo y el capital con las tendencias en la dotación de infraestructura. En la segunda, se pueden elegir algunos criterios que representarían las variables dependientes en cualquier análisis. Una política urbano-regional con cierto grado de éxito debe incrementar la tasa de utilización de la infraestructura instalada. Así, por ejemplo, los cambios en el consumo de energía se han relacionado con la tasa de crecimiento económico; algo similar ocurre con el uso de la infraestructura del transporte, las redes de comunicación, los servicios urbanos, etc. De la misma manera se podría evaluar la infraestructura social, estableciendo ciertas condiciones mínimas de vivienda, o normas para establecimientos educativos que a su vez se relacionen con una distribución espacial a través de índices de accesibilidad. En cuanto a las empresas, la mayor o menor presencia de infraestructura se puede evaluar a través de los costos de operación, tales como los de transporte o el acceso a todo tipo de insumos.

d) *Bienestar social.* La política regional es generalmente una vía para aumentar el ingreso, lo cual debe influir en el nivel de bienestar de los individuos y de la sociedad en general. Desafortunadamente el concepto de bienestar es relativo e impreciso, y puede tener significados diferentes para varias personas o grupos sociales. Al incrementar el nivel de eficiencia en el uso de los recursos, se incrementará el nivel de ingreso y con ello el nivel de consumo. Es decir, el bienestar se verá afectado por el nivel de consumo que se deriva del proceso de producción. Sin embargo, pocos análisis se han llevado a cabo acerca de la contribución de la política urbano-regional al aumento del bienestar. El problema surge no sólo de la dificultad para medir los cambios, sino también de que son muchos los aspectos que en un momento dado pueden aumentar el bienestar, y la política urbano-regional es sólo uno de ellos.

En conclusión, después de revisar todos los posibles criterios de evaluación, algunos de ellos pueden resultar más convenientes que otros. Debido también a la disponibilidad de información, o a un tiempo limitado para llevar a cabo la evaluación, ciertos criterios pueden facilitar una medición más directa de los impactos de la política.

En el estudio de seis ciudades intermedias en el contexto de las políticas, planes y programas de desarrollo urbano y regional que se han implementado en nuestro país, se evaluaron los siguientes aspectos: en el caso de las ciudades agropecuarias, la calidad de la dotación de infraestructura económica y social que proporciona un marco adecuado a la producción y a las relaciones urbano-rurales. Para las ciudades industriales, la forma en que la planta productiva aprovecha los estímulos y créditos gubernamentales y cómo éstos favorecen la inversión de capital, la capacidad productiva que se refleja en la mayor o menor competitividad de la planta industrial local. En el caso de las ciudades turísticas, la evaluación toma en cuenta aspectos como tipo de ocupaciones, calificación de la fuerza de trabajo y el ingreso con el propósito de señalar las desigualdades del mercado laboral turístico.

EL SISTEMA NACIONAL DE PLANEACIÓN DEL TERRITORIO

En este apartado se pretende explicar, de manera esquemática, cómo está integrado el sistema nacional de planeación en México, a fin de tener elementos para entender cómo se vincula la planeación global con la sectorial y éstas a su vez con la de carácter territorial.¹⁰ Esto permitirá ubicar las áreas de convergencia en las cuales se trata de hacer una contribución.

Fue en la década de los setenta cuando se sentaron las bases para establecer e institucionalizar un sistema nacional de planeación urbana en el país. El primer instrumento del Estado para intervenir en la organización del territorio fue la Ley General de Asentamientos Humanos (LGAH) promulgada en 1976 y, a su vez, reformada en 1981, 1983 y 1993. Esta ley estableció la necesidad de homogeneizar las disposiciones legales sobre desarrollo urbano en los tres niveles de gobierno: federal, estatal y municipal; y, a su vez, dispuso la elaboración de un Plan Nacional de Desarrollo Urbano (PNDU), aprobado en su versión final en mayo de 1978. Este plan estableció los principales objetivos y estrategias de desarrollo urbano y regional para todo el territorio nacional durante el periodo 1978-1982. En este sentido, fue un instrumento precursor porque, por primera vez en la historia de la planeación territorial, se llevaban a cabo estas acciones para todo el país.

El PNDU ha experimentado modificaciones posteriores de acuerdo con los subsecuentes sexenios presidenciales. En 1984, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (Sedue) elaboró el Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda (PNDUV), que se convirtió en el segundo plan nacional en esta materia; de éste vale la pena destacar el apoyo a una política de descentralización a través de un sistema de ciudades medias que deberían recibir impulsos económicos sectoriales y funcionar como centros de prestación de servicios. En 1990, se aprobó un tercer plan nacional denominado Programa Nacional de Desarrollo

¹⁰ Esta sección se basa en diversos materiales incluidos en la bibliografía, que explícitamente se orientan a evaluaciones, generales o particulares pero de carácter empírico, de los planes y programas, así como a la estructura misma del sistema nacional de planeación democrática que constituye el marco institucional y normativo de la acción pública en esta materia.

llo Urbano 1990-1994 que estableció los principales lineamientos de ordenamiento territorial para el país. Para su formulación se establecieron foros de consulta popular y una amplia coordinación con diferentes instituciones gubernamentales.

En términos espaciales, los instrumentos señalados hasta este momento han representado en los últimos quince años los lineamientos y estrategias centrales de la planeación territorial en el país; pero, paralelamente, se fue consolidando el denominado Sistema Nacional de Planeación Democrática (SNPD) que se constituyó en una superestructura de instituciones y de instrumentos jurídicos que le proporcionan el marco global y sectorial a la planeación territorial.

El establecimiento de este sistema se inició con algunas adiciones a los artículos 25, 26, 27, 28 y 73 de la Constitución a fin de fundamentar en el orden jurídico la planeación democrática. Con la reforma del Artículo 25 se faculta y responsabiliza al Estado para conducir el desarrollo nacional, estableciendo dentro del régimen de economía mixta la concurrencia del sector público, el sector social y el privado hacia los propósitos generales del desarrollo nacional. De manera complementaria, el nuevo texto del Artículo 26 define a la planeación como democrática, pues deberá realizarse mediante la participación de los diversos sectores sociales a través de un proceso de consulta popular para que sus demandas y aspiraciones sean incorporadas en el plan y los programas de desarrollo. Asimismo, establece la jerarquía del Sistema Nacional de Planeación Democrática con base en un plan nacional de desarrollo único, al que se debían sujetar obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal.

A partir de las modificaciones constitucionales, se aprobó en 1983 la nueva Ley de Planeación que establece las normas y principios básicos conforme a los cuales se llevará a cabo la planeación del desarrollo. Entre otros aspectos se especifica la coordinación entre los tres órdenes de gobierno (federal, estatal y municipal), a través de sistemas estatales de planeación que organicen este proceso en las entidades federativas, incluyendo la planeación municipal. El Comité de Planeación para el Desarrollo Estatal (Coplade) se convirtió en el elemento de vinculación entre los tres órdenes. Además, la Ley designó a la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP) como coordi-

nadora nacional y regional de la planeación y como encargada de elaborar el Plan Nacional de Desarrollo (PND) para cada sexenio.

De esta manera, en la *estructura institucional* del SNPD se vinculan funcionalmente tres niveles: el global, el sectorial y el estatal. En el nivel *global* se ubican las dependencias que efectúan actividades referidas a los aspectos más generales de la economía y la sociedad, incluyendo los regionales que no están circunscritos al ámbito de un solo sector administrativo o entidad paraestatal. Por ejemplo, la Secretaría de Programación y Presupuesto funge como dependencia de integración y coordinación de las actividades de planeación, mientras que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público desempeña actividades de carácter global referidas a los aspectos financieros, fiscales y crediticios. El marco global y orientador de todos los demás instrumentos del SNPD es el Plan Nacional de Desarrollo.

El nivel *sectorial* corresponde a la división actual de la Administración Pública Federal para atender aspectos específicos de cada sector de la economía y la sociedad. Cada dependencia coordinadora de sector debe elaborar su programa a mediano plazo y sus programas anuales, coordinar las actividades de planeación de las entidades paraestatales agrupadas en el sector, asegurar la congruencia entre sus programas y el Plan Nacional y actualizar en el ámbito territorial las acciones de sus programas. Como ejemplos de programas sectoriales de mediano plazo se pueden mencionar los programas de desarrollo científico y tecnológico; educación; alimentación; desarrollo urbano y vivienda; ecología; fomento industrial y comercio exterior; comunicaciones y transportes; turismo, entre otras más. Es importante destacar que al desarrollo urbano se le considera un sector y, a la vez, representa un corte intersectorial, es decir, la dimensión territorial de los demás sectores de la economía y la sociedad.

Cabe mencionar que, dentro del ámbito sectorial también existen “programas especiales” referidos a los temas estratégicos o prioritarios del desarrollo integral del país; y “programas regionales” que atienden una región o regiones estratégicas para el desarrollo.

Finalmente, en el nivel *estatal* los Coplade son la instancia de coordinación entre el SNPD y los sistemas estatales de

planeación. Su función es la de conjuntar en el ámbito local los esfuerzos de planeación que realizan los tres órdenes de gobierno, el federal, el estatal y el municipal, propiciando la participación de los diversos sectores de la sociedad. En este caso se otorga particular importancia al municipio a fin de fortalecer su capacidad para llevar a cabo ciertas actividades de planeación.

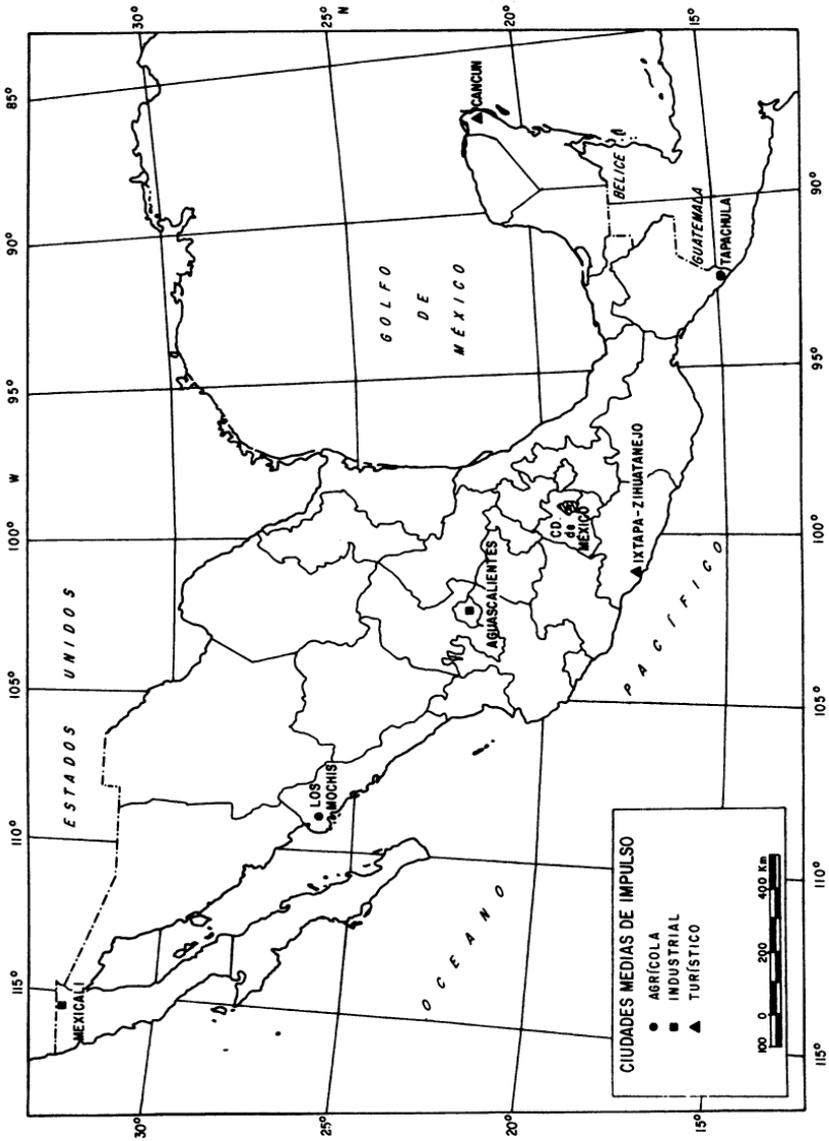
En resumen, los instrumentos del SNPD se clasifican en *normativos* de mediano plazo y en *operativos* de corto plazo. El Plan Nacional de Desarrollo define la estrategia general y las principales políticas de desarrollo nacional a mediano plazo. El grueso de programas de mediano plazo se clasifica en sectoriales, especiales y regionales. En términos operativos, los “programas anuales” son la expresión a corto plazo de los programas de mediano plazo, y se elaboran en los niveles global, sectorial, y su cobertura espacial puede ser nacional y regional.

Este acotamiento del SNPD conlleva el propósito de aclarar a qué tipo de política se refiere este trabajo en relación con las seis ciudades medias que se analizan. Ante todo, se toma como referencia normativa al Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda (PNDUV) de 1984 dentro del que se definieron impulsos sectoriales de tres tipos, agropecuario, industrial y turístico, para un grupo de 41 ciudades intermedias. En una primera etapa, se hizo una evaluación general del conjunto de centros urbanos para identificar cuáles de ellos se podían clasificar como “exitosos” dentro del ámbito del correspondiente sector económico que se trataba de impulsar (véase Aguilar, Graizbord y Sánchez, 1992). Con base en una serie de indicadores tales como crecimiento demográfico, monto de inversión pública, expansión económica, etc., se seleccionaron dos ciudades para cada tipo de impulso sectorial, a fin de evaluar de manera más directa y a escala local el supuesto “éxito” de estas ciudades medias (véase el mapa 1). De esta manera, el análisis que se lleva a cabo para cada par de ciudades se refiere a la *política urbana y sectorial federal* y, por lo tanto, tiene que ver con el entrecruzamiento de dos marcos sectoriales normativos: el del Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda (1984) que estableció los centros urbanos prioritarios en el país junto con las principales estrategias de impulso sectorial, y los correspondientes planes sectoriales de Desarrollo Rural

Integral, Fomento Industrial y Comercio Exterior, y Turismo, que señalan los instrumentos de impulso sectorial al tiempo que incluyen una dimensión territorial que en principio debe ser congruente con el Plan Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda.

En la segunda parte presentamos los resultados de nuestra investigación. Dividimos su presentación en tres capítulos que corresponden, cada uno, al análisis del par de ciudades seleccionadas por su base económica sectorial predominante.

MAPA I
México: ciudades medias estudiadas



SEGUNDA PARTE

1. CIUDADES AGROPECUARIAS Y SU ZONA DE INFLUENCIA: LOS MOCHIS Y TAPACHULA

En esta segunda parte del trabajo se examina el caso de dos ciudades medias, que el Plan Nacional de Desarrollo Urbano 1984-1988 considera como de impulso al desarrollo agropecuario (Sedue, 1984), desde la perspectiva de sus relaciones con el entorno inmediato. Se trata de dos ciudades medias cuyos respectivos *umlands-hinterlands* se encuentran ocupados por una intensa actividad agrícola: Los Mochis, en Sinaloa y, Tapachula, en Chiapas, distantes una de otra por más de dos mil kilómetros. Los Mochis se localiza en la llanura costera del noroeste, uno de los primeros espacios que recibieran el impacto de la construcción de las grandes obras de infraestructura hidráulica en el país. La otra ciudad, Tapachula, se ubica cerca de la frontera sur de México, en una zona considerada estratégica por el gobierno federal: el Soconusco. Ambas regiones se cuentan entre las principales del país por su producción y productividad agrícolas, aunque su sector pecuario sea prácticamente inexistente.

Las dos ciudades referidas destacan porque hacia ellas concurre una proporción elevada de los flujos que se generan a partir de la presencia de una actividad agrícola muy dinámica, es decir, los relacionados con el comercio, los servicios, los transportes y una incipiente actividad industrial. Ambas zonas se eligieron por su importancia como productoras agrícolas en sí y debido a su participación en un mercado de agricultura de especulación, es decir, de venta al mercado internacional, en particular el estadounidense: la zona de Los Mochis con su producción hortícola y el Soconusco con su variada producción de tropicales.

Sinaloa es la entidad donde la agricultura capitalista de exportación ha organizado uno de los territorios más estructura-

dos y modernos en México. Se trata de un estado productor de hortalizas y granos, que comparte los dos primeros lugares en el país, con Sonora, en cuanto a valor y volumen de la producción agrícola registrada durante el último decenio. Al norte de Sinaloa destaca la región del Valle del Fuerte, donde se asienta la ciudad de Los Mochis, caracterizado por ser una de las zonas agrícolas más especializadas y ricas del país: las tierras irrigadas donde se produce tomate y otras hortalizas de exportación de la más alta calidad (mapa 2).¹ Al mismo tiempo, en esta zona se producen granos y caña de azúcar, en uno de los espacios cultivados con plantas tropicales más septentrionales de México, cuyo mercado es básicamente nacional.

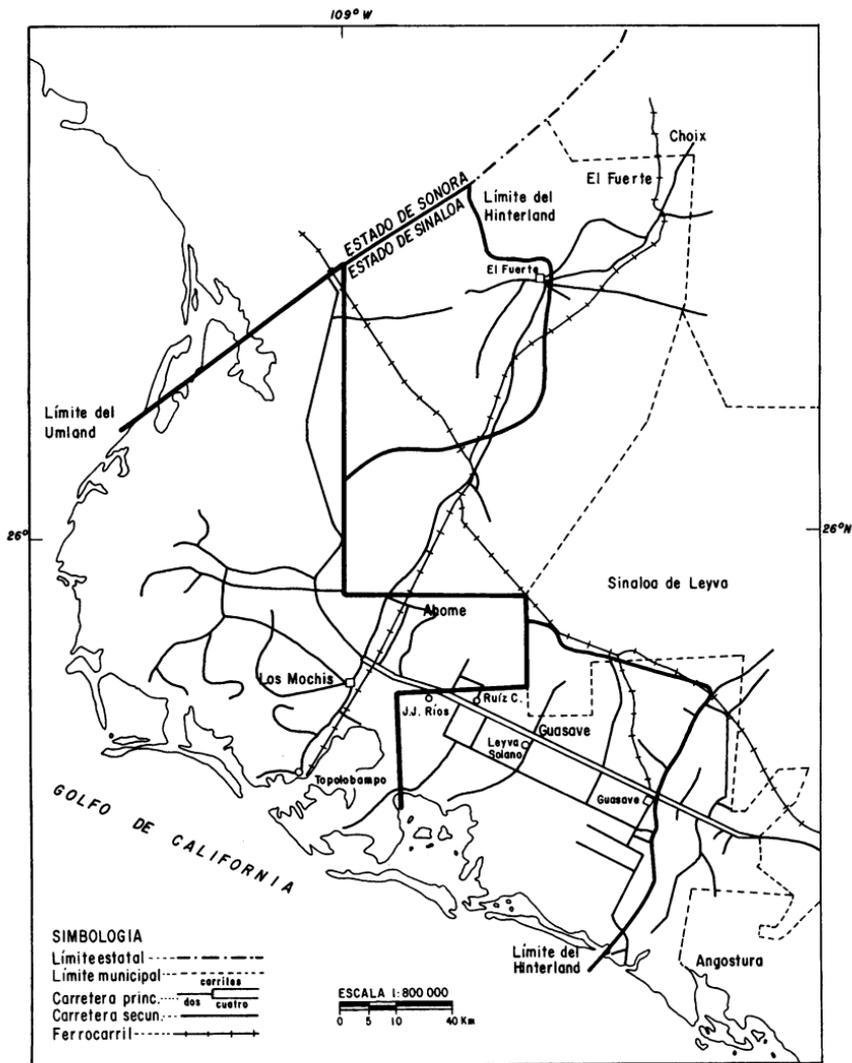
Por su parte, Chiapas, donde se localiza Tapachula, es el segundo estado productor de tropicales en México, si se considera el valor de la producción de los mismos.

En Chiapas los rubros más importantes en este tipo de agricultura son el café, el banano y la caña de azúcar, los dos primeros son cultivos básicamente de exportación. En el contexto del valor de la producción agrícola tropical del país, Chiapas contribuye con aproximadamente 20% del total, mismo que en 1990 alcanzó más de 480 millones de dólares (de Estados Unidos). Al interior de Chiapas, la agricultura tropical está concentrada en ciertas regiones, entre las que cobra particular importancia el Soconusco, cuya capital económica es Tapachula (mapa 3).² Esta región chiapaneca registra cultivos anuales y

¹ El norte de Sinaloa comprende tres municipios: Ahome, cuya cabecera municipal es Los Mochis; El Fuerte y Guasave, con una superficie cercana a 12 000 km² y una población, en 1990, de casi 650 000 habitantes (cuadro 1 y mapa 1). La ciudad más importante de la zona es Los Mochis, con poco más de 160 000 habitantes. Hay otras ciudades en el norte de Sinaloa: Guasave, Leyva Solano y Juan José Ríos, que tienen entre 50 y 150 000 habitantes (cuadro 2). Los Mochis se ubica equidistante con respecto a las dos ciudades medias más próximas; se encuentra a 212 km de Culiacán y a 214 km de Ciudad Obregón, Sonora.

² No hay consenso acerca de qué municipios integran la región del Soconusco (véase el siguiente apartado de este estudio). Sin embargo, basados en el trabajo de campo realizado a fines de 1991 y principios de 1992, se considerará aquí que tal región de México está constituida por quince municipios, en un área de 4 800 km², con una población de casi 550 000 habitantes (cuadro 1 y mapa 3). La ciudad soconuquense más poblada es Tapachula, pues, en

MAPA 2
Norte de Sinaloa



Fuente: SCT (1986). Mapas de Carreteras. México

Nota: Se muestran sólo las localidades de más de 10 000 habitantes

perennes diversificados y produce la mayor parte del café y banano de exportación del estado. En este contexto se debe entender el papel del Soconusco, y de Tapachula, en el ámbito de la economía nacional.

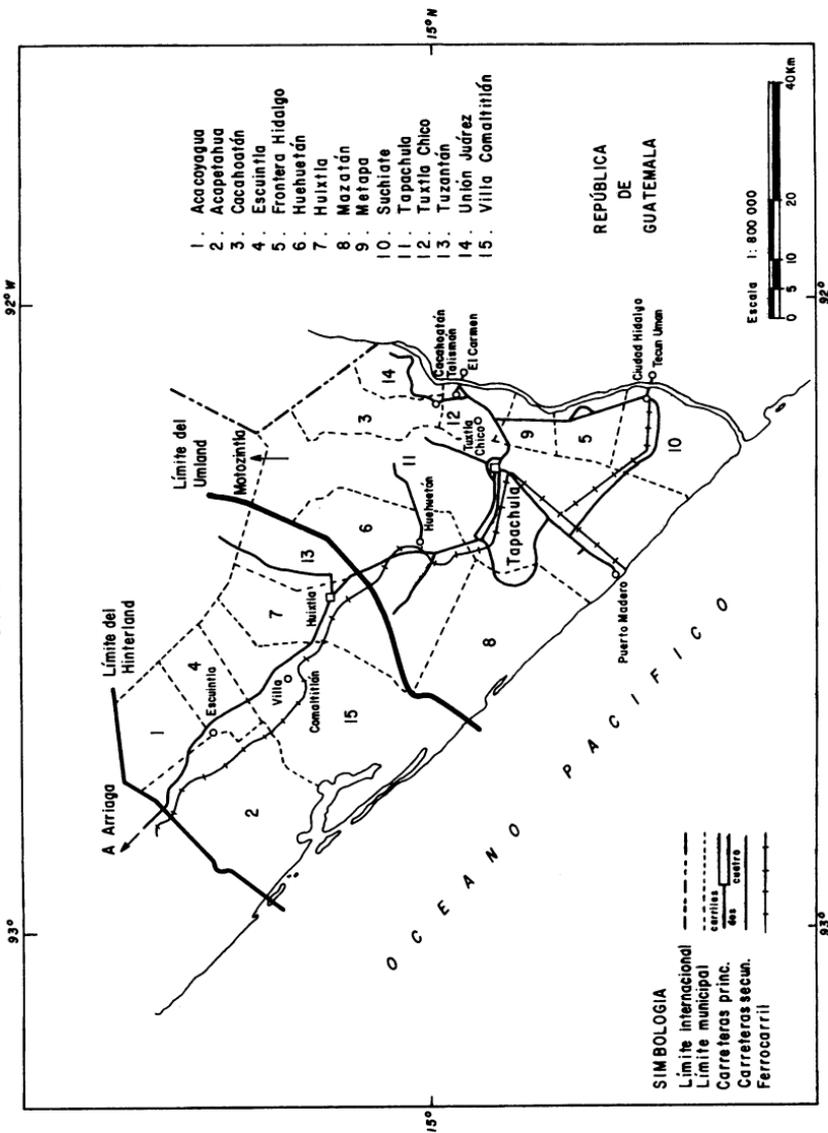
CUADRO 1
Municipios que integran el norte de Sinaloa y el Soconusco

<i>Municipios</i>	<i>Superficie (km²)</i>	<i>Población 1990</i>
Norte de Sinaloa	11650.32	647 762
Ahome	4342.89	303 558
El Fuerte	3843.02	86 074
Guasave	3464.41	258 130
Soconusco	4689.90	544 485
Acacoyagua	191.30	11 736
Acapetahua	658.30	23 871
Cacahoatán	173.90	35 070
Escuintla	206.20	24 805
Frontera Hidalgo	106.80	9 446
Huehuetán	313.00	28 335
Huixtla	385.00	44 496
Mazatán	382.60	21 464
Metapa	101.80	3 961
Suchiate	303.00	25 739
Tapachula	857.00	222 405
Tuxtla Chico	64.60	32 348
Tuzantán	268.30	23 007
Unión Juárez	72.00	13 620
Villa Comaltitlán	606.10	24 182

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto (1991).

1990, tenía cerca de 140 000 habitantes. En el contexto del Soconusco, a excepción de Huixtla (localidad de casi 25 000 habitantes), no hay otros núcleos urbanos (cuadro 2). Tapachula es la única ciudad media en casi 400 kilómetros a la redonda, pues la localidad más próxima de este tipo, Tuxtla Gutiérrez, la capital estatal, está a esa distancia. De este modo, las ciudades medias seleccionadas comparten elementos referidos al tamaño de la localidad, a su supremacía urbana dentro del contexto regional y al volumen de población involucrado en potenciales flujos entre cada ciudad y su *umland-hinterland*.

MAPA 3
Soconusco



Fuente: SCT (1987). Mapa de Carreteras. México.
 Nota: Se muestran sólo las localidades de más de 5 000 habitantes.

En consecuencia, las dos ciudades medias señaladas se encuentran en el grupo, selecto de diez, correspondiente a las de impulso para el desarrollo agropecuario en México. Su elección tuvo como finalidad comprobar la hipótesis de que entre cada una de ellas y su área circundante se establecen relaciones económicas estrechas, a partir de la presencia de dos actores sociales de la producción agrícola: Estado y agricultores, mismas que originan una conformación territorial de la economía agrícola, centrada en ambas ciudades medias.

CUADRO 2
Localidades con mayor población en el Norte de Sinaloa
y en el Soconusco

<i>Localidad</i>	<i>Población 1990</i>
Norte de Sinaloa	
El Fuerte	10 279
Guasave	49 338
Juan José Ríos	21 997
Leyva Solano	24 672
Los Mochis	162 659
Ruiz Cortínez	12 525
Topolobampo	7 460
Soconusco	
Cacahoatán	10 598
Ciudad Hidalgo	9 893
Escuintla	7 392
Huehuetán	5 512
Huixtla	24 980
Tapachula	138 858
Tuxtla Chico	6 093
Villa Comaltitlán	6 021
Puerto Madero	6 326

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto (1991).

La función de las ciudades agrícolas sobre su área inmediata circundante ha sido analizada por diversos autores que han tratado de establecer cuáles son los lazos más fuertes y representativos en la relación campo-ciudad, en particular en

el contexto de algunos países subdesarrollados. Entre los trabajos que se han realizado, en este sentido, cabe mencionar los siguientes:

- 1) El de Gierhake (1991) sobre el papel de las localidades pequeñas en la selva de Perú, para la comercialización de productos agrícolas y la adquisición de insumos para la agricultura. En este trabajo se establece que a partir de la presencia de estos centros se mejora la cobertura espacial de los servicios básicos a la población.
- 2) El trabajo realizado por Romein y Schuurman (1991), que estudia la comercialización agrícola como elemento clave para el desarrollo rural, basado en la presencia de una localidad importante en zonas de agricultura del norte de Costa Rica. En este trabajo también resulta evidente que, a partir del crecimiento de las localidades centrales, se provoca una mayor desigualdad regional. Este proceso se origina, y refuerza, por la asignación territorial del apoyo crediticio oficial al campo. En otras palabras, estos autores sostienen que el papel de las ciudades agropecuarias depende de condiciones externas más que de la estructura económica regional *per se*.
- 3) El trabajo de Titus (1991), sobre ciudades pequeñas en regiones agrícolas de Java central (Indonesia), examina las funciones de estas localidades dentro del ámbito de su *hinterland* rural y de su relación con otras ciudades de mayor tamaño, con base en la aplicación de un modelo estructural de relaciones interurbanas. Aunque el trabajo no se dedica, en particular, a analizar el papel de estas ciudades pequeñas respecto al ámbito rural-agrícola que las rodea, el autor encontró que, para el caso de Java central, aquellas no tienen un peso importante en la comercialización de insumos y productos agrícolas. Esto se debe a que las zonas agrícolas han establecido relaciones estrechas con otras ciudades de mayor tamaño, a mayor distancia, donde se encuentran todos los comercios y servicios que esta actividad demanda. Tal situación se deriva de la asignación territorial del gasto público en Indonesia, que ha favorecido el crecimiento de ciudades medias y grandes, que se han convertido en localidades centrales para las zonas agrícolas.

Es notable la ausencia de trabajos empíricos sobre México en este sentido. Por ello, el presente estudio adquiere un significado especial. La exposición que a continuación se presenta se apoya en el argumento de que las dos ciudades agropecuarias elegidas, Los Mochis y Tapachula, funcionan como centros importantes en la comercialización de productos agrícolas regionales y en la prestación de servicios para respaldar la producción en el campo, como lo ejemplifican las ciudades agrícolas de Perú y Costa Rica. Asimismo, se sostiene que las políticas territoriales del Estado, que impulsan el desarrollo agropecuario en diferentes regiones del país, se manifiestan localmente en un refuerzo de la función de ambas ciudades sobre sus propios *hinterlands*.

Los Mochis se encuentra en una de las áreas agrícolas de especulación más dinámicas e importantes del México árido y semiárido, donde la inversión para ampliar la frontera agrícola, y para contar con una infraestructura física para la producción del campo superior a la generalidad del país, ha sido cuantiosa desde el decenio de los treinta. Ante una virtual ausencia de ciudades medias que pudieran competir con Los Mochis, el papel de esta ciudad para su *umland-hinterland* es evidente.

Tapachula es una ciudad media que se emplaza dentro de una zona de agricultura comercial y de especulación de primera escala. El ámbito natural del Soconusco, región a la que pertenece Tapachula, es tropical y ampara una serie de cultivos que tienen un mercado *aparentemente* seguro. Al igual que Los Mochis, Tapachula se encuentra como el único centro urbano de importancia dentro de una zona agrícola y su papel como localidad central es innegable.

POLÍTICAS TERRITORIALES DEL ESTADO EN TORNO DEL SECTOR AGRÍCOLA

Existe una amplia literatura que indaga y expone resultados concretos de investigación acerca de los diferentes actores sociales del ámbito agrícola: campesinos, empresarios agrícolas, transnacionales, lucha en el campo, población migrante en las áreas de agricultura comercial más avanzadas del país, entre otros (véase los trabajos de Arroyo *et al.*, 1981; Báez, 1985 y

1989; Bodenstedt, 1992; Burgos, 1985; Carton, 1990; Fernández y Tarrío, 1983; Hirata *et al.*, 1989; López, 1991; Salazar, 1988; Schumacher, 1985). Sin embargo, existe un vacío aparente en relación con la manifestación territorial de las acciones concretas de los diversos actores sociales que intervienen en la conformación contemporánea de la práctica agrícola en el país.

Uno de los actores que directamente participa en dicho sector, y uno de los más fáciles de abordar por su relativa accesibilidad, es el Estado mexicano. No se pretende dar una explicación completa acerca de cómo ha evolucionado en el tiempo tal participación en el campo mexicano. Sin embargo, se pensó conveniente proporcionar algunos de los elementos claves explicativos del por qué en la intervención del Estado (respecto al sector agrícola) se gestan profundas diferencias, o preferencias, entre y hacia determinadas zonas del país. Esto servirá de contexto a los dos estudios siguientes, cuya finalidad es demostrar el papel que haya tenido el Estado en la conformación territorial de la economía agrícola nacional, a partir del apoyo que ha dado a ésta al invertir en las ciudades medias próximas a regiones de actividad agrícola importante.

Esbozo de las políticas agropecuarias del Estado entre 1940 y 1990

Después de la Revolución mexicana, el Estado tuvo entre sus objetivos prioritarios impulsar el desarrollo de la agricultura en el país. La presencia innegable del Estado mexicano en los niveles de producción, distribución y procesamiento de los productos agrícolas lo sitúa entre los más intervencionistas del sector agrícola en el contexto de América Latina (Arroyo *et al.*, 1981). Es así como el Estado comenzó a tener una influencia decisiva en todas las fases de la economía agraria, desde la creación de infraestructura hasta la comercialización de granos básicos. Múltiples han sido las acciones del Estado en cuanto a la agricultura se refiere: desde que comienza a intervenir, forma cooperativas y asociaciones de campesinos, financia proyectos agrícolas, más adelante comercializa la producción y detenta el monopolio de la importación agrícola e industrializa cultivos como la caña de azúcar y el maíz. Uno de los propósi-

tos fundamentales de tal intervención era alcanzar la autosuficiencia alimentaria. Sin embargo, en las primeras décadas del presente siglo, el país no contaba con la infraestructura física adecuada para lograr estos fines. No fue sino hasta los años treinta cuando se iniciaron los estudios para comenzar la construcción de grandes obras hidráulicas en México.

El reparto agrario de estos años, la creación de cooperativas de producción agrícola en algunas de las zonas más ricas del país, más las obras que emprendió el gobierno federal en materia de construcción de infraestructura y riego, amén de los financiamientos crediticios y asistencia técnica, redundaron en un incremento en la superficie ocupada por la agricultura y en la introducción de nuevos cultivos al campo mexicano; así se afianzó una actividad agrícola más intensa y más regular en ciertas regiones de México. La agricultura capitalista empezó a ser practicada en el país y el apoyo por parte del gobierno federal se dirigió a *todos los* productores agrícolas. Se pretendía que el sector ofertara una producción constante y satisfactoria al mercado nacional y, al mismo tiempo, se fomentaran las exportaciones de productos agrícolas.

En la década de los cuarenta, el apoyo del Estado para la agricultura estaba ya claramente canalizado hacia los empresarios agrícolas, es decir, la burguesía del campo. Las grandes masas de productores rurales, cuyos cultivos eran de subsistencia, fueron marginadas social y económicamente (Romero, 1987). Los procesos de modernización y crecimiento económico en el sector agrícola se encontraban íntimamente relacionados con la inversión pública ya que, para este momento en la historia reciente de la agricultura mexicana, el Estado estaba enfrascado en la construcción de infraestructura física para el campo: creación de grandes zonas de riego e imponentes obras hidráulicas. Esta política se apoyaba en dos argumentos: elevar los rendimientos de la agricultura en las zonas beneficiadas y contrarrestar los efectos de la aridez y semiaridez que experimenta la mayor parte del territorio nacional. Sólo el Estado podía invertir en obras de semejante envergadura por los altos costos que implicaba la construcción de presas, canales, caminos y los largos plazos de amortización del capital, que aún ahora, casi sesenta años después, no se ha recuperado. El Estado estaba, pues, interesado en que se promoviera el desarrollo

económico general de las regiones recipientes de estas inversiones. Sin embargo, sólo un puñado de entidades fueron beneficiarias de tal inversión: Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa y Tamaulipas. Estos estados vieron modernizar y tecnificar algunos de sus campos agrícolas, lo que las distinguió del resto de las tierras cultivadas del país.

El porcentaje que el Estado gastó entre 1935 y 1958 en el sector agrícola significó entre 13 y 18% del total de la inversión pública; los montos mayores se destinaron a la gran irrigación: 80% de lo invertido en agricultura en ese periodo (Romero, 1987). Dichas inversiones tuvieron un fuerte sesgo territorial; el noroeste y el noreste, en los recién abiertos distritos de riego, fueron los beneficiarios casi exclusivos de la política de asignación del gasto federal en agricultura, lo que provocó desequilibrios regionales muy fuertes, frente a zonas agrícolas tradicionalmente pobres: Mixteca, Yucatán, Altiplanicie meridional, entre otras, que virtualmente no recibieron ninguna inversión federal de envergadura.

Hacia mediados de los años cincuenta, el gasto público en el sector primario, básicamente destinado a la agricultura, descendió de manera extraordinaria: no se construyeron más obras de riego, únicamente se invirtió en mantenimiento y rehabilitación de la infraestructura con la que ya se contaba; todo ello derivó en subsidios al precio del agua en las zonas de riego, que beneficiarían en mayor medida a los hijos favoritos del régimen: los empresarios agrícolas. Ciertas regiones, las mismas a las cuales se encauzó desde el principio el grueso de la inversión pública en agricultura, y ciertos cultivos (trigo, algodón, sorgo, fresas, jitomate) fueron los privilegiados. La distribución de la asistencia técnica y del crédito también presentó claras deficiencias en cuanto a una asignación territorial que cubriera la mayor parte del país.

La acumulación de recursos productivos para la agricultura, en unas cuantas regiones, originó prosperidad para aquellos productores que se dedicaban a cultivos comerciales y de exportación. Sin embargo, la mayor parte de los agricultores del país, que producían cereales básicos, no encajaban en semejante contexto. Cuando la estrategia económica del Estado cambió, para impulsar prioritariamente a la industria, la agricultura se subordinó a ésta, al tiempo que se convirtió

en su principal abastecedora de materia prima. Esta inclinación de la agricultura hacia ciertos cultivos que atendieran las necesidades de un mercado interno en expansión, particularmente el urbano-industrial, y las de productos agrícolas aún no se recupera.

En líneas generales, en los tres últimos decenios, la agricultura ha sufrido un descenso extraordinario en varios sentidos: participación del sector en el PIB, estancamiento y disminución en el volumen de producción de ciertos cultivos clave, pérdida de la autosuficiencia alimentaria en el país, rezago de la agricultura frente al ritmo de crecimiento demográfico, desaceleración del dinamismo exportador que se conociera en el sector en los decenios anteriores, superficie cosechada estancada por varios años para ciertos cultivos e importación de productos agrícolas primarios. Aun así, este cuadro no es aplicable a todas las regiones agrícolas del país, ni a todos los productores del sector. Aunque descendió la participación de la superficie total de temporal en el conjunto de tierras sembradas y cosechadas, las de riego crecieron de 16% del total de tierras de labor en 1960 a 30% en 1980 (Romero, 1987). Si bien cayó la producción de cultivos básicos como maíz, frijol, arroz, trigo, se sostuvo y creció la de jitomate, fresa, cacao, melón, forrajes, hortalizas, entre otros. Es decir, con ello se desfasó la capacidad para adecuar la oferta de productos agrícolas frente al ritmo de crecimiento de la demanda de la población. La modernización de la agricultura, con su marcada preferencia territorial por el noroeste y el noreste de México, no incorporó a las grandes masas de campesinos y agricultores del resto del país, lo que afianzó las bases de la crisis irredenta que vive actualmente la agricultura.

Al mismo tiempo que el sector agrícola atestiguó esta crisis, la ganadería comenzó a expandirse, en un proceso llamado ganaderización del agro. Esto indica un dinamismo mayor en la cría de ganado que en la agricultura, lo cual exige y consume espacio, productos derivados de ésta y se vincula al creciente mercado urbano nacional y aun al externo (Pérez, 1987; Romero, 1987). La puesta en práctica de este tipo de actividad económica en el campo también implica una dependencia respecto al exterior en los dos planos de producción: el ganadero y el agrícola relacionado con éste, porque las empresas trasna-

cionales suministran y promueven el uso de insumos y tecnologías extranjeros.

La crisis por la que atraviesa la agricultura acarrea consigo varias consecuencias: pérdida de la autosuficiencia alimentaria, pobreza rural, avance de los problemas nutricionales de la población, particularmente la de las zonas deprimidas; en general se provoca una crisis agroalimentaria que al momento no ha sido subsanada. Sin embargo, durante la última década, el Estado ha hecho intentos concretos por resolver tal situación.

Hacia 1988, el Plan Nacional de Desarrollo establecía que:

...el desarrollo rural consiste en mejorar los niveles de bienestar de la población rural, con base en su participación organizada y plena utilización de los recursos naturales y financieros con criterios sociales de eficiencia productiva, permanencia y equidad, fortaleciendo su integración con el resto de la nación... (Arce *et al.*, 1989: 78).

Es decir, las metas que persigue el Estado en el momento de poner en práctica el apoyo al campo, a través de sus programas de desarrollo específicos, llámense Pronal (Programa Nacional de Alimentación, antes de 1985), Pronadi (Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral, 1985-1988), Proderith (Programa de Desarrollo Rural Integrado del Trópico Húmedo, desde 1979) o Pronasol (Programa Nacional de Solidaridad, 1990-1994), abarcan cuatro grandes rubros: bienestar social, reforma agraria, producción rural y empleo-ingreso. Con su puesta en marcha, se persigue alcanzar objetivos tales como evitar el deterioro rural, al mejorar el bienestar de la población rural y elevar niveles de productividad; el empleo e ingreso, pues se mantendrían también en la planta productiva que asegurara la oferta de alimentos básicos y protegiera el empleo en el campo.

El gasto público es uno de los instrumentos de los que ha dispuesto el Estado para apoyar al campo y es indicativo de las preferencias territoriales del gobierno federal en ese sentido. A esto habría que contraponer y asociar el hecho de que los programas de apoyo al campo indican que se deben canalizar esfuerzos hacia las regiones de mayor deterioro económico, situación que al parecer no se ha cumplido en el último decenio.

Más bien lo que ha aflorado es un refuerzo en la tendencia territorial de la inversión federal en el renglón agropecuario, caracterizada por una predilección por ciertas regiones y entidades del país, entre ellas Sinaloa, Michoacán, Tamaulipas y Veracruz (Aguilar y Sánchez-Crispín, 1992). Sin embargo, a nivel de la legislación, los planes indican que el gasto público en el sector rural debe aplicarse selectivamente para obras de infraestructura física y social, con preferencia en áreas carentes de ésta.

A pesar de los esfuerzos de los últimos dos sexenios, en el plano del apoyo al campo y, en general, al medio rural, la crisis agrícola mexicana continúa, y uno de los aspectos más claros de tal situación es la no autosuficiencia alimentaria. Varios factores se conjugan al respecto, además de los estructurales que arrastra el sector, como disminución del gasto público, inflación, política agraria no consistente (malversación de inversiones, créditos agrícolas a destiempo o no otorgados, deficiencias en el abasto de insumos y el manejo inadecuado de precios de los productos agrícolas), y aun factores de índole natural como variabilidad en la presencia de lluvias y otros fenómenos atmosféricos. En particular en la última década, la participación de la producción agrícola en el PIB, ha declinado al tiempo que los volúmenes obtenidos en granos y otros productos básicos también han descendido. A pesar de estas condiciones, el Estado continúa con erogaciones destinadas a respaldar al campo, en particular ahí donde la agricultura es moderna y orientada al mercado externo.

Políticas de inversión del Estado en la agricultura del estado de Sinaloa

Sinaloa pasó de ser un estado ganadero, a finales del siglo pasado, a uno eminentemente agrícola en todo lo que va del presente siglo. La caña de azúcar fue la base de la economía estatal hasta la época del cardenismo, pues a partir de ese momento creció el interés por el cultivo de hortalizas, que comenzaban a presentar una dinámica especial como consecuencia de la expansión de su mercado en Estados Unidos. Los cultivos más rentables se ubicaron en las áreas de mayor potencial de recur-

sos, lo que se reforzó por la apertura de las zonas de riego, en particular en el norte y centro del estado. La cercanía geográfica con Estados Unidos provocó que Sinaloa conociera una etapa de crecimiento que benefició a su agricultura comercial en los siguientes años. La disponibilidad de tierra y agua fueron los factores clave de tal expansión física del sector agrícola sinaloense. Hacia 1948, se abrió el distrito de riego del río Culiacán y diez años más tarde el del río Fuerte (Retamoza, 1987). Estas obras también se realizaron sobre otros ríos del estado como el Sinaloa. En suma, el riego se convirtió en el elemento más dinámico que incrementó la productividad y la producción agrícola en la entidad.

Los distritos de riego son el elemento más visible en el espacio geográfico de Sinaloa derivado del interés del Estado por invertir en infraestructura física en apoyo a la práctica agrícola. De ellos, existen dos en el norte de Sinaloa que, en particular, interesan al presente trabajo: el número 75 o Valle del Fuerte y el 75A o Valle de El Carrizo.³ Actualmente, el primero tiene una superficie irrigada cercana a 420 000 hectáreas y más de 20 000 usuarios, la mayor parte de los cuales son ejidatarios con una propiedad media de ocho hectáreas; el distrito número 75 fue inaugurado en 1951 y se compone de seis unidades y 29 áreas de asistencia técnica; por ello, es uno de los más completos y complejos en el país. Los cultivos con mayor extensión y consumo de agua dentro del distrito son: caña de azúcar, cereales y jitomate. Se trata de uno de los distritos de riego más importantes en México, tanto por la diversidad de cultivos que sostiene como por el número de hectáreas irrigadas y de beneficiarios. El distrito del Valle de El Carrizo fue puesto en funcionamiento en 1969. Está constituido por cerca de 40 000 hectáreas y ocupa el borde septentrional extremo de Sinaloa, donde hay un número de usuarios cercano a cinco mil, la mayor parte de ellos son ejidatarios; los

³ Con la creación de la Comisión Nacional del Agua, los anteriores distritos de riego en todo el país pasaron a ser administrados por ésta, bajo la categoría de Distritos de Desarrollo Rural. Así, los antiguos distritos 75 y 75A del norte de Sinaloa se convirtieron en el Distrito de Desarrollo Rural 113 o Valle del Fuerte.

cultivos más importantes de este distrito son los forrajes y los cereales. No obstante, el distrito de riego 75A no representa un espacio que compita con el Valle del Fuerte, ni por su re-verberancia económica ni por su diversidad productiva.

En este contexto, Sinaloa captó financiamiento federal que derivó, a la postre, en diversificación de la actividad económica a partir de la agricultura ya que los dueños del capital generado en el sector invirtieron en comercio, industria, turismo y servicios regionales y locales. La organización de los productores subyace al éxito de la agricultura de Sinaloa; surge uno de los grupos más poderosos del país en el sector agrícola, el de los horticultores, con influencia ideológica y política en el nivel estatal y que enarbola la defensa de los derechos de la agricultura privada. Es una organización de agricultores que ha hecho frente al Estado en el ámbito local, regional y de la entidad (Carton, 1990).

En consecuencia, no es de extrañar que, en promedio, 22% de la inversión pública total en la agricultura hecha por el Estado fuera asignada a Sinaloa en el periodo 1940-1970 (Romero, 1987).⁴ De esta forma se favoreció la producción de granos y hortalizas, cultivos cuyos eslabonamientos hacia adelante con la agroindustria eran de primera magnitud. Después de 1970, se hizo latente una disminución sensible en el monto de la inversión en la agricultura general para el país, pero que conserva en proporción a Sinaloa como la entidad más favorecida. En los años setenta, en dicho estado ya no había inversiones en grandes obras de irrigación, sin embargo, se conservaba y rehabilitaba lo construido y se hacían obras de pequeña irrigación. Por ende, el número de hectáreas de riego continuaba en ascenso ante la disminución del número de hectáreas de temporal.

Debido a razones estructurales, en los años ochenta, Sinaloa vio descender, de manera extraordinaria, los montos asignados a la inversión pública en agricultura que pasaron de ser

⁴ Este valor contrasta con lo invertido en otros estados predilectos de la asignación territorial de la inversión pública federal, como Baja California (7% del total en el periodo indicado), Sonora (8%) y Tamaulipas (10%) y con otras entidades menos afortunadas, como Chiapas, que sólo captó 0.21% de tal inversión en ese mismo periodo (Romero, 1987).

52% del total invertido por el gobierno federal en la entidad en 1981, a sólo 18% en 1988 (Arce *et al.*, 1989). No obstante tal descenso, Sinaloa sostuvo su primacía entre las entidades del país en cuanto a captación de inversiones federales en la agricultura. Un tercio de lo invertido en ese sector, entre 1983 y 1989, fue destinado a Sinaloa para mantener y expandir la frontera agrícola dentro de los grandes distritos de riego, en especial los cercanos a las ciudades de Culiacán y Los Mochis (Aguilar, Graizbord y Sánchez, 1992). Casi nada se destinó a las tierras temporales del estado, el objetivo primordial de la política de inversión en agricultura por parte del Estado era sostener al sector capitalista moderno, tecnificado, en manos de unos cuantos agricultores y una porción selecta de ejidatarios de las zonas del centro y norte de Sinaloa.

El reparto agrario en Sinaloa, desde 1934 hasta el inicio de la década de los ochenta, significó beneficiar a cerca de 80 000 ejidatarios, ya sea porque les otorgaron tierras de labor en las áreas irrigadas, o porque se les dio una casa en los nuevos centros de población agrícola o, incluso, ambas cosas (Rubio e Hirata, 1985). Los nuevos centros de población que albergaron a los ejidatarios se crearon en los años cincuenta y sesenta, lo que originó la aparición de una multitud de nuevos puntos en el mapa regional. El norte de Sinaloa se transformó de una zona casi vacía en los años treinta a una densamente poblada, dentro del contexto sinaloense, en los siguiente tres decenios.

Al mismo tiempo, se benefició a los propietarios privados que, a pesar de ser menos numerosos, controlaron desde entonces el rumbo y la dinámica agrícola de Sinaloa. El patrón aquí descrito se aplica perfectamente a las características que tuvo el reparto agrario en el norte del estado, en el área vecina a la ciudad de Los Mochis. Sin embargo, con todo lo invertido por el gobierno en Sinaloa en cuanto a obras de infraestructura para apoyar la práctica agrícola, no se ha amortizado el capital inicial requerido por la construcción de aquélla. Esta situación se deriva en parte porque el Estado ha subsidiado el precio del agua de riego a todos los productores agrícolas. Por lo tanto, lo que ha acontecido es que los beneficiarios de tal situación sean un pequeño grupo de propietarios agrícolas, en particular los horticultores que producen con insumos baratos y contribuyen al fisco con muy poco.

Además, cabe mencionar que, a pesar de lo invertido por el Estado para apoyar al sector agrícola de Sinaloa, no se han realizado los esfuerzos correspondientes en el renglón de la investigación agrícola, lo que ha redundado de manera indirecta en el descenso en la productividad de ciertos cultivos como la caña de azúcar. Los incrementos en el volumen total de producción del sector se han conseguido gracias a otras acciones, como la expansión de la frontera agrícola y no a un aumento en la productividad originado de la investigación biogénica. Por último, un hecho derivado de la práctica de la agricultura en la zona, de particular importancia, tampoco ha sido abordado: hasta ahora no se sabe cuál ha sido el impacto en el ambiente del uso de pesticidas en la zona, en particular en aquellas tierras de riego que sostienen la horticultura (Restrepo, 1988). El Estado, tanto a nivel federal como estatal, no ha establecido una política clara al respecto. En suma, en esta parte del país el Estado ha invertido en el renglón agrícola para sostener a los sectores más modernos y orientarlos a mercados atractivos, tanto los que se encuentran dentro de México como los externos.

Políticas de inversión del Estado en la agricultura del estado de Chiapas

Chiapas es uno de los estados del país con mayores problemas de orden social y económico. Los índices de calidad de vida para su población se encuentran entre los más bajos de toda la República: elevados porcentajes de analfabetismo, desnutrición, acceso difícil a servicios educativos y de salud, niveles mínimos de ingreso, entre otros. Esta situación coloca a Chiapas entre las tres entidades más pobres del país, junto a Oaxaca y Guerrero. Paradójicamente, la actividad económica de Chiapas contribuye de manera significativa al conjunto de la economía nacional: su producción petrolera, los volúmenes y calidad del café, junto a la bananera y ganadera se sitúan en un primer plano en el contexto de todo el país. Más aún, Chiapas representa un espacio de especial significado para el gobierno federal pues es la puerta de México frente a América Central, en particular la región del Soconusco juega este papel ya que colinda con

Guatemala. En este contexto, Chiapas fue declarada, a partir de 1980, como "región prioritaria de seguridad nacional" (Ramírez, 1989). En el último decenio, ciertas áreas del estado, como el Soconusco, han recibido el impacto socioeconómico de la llegada de miles de refugiados guatemaltecos que han huido de las acciones de regímenes agresores; es decir, el Soconusco, y Chiapas en general, se han convertido en los espacios de recepción de los flujos de población provocados por las crisis del gobierno de Guatemala. Todos estos factores han hecho que el Estado mexicano haya reforzado su presencia sobre este territorio a través de políticas específicas para su control.

A pesar de lo que se ha dicho respecto a la economía y contribución de la producción agrícola de Chiapas y al conjunto nacional, la Federación no ha invertido sumas significativas en el sector agropecuario de esta entidad. En el último decenio, lo que se invirtió en la agricultura de Chiapas no llegó a representar 1% del total gastado en ese sector en todo el país (Aguilar y Sánchez-Crispín, 1992). En este contexto, uno de los primeros programas que el gobierno federal puso en práctica en la entidad fue el de Proderith (Programa de Desarrollo Rural Integrado del Trópico Húmedo). Su objetivo consistió en invertir en la zona de Acapetahua, en renglones como la expansión de la frontera agrícola y el reacondicionamiento de obras hechas con anterioridad como son las relacionadas con la pequeña irrigación (Sujo, 1989).

Desde hace cuatro décadas el gobierno federal dotó al sur de Chiapas con el primer distrito de riego: el número 46, llamado Cacaohatán, que sólo benefició 350 hectáreas y menos de una treintena de agricultores; estas tierras se ubican en los municipios de Cacaohatán y Tuxtla Chico, donde apoyan la producción de café, plátano y cacao. El distrito de riego 47, o Suchiate, fue abierto al uso público en 1954, con cerca de 4 000 hectáreas irrigadas y 300 beneficiarios que sembraban frutales (entre ellos el café), arroz y sorgo. A pesar de estas obras, en líneas generales Chiapas no contaba, hasta el inicio de los años noventa, con una infraestructura física importante para la agricultura; sus grandes presas han servido más para la generación de energía eléctrica que para el abastecimiento de agua destinada a la actividad agrícola, además de que presentan el problema de encontrarse distantes del Soconusco.

Hacia 1990, y como parte de las políticas de apoyo a la práctica agrícola, se creó el Plan Hidráulico de la Costa de Chiapas, cuyo propósito era construir obras de infraestructura que apoyaran la producción agrícola así como la rehabilitación de los distritos de riego que ya se encontraban en operación. El proyecto, financiado por el Banco Mundial, fue ambicioso, pues tenía como meta poner en operación 360 000 hectáreas de riego en la zona antes de 1994 (CNA/SARH, 1990). Este número de hectáreas ha sido repartido en seis proyectos de igual superficie (60 000 hectáreas cada uno), en una zona que se extiende desde la frontera Oaxaca-Chiapas hasta el límite con Guatemala, a lo largo de la costa de 5 metros sobre el nivel del mar. Tres de estos proyectos quedan ubicados en el Soconusco: Tapachula, Huixtla y Acapetahua. El primero de ellos ya empezó a ejecutarse en este último sitio. Las acciones prioritarias se centran en la ampliación de la frontera agrícola a través de la dotación de riego a ejidatarios y pequeños propietarios, amén de la construcción, mantenimiento y rehabilitación de caminos de acceso a las zonas beneficiadas y la construcción de drenes y canales, así como la limpieza de los ya existentes en los distritos de riego 46 y 47, actualmente manejados por la Comisión Nacional de Agua, como Distrito de Desarrollo Rural 08 o Tapachula; todo esto significará una erogación superior a 40 millones de dólares estadounidenses (CNA/SARH, 1990).

Esta es la primera acción de envergadura que realiza el gobierno federal para apoyar la actividad agrícola en el Soconusco, posterior a la construcción del distrito de riego 47 hace cerca de cuarenta años. La sede del proyecto se ubicó en Tapachula por las facilidades que ofrece la ciudad en cuanto a comunicaciones con el interior del Soconusco y el resto del país, y a la concentración comercial y de servicios que aquella presenta. El proyecto Tapachula, que forma parte del Plan Hidráulico de la Costa de Chiapas, tenía un avance superior a 30%, hasta inicios de 1992, lo que significaba haber beneficiado casi 20 hectáreas con riego y haber realizado obras de pavimentación y drenaje en un área comprendida entre la ciudad de Tapachula y la costa, entre Mazatán y río Suchiate. Prácticamente, lo que el gobierno ha invertido en esta zona ha beneficiado a los productores de banano, palma africana (para

producción de aceite) y granos (fundamentalmente soya y maíz) de la zona costera del municipio de Tapachula.

Por otra parte, en lo que se refiere a dotación de infraestructura social, para 1992, el gobierno federal, a través de los programas regionales de la Sedesol, seleccionó a la costa de Chiapas como una de las zonas prioritarias de inversión (Gobierno de la República, 1992; Jiménez, 1992). Entre las acciones concretas que previó el programa para los dos años siguientes y que se llevaron a cabo para apoyar el crecimiento de la agricultura en la zona, se pueden indicar las siguientes: incremento de las superficies de riego, fortalecimiento del programa de drenaje para ampliar la frontera agrícola, refuerzo de las organizaciones de productores y respaldo al establecimiento de cultivos con ventajas comparativas en el mercado internacional. Se pretendió liberar al Soconusco del monocultivo endémico (café, cacao, maíz) en ciertas zonas a través de la promoción de otros como el hule, la palma africana, el mango y el marañón, entre otros, sin demérito a las organizaciones de productores de café o banano. En estos términos se evidencia la importancia del Soconusco para la agricultura de tropicales en el país.

En suma, las dos entidades donde se asientan las ciudades medias de impulso agrícola, que se examinan en esta parte del presente estudio, han sido objeto de la atención del Estado mexicano para respaldar la práctica de la agricultura, en particular, en los últimos tres decenios. Sinaloa, como entidad recipiente de la mayor inversión en el sector en los últimos años, es uno de los productores más importantes de hortalizas de exportación en México. Chiapas, con su diversificada y puntualizada producción de cultivos tropicales, ha recibido menos inversión pero los proyectos recientes de apoyo a la agricultura regional del Soconusco evidencian qué significado le adjudica la federación, en este renglón, dentro del contexto nacional.

ESTRUCTURA TERRITORIAL DE LA ECONOMÍA DE LAS REGIONES DE ESTUDIO

Los Mochis

Breve historia de la agricultura del norte de Sinaloa

Grosso modo, hacia Sinaloa se ha canalizado cerca de una quinta parte de la inversión federal en el sector agrícola en los últimos treinta años. Así, dicho estado dispone de una infraestructura física para la agricultura extraordinaria dentro del contexto nacional; a guisa de ejemplo: de los 1.3 millones de hectáreas cultivables en la entidad, aproximadamente 60% son tierras irrigadas (Bodenstedt, 1992). Esto significa que Sinaloa posee 18% de las tierras bajo riego en el país y aporta cerca de una cuarta parte del valor de la producción agrícola en zonas irrigadas (Posadas y García, 1985). Entre las razones que existen para explicar tal situación de privilegio se encuentran: en primer lugar que, desde inicios de siglo, Sinaloa consolida su papel, en el marco de la economía agrícola nacional, como importante productor de jitomate, caña de azúcar, oleaginosas y, posteriormente, otras hortalizas. Segundo, Sinaloa adquiere tal posición dentro de la agricultura nacional por dos motivos: es la zona productora de cultivos tropicales y subtropicales más cercana al mercado estadounidense y la orientación de la producción agrícola presenta un sesgo importante a la exportación; se trata pues de una agricultura especulativa.

Desde la década de los treinta, Sinaloa ha sido recipiente de algunas de las obras de ingeniería hidráulica más importantes del país, iniciadas por el gobierno de la república para promover el desarrollo agropecuario de la nación. Desde que se inauguró la primera presa de gran capacidad, precisamente en las inmediaciones de Los Mochis, en 1955, Sinaloa dispuso de una infraestructura física para la agricultura que no se encuentra en ninguna otra entidad del país. No sólo se realizaron obras de almacenamiento de agua con fines agrícolas, sino que se dividieron las tierras en distritos de riego, amén de la construcción de caminos, canales, diques, nuevos centros de población, entre otras acciones. El norte de Sinaloa fue beneficiario

de tales obras, en particular la zona llamada Valle del Fuerte, donde se ubica la ciudad de Los Mochis.

A principios de siglo, en el norte de Sinaloa se produjo un fenómeno social *sui generis*: la colonización, por parte de idealistas estadounidenses, de los terrenos cercanos a Topolobampo, quienes llegaron con el propósito de abrir tierras para poblarlas, trabajarlas y conservarlas bajo los preceptos de una ideología basada en una concepción socialista del mundo.⁵ Aunque este poblamiento no prosperó en la zona, la actividad económica que se despliega por estos colonos, en particular la agrícola, significó el despegue de la organización territorial de la economía que actualmente presenta la ciudad de Los Mochis, aun antes de que ésta fuera fundada.

De tal situación se derivan dos consecuencias significativas: primero, la introducción de maquinaria y herramientas para el trabajo del campo, desconocidas en la zona, cuyo impacto social continúa presente y, segundo, la sistematización del cultivo de caña de azúcar, a escala comercial, con la consecuente erección de ingenios y compañías azucareras, mismas que marcan el inicio de una de las fases económicas más importantes que haya conocido la región. Con capital estadounidense se fundó la Sinaloa Sugar Company, posteriormente conocida como la United Sugar Company, que controló (por cerca de tres decenios) terrenos sembrados de caña, ingenios y la comercialización de azúcar en el norte de Sinaloa (CAADES, 1987; Carton, 1990; Sinagawa, 1986).

En los tiempos de la Sinaloa Sugar Company, el estadounidense Benjamín F. Johnston adquirió los derechos sobre el predio Los Mochis, entre 1901 y 1902. Para el año de 1903, Los Mochis se erigió como asentamiento permanente en una de las zonas del país donde la expansión de la agricultura comercial y especulativa era extraordinaria, lo cual traería consecuencias económicas y sociales de primera magnitud a la región. Así, Los Mochis es un asentamiento con menos de cien años de existencia pero no por ello es menos significativo para el análisis de la relación entre agricultura, territorio y Estado.

⁵ La historia de Los Mochis y la colonización estadounidense en esta parte de Sinaloa queda registrada en varios trabajos (véase, CAADES, 1987; *El Debate*, 1978; Quintero, 1978; Robertson, 1979; Sinagawa, 1986).

Antes de la fundación de Los Mochis, la mayor parte de la población regional y las localidades más importantes se encontraban en ambas riberas del río Fuerte. Entre ellas destacaban Ahome, Higuera de Zaragoza, San Miguel y Mochicahui. Sin embargo, la ciudad más poderosa del norte de Sinaloa, que por espacio de tres siglos controlara este territorio, era El Fuerte, centro abastecedor de las zonas mineras del norte sinaloense y, hasta 1906, hacia donde concurría la mayor parte de los flujos derivados de las actividades agrícolas y comerciales.

En 1907, en el área agrícola cercana a Los Mochis apareció otro de los cultivos que tendría relevancia regional y que haría contrapeso a la economía azucarera: el jitomate. Éste es el primero de los cultivos que se siembra bajo los preceptos de una agricultura de especulación moderna, y que encontró apoyo en las recientemente inauguradas instalaciones del Ferrocarril del Pacífico. Con la implantación del jitomate se inició la agricultura de hortalizas en Los Mochis que, hasta la actualidad, continúa como el sector más importante de la economía agrícola de Sinaloa. Varios autores concuerdan en que las grandes fortunas de Los Mochis, generadas en la agricultura, provienen de esta época (CAADES, 1987; Carton, 1990; Sinagawa, 1986).

La competencia entre caña de azúcar y jitomate para convertirse en el eje económico de la agricultura regional se decidió, en el largo plazo, a favor de este último, debido a que demandaba mano de obra durante todo el año y no sólo en la época de zafra, tal y como sucede en el caso de la caña. Así pues, la introducción del jitomate a la economía agrícola regional es responsable, en parte, de que la población del recién fundado asentamiento de Los Mochis se estabilizara y comenzara a crecer. Otros cultivos que llegaron a la zona y tuvieron una impronta en la organización del territorio fueron el garbanzo y el algodón, mismos que entraron a la dinámica especulativa de la agricultura regional, para compartir, posteriormente espacios con gramíneas como el maíz, el sorgo y el arroz.

En la década de los treinta, la dinámica de la producción de hortalizas⁶ y de la agricultura en general de la zona en el

⁶ Para la Asociación de Productores de Hortalizas en el Valle del Fuerte, el término hortalizas incluye los siguientes vegetales: ajo, calabaza, cebolla,

Valle del Fuerte, así como la necesidad de utilizar los recursos de ésta, obligó a los productores a agruparse en la Asociación de Productores de Legumbres de la Región Agrícola del Río Fuerte, que después se uniría a la CAADES o Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa. Desde entonces, los productores de hortalizas en el Valle del Fuerte forman parte de una de las asociaciones agrícolas más poderosas e influyentes en el país.

Recursos naturales del norte de Sinaloa

Sinaloa, con una disposición general noroeste-sureste sobre la llanura costera del noroeste de México, está dividida en tres zonas geográfico-económicas: zona sur, donde la localidad más importante es Mazatlán; zona central que contiene a la capital estatal, Culiacán, centro de actividad económica más importante en Sinaloa, y zona norte, donde Los Mochis tiene la primacía dentro de la jerarquía urbana regional. La zona norte de Sinaloa comprende los municipios de Ahome (cuya cabecera municipal es Los Mochis), El Fuerte y la parte occidental del municipio de Guasave (véase el mapa 2 y el cuadro 1).

La zona del norte de Sinaloa coincide, a grandes rasgos, con el Valle del Fuerte y tiene por límites, al norte, la sierra de Barobampo (derivación de la Sierra Madre Occidental), al sur, el río Sinaloa, al este, la Sierra Madre Occidental propiamente dicha y al oeste, el Golfo de California. Se conforma por tierras llanas, de escasa elevación general, que en promedio tiene quince metros de altitud. Las llanuras del norte sinaloense son producto de la erosión y deposición de material sedimentario acarreado por los ríos Fuerte y Sinaloa hacia la línea de la costa. Estos sedimentos son la base de la riqueza edáfica y, en último término agrícola, del norte de Sinaloa.

chile, jitomate, melón, pepino, rábano, sandía, tomatillo y zanahoria, todos ellos conocidos y de amplio consumo en México. Además, se engloban en este término una serie de vegetales poco conocidos en el país, pero que se usan comúnmente en la culinaria japonesa y coreana, que son dos de los mercados externos más importantes para la agricultura del norte de Sinaloa.

Las condiciones climáticas del norte de Sinaloa son propias de un tipo semiárido (BS, de acuerdo con la clasificación climática de Köppen), que presenta temperaturas diurnas muy elevadas a lo largo del año pero que en la época fría conoce condiciones térmicas cercanas a 0°C. Al mismo tiempo, en la zona se presenta un régimen de lluvias estacional muy marcado, entre julio y septiembre. Esto hace que la dotación de agua superficial sea escasa a lo largo del año y se dependa directamente del agua de las presas para la producción agrícola. El clima semiárido permite que la radiación solar anual sea muy elevada, lo cual favorece el crecimiento de diferentes cultivos, entre ellos algunos tropicales que, de otra forma, no se tendrían en la zona.

El norte de Sinaloa se encuentra cruzado por el río Fuerte, cuyas aguas han sido retenidas por la construcción de enormes obras de infraestructura como las presas Miguel Hidalgo y Costilla (3 200 000 m³) y Josefa Ortiz de Domínguez (600 000 m³). A la par que las aguas apresadas son un importante insumo en la producción agrícola de esta parte de Sinaloa, la obra en sí ha garantizado una seguridad, casi completa, frente a las amenazas de inundaciones que se ciernen año tras año sobre esta región y, en particular, sobre la ciudad de Los Mochis.

Los suelos de la zona, propios de características semiáridas, como los yermosoles y los xerosoles, no son aptos para la agricultura bajo condiciones naturales, aunque pueden sostener una práctica ganadera, cuando se encuentran cubiertos por vegetación espontánea. Sin embargo, la cría de ganado dejó de ser una actividad importante en el área desde que la economía de cultivos, como la caña y el jitomate, apareciera a principios de siglo. La presión por el uso del suelo, por parte de la agricultura, no ha dejado espacios vacíos en la zona de la llanura costera, conocida localmente como la zona de los "valles", esto significa que la actividad predominante en el norte de Sinaloa (al menos en lo que se refiere a espacio ocupado) es la agricultura. En cuanto a la distribución de ésta en el territorio, se observa un patrón que no ocupa las zonas de piedemonte de la Sierra Madre Occidental, sino que se adhiere a la orla de las tierras bajas irrigadas entre Guasave y el límite con el estado de Sonora, entre el Golfo de Cali-

fornia y el borde norte de la zona beneficiada por las obras de las presas.⁷

La agricultura del norte de Sinaloa

Hasta mediados de 1992, dos tipos de propiedad detentaban la mayor parte de las tierras destinadas a la agricultura en el norte de Sinaloa: los ejidos y comunidades agrícolas por una parte, y la propiedad privada por otra. Los ejidos del noroeste de México han sido caracterizados como ejemplares: presentan los niveles más altos de productividad, mecanización, participación en el mercado interno e internacional, entre otros aspectos. Sin embargo, la apariencia física de los centros de población ejidal, al menos los del norte de Sinaloa, en el área que ocupa al presente estudio, no parece corroborar tal idea. La mayor parte de los ejidos que se ubican en las proximidades de Los Mochis presentan condiciones favorables en comparación con los de otras partes del país; sin embargo, adolecen de una serie de problemas: acceso sólo por camino de terracería, no pavimentación de las calles de la localidad, carencia de agua potable, infraestructura incompleta en cuanto se refiere a educación y salubridad, y un grado de dependencia marcado respecto a la ciudad de Los Mochis, en cuanto a las etapas de comercialización de la producción agrícola.

En relación con el perfil del ejido en el norte de Sinaloa, en especial los localizados en el municipio de Ahome, se puede indicar que para inicios de los años noventa, en tales formas de tenencia de la tierra 82% disponían de riego (sólo 42% de los ejidos del estado disfrutaban de riego); 95% de ellos empleaban tecnología moderna en la práctica agrícola, referida a semillas, herbicidas, fertilizantes, asistencia técnica y otros insumos y 81% recibía créditos de instituciones bancarias para

⁷ A pesar de que las presas se ubican en la llamada zona de los "altos", es decir, del piedemonte de la Sierra Madre Occidental hacia arriba, éstas no han sido beneficiadas con la irrigación. En ellas se practica una agricultura temporalera que afronta serios problemas, más semejante a la agricultura que predomina en el resto del país. Para un análisis de esta "otra agricultura" sinaloense, véase Hirata (1989).

apoyar, expandir y diversificar la práctica agrícola (INEGI, 1991). Se trata, pues, de propiedades que ocupan una posición jerárquica privilegiada entre todos los ejidos y comunidades agrarias del país. Entre los cultivos que se practican en los ejidos del municipio de Ahome destacan, por la superficie ocupada, el frijol (22% de la superficie ejidal total), el trigo (20%) y la caña de azúcar (17 por ciento).⁸

El otro tipo de propiedad sobre la tierra en el norte de Sinaloa es el privado, considerado como el sector más moderno y dinámico, que compete en el mercado estadounidense, a través de su producción hortícola, frente a los propios agricultores de este país. A guisa de ejemplo, menos de una decena de propietarios privados detenta las mejores tierras del área de Los Mochis, y son los empresarios de jitomate, que a su vez son los accionistas de la empresa productora de puré y pasta de tomate más importante de México: El Fuerte, S.A. Es difícil calcular cuántas hectáreas poseen estos propietarios debido a que el rentismo es una práctica económica muy extendida en la zona; así, si bien se puede saber que uno de estos empresarios puede tener 80 hectáreas de riego en el corazón de la zona hortícola más importante, al mismo tiempo aquel puede ser arrendatario de otras 60 más en predios ejidales o privados, durante un año agrícola.

Cualquiera que sea la cantidad de hectáreas en propiedad, estos empresarios tienen vínculos más estrechos con Los Mochis que su contraparte ejidataria. Al entrevistar a algunos de estos grandes propietarios, se llegó a saber que ellos buscan en Los Mochis apoyo para su producción más frecuente e intensamente que los otros agricultores, ya que ésta representa para los grandes propietarios la sede de su asociación, el sitio donde se pueden realizar transacciones de compra-venta de semillas, producción agrícola, insumos, entre otros. Además, se encuentran los servicios bancarios que se encargan de circular y repro-

⁸ De acuerdo con la SARH (1987) en el área del Valle del Fuerte, los cultivos de temporal son los siguientes: ajonjolí, cártamo, maíz y sorgo para grano. Entre los cultivos de riego se encuentran: ajonjolí, algodón, arroz, cártamo, forrajes (alfalfa), frijol, garbanzo, hortalizas (jitomate para consumo fresco y para consumo industrial), maíz, sorgo, soya y trigo.

ducir el capital de esta burguesía agrícola y, es pues, el sitio donde se encuentran funciones específicas de comercio y servicios a disposición de los grandes propietarios de las tierras más ricas del norte de Sinaloa y, en realidad, de todo el país.

La zona agrícola del municipio de Ahome se encuentra repartida entre dos distritos de desarrollo rural que, hasta 1992, dependían de la Comisión Nacional de Agua.⁹ El más importante de ellos es el número 133, Valle del Fuerte, que comprende los valles del Fuerte y El Carrizo (anteriormente distritos de riego 75 y 75A, El Fuerte y El Carrizo, respectivamente), más las zonas de temporal aledañas.¹⁰ El otro es el distrito de desarrollo rural 134, denominado margen izquierda del río Sinaloa. El distrito en el Valle del Fuerte comprende 417 500 hectáreas de riego a lo largo de la cuenca baja del río del mismo nombre, desde la presa Miguel Hidalgo y Costilla hasta casi la línea de la costa.

Por la escasez de mano de obra local, año tras año, durante la época de cosecha, llegan al norte de Sinaloa, como al resto de la entidad, importantes flujos migratorios de trabajadores no permanentes, los llamados jornaleros agrícolas o trabajadores golondrinos. La procedencia de tal mano de obra agrícola es conocida; los estados pobres del centro y sur del país son el foco de origen de tal desplazamiento: Oaxaca, Guerrero, Michoacán, México y Zacatecas.

⁹ Los distritos de riego de todo el país se pondrán a la venta en los próximos años. Entre los primeros que serán vendidos están los de Sinaloa, debido a su eficiencia y productividad. Una vez que se haya completado el proceso de transferencia a los nuevos dueños de los distritos de riego, la Secretaría de Recursos Hidráulicos fungirá como administradora, rectora y emisora de políticas del manejo del agua, para uso agrícola, aplicables a todo México. La sede de la nueva comisión de la SARH para los distritos de riego privatizados en el norte de Sinaloa se ubicaría en Los Mochis.

¹⁰ El Valle de El Carrizo tiene condiciones geográfico-físicas similares a las del Valle del Fuerte, con la sola excepción del tipo de suelos, que en aquél son de textura arcillosa, más difíciles de ser trabajados por la práctica agrícola. El Valle de El Carrizo se alimenta de las aguas almacenadas en la presa Josefa Ortiz de Domínguez y se constituye por cerca de 40 000 hectáreas de riego. Los cultivos básicos del Valle de El Carrizo son trigo, soya, sorgo, garbanzo, maíz, cártamo y hortalizas. Además se crían algunas cabezas de ganado mayor.

Las zonas de acogida son los “valles” de Sinaloa, es decir la parte baja de las cuencas de los ríos sinaloenses que coinciden con la llanura costera del noroeste; uno de esos valles, que recibe un mayor número de migrantes, es el del Fuerte. Sin embargo, la fuerza de trabajo agrícola no llega a asentarse en Los Mochis, sino que se queda en la zona de campamentos adyacentes a los diferentes ejidos y propiedades privadas que los emplean. Para esta población agrícola errante, Los Mochis no significa ningún lugar de atracción, desde cualquier perspectiva que se contemple: lugar de residencia, centro comercial y de servicios, o punto de referencia para el transporte. Sin embargo, el gobierno federal, a través de la Sedesol con el Programa de Jornaleros Agrícolas, ha apoyado en Sinaloa la creación de infraestructura para atender la salud, educación y vivienda en los sitios de acogida de los “golondrinos”, además de proporcionar capacitación para el empleo y regular el abasto para la alimentación de estos trabajadores agrícolas (Bodenstedt, 1992). La agricultura del norte de Sinaloa, en particular la que se ubica cerca de Los Mochis, se encuentra entre las más eficientes del país, debido a la presencia de esta particular fuerza de trabajo.

Dos sectores de la actividad agrícola del norte de Sinaloa han dado forma a la organización territorial de la economía en esa parte de México: la caña de azúcar y las hortalizas. A continuación se presenta un esbozo de ambos sectores:

Caña de azúcar. Si bien a principios de siglo la agricultura de caña de azúcar fue el renglón económico fundamental en esta parte de Sinaloa, en la actualidad ha dejado de serlo. Hasta la década de los sesenta, el capital estadounidense controló la producción cañera regional al ser dueño del ingenio de Los Mochis,¹¹ el más septentrional del país (a una latitud semejante

¹¹ En un principio, el ingenio se localizaba en Ahome; sin embargo, dada la dinámica social y económica que conociera la recién fundada localidad de Los Mochis, se trasladó a ésta en la década de los treinta. Con ello, las propiedades agrícolas sembradas de caña que enviaban su producción al ingenio de Ahome, quedaron distantes del de Los Mochis; aun así, se permite que aquellas manden caña, a pesar de que la distancia y el transporte inciden de manera directa en el porcentaje de azúcares que se pierden en el viaje. El

a la de Louisiana y Texas, zonas productoras de caña de azúcar en Estados Unidos), enlazado al resto del territorio nacional por vía férrea, misma que se utilizó para la exportación de azúcar a Estados Unidos. A pesar de los buenos rendimientos de la caña en la zona durante esa época, se vendió el ingenio por temor a la inestabilidad social. Fue adquirido por los capitalistas Sáez, en una época que coincide con la Revolución cubana; en este contexto los nuevos dueños del ingenio pensaron que el mercado de azúcar en México se dispararía; sin embargo, no fue así, por cerca de quince años la zona registró altibajos en la producción cañera.

Hacia 1977, el ingenio se declaró en quiebra y el gobierno federal lo adquirió para asegurar esta fuente de trabajo regional. Por espacio de trece años, el ingenio estuvo a cargo de la administración federal y trabajó con una serie de problemas: baja productividad, intermediarismo, arrendamiento de maquinaria por parte de los productores, corrupción, abandono de las zonas cañeras en cuanto a mantenimiento y rehabilitación, falta de créditos a los cañeros, entre otros. Así, en 1990 se vendió a capitalistas de Guadalajara, dueños de la empresa AGA, concesionarios para embotellar Pepsi-Cola en México. De este modo, el mercado para el azúcar de Los Mochis quedó relativamente asegurado.

Cada vez es menos la superficie destinada a la caña de azúcar en la región de Los Mochis. De acuerdo con entrevistas sostenidas tanto con autoridades de la Compañía Azucarera, dueña del ingenio azucarero de Los Mochis, como con productores de caña de la zona se aduce que la disminución de superficie ocupada por la caña está en relación directa con una baja en la productividad.¹² Dentro de este marco, es explicable que la estrategia que han seguido los cañeros, para percibir ingresos procedentes del campo, sea la renta de sus tierras a otros agricultores, preferentemente horticultores o productores de

área tributaria del ingenio de Los Mochis se extiende por más de quince kilómetros a la redonda. Las propiedades cañeras más lejanas se ubican al noroeste de la ciudad, dentro del distrito de riego, con una accesibilidad a través de caminos transitables todo el tiempo.

¹² Se habla de una baja en la productividad del orden de cien toneladas por hectárea, ya que de 200 toneladas de caña por hectárea se ha pasado a una media de sólo 100.

granos, ya que el cultivo de caña de azúcar se ha vuelto incosteable en el último quinquenio. El *hinterland* del ingenio de Los Mochis en la época de auge cañero llegó a atraer producción allende los 33 kilómetros de distancia; ahora el umbral es de sólo 15 kilómetros. La distribución espacial de los cultivos en el Valle del Fuerte evidencia que las zonas al noroeste de la ciudad de Los Mochis, dentro del distrito de riego y hacia la localidad de Ahome, son las que se encuentran ocupadas por caña. Esto se debe a que los suelos están bien drenados y con disponibilidad de agua a lo largo de todo el año. El número de hectáreas sembradas con caña ha disminuido, entre 12 000 y 15 000 hectáreas en ciclos anteriores y a sólo 9 000 en el Valle del Fuerte. A la zona no concurren trabajadores migratorios al corte de caña, pues el cultivo está muy mecanizado y hay una cultura cañera en la región que tiene más de cien años; estos dos elementos se alzan como barreras a una potencial migración de trabajadores agrícolas.

El ingenio de Los Mochis se encuentra en manos de la iniciativa privada desde 1990. Tiene una capacidad de molinada de 6 000 ton diarias, a él concurren 1 600 productores de caña de azúcar, de los cuales 1 200 son ejidatarios o comuneros agrícolas y 400 son pequeños propietarios.¹³ Se ubica en el

¹³ El que se utilice el término pequeños propietarios, no quiere decir, forzosamente, que se trata en verdad de agricultores que tiene sólo dos o tres hectáreas de trabajo. Desde la época del presidente Alemán se presentó una reforma de ley al Artículo 27 constitucional bajo la cual se consideran como pequeños propietarios a todos aquellos agricultores que tengan 300 hectáreas o menos, sembradas de banano, caña de azúcar, café o cacao (Romero, 1987). Como es evidente, se trataba de proteger a la agricultura de especulación de tropicales. Para el caso del norte de Sinaloa, los pequeños propietarios caen en algunas de estas situaciones: que efectivamente se trate de propietarios de terrenos cuya superficie sea igual o menor de cinco hectáreas, pero que, al mismo tiempo, son arrendatarios de otras tierras, o que efectivamente el propietario posea más de 20 hectáreas pero se le considere, *de jure*, como pequeño propietario, por tener sembrada su propiedad con cultivos tropicales. En el caso de los cañeros, la mayor parte son ejidatarios cuyas propiedades están en el rango de cuatro a diez hectáreas, por lo tanto no son sujetos de crédito y no tienen capacidad financiera para adquisición de maquinaria, ni transporte para poder sacar la caña de las zonas de producción rumbo al ingenio. Esto explica, en parte, la prevalencia del fenómeno del rentismo, tan extendido por las zonas cañeras del Valle del Fuerte.

suroeste de la ciudad, en el cruce de dos importantes arterias, Gabriel Leyva y Boulevard Rosendo Castro, en un sitio que fuera ocupado por el ingenio original y la "Colonia Americana" de Los Mochis, que en conjunto formaban un verdadero enclave social y económico. Actualmente, el ingenio se emplaça dentro de la trama urbana de Los Mochis aledaño a las zonas de mayor actividad comercial y de servicios.

Además de la producción básica, que es el azúcar, en el ingenio se obtiene alcohol de caña. La producción azucarera de Los Mochis encuentra su destino final en las ciudades del centro del país: Irapuato, Guadalajara, Querétaro y León. Se envía el producto a estas ciudades porque en ellas la industria refresquera es importante, en particular las que son propiedad de AGA (consorcio refresquero de Guadalajara), último adquiriente del ingenio de Los Mochis.

En los últimos años, los problemas a los que se ha enfrentado la Compañía Azucarera de Los Mochis, respecto al abastecimiento de materia prima, en un contexto de baja productividad en la zona, han sido resueltos circunstancialmente con la compra de azúcar procedente de Cuba, con la adquisición de mieles del ingenio de Puga en Nayarit y con transacciones realizadas con Azúcar, S.A., para maquilarle a ésta azúcar procedente de otras regiones cañeras. Sin embargo, en el largo plazo, la perspectiva económica del ingenio no es halagadora: la caña no ha resistido el embate de otros productos agrícolas cuya dinámica les hace demandar cada vez más espacio, mismo que han encontrado en las viejas zonas sembradas con caña.

A la Compañía Azucarera de Los Mochis le interesa que no desaparezca el cultivo, por razones obvias, ya que ha invertido en la modernización de la planta industrial y ha adquirido maquinaria, tanto para arrendar como para vender a los cañeros. Uno de los mecanismos para atraer la atención de los agricultores de caña ha sido el que la compañía también ingrese y realice transacciones bajo el sistema de rentismo, es decir que los propietarios de la tierra reciban anualmente una cantidad (cerca de 2300 dólares de Estados Unidos) y que la compañía se encargue de todo el proceso de producción en ellas. Que el precio del azúcar ya no esté controlado por el gobierno federal, favorece tal estrategia de la compañía. Al rentar predios, la compañía pondrá en práctica nuevas formas de cultivar caña,

además de rehabilitar canales y drenes e introducirá maquinaria nueva, todo con el fin de que los cañeros vuelvan a interesarse en el cultivo. Se arguye que éste tiene un mercado "seguro" dentro del país y que el prospecto para la caña es bueno a mediano plazo, en contraste con el mercado hortícola, controlado desde el exterior y, por ende, demasiado riesgoso para el agricultor local. Sin embargo, en un plano más amplio, las eventuales consecuencias del tratado trilateral de libre comercio, entre México, Canadá y Estados Unidos, no serán benéficas para los productores cañeros del país y las regiones productoras de caña tendrán que reestructurar su actividad económica (*cfr.* García-Chávez, 1992).

Hortalizas. Actualmente, las hortalizas, y en particular el jitomate, son la base de la agricultura en el Valle del Fuerte. Este es un cultivo de cuyo volumen de producción se exporta aproximadamente 80%; es la hortaliza que ocupa mayor superficie, la que genera mayor valor de la producción agrícola en la región y la que desencadena los eslabonamientos hacia adelante más importantes, a partir de la industrialización del jitomate en agroindustrias como Productos del Fuerte, primera productora de puré de tomate del país, la cual acapara 75% o más, de la producción de aquel. Es un cultivo que se expande rápidamente debido a la actual demanda tanto nacional como internacional.

Hacia mediados de 1992, el jitomate ocupaba un poco más de 16 000 hectáreas en el Valle del Fuerte, 55% de las cuales eran de riego (AARFS, 1992; CAADES, 1991). Por otra parte, es importante anotar que los costos promedio de producción y comercialización tomatera en el Valle del Fuerte son, en comparación con otras regiones productoras en Florida y en Sinaloa, los más bajos: la tonelada de jitomate vara, procedente del Valle del Fuerte, en el año agrícola 1989-1990 costó 410 dólares de Estados Unidos, mientras que la tonelada producida en Culiacán tuvo un costo de 573 dólares y en el suroeste de Florida de 577 dólares (Gómez *et al.*, 1992). Se evidencian, así, las ventajas comparativas que disfruta el productor de jitomate de la zona de Los Mochis, dentro del contexto nacional.

Los productores de hortalizas de la zona están agrupados en la Asociación de Productores de Hortalizas en el Valle del Fuerte, una de las asociaciones agrícolas más poderosas del país,

situada en la ciudad de Los Mochis. Pertenecen a ella 1 400 asociados, de los que la mayoría se considera como socio activo. Además de ser dueños de las tierras donde se producen hortalizas, desde el omnipresente jitomate hasta chícharos y calabazas para el mercado japonés, los socios poseen 52 empaques en la zona, es decir sitios de lavado, empaclado y/o ensacado de hortalizas, y cinco industrias, entre las que destacan Productos del Fuerte, Prodemex, Alimentos El Fuerte y Anhídrido, S.A.; la mayor parte de estas agroindustrias se ubica en el municipio de Ahome (33 de 57). La casi totalidad de los horticultores tiene sus propiedades en un área delimitada por el ejido Juan José Ríos al oriente y por el trazado de la vía del ferrocarril Chihuahua-Pacífico al poniente, al norte se encuentra la Laguna de Santa Rosa y al sur la carretera internacional.

Los horticultores en el Valle del Fuerte ocupan las mejores tierras de la zona: la pendiente es plana, están irrigadas, son rápidamente accesibles tanto desde la vía del tren como desde la carretera y se intercomunican a través de caminos rurales, además la calidad de los suelos ocupados no tienen paralelo. Se localizan, pues, en la zona medular para la agricultura en el Valle del Fuerte; siete de ellos controlan la mayor parte de la propiedad *real* del suelo en esta área de Sinaloa. Algunos de los horticultores llegan a tener hasta 2 500 hectáreas de riego, sembradas con papa "holandesa" y calabaza para el mercado japonés; en general estos cultivos cuentan, en la actualidad, con mercados seguros en el exterior. Además, entre los horticultores prevalece una movilidad económica: hoy es tomatero y al siguiente ciclo agrícola se convierte en melonero, por lo que hay una diversidad enorme de cultivos y agricultores cada año agrícola.

Los Mochis y su papel regional

Es la tercera ciudad en el estado de Sinaloa, por el volumen de población. Perteneció al subsistema de ciudades Culiacán-Los Mochis-Mazatlán (Conapo, 1991). En 1990, la ciudad tenía un poco más de 160 000 habitantes y en el municipio de Ahome, del cual es la cabecera municipal, vivían 300 000 personas. En los últimos cuarenta años, la ciudad de Los Mochis ha crecido a un ritmo superior al de la media nacional y al del sistema

urbano nacional (véase el cuadro 3), lo que puede tomarse como indicador de una dinámica económica basada en la intensa actividad agropecuaria de su respectiva área de influencia. Las relaciones de intercambio entre Los Mochis y otras ciudades medias están caracterizadas por los flujos constantes entre ésta y Culiacán, dentro del propio estado de Sinaloa, Navojoa y Ciudad Obregón en el vecino estado de Sonora, a través de las vías terrestres (carretera de cuatro carriles y ferrocarril Guadalajara-Nogales) que enlazan el centro del país con los puntos fronterizos del noroeste.

CUADRO 3
Crecimiento de Los Mochis y Tapachula, 1950-1990

	<i>Población/ciudades</i>				
	<i>1950</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>
Total nac.	25 791 017	34 923 129	48 225 238	66 846 833	81 249 645
Total SUN*	8 475 772	13 592 452	21 958 530	34 002 489	42 324 821
Tapachula	29 990	41 578	60 620	85 766	138 858
Los Mochis	21 552	38 307	67 953	122 531	162 659
	<i>Tasas de crecimiento</i>				
	<i>1950-1960</i>	<i>1960-1970</i>	<i>1970-1980</i>	<i>1980-1990</i>	<i>1970-1990</i>
Promedio nac.	3.1	3.3	3.3	2.0	2.6
Total SUN	4.8	4.9	4.5	2.2	3.3
Tapachula	3.3	3.8	3.5	4.9	4.2
Los Mochis	5.9	5.9	6.1	2.9	4.5

* Sistema Urbano Nacional (88 ciudades).

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP), 1950-1990.

La fisonomía de Los Mochis no es la que corresponde a la mayoría de las ciudades mexicanas. En ella no existe una zona central de comercios-servicios claramente definida; la ausencia de una plaza central, o zócalo, es su elemento peculiar. Las principales oficinas de gobierno no están concentradas y exis-

te una mezcla de usos del suelo en el llamado “centro” de la ciudad: negocios, habitacional, áreas verdes. La ciudad fue diseñada con la idea de tener vías de acceso muy amplias y callejones de servicio entre las calles más importantes de la parte “central”, para no obstaculizar la vialidad, a la usanza de las ciudades de Estados Unidos. El trazo vial de Los Mochis favorece ampliamente el uso de automóvil, lo que explica en parte los problemas en torno al traslado masivo de personas dentro de la ciudad, a lo que se suma el deficiente servicio que ofrece el transporte público urbano.

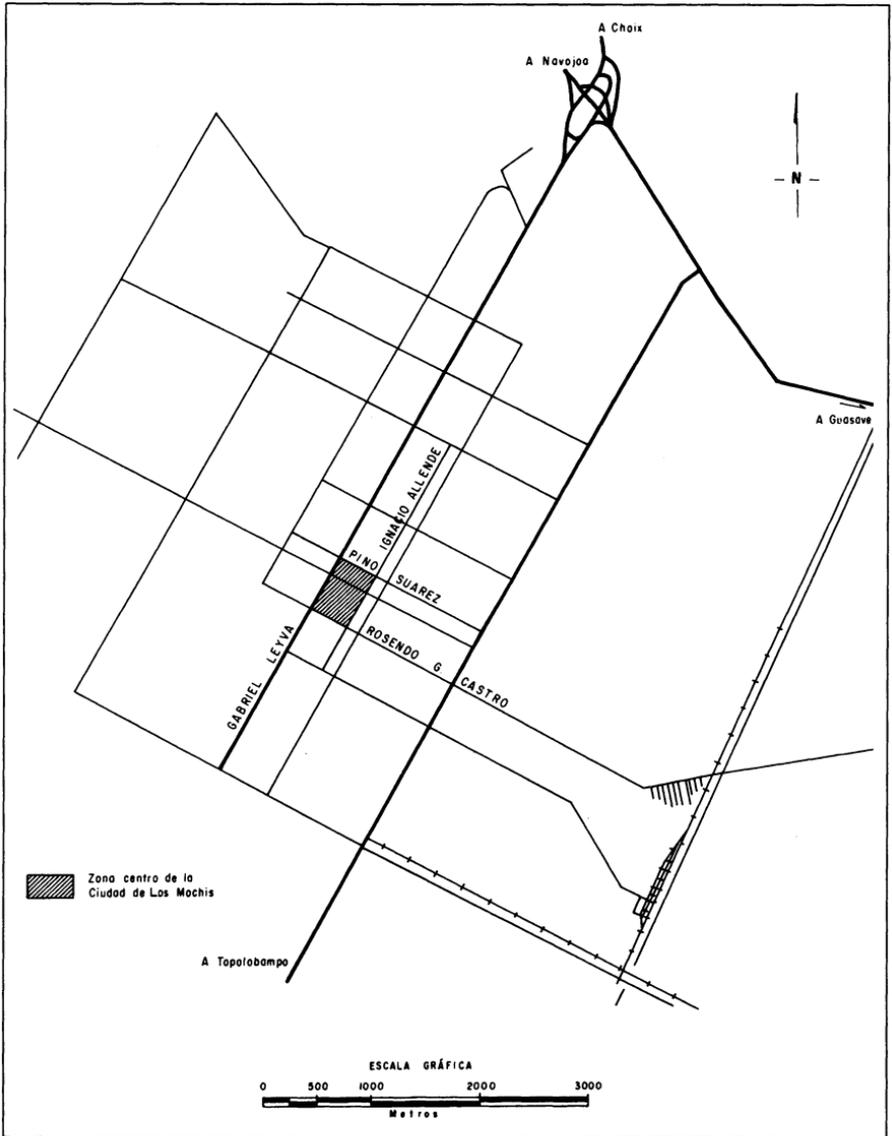
Si se pudiera hablar de una zona donde los establecimientos de servicios y comercio son más numerosos, dentro de la trama urbana de Los Mochis, ésta quedaría demarcada por las avenidas Gabriel Leyva, el Boulevard Rosendo G. Castro, Ignacio Allende y Pino Suárez (mapa 4).¹⁴ Sin embargo, esta área no concentra la mayor actividad comercial de Los Mochis pues el establecimiento reciente de nuevos centros comerciales, tipo “plazas”, que contienen una variedad de negocios y servicios bajo un sólo techo, hizo que los flujos que antes concurrían en la zona “central” de Los Mochis convergieran ahora hacia otras partes de la ciudad.

La expansión de la ciudad se ha dado hacia las zonas del sur de Los Mochis, rumbo al puerto de Topolobampo, a lo largo de la carretera de cuatro carriles que une a ambos y que fuera inaugurada en 1991.¹⁵ Su expansión se ve limitada hacia las áreas constituidas por predios con carácter ejidal y dedica-

¹⁴ No se indica en qué dirección se encuentran estas calles porque el diseño original de Los Mochis contempló que la ciudad tuviera la forma de un diamante, uno de los vértices de dicho diamante está apuntando hacia el norte con lo que las calles corren en dirección *NE-SW* y *NW-SE*.

¹⁵ El enlace Los Mochis-Topolobampo a través de una autopista de cuatro carriles y la modernización del trazo del ferrocarril Chihuahua-Pacífico, que los unía desde los años sesenta, pretendía darle a Topolobampo un estatus de puerto de altura de alta eficiencia, que sirviera de acceso a la inmensa fachada pacífica que tiene México hacia occidente (Gobierno de Sinaloa, 1991). Sin embargo, hasta mediados de 1992, tales planes no se habían cumplido. Parecería que el sueño de Owen de convertir la bahía de Ohuira, donde se emplaza Topolobampo, en un centro de comercio internacional de primer orden, no ha podido ser alcanzado después de cien años de haber sido diseñado el proyecto original.

MAPA 4 Los Mochis. Zona central



Fuente: SAHOP, 1978

dos a una intensa actividad agrícola. Así, hasta ahora, el crecimiento de la ciudad ha sido regulado por la presencia de este tipo de propiedad; sin embargo, bajo las circunstancias expuestas líneas antes (respecto a los problemas de los propietarios de predios agrícolas, en especial los cañeros que se asientan en esta zona) los ejidatarios se ven presionados por el interés de fraccionadores y especuladores que quieren comprar terrenos.

A diferencia del par Tapachula-Puerto Madero (*vid. infra*), Los Mochis no encuentra en Topolobampo su puerto natural sobre el Golfo de California. De hecho la intensidad de los flujos generados, al menos en el caso de la agricultura, no se encauza hacia ese punto. La mayor parte de ellos tiene como destino Estados Unidos o la ciudad de México, por vía terrestre. Desde una perspectiva que contempla la actividad pesquera, turística y de transporte marítimo, existe un “extrañamiento económico” en las relaciones entre estas localidades, si lo que se analiza es la función del puerto en relación con Los Mochis, a pesar de la infraestructura física recientemente creada y de los sólo 20 kilómetros de distancia entre ambas. De esta forma las relaciones que se establecen son de dominio por parte de Los Mochis, ya que ésta se erige como centro de comercio y servicios para Topolobampo y no en sentido inverso.

Las administraciones municipales entre 1987 y 1991 invirtieron en Los Mochis importantes sumas de dinero destinadas, fundamentalmente, a los rubros de construcción de caminos y carreteras locales (en particular dentro de los distritos de riego), a la electrificación de las localidades cercanas a Los Mochis y a la introducción de agua potable (Aguilar, 1987-1989; Rodrigo, 1990 y 1991). La siguiente administración ha invertido en dos años casi 34 millones de dólares estadounidenses, de los cuales la mayor parte han sido destinados a los tres sectores mencionados (Rodrigo, 1990 y 1991).

El aspecto que presenta la ciudad de Los Mochis refleja la preocupación del gobierno municipal y estatal en proporcionarle una infraestructura física y social de primer orden dentro de Sinaloa. Los Mochis es la sede de diversas instituciones educativas, entre ellas la Universidad de Occidente y los planteles de la Universidad Autónoma de Sinaloa, mismas que atraen estudiantes de todo el norte del estado (CISE, 1990 y 1991; ESAVF, 1991; Gobierno de Sinaloa, 1990 y s.f.). En el sec-

tor salud, el hospital regional del IMSS de Los Mochis ejerce una influencia allende las zonas de riego dentro del estado de Sinaloa. Los Mochis también es el centro de las telecomunicaciones del norte del estado ya que en ella se emplazan las oficinas regionales de Teléfonos de México y otras empresas relacionadas con este sector. Los bancos más importantes del país tienen sucursales y oficinas regionales en esta ciudad (Bancomer, Banamex). Es en este contexto que Los Mochis ha conformado un *umland-hinterland* que, básicamente, se delimita por las zonas de agricultura de riego de los municipios de Ahome, Guasave y El Fuerte (véase mapa 2).

ESTRUCTURA TERRITORIAL DE LA ECONOMÍA DEL UMLAND-HINTERLAND DE TAPACHULA

El Soconusco

La porción extrema austral de México, que se extiende por cerca de 5 000 km², se encuentra ocupada por una de las regiones agrícolas más dinámicas en el país. Se trata de una llanura costera, de 25 kilómetros de ancho, bordeada por las estribaciones de la Sierra Madre de Chiapas, región de propietarios agrícolas cuya producción se destina (en gran parte) al mercado internacional. En ella se presentan cultivos “de altura” como el café, y los tropicales como el banano, el mango y el cacao, que llenan (literalmente) los espacios agrícolas de la llanura costera. La región recibe el nombre genérico de El Soconusco y en ella existen marcados contrastes sociales y económicos. El centro urbano más importante, y la capital económica de esta zona del país es Tapachula.

Frecuentemente, el Soconusco queda asociado con la costa chiapaneca, pero propiamente dicho, no es parte de ésta, al menos desde una perspectiva geográfico-física y geográfico-económica.¹⁶ Es una de las regiones más antiguas de México, de

¹⁶ Algunos autores hablan del Antesoconusco y del Soconusco para hacer referencia a la costa de Chiapas (Velasco, 1979). Para éste, el Antesoconusco se constituye por dos municipios: Arriaga y Tonalá. Para Bassols (1974)

hecho desde antes de la Conquista la zona recibía el nombre de Xoconochco, que correspondía a un estado náhuatl en Chiapas, cuya capital era Xoconochco (el actual Soconusco, ubicado en el municipio de Acapetahua) y que dominaba a los huehuetecas y tapachultecas (Velasco, 1979). A lo largo de la historia de México, la zona de Soconusco no ha pertenecido siempre a éste y el potencial de recursos, esquematizado líneas arriba, subyacía a la conducta del gobierno de Guatemala por tratar de conservar esta zona como porción de su territorio nacional. Sin embargo, a partir de 1842 el Soconusco forma parte integrante de México (Ramírez, 1989).

En las últimas décadas, en particular desde 1950, el crecimiento de población de Tapachula ha tenido un ritmo superior al del Sistema Urbano Nacional y al del país en su conjunto (véase el cuadro 3). Actualmente, Tapachula es una ciudad de cerca de 140 000 habitantes, según el último censo de población (INEGI, 1991). Su localización es estratégica: cerca del Océano Pacífico (Puerto Madero dista 30 kilómetros) y de la frontera con Guatemala (dos cruces fronterizos sobre el río Suchiate: Ciudad Hidalgo y Talismán), además de estar enlazada al resto del estado de Chiapas, y del país, por vías férrea, carretera y aérea (véase el mapa 3). Esta situación otorga a Tapachula una posición altamente ventajosa en el intercambio comercial entre el Soconusco y otras zonas y con las poblaciones dentro de éste. Su supremacía en la dinámica económica regional no está en tela de juicio. Tapachula es el centro hacia el que convergen todas las necesidades de servicios, comercio

el Soconusco y la costa de Chiapas tienen sus límites en los municipios de Acapetahua, Acacoyagua y Mapastepec, que son considerados como de transición entre las dos zonas. En el mismo tenor, el estudio de Chiapas, hecho por Bancomer (1976 y 1975) señala a Mapastepec como el límite sur de la costa de Chiapas y al Soconusco le adjudica los municipios de Acapetahua y Acacoyagua. Para Salazar (1988), la zona de la costa es un todo. En la práctica existen diferentes demarcaciones de la zona del Soconusco, que dependen de la institución que haga la división del territorio para fines tales como la asistencia médica, expansión del servicio telefónico, provisión de la extensión agrícola, servicio de peseros, la propia del programa Solidaridad-Costa de Chiapas, o la pertenencia a asociaciones de productores agrícolas. En todo caso, pareciera que el límite noroccidental del Soconusco lo marca el río Ulapa, a cerca de 100 kilómetros al noroeste del río Suchiate.

y transporte de la zona. En el presente apartado se exponen los elementos que estructuran la economía de la región del Soconusco, territorio de dominio económico de Tapachula.

Recursos naturales del Soconusco

El Soconusco es una región rica en cuanto a recursos naturales, en particular los relacionados con el clima y el tipo de suelos. La zona presenta uno de los climas más húmedos en el grupo de los tropicales, con una estación de lluvias muy marcada. El efecto de la presencia de la sierra cercana al litoral suaviza las condiciones climáticas hasta hacerlas francamente templadas, situación que para la agricultura es favorable pues posibilita la presencia de cultivos que de otra forma no crecerían en el ámbito tropical soconusquense. La llanura costera, como zona de deposición de material arrastrado de la sierra rumbo al Pacífico, tiene un enorme potencial agrícola y de ahí que los suelos aluviales, entre Mapastepec y la frontera con Guatemala, estén ocupados por una práctica agrícola de primer orden.

Los recursos hídricos superficiales de la zona dependen de corrientes de pequeña longitud que bajan de la Sierra Madre de Chiapas al Pacífico. El único río importante es el Suchiate, cuyo nacimiento se encuentra en Guatemala y que sirve de frontera entre esta república y México. En la zona se dispone de obras de infraestructura para la agricultura, en particular en el distrito de riego del Suchiate. Las tierras irrigadas de mayor importancia se encuentran en los municipios de Tapachula, Frontera Hidalgo, Suchiate, Metapa y Mazatán.

Los suelos de la llanura costera, al igual que los de piedemonte, presentan condiciones óptimas para la agricultura de cultivos tropicales, particularmente banano y mango. Al mismo tiempo, esas condiciones geográfico-físicas permiten obtener cafés de altura, de excelente calidad, de aceptación en el mercado internacional, ya que la proximidad de la sierra al mar hace más favorables las condiciones climáticas. En el Soconusco se producen tres variedades de café: bourbon, catarra y márago; este último es el de mejor aroma, sabor y cuerpo.¹⁷

¹⁷ En el Soconusco hay café en cuatro diferentes tipos de estratos: el

Las riquezas naturales de esta región han sido explotadas, de manera intensiva, por productores agrícolas alemanes que, desde finales del siglo pasado, procedentes de Guatemala, llegaron a invertir capital en las tierras del Soconusco con el propósito de expandir las áreas dedicadas al café (cultivo que ya se había asentado en el país vecino) bajo el sistema de fincas, el que perdura hasta nuestros días.¹⁸ La dinámica que imprimió el cultivo del cafeto en la zona también se reflejó en la construcción de caminos que ligaron las tierras agrícolas de las faldas de la sierra, y en particular del volcán Tacaná, con las haciendas de beneficio de café. En ese contexto, se construyeron vías de accesos, por parte de la iniciativa privada, para ligar las zonas de cafetos de los municipios de Unión Juárez, Cacahoatán, Tapachula, Tuzantán, Huixtla, Villa Comaltitlán y Escuintla con los beneficios de café.

El poblamiento mayor de la zona costera de Chiapas, y por ende del Soconusco, fue consecuencia del trazo del ferrocarril que ligaría al Istmo de Tehuantepec con la frontera guatemalteca. Por ello, los asentamientos más importantes se dieron a lo largo de la vía férrea. Este patrón de ocupación del territorio, por parte de la población, se reforzó con la construcción de la Carretera Panamericana en los años cincuenta, que siguió una disposición casi paralela a la del ferrocarril. En consecuencia, se originó una ocupación del espacio, por parte de la población, que actualmente arroja una densidad superior a 100 personas por km² en el Soconusco, el doble de la media estatal de Chiapas en 1990.

A partir de los años setenta comenzó a registrarse un deterioro en los recursos naturales del Soconusco, como consecuencia de los cambios en los cultivos que conformaban la base económica regional, en particular los asentados sobre la franja costera: del original binomio banano-café, se sustituyó el pri-

café de las zonas bajas, entre 200 y 400 metros de altitud; el prima lavado, que corresponde a las zonas entre 400 y 800 metros; el café prima extra, obtenido en las zonas entre 800 y 1 300 metros, y el café de altura, por encima de esta costa.

¹⁸ Para una descripción de cómo se asentaron los alemanes en el Soconusco, véase el capítulo que habla sobre esta zona en el libro de Gill (1985).

mero por algodón, soya, mango, marañón, pastos y otra vez, a inicios de los años noventa, se regresó al cultivo del banano (Castillo y Liedo, 1990). Sin embargo, a pesar de los problemas ambientales que pudieran derivarse de tales cambios, en respuesta a los espasmos de la agricultura especulativa que organiza el territorio en esa parte del país, en la actualidad en el Soconusco se registra una variada gama de cultivos: granos, pastos y frutales. En este contexto tan variado, los cafeticultores son los productores agrícolas más importantes, ya que dominan la vida y el dinamismo económico y social regional e influyen en decisiones políticas dentro del estado de Chiapas (Nolasco, 1985). La producción de café del Soconusco, al igual que en otras regiones de México, como Jalapa y la cuenca baja del Grijalva, se ha constituido en un fermento para el desarrollo municipal porque, en atención a las demandas de infraestructura que este cultivo requiere, los gobiernos federal y estatal han invertido para apoyarlo.

Los cultivos del Soconusco

En la actualidad, el café y el banano representan los dos cultivos vertebrales dentro de la economía regional del Soconusco. Ambos son productos de la agricultura especulativa, el tipo más dinámico en lo referente a inversiones, construcción de infraestructura e insumos para la práctica agrícola. La desventaja mayor de sostener este tipo de economía agrícola es que su grado de exposición a los avatares de las alzas y bajas en los precios del mercado internacional puede significar la ruina, tanto para los propietarios de las tierras sembradas con este tipo de cultivos, como para los trabajadores empleados en ellas y, en último lugar, para la economía urbana de la ciudad de Tapachula. El café apareció primero en la historia económica del Soconusco; el cultivo del banano se convirtió, hacia los años treinta y cuarenta, en “el oro verde” en la región (Elorza, 1985). Debido a las enfermedades y coyunturas económicas derivadas de los precios en el mercado externo, el banano declinó hasta que, a fines de los años ochenta, volvió a adquirir una dinámica de repunte. Cabe mencionar que otros cultivos de importancia en la región son la caña de azúcar y el cacao. A continuación sólo se hará referencia a los cultivos del café y el banano.

Café. Chiapas está considerado como el estado con mayor producción cafetalera del país. De acuerdo con Hernández y Celis (1992), cerca de una tercera parte de la producción mexicana se obtiene en las plantaciones chiapanecas. Existen más de 70 000 productores de café en esta entidad, los que representan una cuarta parte del total nacional. Diversos son los municipios de Chiapas que contribuyen al volumen estatal de producción de café; sin embargo, el grueso de la cosecha se levanta en la zona del Soconusco (un tercio de la producción de café en el estado), en particular en el municipio de Tapachula y, de manera secundaria, en los otros municipios soconusquenses, en una porción de su territorio en la sierra: Escuintla, Villa Comaltitlán, Huixtla, Tuzantán, Cacahoatán y Unión Juárez.¹⁹

De acuerdo con García (1964), la secuencia de la introducción del café a la zona del Soconusco puede ser esquematizada de la siguiente forma:

- 1) Antes de 1880 ya se registraban algunas plantaciones cafetaleras en los municipios colindantes con Guatemala: Tuxtla Chico, Cacahoatán, Unión Juárez, además del norte del municipio de Tapachula.
- 2) Para el decenio 1880-1890, el café se expandió en una faja comprendida entre el río Coatán y Huehuetán.
- 3) Después de 1890 y hasta la primera década del siglo xx, el cultivo llegó a Huixtla, Pueblo Nuevo Comaltitlán, Escuintla y Acacoyagua. De ahí en adelante el café permaneció como cultivo dominante en la zona del Soconusco, al menos en las tierras por encima de los 400 metros de altitud.

Toda la producción de café procedente de las fincas tiene como punto de convergencia, dentro del Soconusco, a la ciu-

¹⁹ En 1990, el valor del café producido en México fue de cerca de 485 millones de dólares de Estados Unidos, de los cuales 60% se generó en el estado de Chiapas. Otros cultivos de valor importante en la economía agrícola de tropicales de México, y a cuyo monto total Chiapas (y el Soconusco) contribuye de manera significativa, son: el plátano, del cual dicha entidad aporta 22% (éste ascendió en 1990 a poco más de 300 millones de dólares) y el cacao a cuyo valor total de 47 millones de dólares, contribuyera con aproximadamente 30% (SARH, 1991).

dad de Tapachula, ya que en ella se ubican los beneficios que procesan el grano y lo envían a los mercados consumidores, tanto internos como externos al país. De igual forma, Tapachula es el asiento de las organizaciones de productores de café del Soconusco, al tiempo que la sede regional de las sucursales bancarias más importantes que manejan el capital generado por la producción cafetícola.

Según Nolasco (1985), Tapachula es considerado, por una parte, como el centro rector de primer nivel en cuanto a procesos de comercialización de café en el Soconusco y, por otro, como el centro de control final en cuanto a que una parte del grano producido en la zona se exporta, particularmente a Estados Unidos, desde Tapachula, sin pasar por otra localidad, hasta la frontera en Tamaulipas; en ese mismo plano de comercialización del café que presenta Tapachula se encuentran Córdoba y la ciudad de México. Otros mercados externos para el café del Soconusco son Canadá, Gran Bretaña, Bélgica y Alemania.

Las fincas cafetaleras que se encuentran en la vertiente sur de la sierra, funcionan como centros de acopio de café para su secado, tostado y ensacado. Algunas de ellas controlan grandes extensiones de tierras agrícolas. Por ejemplo, la finca Monte Perla, sobre la carretera que une a Tapachula con Unión Juárez, tiene más de 200 hectáreas en propiedad; sus dueños también se dedican, entre otras cosas, a comerciar al menudeo en Tapachula ya que son propietarios de la cadena de tiendas de auto-servicio Rialfer y editan un diario en esa ciudad. Las instalaciones de la finca datan de 1937 y tienen capacidad para manejar siete toneladas diarias de café, en tres secadoras distintas, las que son movidas por su propia planta de energía eléctrica; su bodega puede contener hasta 480 toneladas de café encostado, donde el grano dura almacenado un promedio de seis meses.

La base de la producción de la finca, como en la generalidad de los sitios procesadores de café en el Soconusco, es el trabajo de recolección de café cereza que realizan hombres, mujeres y niños guatemaltecos, llamados localmente gente "cachuca".²⁰ En época de cosecha, en Monte Perla, llegan a tra-

²⁰ En el trabajo de campo se oyó decir, repetidas veces, a los propietarios de fincas y plantaciones que no se empleaba fuerza de trabajo local en

bajar (y vivir en la finca) hasta 700 personas; el periodo de mayor actividad en las fincas cafetaleras comprende de septiembre a enero. El sistema de pago a la fuerza de trabajo que se emplea en ellas radica en el "conteo-registro" y control del café en grano que carguen los trabajadores hasta la finca desde las zonas de producción, que pueden distar más de cuatro kilómetros de ésta; después de dicho proceso, el trabajador recibe una "tarjeta-contraseña" que sirve para adquirir alimentos en la tienda de la finca. La actividad en las áreas sembradas de café demanda una labor continua durante todo el día, a lo largo de la época de cosecha, debido al carácter perecedero del grano. De este modo, la fuerza de trabajo que se emplea en las fincas del café no tiene posibilidad y, aparentemente, necesidad de ir a Tapachula en búsqueda de servicios o comercios. Es a través de los dueños de las tierras cafetaleras que los trabajadores (en su mayoría con permanencia ilegal en el país) pueden hacer consumo de bienes y servicios dentro de las propias fincas.

En contraste, los dueños del café tienen una intensa y continua relación con los proveedores de servicios, comercios y transportes que se asientan en Tapachula. La mayor parte de los beneficios de café, para convertir el grano en materia prima para la elaboración de café soluble o café en grano, se ubican dentro de la trama urbana de Tapachula. En ella se distinguen dos zonas donde se asienta la mayor parte de estos beneficios: una en la parte central de la ciudad, justo en las inmediaciones de la Avenida Central, y la otra sobre la carretera que liga a Tapachula con Nueva Alemania, dentro del municipi-

esas tierras porque los soconusquenses exigen que se cumpla con las prestaciones que la ley otorga a los trabajadores del campo. En cambio, la gente "cachuca", por su calidad de ilega no está en posición de reclamar nada, ni siquiera que se les pague un tercio menos de lo que fija la ley como salario mínimo para el Soconusco. Los trabajadores de Guatemala, para poder internarse a la zona de fincas y plantaciones por carretera, tienen que salvar los retenes migratorios entre Talismán y Tapachula, entre Tapachula y Huixtla y entre Huixtla y Villa Comaltitlán. Por ello, no siguen las rutas de transporte que son centrípetas hacia Tapachula y prefieren evadir estos sitios de control migratorio, al viajar por caminos secundarios o terracerías, muchas veces caminando. Tapachula no representa para esta población un sitio donde puedan mezclarse con el resto de la población local, ni tampoco un lugar de transbordo o destino final en el transporte por carretera.

pio de Tapachula, que es un área destinada a atender las necesidades de espacio creadas por la expansión en el número de beneficios. Varios de los cafeticultores, al tiempo que tienen casas en Tapachula, pueden vivir en las tierras altas templadas, en particular entre Tapachula y las fincas allende Nueva Alemania, o ser residentes de la ciudad de México.

Los cafeticultores están organizados en la Unión de Productores del Tacaná, cuya sede se encuentra en el centro de Tapachula, que a su vez es parte de la Confederación Mexicana de Productores de Café.²¹ La primera se constituye por 300 productores privados, los más importantes de la zona del Soconusco y, por ello, de mayor poder en el país. Tal asociación persigue diversos fines, entre ellos destacan: el apoyo a los asociados para la adquisición de insumos, la divulgación de ofertas de compra en el mercado internacional del café y el apoyo para su comercialización externa. Esta es una unión muy eficiente en lo referente a gestiones y defensa de casos frente al poder del Estado (federal y local), en particular en cuestiones de contaminación derivada del trabajo de los beneficios de café dentro de la ciudad de Tapachula y comercialización en los ámbitos nacional e internacional.

La unión de cafeticultores del Soconusco representa una coalición de propietarios activa y altamente eficiente, dentro de un contexto de baja histórica en el precio del café en el mercado externo y de disyuntiva en la decisión de proseguir con un cultivo tradicional de la zona o cambiar ante el inminente acoso de la necesidad de diversificación de mercados y los efectos primarios del actual acuerdo norteamericano de libre comercio.²² A pesar del futuro poco halagador para el café del Soconusco, y para el café mexicano en general, no se puede predecir en el corto plazo que este cultivo vaya a desocupar los grandes espacios agrícolas que hoy controla en el sur de

²¹ Los asociados a la Unión de Productores del Tacaná provienen desde Mapastepec hasta Unión Juárez, a lo largo de la cota 400 a 1 300 metros de altitud, paralela a la costa, donde se siembra café para exportación. La mayor concentración de asociados se encuentra en Tapachula, Tuxtla Chico y Unión Juárez.

²² Para tener una visión más amplia acerca de los posibles efectos del Tratado Trilateral de Libre Comercio en el sector de la producción de café en México, véase Santoyo (1992).

Chiapas. De llegar a realizarse una sustitución en gran escala de café por otros cultivos más rentables, ésta tendría que darse a plazos y sólo en determinadas regiones, quizá las próximas y más accesibles a Tapachula.

Banano. Otro de los cultivos que se encuentra en la base de la economía soconusquense es el banano; se ubica en las tierras bajas, en particular las del distrito de riego del Suchiate. Así como en el caso del café, Chiapas es el estado productor de plátano más importante del país, ya que en algunos años ha llegado a aportar hasta la mitad de la oferta de este fruto (Lomelí, 1992). Dentro de Chiapas destaca la región del Soconusco, tanto por los rendimientos alcanzados por hectárea como por la peculiaridad de que en esa zona sólo ocho empresarios controlan dos tercios de la superficie sembrada con banano; éstos contribuyen con dos tercios del volumen de plátano producido en la entidad (Echánove, 1990; Lomelí, 1992).

En general, la variedad que se cultiva con propósitos comerciales es el guineo, aunque existen unas cuantas plantaciones de otras especies como el dominico y el macho. En esta parte del país, el banano es un cultivo totalmente tecnificado, desde la siembra hasta el proceso de empacado. Las zonas de banano disponen de una infraestructura física para la producción que contrasta con la que sirve a otros cultivos dentro del Soconusco: drenes, caminos, diques, aeropistas y el mismo muelle en Puerto Madero para la exportación del producto a mercados allende el Pacífico, como Corea del Sur y Japón. El banano es un cultivo que se ha sembrado en el Soconusco desde antes de los años cincuenta y su fijación en el territorio asegura que las plantas produzcan de manera continua por espacio de treinta años; de ahí lo contraproducente (desde el punto de vista económico) del hecho de llenar de banano una zona para después desmontarla por cualquier motivo: enfermedades, nuevos cultivos que están de moda o caída de precios en el mercado internacional del banano. En el Soconusco, cada una de las plantas empacadoras se encuentra muy próxima a las zonas tributarias donde se produce este fruto, con lo que el número de aquellas es considerable. La calidad de los suelos, de tipo arenoso, y la humedad del clima, son la base del éxito de las plantaciones de banano en el Soconusco.

La ventaja del banano es que su producción se efectúa todo el año, a diferencia de otros cultivos, como el café, que tienen una estacionalidad marcada en la producción. Otra situación que hace atrayente su cultivo radica en que de una misma planta se pueden abastecer dos mercados: el banano de primera clase, de la parte alta de la mata, se destina a la venta en el exterior, mientras que el plátano "de desecho" sirve para abastecer el mercado interno.

El plátano producido en el Soconusco, que se envía al exterior, se envuelve verde en plástico y se empaca en cajas de cartón para su traslado en trailers a Estados Unidos, donde es recibido en bodegas pertenecientes a las empresas trasnacionales que controlan este producto. Tales centros de acopio se localizan, preferentemente, en Texas (Hidalgo, San Antonio, Brownsville) donde se comercializa a través de la Carmelita Brand. La otra posibilidad de comercialización externa es la vía marítima; su traslado tiene como paradero Asia Oriental, y es efectuado por medio de la compañía bananera Chiquita.²³

El plátano "de desecho", que se comercializa en el interior del país, tiene como destino final, en buena parte, a la Central de Abasto de la ciudad de México, donde seis agentes han logrado integrar los procesos de producción-comercialización mayorista. Esto ha dado pauta a que un grupo de bodegueros-productores (del Soconusco) controle el mercado del plátano en la capital de la República (Echánove, 1990). Aunque los costos de producción del plátano en el Soconusco son más elevados que en otras zonas productoras del país (fundamentalmente de Veracruz y Tabasco), esto queda compensado con la calidad de la fruta obtenida y los rendimientos por hectárea, que son los más altos en el país.²⁴

²³ Hasta fines de la década de los ochenta, el comercio del plátano del Soconusco era triangulado para hacerlo llegar al exterior, es decir, se enviaba por carretera a Honduras, vía Guatemala, y de ahí era embarcado a Estados Unidos (Echánove, 1990).

²⁴ Las regiones productoras de plátano más importantes de México tienen como medias de rendimiento 60 toneladas por hectárea en el centro de Veracruz y el sur de Tabasco, mientras que en el Soconusco llega a 100, algo no igualado en el país y semejante a lo que se obtiene en otros países bananeros importantes del mundo, como Costa Rica (Echánove, 1990).

En el Soconusco, las plantas empacadoras de banano, junto con sus áreas tributarias, al igual que las fincas cafetaleras, conforman espacios geográficos aislados del resto de la economía regional, semejantes a los enclaves mineros; el acceso está restringido sólo a los trabajadores y personal técnico de la plantación, no hay quien haga competencia a los dueños en lo referente al abastecimiento de alimentos, servicios sanitarios, transporte hacia afuera de la plantación, oferta de vivienda, entre otros, para quienes ahí llegan a vivir. Lo anterior conforma un territorio que es propiedad de alguna empresa bananera, que se ajusta al estereotipo de la explotación de la fuerza de trabajo en el que está implicada una dependencia enorme de ésta en relación con su empleador. Esta situación es más aguda debido a que la mayor parte de los trabajadores que encuentran empleo en las empresas bananeras del Soconusco es de origen centroamericano, particularmente de Guatemala, y que su permanencia en México es ilegal, por lo que poco puede hacer para reclamar sus derechos que, como fuerza de trabajo, le otorga la ley. Así, las condiciones de vida de los trabajadores dentro de las plantaciones bananeras, al igual que en las fincas cafetaleras, son totalmente deplorables.

Típicamente, la fuerza de trabajo que se emplea en cada plantación bananera no es numerosa pues los procesos mecanizados hacen que se necesiten menos personas de las que requiere una finca cafetalera. Por ejemplo, en la hacienda La Pampita, del municipio de Escuintla, en una propiedad de 16 hectáreas se necesitan sólo nueve personas, quienes realizan diferentes tipos de actividad: cortadores, jaladores, laminadores, cargadores, entre otros. Aunque no resulte imprescindible una numerosa presencia de personas en cada plantación bananera, es importante que la fuerza de trabajo permanezca constantemente en la propiedad, en particular entre los meses de septiembre y diciembre, que es la época de mayor demanda de plátano en el mercado.

De esta forma, se produce una fijación de la fuerza de trabajo dentro de las fincas, que se auna a dos situaciones más: la permanencia ilegal de los trabajadores empleados y la inaccesibilidad de Tapachula para quienes habitan en estas plantaciones bananeras. La suma de estas condiciones explican el porqué en la práctica Tapachula no ha fungido como un pun-

to importante dentro del Soconusco para la fuerza de trabajo de las plantaciones bananeras y, en general, de todas las plantaciones. Ni siquiera en el aspecto del transporte Tapachula representa un nodo hacia donde haya que dirigirse para trasladarse hacia otros lugares dentro y fuera del Soconusco. Tapachula no es punto de referencia para el traslado de personas desde la frontera hacia las plantaciones.

Además, el salario que perciben los trabajadores de las plantaciones de banano es inferior al mínimo que la ley ha fijado como salario oficial para la zona (alrededor de cuatro dólares de Estados Unidos diarios), a los trabajadores centroamericanos se les paga sólo tres dólares. En todo caso, para algunas de las zonas bananeras, el centro de servicios y comercio para la población trabajadora es Soconusco, municipio de Acapetahua, la antigua capital regional. Por otra parte, los dueños de las fincas bananeras sostienen relaciones económicas muy estrechas con Tapachula, ya que ahí se encuentran las sedes de las asociaciones de productores y exportadores de banano de la región, los bancos con los que aquellos tienen relación y las bodegas y refrigeradoras de banano.

Los ejidatarios y pequeños propietarios del Soconusco, aunque también participan en la producción agrícola básica de la zona, es decir, café y banano, dirigen sus esfuerzos productivos hacia otros renglones: palma de coquito de aceite, mango, granos básicos o tabaco. Sin embargo, su impacto en el comercio es sólo de naturaleza local y pocas veces tienen posibilidad de mandar sus productos a otros sitios, fuera del Soconusco. Los productores de granos tienen más relación con Tapachula, pues es ahí donde comercializan el producto, tanto con Conasupo (hasta 1991) como con comerciantes privados. La infraestructura de la que disponen los ejidos es deficiente: caminos no pavimentados, falta de agua potable dentro de las casas, carencia de servicios médicos y educativos; esto ocurre aun en los ejidos productores de granos y frutas cercanos a Tapachula. La otra posibilidad radica en la renta de tierras ejidales para hecer frente a los problemas derivados del mercado, práctica que se hace cada vez más común entre los ejidatarios y pequeños propietarios de la región.

La dependencia de los productores de café y banano, respecto al mercado internacional, hace que la predicción de la

economía agrícola soconusquense a mediano plazo sea difícil y poco precisa. Sin embargo, los productores agrícolas más poderosos han buscado ya alternativas a los cultivos tradicionales de exportación del Soconusco, que posibiliten la continuación de su dominio regional. En esas acciones se cuenta el introducir flores de ornato, de hábitat tropical o la implantación de frutales como el marañón y la macadamia, que antes no existían en México, con vistas a exportar al mercado estadounidense. Tales estrategias han sido avanzadas por los cafeticultores, quienes se sienten más amenazados que los bananeros, ante la caída más baja del grano en el mercado internacional. El *quid* del asunto es permanecer como productores agrícolas sin importar si se trata de café o flores. El caso de los bananeros no es tan apremiante porque el mercado se encuentra actualmente en relativo auge.

Tapachula y su papel regional

La segunda ciudad en importancia, tanto por el número de habitantes como por su función económica, en el estado de Chiapas es Tapachula. Es el núcleo urbano con mayor importancia en la parte sur de México. Hacia 1990, la ciudad de Tapachula tenía cerca de 140 000 habitantes, mientras que el municipio del mismo nombre contaba con más de 200 000. Forma parte del subsistema de ciudades de Chiapas: Tuxtla Gutiérrez-Tapachula, mismo que muestra un bajo nivel de integración y débil articulación entre las dos ciudades líderes del sistema y con el resto de las localidades chiapanecas (Conapo, 1991; Villafuerte, 1989).

Todavía en la década de los cuarenta, Tapachula era una ciudad con 25 000 habitantes, donde no había agua potable ni calles pavimentadas (Gill, 1985). Actualmente, presenta una fisonomía citadina donde se evidencia la inversión y el gasto tanto federal, como estatal y municipal, realizados en las dos últimas décadas. Presenta una orientación norte-sur, enmarcada por el flanco oriental del río Coatán y la ribera occidental del río Texcuyupan. Aunque la expansión urbana no es aún extraordinaria, el espacio que se ha visto afectado con el crecimiento de la ciudad se ubica hacia el sur de la misma, sobre terrenos agrícolas, en una parte que ha sido destinada al corredor comercial y de servicios sobre la carretera Tapachula-Puerto Madero.

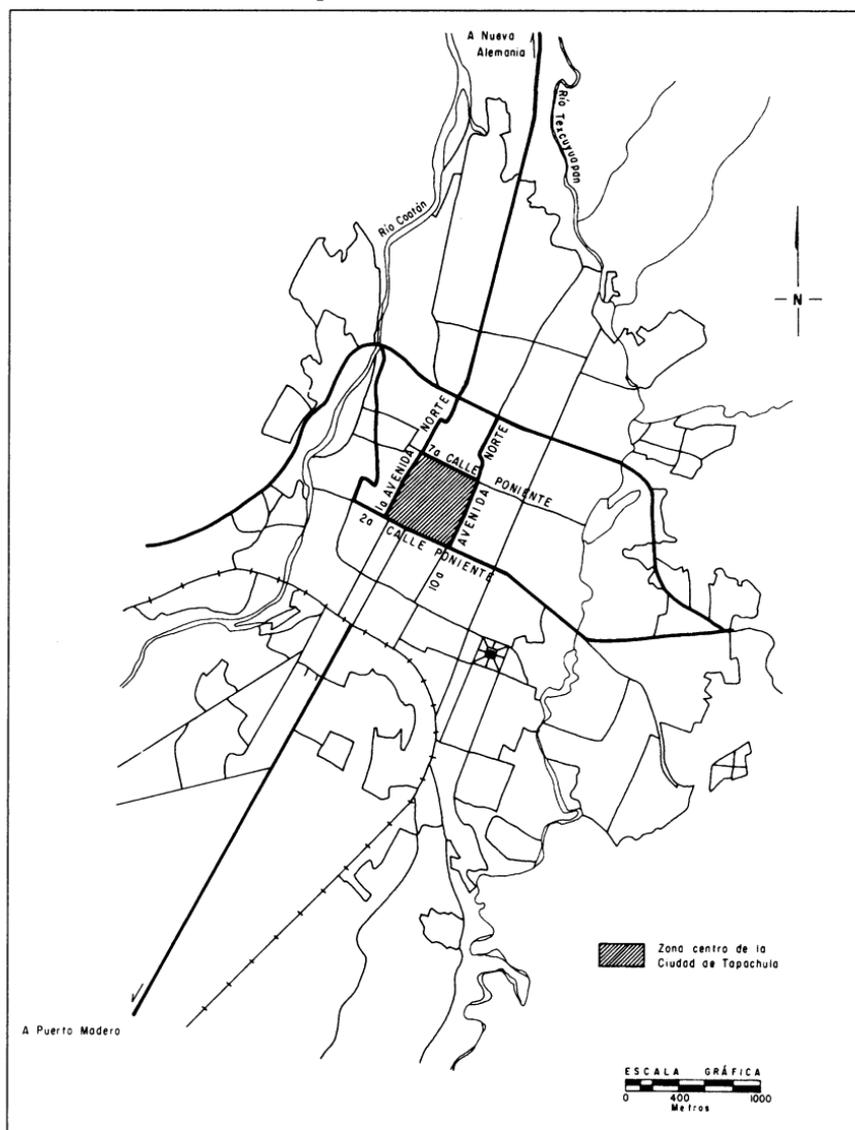
Tapachula, como la mayor parte de las ciudades de México, posee una zona central donde se aglomeran los servicios y el comercio. Ésta se delimita por la 7a Calle Poniente, al norte; la Avenida Norte, al poniente; 2a Calle Poniente, al sur y 10a Avenida Norte al oriente (véase el mapa 5). Es un área reducida en la que se ubican algunos de los mejores hoteles, las matrices de los bancos más importantes (Banamex, Bancomer, Somex, entre otros), los comercios especializados (entre ellos los que venden máquinas y herramientas para la agricultura) y el mercado central.

Dentro de la región del Soconusco, Tapachula concentra las actividades educativas, de salud, de comunicaciones, de la burocracia estatal, las de administración del agua en las zonas de riego, entre otras (véase Plan Chiapas-Fortam, 1984; SPP-INEGI, 1991; UNACH, 1991). Su área de atracción llega a todos los municipios soconusquenses y aun a localidades ubicadas en la sierra, como Motozintla; sin embargo, es sobre la franja costera, entre Huixtla y el río Suchiate que Tapachula ejerce su mayor influencia económica. Tal es la importancia regional de esta ciudad como asiento de la infraestructura física y social para el Soconusco, que en la segunda semana de septiembre de 1992, el presidente Salinas visitó Tapachula con el propósito de inaugurar el hospital regional del IMSS como parte de la celebración de la Tercera Semana Nacional de Solidaridad.

Tapachula cuenta con excelentes vías de enlace con el resto del territorio nacional y la frontera guatemalteca. Así, dispone de un aeropuerto internacional, con vuelos regulares a la ciudad de México y Tuxtla Gutiérrez, amén de los que se dirigen a la sierra. Queda unida por vía terrestre (carreteras y ferrocarril) con la costa de Chiapas y de ahí con los estados de Oaxaca y Veracruz; además, está ligada con el departamento de San Marcos, en Guatemala, a través de los cruces internacionales oficiales de Talismán y Ciudad Hidalgo, sobre el río Suchiate. El enlace marítimo (sólo de carga) se realiza por medio de Puerto Madero, cuyas instalaciones se reducen a un muelle, que no permite el atraque de grandes embarcaciones, pero que asegura el envío de banano a países asiáticos ribereños del Pacífico como Corea del Sur y Japón.²⁵

²⁵ Para el primer semestre de 1992, los dos puertos mexicanos que in-

MAPA 5
Tapachula. Zona central



Fuente: (s/f), (s/a), Plano de la ciudad de Tapachula, Chiapas.

Durante el periodo 1989-1991, la administración municipal en gestión invirtió en Tapachula cerca de 18 millones de dólares de Estados Unidos, básicamente en los sectores de dotación de agua potable, drenaje, guarniciones y empedrado de calles en las colonias periféricas; estos sectores de inversión absorbieron aproximadamente 60% del gasto municipal (Aguilar, 1989, 1990, 1991). La mayor parte de los fondos financiados en dicho periodo procedió de la participación federal y, a partir de 1990, de programas específicos como Pronasol.

Fuera de la zona urbana de Tapachula, el gasto mayor de la municipalidad se conformó por la urbanización de Puerto Madero, para acondicionar la vialidad principal, es decir, el término de la carretera Tapachula-Puerto Madero y el malecón; con ello se garantiza la conexión permanente entre las zonas productoras de banano y el puerto. También se realizaron obras de electrificación en la zona rural productora de café y se terminó de pavimentar la carretera Tapachula-Nueva Alemania, con lo que los productores de café pueden movilizar su producción eficientemente hacia los beneficios ubicados en Tapachula.²⁶

También es importante mencionar lo que el gobierno municipal ha realizado en las localidades rurales de Tapachula, la mayoría de ellas productoras de café, en cuanto a introducción de drenaje y agua potable en tomas colectivas, con fondos derivados del Pronasol. En un renglón secundario, en este contexto, se suma lo otorgado por dicho organismo al programa "crédito a la palabra", para la producción de granos básicos en la zona.

crementaron más su actividad de carga fueron: Topolobampo (56% más de actividades de importación, básicamente granos) y Puerto Madero (47% de incremento por su actividad exportadora, fundamentalmente por el envío de banano), no obstante que no son puertos "containerizados" del Sistema Portuario Nacional (Millán, 1992).

²⁶ Esto es teoría, pues los supuestos productores, beneficiarios de la pavimentación de la carretera Tapachula-Nueva Alemania, tanto los ejidatarios como los pequeños propietarios, no disponen de medios de transporte propios que permitan llevar la producción de café a los beneficios de Tapachula. Quienes más se beneficiaron con la modernización de esa carretera fueron los "coyotes" o intermediarios en la comercialización del café.

Como se puede observar, el gobierno federal, a través de la municipalidad de Tapachula y de programas específicos como Pronasol, ha apoyado, recientemente, la construcción y rehabilitación de la infraestructura física y social con que cuenta la ciudad, para atender tanto las necesidades de la población local como la que vive en los asentamientos tributarios dentro del municipio del mismo nombre. El fortalecimiento del equipamiento urbano de Tapachula ha respondido en el último quinquenio a una necesidad de respaldar la práctica agrícola en la región más austral de México, con resultados satisfactorios tanto para la población urbana y municipal de Tapachula, como para los requerimientos de los productores agrícolas, en particular los grandes propietarios.

Es decir, para el caso del Soconusco, las relaciones económicas regionales giran alrededor de Tapachula, la que ha generado su propio *umland-hinterland* cuya demarcación está definida por los elementos de la geografía física regional, es decir, el Océano Pacífico y la Sierra Madre de Chiapas; así también, los factores de orden económico y político influyen en esa conformación del espacio económico: la frontera con Guatemala y la presencia de actividades pecuarias en los municipios al noroeste de Acapetahua y Acacoyagua, difieren del patrón económico agrícola del Soconusco. El *umland* de Tapachula está definido por la demarcación municipal entre Huixtla y Tapachula; hacia su parte sureste se encuentra la zona de mayor intensidad de intercambio entre esta ciudad y las localidades circundantes. De Huixtla al noroeste se ubica el *hinterland* de Tapachula, con un alcance hasta los municipios de Acacoyagua y Acapetahua (véase el mapa 3).

Este espacio, propio de Tapachula, no tiene relación estrecha ni con la capital estatal, es decir, Tuxtla Gutiérrez, ni con otra ciudad media importante. En este sentido, se puede hablar de un *umland-hinterland* "cerrado", centrado en la función de comercio-servicios ejercida por Tapachula sobre una de las áreas de agricultura tropical más diversificadas e importantes de México.

LAS CIUDADES MEDIAS DE IMPULSO AL DESARROLLO AGROPECUARIO:
LOS MOCHIS Y TAPACHULA Y SU RELACIÓN
CON LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS

En esta sección se presentan los resultados de las encuestas aplicadas a productores agrícolas en el Valle del Fuerte y el Soconusco, a principios de 1992. En cada región se contactó a 65 productores (ejidatarios, pequeños y grandes propietarios), que fueron entrevistados tanto en sus casas como en sus sitios de trabajo. A continuación se exponen los puntos de reflexión para un examen de la relación que guardan estos productores agrícolas con las ciudades de Los Mochis y Tapachula.

Los Mochis

Funciones de la ciudad y productores agrícolas

En el norte de Sinaloa, la distribución de los 65 entrevistados en el territorio corresponde a una cobertura aleatoria de toda la zona agrícola circundante a Los Mochis: al noroeste de esta ciudad se estableció contacto con personas residentes en localidades allende Ahome; al este se entrevistó a agricultores que viven entre Los Mochis y el ejido Juan José Ríos; en la zona norte se hicieron visitas a poblaciones hasta el Campamento 57 y, al sur, hasta el ejido Ohuira.

La encuesta que se aplicó tenía por objeto poder establecer cómo funciona la ciudad de Los Mochis en cuanto a que ésta es sede de servicios, comercios y transporte para la intensa actividad agrícola que se practica en su *umland-hinterland*. Se partió del supuesto de que el equipamiento terciario de Los Mochis atiende en buena medida a las necesidades que los agricultores tienen en relación con la movilización, expansión o diversificación de su producción agrícola. De acuerdo con la revisión bibliográfica pertinente, tanto en la ciudad de México como en Los Mochis, se puede afirmar que no existe ninguna publicación reciente que indague sobre los temas que a continuación se exponen.

De los 65 productores agrícolas entrevistados, 93% dijo ser pequeño propietario (véase el cuadro 4). Como ya se ha indica-

do, esto no quiere decir que necesariamente se trate de productores cuya tenencia de la tierra abarque extensiones reducidas, es decir, entre cero y cinco hectáreas de trabajo. En realidad, los pequeños productores contactados cuentan con propiedades que van de 4 a 80 hectáreas, con un predominio de propietarios que detentan entre 5 y 20 hectáreas (89% del total, véase el cuadro 5). La otra variante es que aun cuando, *de jure*, se trate de pequeños propietarios, algunos de éstos trabajan tierras de otros agricultores, bajo el sistema de rentismo, ampliamente extendido en toda la zona, mismo que se ha explicado en el apartado anterior.

CUADRO 4
Los Mochis: Tipo de propietario agrícola

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Pequeño	61	93.8
Mediano	2	3.1
Gran	2	3.1
Total	65	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

CUADRO 5
Los Mochis: Tamaño de la propiedad agraria

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
De 0 a 5 ha	2	3.1
De 5 a 20 ha	58	89.2
Más de 20 ha	2	3.1
No contestó	3	4.6
Total	65	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

Al momento de levantar la información de campo, la mayor parte de los entrevistados eran productores de granos (58%

en total, véase el cuadro 6), en particular maiceros (28%). Este indicador no debe tomarse como representativo del perfil del productor agrícola en el Valle del Fuerte, pues existe, como ya se ha explicado, una intensa movilización al interior de los tipos de productores: mientras que en un año los agricultores pueden ser productores de granos, al año siguiente se transforman en horticultores o cañeros.

CUADRO 6
Los Mochis: Tipo de cultivo por propietario

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Hortalizas	6	9.2
Trigo	13	20.0
Maíz	18	27.7
Algodón	1	1.5
Caña de Azúcar	10	15.4
Sorgo	3	4.6
Naranja	1	1.5
Soya	4	6.2
Cártamo	1	1.5
Frijol	7	10.8
No contestó	1	1.5
Total	65	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

En promedio, los entrevistados llevan más de 20 años de trabajar sus tierras agrícolas (véase el cuadro 7); la mayor parte fueron beneficiarios de las políticas de reparto de los gobiernos de López Mateos y Díaz Ordaz, cuya característica fue la de dotar a los ejidatarios con nuevos centros de población; en el norte de Sinaloa éstos se ubicaron alrededor de Los Mochis, donde actualmente se asienta el grueso de la población agrícola de la zona de estudio.

CUADRO 7
Los Mochis: Antigüedad como agricultor

	Valores absolutos	Valores relativos
Menos de 5	3	4.6
De 5 a 10	5	7.7
Más de 10	51	78.5
No contestó	6	9.2
Total	65	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

Grosso modo, Los Mochis es una ciudad que ofrece una diversidad de servicios y comercios que atienden las necesidades de los productores agrícolas en el Valle del Fuerte, en particular por ser asentamiento del gobierno municipal y de varias instituciones del gobierno estatal y, aun, federal; 97% de los entrevistados piensan que Los Mochis es el centro de abasto para la producción agrícola regional (véase el cuadro 8).

CUADRO 8
Los Mochis: Relación de los productores
agrícolas con la ciudad de Los Mochis

	Total	Sí	%	No	%
Los Mochis es el centro regional de abasto para el productor agrícola	65	63	96.9	2	3.1

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

De acuerdo con las cifras obtenidas a partir del examen de las entrevistas, la mayoría de los productores agrícolas se desplaza a Los Mochis más de dos veces por semana, en búsqueda de algún servicio o comercio especializado: más de las tres cuartas partes de ellos así lo manifestó. Sólo 10% de los informantes dijeron visitar Los Mochis menos de una vez al mes. Este desplazamiento físico, constante de los agricultores a Los Mochis, es la primera evidencia del papel que esta ciudad tiene

sobre su *umland-hinterland*, delimitado básicamente por las zonas de agricultura irrigada.

La mayor parte de los agricultores entrevistados acuden a Los Mochis en busca de servicios bancarios: 81% de ellos (véase el cuadro 9). Aunque en esta ciudad existen oficinas de los principales bancos del país, como Banamex y Bancomer, los productores agrícolas tienen una relación más estrecha con Banrural (64% de los entrevistados, véase el cuadro 10) por concepto de asignación de créditos de la banca oficial para el apoyo a la agricultura.

CUADRO 9
Los Mochis: Razones por las que los agricultores acuden a la ciudad en busca de bienes y servicios

	Total	Sí	%	No	%
De almacenamiento	65	15	23.1	50	76.9
Procesar su producción	65	18	27.7	47	72.3
Servicios bancarios	65	53	81.5	12	18.5
Insumos agrícolas	65	63	96.9	2	3.1
Para exportar su producción	65	29	44.6	36	55.4
Trámites ante el gobierno	65	44	67.7	21	32.3
Comercios especializados	65	45	69.2	20	30.8

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

CUADRO 10
Los Mochis: Relación de los agricultores con organismos del Estado

	Valores absolutos	Valores relativos
Conasupo	42	64.6
Banrural	48	73.8
Pronal	2	3.1
SRA	44	67.7
Fertimex	34	52.3
SARH	53	81.5
FIRA	8	12.3
Otros	6	9.2

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

Las gestiones ante diversas oficinas del gobierno federal es causa de que los agricultores concurren a Los Mochis. De éstos, 80% tienen que trasladarse a esa ciudad para realizar trámites, como los relacionados con permisos para uso del agua de riego y el pago de impuestos por ser usufructuarios de la infraestructura para la agricultura irrigada, entre otros (véase el cuadro 10). Un tercio de todos los entrevistados acude a las oficinas de la SARH y la Comisión Nacional de Agua, situadas en Los Mochis, con el propósito de arreglar asuntos relacionados con el uso del agua de riego. Entre otras oficinas que más visitan los agricultores en Los Mochis se encuentran las correspondientes a la Confederación Nacional Campesina y las de Hacienda y Crédito Público.

La existencia en Los Mochis de una oferta de comercios especializados en el mercadeo de bienes para la agricultura, origina que 97% de los entrevistados se desplace hasta esa ciudad y se abastezca de insumos tales como maquinaria, semillas, fertilizantes, entre otros (véase el cuadro 9). Al mismo tiempo, toda vez que se encuentran en Los Mochis, los agricultores aprovechan para aprovisionarse de productos de consumo diario, particularmente en supermercados como los de la cadena VH; un tercio de los entrevistados así lo declaró.

De la totalidad de los productores, la mayoría (97%) realiza sus compras de insumos para la agricultura en Los Mochis (véase el cuadro 9). Del total de los entrevistados, 90% compra semillas para la siembra (tanto mejoradas como criollas), 93% compra sus insecticidas en esa ciudad, y se obtuvo este mismo porcentaje para los que compran fertilizantes. La mayor parte de estos agricultores adquiere insumos de fabricación nacional (84 por ciento).

Los renglones donde parecería que Los Mochis no tiene tanta importancia como sitio de referencia para la agricultura, son los de procesamiento de la producción agrícola, almacenamiento y como primera escala en el proceso de comercialización de la producción agrícola. En lo que respecta al procesamiento de los productos agrícolas, debido a que la mayor parte de los entrevistados cultivan cereales y éstos se destinan al consumo básico de la población, a partir de las respuestas de aquellos se puede decir que, aparentemente, no se generan vínculos estrechos entre la agricultura de granos y la industria local.

Los otros productores, como los que siembran hortalizas, tampoco necesitan industrializar la producción como tal, excepto en el caso de los tomateros.

El emplazamiento de las industrias de empaque de hortalizas y de transformación de jitomate *no se realiza en Los Mochis*, sino en sus alrededores, tanto a lo largo de la carretera internacional, rumbo a Guasave (entre el ejido Juan José Ríos y Los Mochis), como en los predios cercanos a la vía del ferrocarril Chihuahua-Pacífico. Por lo tanto, los tomateros no se desplazan a la ciudad sino a los sitios de procesamiento ubicados fuera de ésta. La única industria que se ubica dentro de Los Mochis y que atrae a los productores agrícolas es el ingenio azucarero; los cañeros, junto con los cerealeros, que venden su producción directamente a comerciantes ubicados en el área central de esta ciudad, representan casi un tercio de los entrevistados que sí acude a esa ciudad para procesar y (o) comercializar la producción.

En relación con el almacenamiento para la producción agrícola, Los Mochis tampoco ofrece instalaciones de este tipo dentro de la trama urbana. La mayoría de los silos y bodegas presentan una distribución semejante a la de los empaques y empresas agroindustriales, ya descrita. Por lo tanto, los productores agrícolas que buscan estos servicios no tienen necesidad de dirigirse directamente a la ciudad, sólo 23% de los entrevistados lo hace (véase el cuadro 9). Los Mochis tampoco es punto de referencia importante para el proceso de comercialización de productos agrícolas, ya que sólo 44% de los entrevistados acude a ella para poder movilizar su producción fuera de la zona. Los contratos de compra de productos agrícolas se hacen fuera de Los Mochis: con *brokers* en Los Ángeles o en Guadalajara y algunas ciudades del Bajío.

Como se ha expresado, los agricultores de esta zona no hacen uso de bodegas “para productos agrícolas” situadas en Los Mochis. Respecto a esto mismo la infraestructura que ha construido el Estado no es utilizada por los productores agrícolas; sólo 18% de ellos se apoya en el uso de bodegas oficiales para el manejo de la producción agrícola.

Apoyo a la agricultura regional por parte del Estado

Como se indicó, el Estado mexicano ha invertido en Sinaloa, en el renglón agrícola, como en ninguna otra entidad del país. Un supuesto que podría desprenderse de tal aseveración es que los productores agrícolas se han visto favorecidos en cuanto a apoyo federal para la práctica de esta actividad. Los resultados de la encuesta realizada ofrecen la siguiente perspectiva:

La totalidad de los entrevistados son productores agrícolas que disponen de riego en sus propiedades (véase el cuadro 11). Con una tenencia media de diez hectáreas (todas de riego), el agricultor de esta parte de Sinaloa no ha visto incrementar, *de jure*, en la mayoría de los casos, su superficie agrícola en los últimos cinco años. Lo que sí han experimentado es un crecimiento en el número de hectáreas de su propiedad en ese mismo periodo (una quinta parte de los entrevistados), en promedio registran un incremento de diecinueve hectáreas, todas de riego. La mayoría de estos productores han sido beneficiarios de créditos oficiales al campo, vía Banrural o cualquier otra institución crediticia gubernamental. De ellos, 71% ha recibido créditos a través de esta institución por un promedio de nueve años en la última década (véase el cuadro 11). No es posible precisar a que cultivo se otorgaba el crédito en ese momento, debido a la movilidad característica que como productores tienen los agricultores en el Valle del Fuerte. Sin embargo, no es tan importante distinguir el cultivo financiado, como saber que existe hacia esta región de Sinaloa un flujo de financiamiento constante a la actividad agrícola.

CUADRO 11
Los Mochis: Infraestructura y crédito agrícola

	Total	Sí	%	No	%
Disponibilidad de riego	65	65	100.0	0	0.0
Acceso a la propiedad por camino rural	65	65	100.0	0	0.0
Beneficiario de créditos oficiales	65	46	70.8	19	29.2

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

Al referirse a la agricultura sinaloense, un argumento general que se da por sentado, casi siempre, es que buena parte de los cultivos están destinados para el mercado externo. En el caso de los entrevistados, cerca de la mitad no ha considerado exportar su producto, por una serie de razones, entre las que destacan: la falta de consistencia en la producción; sus productos no cumplen con patrones internacionales; no hay apoyo por parte del Estado para poder exportar (una cuarta parte de los entrevistados piensa así), o el mercado interno es más atractivo. Cabe advertir que como la mayoría de los entrevistados eran, en ese momento, productores de granos, su perspectiva era distinta a la que pudieran haber tenido si su ocupación hubiera sido la de horticultores, quienes sí exportan su producción. Un último dato indica que la mayoría de los productores piensa que, coyunturalmente, no existen facilidades para la exportación, a partir de acciones concretas del gobierno federal.

En cuanto a las entidades que representan al Estado y con las cuales han tenido relación los productores agrícolas entrevistados destacan: SARH, 81% de ellos han tenido contacto con esta secretaría; Banrural, 73%; SRA, 67% y Conasupo, 64% (véase el cuadro 10). Esta relación relativamente estrecha entre Estado y agricultores se esclarece al ver que más de la mitad de los entrevistados ha recibido beneficios directos, derivados de acciones concretas del Estado: 70% de ellos han sido beneficiarios de créditos oficiales al campo y cerca de dos tercios han recibido asesoría técnica para la práctica agrícola proveniente del gobierno de la República.

También, la mayor parte de estos agricultores está enterado acerca de las acciones del gobierno federal en relación con la práctica agrícola: 83% recibe noticia de que el gobierno apoya al campo de diferentes maneras. Para 71% de los entrevistados, la otorgación de créditos agrícolas es el renglón más importante donde el Estado ha intervenido para apoyar la agricultura; 55% de los productores indicaron conocer que el Estado también ha dado asistencia técnica al campo. Por último, los entrevistados creen que la actuación del gobierno en cuanto a su participación, como promotor de la actividad agrícola, ha sido "regular", un poco menos de 60% de las respuestas así lo indica. Sólo una cuarta parte opina que el Estado ha actuado adecuadamente en ese sentido y casi una quinta parte piensa que la actuación federal ha sido "mala" (véase el cuadro 12).

CUADRO 12
**Los Mochis: Cómo actúa el gobierno federal en el apoyo
a la agricultura regional**

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Bien	16	24.6
Regular	37	56.9
Mal	12	18.5
No contestó	0	0.0
Total	65	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

Los actores sociales de la producción agrícola

Durante el último quinquenio, 65% de los agricultores entrevistados ha cambiado de cultivo (véase el cuadro 13). La mayor parte ha sembrado granos (frijol, maíz, trigo) y hortalizas. Los motivos de esta situación se pueden resumir de la siguiente manera: en la mayoría de los casos, casi dos terceras partes, se debió a que se trataba de cultivos no rentables; 17% de los productores decidió cambiar de cultivo por los descensos de precios en el mercado (nacional e internacional), y otro 17% por haber obtenido bajos rendimientos en el cultivo anterior (véase el cuadro 13). Los entrevistados optaron por sembrar lo que ahora ocupa sus terrenos porque son cultivos cuyo hábitat natural se encuentra en la zona (61% de las respuestas); porque es el cultivo más rentable (58%); por tener ventajas en el mercado, tanto nacional como internacional (51%), o porque recibe apoyo específico para ello, entre otras razones porque así lo ha suscrito con compradores en el extranjero, porque lo financia el gobierno federal o porque recibe asistencia técnica específica para tal cultivo (47% de los entrevistados).

En promedio, los agricultores de la zona de estudio emplean más de 60 trabajadores durante el periodo de cosecha, la mayoría de los cuales se constituye de fuerza de trabajo temporal; 84% llegan sólo en la época de zafra o recolecta (véase el cuadro 14). Los resultados de las encuestas también señalan que únicamente 10% no proceden del norte de Sinaloa y que

78% de los originarios de la zona son del municipio de Ahome (véase el cuadro 14). Esto es particularmente cierto para el caso de los cerealeros y cañeros hacia cuyas propiedades agrícolas no se registran flujos migratorios intensos, cuyo origen se encuentra en otras entidades del país. Hacia los predios ocupados por los horticultores, en especial los sembrados con jitomate, se produce el movimiento estacional más importante en la región de trabajadores agrícolas migratorios, provenientes de otras zonas de México.

CUADRO 13
Los Mochis: Cultivos agrícolas y su permanencia

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
¿Ha sembrado siempre lo mismo?:		
Sí	23	35.4
No	42	64.6
Total	65	100.0
Si no, ¿qué cultivo fue el que le interesó?		
Maíz	11	16.9
Garbanzo	1	1.5
Trigo	9	13.8
Arroz	2	3.1
Sorgo	2	3.1
Frijol	14	21.5
Cártamo	4	6.2
Tomate	4	6.2
Lechuga	1	1.5
Caña	5	7.7
Soya	4	6.2
Algodón	2	3.1
Papaya	2	3.1
¿Por qué dejó de sembrarlo?		
No era rentable	44	67.7
Era baja su producción	11	16.9
Mala comercialización	11	16.9
Buscaba mejores cultivos	8	12.3

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

CUADRO 14
Los Mochis: Procedencia y permanencia
de los trabajadores agrícolas

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Procedencia		
Local	51	78.5
Regional	8	12.3
Otros estados	6	9.2
Permanencia		
Temporal	55	84.6
Permanente	7	10.8
No contestó	3	4.6

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

Para movilizar la producción agrícola, la mayor parte de los entrevistados depende de terceros, es decir de que los “coyotes” vayan a comprar la producción a pie de propiedad. Esta situación es más evidente entre los ejidatarios y pequeños propietarios. Los horticultores y grandes propietarios poseen sus propios medios de transporte, en particular “trocas” que sirven para mover la producción hacia los sitios de empaque o procesamiento de los alrededores de Los Mochis. A pesar de la aparente integración del territorio en el norte de Sinaloa, a partir de la presencia de una red de caminos rurales, carreteras vecinales y carreteras federales que la cruzan, el problema del intermediarismo, particularmente para los cañeros, cerealeros y productores de frutas, es grave al no contar con medios de transporte propios, adecuados al traslado de los productos y que no encarezcan el precio final de éstos.

El destino final de la producción agrícola de los entrevistados es el mercado interno; menos de 5% de ellos envía directamente sus productos al mercado internacional, en especial a Estados Unidos, Japón y Corea del Sur; estos datos representan a los horticultores, que envían su producción sin procesar. Sin embargo, si se consideran las cifras de esa forma, se malinterpreta la realidad, ya que la mayoría de estos agricultores envía su producción *primero* a los empaques o agroindustrias situados en la región aledaña a Los Mochis o fuera de ésta,

para que, posterior al proceso de transformación, sean comercializados en el mercado externo. Tal es el caso del jitomate que, procesado en forma de puré, pasta o jugo de tomate, se envía a Estados Unidos.

Desde el ángulo que contempla el monto de los gastos en el proceso de producción agrícola, los entrevistados dijeron invertir más en la compra de insumos; 83% de ellos así lo afirmó (véase el cuadro 15). Otros factores que inciden en la producción, como pago de mano de obra y transporte, fueron mencionados en segundo plano; menos de la mitad de los productores consideran que sus gastos mayores están en ese sentido. Los problemas más frecuentes, entre los productores agrícolas, respecto al manejo y continuidad en los procesos de comercialización abarcan: la inseguridad del mercado para determinados cultivos, a corto y mediano plazos (62% de ellos así lo asegura), la falta de financiamiento a ciertos productos agrícolas (61% del total) y la inexplicable variabilidad del arribo de época lluviosa y el registro de temperaturas muy bajas, dentro del contexto del clima semiárido de la zona.

CUADRO 15
Los Mochis: Gastos en el proceso de producción agrícola

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Pago de mano de obra	28	43.1
Comercialización	4	6.2
Permisos para exportar	6	9.2
Consumos	54	83.1
Transporte	29	44.6
Otros	13	20.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

La mayor parte de los agricultores de esta porción de Sinaloa cree que la agricultura comercial y de especulación que se practica en ella, seguirá como la columna vertebral de la economía regional, 46% de los entrevistados así lo afirmó (véase el cuadro 16); sin embargo, 46% de las respuestas también revela que habrá que buscar alternativas, tanto en el sentido de encontrar

nuevos vegetales que expandan e inyecten nuevo vigor a la economía agrícola de la región, como en operar con vistas a satisfacer mercados que hasta ahora no han sido explorados.

CUADRO 16
Los Mochis: Opinión del futuro agrícola en la zona norte de Sinaloa

	<i>Total</i>	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Se mantendrá como la base económica	65	30	46.2
Su tendencia es a disminuir	65	8	12.3
Se necesita la ayuda del gobierno	65	52	80.0
Se deben buscar otros mercados	65	30	46.2
El futuro es prometedor	65	19	29.2

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del norte de Sinaloa, 1992.

Por último, en cuanto al papel que Los Mochis desempeña ante los productores agrícolas, la casi totalidad de éstos declaró encontrar todos los satisfactores necesarios, tanto para la práctica de la agricultura como para la vida cotidiana de aquellos y sus familias. La mayoría de ellos acude a Los Mochis porque es la localidad más importante, más cercana a las zonas de producción agrícola; 72% de los entrevistados así lo expresó. Otra razón por la que Los Mochis se ha convertido en el centro urbano más importante del norte de Sinaloa es porque ofrece una diversidad de servicios y comercios que atienden a la agricultura a la par que ofrecen bienes y servicios para la población en general.

El papel de Los Mochis frente a su *umland-hinterland* agrícola es claro y diferenciable del que ejercen otras ciudades del noroeste de México que se emplazan, también, dentro de zonas agrícolas del orden de la del norte de Sinaloa. La competencia al norte entre Los Mochis y Ciudad Obregón, en Sonora y al sur entre Los Mochis y Culiacán, se define claramente en términos territoriales para cada una de ellas. Estas ciudades medias fungen como una localidad de función comercial típica dentro de sus importantes áreas agrícolas contribuyentes.

Tapachula

Funciones de la ciudad y productores agrícolas

En el Soconusco se entrevistaron 65 productores agrícolas. El área que se cubrió en este alzamiento abarcó desde el municipio de Mazatán, al noroeste de Tapachula, hasta los municipios fronterizos con Guatemala y los de las tierras altas de Unión Juárez y el propio de Tapachula. Ninguna publicación reciente, sobre el Soconusco, aborda el tema de investigación que ocupa a este estudio, por lo que la información que se examina, más adelante, es extraordinaria en ese sentido.

Entre los entrevistados hay ejidatarios (57% del total), pequeños y grandes propietarios; algunos de éstos tenían propiedades con más de cien hectáreas, en particular los cafecultores; los propietarios privados constituyen 43% de la muestra (véase el cuadro 17). Un tercio de los productores agrícolas era propietario de una superficie de cero a cinco hectáreas, y quienes eran dueños de más de 20 hectáreas conformaron 17% del total de la muestra (véase el cuadro 18).

CUADRO 17
Tapachula: Tipo de propietario agrícola

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Ejidatario	37	56.9
Pequeño propietario	13	20.0
Gran propietario	15	23.1
Total	65	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

CUADRO 18
Tapachula: Tamaño de la propiedad agraria

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
De 0 a 5 has	20	30.8
De 5 a 20 has	28	43.1
Más de 20 has	11	16.9
No contestó	6	9.2
Total	65	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

De los entrevistados en el Soconusco, 60% se dedica a la producción de café (véase el cuadro 19). En este grupo se incluye desde el pequeño propietario, que posee dos hectáreas, hasta algunos de los cafecultores más importantes de la región cuya propiedad rebasa, fácilmente, las cien hectáreas. En segundo término, se adscriben los productores de plátano, quienes representan 17% de los entrevistados y que también incluyen a una diversidad de propietarios, tanto ejidatarios como privados. El resto de la muestra se constituye por agricultores dedicados al cultivo de cacao, mango, limón y granos básicos como el maíz. En promedio, los entrevistados son productores agrícolas con cerca de 20 años en el sector, al igual que su contraparte, que respondieron a la encuesta en Los Mochis (véase cuadro el 20).

CUADRO 19
Tapachula: Tipo de cultivo por propietario

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Café	38	58.5
Cacao	11	16.9
Banano	8	12.3
Maíz	3	4.6
Caña de azúcar	2	3.1
Soya	1	1.5
Limón	1	1.5
Mango	1	1.5
Total	65	100.0
Fruticultores	61	93.8
Cerealeros	4	6.2
Total	65	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

CUADRO 20
Tapachula: Antigüedad como agricultor

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Menos de 5 años	1	1.5
De 5 a 10 años	21	32.3
Más de 10 años	40	61.5
No contestó	3	4.6
Total	65	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

Tapachula es, por su equipamiento en cuanto a infraestructura social y económica, un sitio de convergencia para los productores agrícolas que buscan servicios y comercios especializados, con el fin de continuar y expandir su producción. Sin embargo, hay algunos sectores donde no es clara esta función urbana. Por ejemplo, la mayoría de los productores agrícolas del Soconusco no acude a Tapachula en busca de servicios de almacenamiento (véase el cuadro 21); esto se debe, quizá, a la naturaleza de la producción agrícola (café y banano) que no necesita, forzosamente, de bodegas, en las etapas primarias de comercialización. Sólo 6% de los entrevistados dijo utilizar bodegas dentro de Tapachula; se trata, en definitiva, de productos de frutas como el limón y el mango.

En contraste con lo anterior, un tercio de los entrevistados va a Tapachula porque en ella se localizan los establecimientos encargados de procesar su producción agrícola (véase el cuadro 21). Tal es el caso particular de los cafeticultores que llevan su producto a los beneficios de las zonas del centro y la periferia de Tapachula, para convertir el grano en café susceptible de venta en el mercado, tanto nacional como externo. Si se relaciona esta situación con el porcentaje de entrevistados que declaró dedicarse al cultivo del café (60%), se hace evidente que cerca de la mitad de los cafeticultores que no acude a Tapachula a procesar su producción se debe a la falta de transporte o a la presencia de intermediarismo en la región en cuanto a la comercialización del grano.

En el ámbito de los servicios bancarios, Tapachula atrae aproximadamente 60% de los productores agrícolas, quienes tienen relación con instituciones como Banamex, Bancomer y Banrural, pero especialmente con este último (véanse los cuadros 21 y 22). En el plano de la adquisición de insumos para la práctica agrícola, 74% de los entrevistados realiza sus compras en los comercios especializados del centro de Tapachula que ofrecen semillas mejoradas, herramientas de trabajo, insecticidas y fertilizantes. La mayor parte de los insumos que necesitan los productores agrícolas del Soconusco son de fabricación nacional; sólo 12% adquiere insumos de procedencia extranjera.

CUADRO 21
Tapachula: Razones por las que los agricultores
acuden a la ciudad en busca de bienes y servicios

	<i>Total</i>	<i>Sí</i>	<i>%</i>	<i>No</i>	<i>%</i>
De almacenamiento	65	5	7.7	60	92.3
Procesar su producción	65	24	36.9	41	63.1
Servicios bancarios	65	38	58.5	27	41.5
Insumos agrícolas	65	48	73.8	17	26.2
Para exportar su producción	65	17	26.2	48	73.8
Trámites ante el gobierno	65	19	29.2	46	70.8
Comercios especializados	65	28	43.1	37	56.9

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

CUADRO 22
Tapachula: Relación de los agricultores
con organismos del Estado

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Conasupo	15	23.1
Banrural	36	55.4
Prónal	6	9.12
SRA	29	44.6
Fertimex	21	32.3
SARH	32	49.2
Fira	12	18.5
Otros	11	16.9

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

Cerca de tres cuartas partes de los entrevistados asintió a la pregunta: ¿acude usted a Tapachula por ser ésta la primera escala en el proceso de exportación de su producción agrícola? Esto evidencia el significado del mercado externo para la agricultura del Soconusco y de Tapachula como la ciudad hacia donde se canaliza, *primero*, la producción agrícola. La presencia de las asociaciones y empresas bananeras, la unión de productores de café y sus correspondientes beneficios dentro de

la trama urbana, así como la existencia de otros organismos que se vinculan a la comercialización externa de los cultivos del Soconusco, sitios en Tapachula, son responsables en parte, de tal situación.

Respecto a si los productores agrícolas tienen que dirigirse a Tapachula para realizar gestiones de carácter administrativo frente al gobierno federal, se observa que la mayor parte (más de 70%) no acude a dicha ciudad por estos motivos. Por otra parte, dos tercios del número de entrevistados no se dirige a Tapachula para realizar compras de bienes de uso y consumo; en este sentido, es interesante marcar la diferencia que existe entre Los Mochis y Tapachula, mientras que en la primera el predominio comercial (de negocios al menudeo asentados en Los Mochis) es indiscutible, las localidades alrededor de Tapachula desempeñan un papel importante en cuanto a abastecimiento de bienes de uso y consumo a la población local. No obstante, hay que señalar que los comerciantes al menudeo de las localidades del *umland-hinterland* de Tapachula se abastecen en comercios, que venden al mayoreo, ubicados en ésta.

En este contexto, la mayor parte de los productores agrícolas del Soconusco (66% del total) viajan, por lo menos una vez a la semana, a Tapachula por cualquier motivo: en búsqueda de servicios bancarios, de comercios especializados en la venta de insumos agrícolas o por la necesidad de hacer gestiones ante el gobierno federal o estatal. Sólo cerca de 10% de los entrevistados se desplaza a Tapachula con una frecuencia menor a una vez por semana.

Apoyo a la agricultura regional por parte del Estado

En general los productores agrícolas contactados en el Soconusco no han visto incrementar su propiedad agrícola en el último quinquenio. En promedio, se trata de propietarios que tienen casi 22 hectáreas destinadas a la producción agrícola, en un *continuum* de propiedad de dos, hasta cerca de 200 hectáreas.

En contraste con lo observado en la zona agrícola circundante a Los Mochis, los predios propiedad de los agricultores

del Soconusco no han sido beneficiados con obras de riego, al menos hasta el momento de levantar la información (véase el cuadro 23). Casi las tres cuartas partes de los entrevistados no dispone de agua de riego. Se trata, pues, de una agricultura temporalera que se relaciona fuertemente con el cultivo de granos básicos y café; a pesar de la dependencia que se establece entre régimen de lluvias y agricultura en el Soconusco, el tipo de clima permite tener una cierta seguridad en cuanto al aporte total de lluvia y la estacionalidad de ésta. De hecho, el sur de Chiapas es de las zonas más lluviosas del país, con cerca de 4 000 milímetros anuales de precipitación en las zonas de la sierra. El cultivo más beneficiado con la presencia del riego en el Soconusco es el banano. La mayoría de los entrevistados que manifestó tener sus tierras irrigadas se dedica a la producción de plátano, en particular en las tierras bajas de los municipios de Tapachula, Suchiate y Frontera Hidalgo.

La casi totalidad de los agricultores del Soconusco no utiliza las bodegas oficiales para almacenar su producción, a pesar de que en las inmediaciones de Tapachula, y aun dentro de la propia trama urbana, se ubican silos y almacenes administrados por Andsa y Conasupo (al menos hasta 1991). Más de la mitad de los productores agrícolas del Soconusco ha sido beneficiario de créditos oficiales otorgados al campo, la totalidad de ellos los ha obtenido a través de Banrural e Inmecafé, hasta antes de su desaparición en 1992 (véase el cuadro 23). En este sentido, la relación entre productores agrícolas del Soconusco e instituciones gubernamentales que tienen que ver con el apoyo a la agricultura es más estrecha con Banrural (55% de los entrevistados); con la SARH, por la promoción que ésta hace a partir de los técnicos y extensionistas adscritos al Distrito de Desarrollo Rural 08; con Fertimex, por la adquisición de insumos para la práctica agrícola, y con Conasupo, por la venta de granos a esta institución; en todos los casos más de una cuarta parte de los agricultores están relacionados con estos organismos gubernamentales (véase el cuadro 22).

En otro orden de ideas, 85% de los entrevistados dijo que el acceso a su propiedad se produce a través de caminos rurales (véase el cuadro 23); algunos de éstos han sido recientemente pavimentados, en particular los que suben hacia las faldas de la sierra sembradas de café; ya se indicó, por ejemplo, que el ca-

mino Tapachula-Nueva Alemania ha sido asfaltado para poder comunicar a las zonas productoras de café con los beneficios situados en aquella ciudad. A pesar de ello, la mayor parte de los caminos de acceso a las zonas agrícolas no son transitables todo el tiempo, lo cual es un obstáculo para hacer llegar la producción cerealera o frutícola a Tapachula.

CUADRO 23
Tapachula: Infraestructura y crédito agrícola

	<i>Total</i>	<i>Sí</i>	<i>%</i>	<i>No</i>	<i>%</i>
Disponibilidad de riego	65	17	26.2	48	73.8
Acceso a la propiedad por camino rural	65	55	84.6	10	15.4
Beneficiario de créditos oficiales	65	34	52.3	31	47.7

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

En el renglón de las exportaciones, la inmensa mayoría de los productores agrícolas soconusquenses piensa que el Estado no los apoya; 85% de ellos así lo externó. Se dice que las instituciones oficiales no están interesadas en ofrecer respaldo, ni económico ni legal a la exportación de los cultivos regionales. Sin embargo, en la práctica, tanto los cafeticultores como los bananeros producen fundamentalmente con vistas a exportar, independientemente del apoyo que dé el gobierno federal en ese sentido. Paralelamente, la mayor parte de los encuestados (55%) comentó saber que el gobierno de la República ha dado apoyo a la agricultura, en particular en el último decenio. Casi 40% del total de agricultores contactados cree que el Estado ha intervenido adecuadamente para apoyar la práctica de la agricultura en el Soconusco, en especial con los nuevos planes de ampliar la frontera agrícola a través del Plan Hidráulico de la Costa de Chiapas y la pavimentación de caminos rurales. Únicamente 15% de los productores entrevistados piensa que la actuación federal en el renglón agrícola de la región "es mala" (véase el cuadro 24).

CUADRO 24
Tapachula: Cómo actúa el gobierno federal
en el apoyo a la agricultura regional

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Bien	24	36.9
Regular	10	15.4
Mal	16	24.6
No contestó	15	23.1
Total	65	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

Los actores sociales de la producción agrícola

La agricultura del Soconusco, en comparación con la descrita en el norte de Sinaloa, parece ser más estática en cuanto a cambios constantes en el tipo de producción agrícola. Un poco más de las cuatro quintas partes de los productores soconusquenses siempre ha sembrado lo mismo (véase el cuadro 25). Aquí es importante indicar que la naturaleza de los cultivos que prevalecen en el Soconusco es responsable de tal situación; se trata de cultivos perennes, como el café y el banano, mismos que pueden producir por largos periodos agrícolas. De esta manera, es antieconómico para el cafecultor o bananero, cambiar constantemente de cultivo. Los agricultores aducen que se dedican a una determinada producción porque el medio geográfico-físico así lo favorece.

El número de trabajadores que, en promedio, emplean los productores agrícolas entrevistados es superior a 45. Esto es un reflejo claro de la necesidad de utilizar una fuerza de trabajo numerosa en las plantaciones de café y banano, pero particularmente en las primeras. En el trabajo de campo se visitaron fincas cafetaleras en la sierra como Monte Perla, Maravillas y Argovia, donde llegan a emplearse hasta 600 personas en la época de recolección. A diferencia de la zona agrícola aledaña a Los Mochis, en las tierras de cultivo del Soconusco, se produce una migración intensa y constante de trabajadores guatemaltecos (y centroamericanos, en general) que se dirige a las

plantaciones de café y, secundariamente, a las fincas bananeras. De los entrevistados, 90% señaló que su fuerza de trabajo, empleada en el periodo de cosecha, es básicamente temporal (véase el cuadro 26).

CUADRO 25
Tapachula: Cultivos agrícolas y su permanencia

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
¿Ha sembrado siempre lo mismo?		
Sí	54	83.1
No	11	16.9
Total	65	100.0
Si no, ¿qué cultivo fue el que le interesó?		
Maíz	4	36.4
Algodón	4	36.4
Yuca	2	18.2
Papaya	1	9.1
Total	11	100.0
¿Por qué dejó de sembrarlo?		
No era rentable	5	45.5
Era baja su producción	1	9.1
Mala comercialización	2	18.2
Buscaba mejores cultivos	3	27.3
Total	11	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

CUADRO 26
Tapachula: Procedencia y permanencia de los trabajadores agrícolas

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Procedencia		
Local	11	16.9
Regional	17	26.2
Guatemaltecos	39	60.0
Permanencia		
Temporal	58	89.2
Permanente	6	9.2
No contestó	1	1.5

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

La mayor parte de los agricultores entrevistados cuenta con transporte propio para movilizar sus productos, preferentemente hacia Tapachula (55% de quienes respondieron la encuesta así lo afirmó). Los vehículos de los cuales disponen estos productores son “trocas” y camiones refrigeradores (para el caso particular de los bananeros). La parte restante de los agricultores depende de que los intermediarios, o “coyotes”, acudan a la zona de producción para poder movilizar los productos. El destino final de la producción agrícola del Soconusco es variado: desde la Central de Abasto de la ciudad de México, para productos como el plátano y otros frutales, hasta mercados externos: Estados Unidos, Japón y Corea del Sur, para el café y el plátano.

Los gastos mayores en el proceso de producción agrícola en el Soconusco, de acuerdo con la opinión de los entrevistados, se relacionan con el pago de la numerosa fuerza de trabajo que se emplea en fincas y plantaciones; 80% de las respuestas así lo confirma (véase el cuadro 27). También 45% de los productores agrícolas señaló a los insumos, tales como semillas, fertilizantes e insecticidas, como el segundo sector más importante en cuanto a gastos en la producción agrícola.

CUADRO 27
Tapachula: Gastos en el proceso de producción agrícola

	<i>Total</i>	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
Pago de mano de obra	65	52	80.0
Comercialización	65	4	6.2
Insumos	65	29	44.6
Transporte	65	4	6.2
Otros	65	3	4.6

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

La mayoría de los agricultores que respondieron la encuesta, no pertenecen a ninguna asociación de productores (65% del total). El resto es miembro de asociaciones como la Aso-

ciación Agrícola de Productores de Plátano del Soconusco, de la Unión de Productores de Café del Tacaná, Sociedad Izapa (productores de soya y algodón), Asociación Local de Cacaoteros, entre otras. La diversidad de cultivos en la región explica la existencia de más de diez organizaciones de productores agrícolas cuyas sedes se ubican en la ciudad de Tapachula.

Entre los problemas más apremiantes a los que se enfrentan los agricultores soconusquenses se mencionaron de manera especial los referidos al financiamiento de la actividad agrícola, bien por parte de inversiones autorizadas por organismos gubernamentales o por instituciones de crédito privadas; 70% de los productores opina que éste es el problema mayor del agro en el Soconusco. Otro de los obstáculos al desarrollo de la agricultura regional es el que se relaciona con los procesos de comercialización de los cultivos; un poco más de 60% de los productores aseveró que la mayor dificultad para la expansión y sostenimiento de la agricultura regional se involucra con los procesos de compra-venta y traslado de productos del campo a la ciudad de Tapachula, a pesar de los esfuerzos recientes del gobierno federal por tratar de subsanar tal situación.

En ningún momento se indicó que la agricultura regional enfrentara problemas de reclutamiento de mano de obra, aunque los habitantes originarios del Soconusco no quieren ingresar a las filas de la fuerza de trabajo agrícola asalariada. Tampoco se mencionaron problemas derivados de la naturaleza de las condiciones climáticas imperantes en la zona, a diferencia de lo que opinan los agricultores del norte de Sinaloa. La falta de riego, a pesar de que la mayoría de los productores agrícolas del Soconusco no dispone de éste, no fue señalada como una barrera a la expansión de la agricultura.

Tapachula es la ciudad donde el productor agrícola del Soconusco encuentra todo lo que necesita para el desempeño de su actividad. La inmensa mayoría estuvo de acuerdo en que esa ciudad funge como centro de comercio y servicios especializados, para su zona circundante, que atienden a la agricultura (véase el cuadro 28). Sólo 6% de los entrevistados piensa que en Tapachula hacen falta servicios altamente especializados en el manejo y comercialización de los productos agrícolas hacia fuera del Soconusco: se trata, en general, de los productores

más poderosos, a quienes les gustaría contar con una mayor variedad de servicios destinados a la práctica agrícola.

CUADRO 28
Tapachula: Relación de los productores agrícolas
con la ciudad de Tapachula

	<i>Total</i>	<i>Sí</i>	<i>%</i>	<i>No</i>	<i>%</i>
¿Tapachula es el centro regional de abasto para el productor agrícola?	65	61	93.8	4	6.2

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

Dos factores, la experiencia y antigüedad de los productores del Soconusco, los obligan a pensar que, en el futuro inmediato, la agricultura continuará como el eje a partir del cual se estructure la actividad económica regional. De los agricultores, 10% cree que el sector agrícola soconusquense presenta una tendencia a la baja, opinión que es más generalizada entre los productores de pequeñas propiedades (véase el cuadro 29).

CUADRO 29
Tapachula: Opinión del futuro agrícola en la zona
del Soconusco

	<i>Valores absolutos</i>	<i>Valores relativos</i>
¿Se mantendrá como la base económica?	58	89.2
¿La tendencia es a disminuir?	7	10.8
Total	65	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona agrícola del Soconusco, Chiapas, 1992.

La función que desempeña Tapachula para la región del Soconusco es fundamental para el crecimiento y continuidad

de la agricultura regional. De continuar como hasta ahora, se prevé que Tapachula decline como ciudad que concentra la mayor actividad terciaria en la región, misma que se encauza a atender y satisfacer las necesidades de la población que vive de la agricultura y de la que habita en la propia ciudad.

En suma, aunque la relación entre Tapachula y su *umland-hinterland* es evidente, no se observan flujos tan intensos como los detectados entre Los Mochis y su área circundante. Una posible explicación a ello radica en la existencia de localidades que embonan perfectamente en el arquetipo de los pueblos de México, mismos que presentan una dinámica comercial propia, de impacto meramente local y que se ubican cerca de Tapachula, a diferencia de Los Mochis, localizada en una zona de asentamientos creados recientemente y que no poseen tales características. En tal caso estarían sitios como Huixtla, Unión Juárez y Escuintla, que si bien no compiten con Tapachula en *el ámbito regional*, sí lo hacen en el municipal y local. Esta situación de relativa competencia, en lugar de restar importancia al papel económico de Tapachula en el Soconusco, lo refuerza ya que los mencionados sitios, y la totalidad del ámbito rural de la región, gravitan (de todas formas) alrededor de la vida económica de Tapachula.

REFLEXIONES FINALES

Se presentan en esta parte del trabajo algunas ideas, derivadas de la exposición de los capítulos anteriores, acerca de la funcionalidad que desempeñan Los Mochis en el norte de Sinaloa y Tapachula en el Soconusco, respecto a las zonas agrícolas circundantes.

- 1) Las ciudades seleccionadas para evaluar el impacto que ha tenido el crecimiento de la actividad agrícola sobre el territorio tienen algunos elementos en común: primero, son ciudades medias rodeadas de un espacio agrícola intensamente ocupado y cuya producción se encauza, en gran proporción, al mercado internacional; segundo, el volumen de población que potencialmente puede ingresar al nivel de intercambio entre ciudad y región agrícola es aproximada-

mente el mismo, cerca de 550 000 personas; tercero, las dos zonas de estudio no registran ninguna otra actividad económica importante, aparte de la agricultura, ni siquiera por el hecho de encontrarse próximas al mar. Finalmente, ambas ciudades no tienen competencia en sus propios ámbitos territoriales que provenga de otra ciudad media, es decir, tanto Los Mochis como Tapachula han conformado sus propios *umlands-hinterlands* en regiones ausentes de población urbana importante, que no se trate de las propias ciudades medias en estudio.

- 2) De acuerdo con los datos derivados de las encuestas, las entrevistas sostenidas con empresarios agrícolas, las observaciones de campo, y las realizadas dentro de cada una de las ciudades en estudio, se puede afirmar que tanto hacia Los Mochis como hacia Tapachula convergen flujos económicos generados por la necesidad de movilización de la producción agrícola de las respectivas áreas de influencia (*umlands-hinterlands*). En otras palabras, ambas ciudades cumplen con su función de ser ciudades mercado-regional. En el caso de Los Mochis la delimitación de tales áreas de influencia obedece a factores de índole económico; y en el Soconusco a su consistente relación entre las áreas agrícolas irrigadas y los elementos geográficos-físicos y económico-políticos tales como, que es frontera con Guatemala, la presencia de la sierra, y la diferenciación entre zonas agrícolas y ganaderas a lo largo de la costa chiapaneca.
- 3) En las últimas dos décadas, el apoyo que ha dado el Estado a la agricultura de ambas zonas se ha dirigido, básicamente, a un sector que produce hortalizas en el norte de Sinaloa y a una agricultura tropical en el caso del Soconusco. A pesar de que los dos tipos de agricultura son distintos, en cuanto al tipo de producto obtenido, la inversión federal hacia estas regiones ha tenido como finalidad respaldar y asegurar la continuidad de la producción y productividad de cultivos altamente rentables (por cuestiones de índole natural, de fuerza de trabajo e insumos baratos) que, coyunturalmente, tienen un mercado externo seguro.
- 4) En tal contexto se ha favorecido ampliamente a un grupo pequeño de productores agrícolas en ambas zonas: a los horticultores (en especial los tomateros) de Los Mochis y a los

cafeticultores y bananeros del Soconusco. Se agudizan, así, las diferencias entre los “productores-empresarios agrícolas”, y algunos ejidatarios en el caso del norte de Sinaloa, que disponen de una práctica moderna, eficiente, de especulación y los pequeños propietarios, *de facto*, y la mayoría de los ejidatarios que se dedican, en gran parte, a la producción de granos y cultivos de consumo extendido dentro del mercado nacional. Estos productores poco se han beneficiado con las recientes acciones del Estado en cuanto a la actividad agrícola, en ambas regiones.

- 5) Los Mochis y Tapachula son sitios hacia donde convergen las necesidades de exportación de los productores agrícolas, al menos en las primeras fases de la comercialización de los productos tales como el café y el banano en el caso de Tapachula y las hortalizas, fundamentalmente jitomate, en Los Mochis. Sin embargo, las economías de ambas ciudades dependen de los designios del mercado internacional en cuanto al precio de los productos que se obtienen tanto en el norte de Sinaloa como en el Soconusco.
- 6) Ambas ciudades cuentan con una importante infraestructura social y física de apoyo a la práctica agrícola; sin embargo, no existe un sector pecuario de significado local, ni en el Soconusco ni el norte de Sinaloa. Tampoco se prevé que se establezca en los próximos años. El predominio de la agricultura, frente a otras actividades económicas, en cuanto a ser el eje a partir del que se articula toda la economía no cederá espacio en las dos regiones, en el futuro inmediato, a pesar de los avatares de los precios del café y de las hortalizas en el mercado externo.
- 7) En términos generales, la funcionalidad de ambas ciudades medias, seleccionadas para el presente estudio, es aceptable para atender las necesidades tanto de los productores agrícolas como de la población urbana de los dos sitios. No obstante los esfuerzos realizados por los dueños del capital agrícola por diversificar las actividades económicas dentro de cada uno de los *umlands-hinterlands*, hasta ahora no se cuenta con importantes proyectos para expandir y crear nuevas fuentes de empleo que estén relacionadas con otros sectores como, por ejemplo, el turismo. En este plano, Tapachula presenta mejores perspectivas por

su proximidad con Guatemala y la diversidad de paisajes naturales del Soconusco. Los Mochis también tiene posibilidades, pero de menor significado, ya que es la puerta de entrada a la Sierra Tarahumara.

- 8) Por último, el apoyo federal que se ha dado a la práctica agrícola de las dos zonas, se encuentra en un contexto de insuficiencia alimentaria y de importaciones masivas de productos agrícolas básicos. Se apoya a ambas ciudades, a través de inversiones en la infraestructura física y social con las que disponen actualmente, lo cual está en la base del crecimiento poblacional y la expansión de la economía urbana. Esto, a su vez, incrementa el número y la intensidad de los flujos entre la ciudad y su *umland-hinterland*. Aun así, queda todavía por resolver el problema más grave de la agricultura nacional de los últimos tres decenios: la producción masiva y satisfactoria de productos básicos. Tanto el norte de Sinaloa como el Soconusco, ofrecen ventajosas perspectivas en este sentido si lo que se quisiera lograr fuera resolver tales problemas estructurales de la economía agrícola nacional.

2. LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LAS CIUDADES MEDIAS: MEXICALI Y AGUASCALIENTES

La distribución geográfica “más” equitativa del crecimiento demográfico y económico se ha convertido recientemente en un objetivo político de los gobiernos centrales, locales y regionales o estatales en la mayoría de los países en desarrollo. Se ha introducido ya de manera operativa en los planes y políticas de desarrollo urbano de México desde hace quince años, el Plan Nacional de Desarrollo Urbano (PNDU, 1978), y en diferentes momentos en algunos gobiernos de la región latinoamericana. Se ha intentado con ello contrarrestar una tendencia que parecía secular y perversa hacia la concentración (en una región central o una sola metrópoli), interpretada, por unos, como costosa para la economía nacional y, por otros, como necesaria (políticamente) y eficiente (económicamente)¹ en las primeras etapas de integración y desarrollo nacionales.

La diferencia entre la gran metrópoli y el resto de localidades se ve reflejada en la mayor participación de aquella en la inversión de infraestructura, más intensa actividad productiva, recursos humanos más calificados, mayores ingresos *per cápita*, más oportunidades de trabajo, acceso a servicios y amenidades. Lo anterior da lugar a movimientos de la población hacia la gran metrópoli que resulta en una sobrecarga demográfica que reduce severamente la capacidad de su economía local y del gobierno de la ciudad para proveer empleo y ofre-

¹ Ejemplos clásicos de esta segunda posición son Alonso (1971) y Mera (1973).

cer suficientes servicios sociales (bienestar), además de dejar al resto del país sin recursos humanos y de capital.²

Este proceso ha inhibido el crecimiento de las ciudades pequeñas y medianas.³ Sin embargo, no existe evidencia empírica suficiente que permita concluir que una descentralización y desconcentración de la población y de las actividades productivas del centro a la periferia daría lugar necesariamente a una mayor eficiencia económica en el plano nacional.⁴ No es

² Algunas ideas que aquí se expresan fueron desarrolladas originalmente en Graizbord (1985).

³ No es fácil la delimitación entre ciudades medias y pequeñas. El tamaño de la población no representa lo mismo en todos los países. De esta forma no es seguro que por ejemplo el rango de localidades de 20 a 100 000 habitantes represente en todos los casos a las ciudades pequeñas. Habría que complementar este criterio con otros relacionados con las funciones sociales y económicas que desempeñan, puesto que es posible pensar que ciudades con el mismo tipo de funciones puedan satisfacer poblaciones de diferente tamaño y viceversa. En el caso de las intermedias, no existe un rango preciso, ya que se habla en ocasiones de 50 a 100 000 habitantes hasta 250 o 500, pero siempre de menos de un millón. Los límites dependen del volumen de la población urbana nacional, del número de localidades existentes y otras características del sistema de ciudades (véase Richardson, 1980). En cuanto a su localización, tanto las ciudades medias como las pequeñas pueden desempeñar diversas funciones no necesariamente excluyentes. Así, por ejemplo: a) pueden estar vinculadas a actividades agrícolas y, una vez identificadas como tales, servir de soporte al desarrollo rural; b) actuar como satélites de las grandes zonas metropolitanas y cumplir como receptoras de la migración del campo a la ciudad y así servir para alcanzar una más balanceada distribución de la población urbana en el país y; c) cumplir diversos propósitos y en un momento dado, constituirse en centros que articulan las relaciones funcionales interurbanas así como entre el campo y la ciudad. Desde este punto de vista se concibe el territorio nacional organizado en un sistema de ciudades de distintos tamaños y funciones que de hecho resulta ser el "objeto de las políticas públicas".

⁴ No es definitivo el argumento que señala que las grandes ciudades son ineficientes económicamente, puesto que, no todos los costos y beneficios pueden medirse. Asimismo, un argumento de tal naturaleza depende de la existencia o ausencia de un número importante de ciudades en el país, así como del nivel de urbanización. Por ejemplo, las pequeñas localidades (20 000 o más) pueden ser de suma importancia para una estrategia de crecimiento económico, mientras que en el caso de altos niveles de urbanización y en sistemas urbanos de alta primacía, las localidades mayores (250 000 habitantes o más) constituyen probablemente una mejor opción para una estrategia de "descentralización concentrada" (propuesta por Rodwin desde los años sesenta) de la población y de las actividades económicas en el plano nacional.

claro, por ejemplo, que las empresas perciban ventajas locacionales positivas en localidades medias y pequeñas o no metropolitanas. Las razones son obvias: existen importantes variaciones geográficas así como sectoriales que hacen que los factores de localización, regionales y locales, no resulten siempre atractivos para las empresas. La oferta de trabajo, su calificación y productividad, la calidad ambiental, las fuentes de energía, el transporte y los mercados, como factores locacionales en el ámbito regional, y el equipamiento y las amenidades, los mercados de vivienda y de tierra para la industria en el local, dejan mucho que desear y no son comparables con lo que se ofrece en las regiones metropolitanas.

A pesar de esta situación, tanto las ciudades pequeñas como las intermedias juegan un papel cada vez más importante en el desarrollo nacional, en la formulación de políticas y estrategias de urbanización y en la distribución regional (descentralización) de las actividades económicas. Si bien la mayoría de estas ciudades se asemejan entre sí por la carencia en ellas de una planta industrial suficientemente grande o consolidada, la carencia relativa de servicios y de factores que den lugar a economías de localización y de urbanización, sus posibilidades de desarrollo dependerán paradójicamente de sus diferencias y particularidades. Estas son claramente identificables al comparar sus tasas de crecimiento demográfico; tamaño y densidad de su población; nivel de urbanización y funciones urbanas; características de su desarrollo económico y de su planta productiva; niveles de inversión pública y capacidad administrativa del gobierno local, etcétera.

Con estas variables en mente se presenta aquí el análisis de dos ciudades industriales de tamaño medio: *Mexicali*, localizada en el extremo norte de la región fronteriza noroeste de México y *Aguascalientes*, en la región centro-norte del país. Ambas fueron designadas por el Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda (PNDUV) de 1984 para recibir apoyo industrial en la estrategia de desarrollo de las ciudades medias del país. Se ha dividido la presentación en cinco apartados además de esta introducción. En el primero se resumen los aspectos relevantes de la política de desarrollo urbano industrial enfatizando lo que propone, entre otros, el PNDUV 1984, el Programa Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) de 1979 y los

programas y acciones financieras de Nacional Financiera (Nafinsa). El segundo apartado constituye una síntesis de los factores tradicionales de localización industrial y el impacto espacial que han tenido los cambios tecnológicos, la “nueva división internacional del trabajo” y la globalización reciente de las economías nacionales. En el tercero se hace referencia somera a algunos aspectos del crecimiento demográfico y económico de las dos ciudades, se describe el perfil de la planta industrial manufacturera de cada ciudad con base en los rasgos más sobresalientes que resultan de una encuesta que se realizó en Mexicali y Aguascalientes a establecimientos industriales, en enero y mayo de 1992, respectivamente. Finalmente, en el quinto apartado se concluye con algunas reflexiones que resultan de comparar estas ciudades y se ofrecen sugerencias para el diseño de políticas que aseguren su futuro económico.

INSTRUMENTOS DE POLÍTICA Y ESTRATEGIAS DE DESCENTRALIZACIÓN URBANO-REGIONAL EN MÉXICO

Las políticas de industrialización en nuestro país no son recientes. Datan de los años cincuenta y aun antes.⁵ Lo nuevo es, en algunos casos, su orientación territorial y la consideración de variables espaciales. Esta preocupación por la localización, por el *dónde* de la actividad industrial, aparece al mismo tiempo que el interés del Estado por el desarrollo urbano y la distribución geográfica de la población. En efecto, un año después que se publicó el primer Plan Nacional de Desarrollo Urbano (PNDU) en 1978, se dio a conocer el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI). Por primera vez en México, se propuso una regionalización que indicaba cuáles serían las áreas geográficas donde se deseaba fomentar la actividad industrial. En este apartado presentamos una selección de los planes e instrumentos de política que los distintos gobiernos han inten-

⁵ Véase el texto de Story (1990) sobre la relación entre el sector industrial (los empresarios) y el Estado (el poder y la política) en México.

tado instrumentar para guiar, influir o controlar el desarrollo urbano-industrial del país.⁶

Ley General de Asentamientos Humanos (LGAH), 1976

La primera gran iniciativa para intervenir en el ordenamiento territorial y el desarrollo urbano del país fue la Ley General de Asentamientos Humanos (LGAH) de mayo de 1976. La mayoría de los estudiosos la reconoce como un avance en la historia de la planeación en México pues permitió, por un lado, “homogeneizar” la legislación en los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal) y, por otro, normar y servir de marco de referencia legal a los instrumentos de política de desarrollo urbano que de ella se desprendieron. En efecto, la LGAH tenía por objeto: 1) establecer la concurrencia de municipios, entidades federativas y gobierno federal para la ordenación y regulación de los asentamientos [humanos] en el territorio nacional; 2) fijar normas básicas para su planeación (fundación, conservación, mejoramiento y crecimiento), y 3) definir los principios conforme a los cuales el Estado ejercería sus atribuciones respecto de la provisión, usos, reservas y destinos de áreas y predios.

Entre otros, uno de los efectos principales de la LGAH en lo político es quizá “el haber sido un factor decisivo del incremento de las instancias gubernamentales de planeación física [...] dándole a la administración de lo urbano (tanto en lo federal como en el ámbito del municipio) rango y peso político [...] que antes no tenía”. “En cuanto a la práctica política, la promulgación de la ley abrió paso al debate sobre los derechos y la participación ciudadana en materia de asentamientos humanos” “[...] aunque (como es natural) no todos los grupos o clases sociales se han beneficiado de la misma forma ni obtenido ventajas al respecto”.⁷

⁶ Varios autores desde una perspectiva espacial han procurado sistematizar los esfuerzos sexenales al respecto; véase Aguilar (1989; 1991) y Garza (1980; 1983; 1989; 1992). Para este apartado me apoyo principalmente en el primero de ellos y en Garza (1983).

⁷ Para una discusión formal y sustantiva de la LGAH, véase Ramírez (1989).

Creación de la banca central y la banca de desarrollo

No todos los instrumentos de política a los que hacemos referencia se derivan directamente de la LGAH de 1976. En principio aquellas que tienen origen sectorial siguen una línea que se inició en México antes de la promulgación de esta ley (Mosk, 1950; Vernon, 1963; Reynolds, 1970; Solis, 1970; Hansen, 1974). Ya desde 1916 se tomaban medidas arancelarias e impositivas. En 1925 se creó el Banco de México (Banco Central) y en 1933 el Banco Nacional de Desarrollo que conocemos como Nacional Financiera (Nafinsa). Éste tenía como uno de sus principales objetivos proporcionar financiamiento bancario a la actividad económica. Durante la segunda guerra mundial se promulgó la primera Ley de la Industria Manufacturera (1941) relacionada con la exención de impuestos, y en 1944 se dieron a conocer, en adición a previos aranceles, controles a la importación. Para 1954, en franco proceso de industrialización del país, se promulgó la Ley para el Desarrollo de las Industrias Nuevas y Necesarias, lo que dio "pie" a la constitución de fondos crediticios a través de varios fideicomisos a cargo de Nafinsa, para promover el desarrollo industrial. Sin embargo, fue a partir de 1976 cuando se inició una nueva fase en la historia de las políticas del desarrollo urbano-industrial en México (Story, 1990; Hamilton, 1982; Garza, 1989).

Plan Nacional de Desarrollo Urbano (PNDU), 1978-1982

En 1979, la entonces Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas (SAHOP) publicó finalmente el Plan Nacional de Desarrollo Urbano (PNDU) con fecha de 1978 previsto por la mencionada LGAH. Este tenía los siguientes objetivos: 1) desalentar significativamente el crecimiento de la ZMCM y ordenar y regular las principales metrópolis de México; 2) estimular el crecimiento de las ciudades intermedias como centros industriales o de servicios regionales, e 3) integrar a través de ciudades pequeñas (centros "rural-urbanos") a las áreas rurales para apoyar a la población dispersa. Se proponía, además, el uso selectivo de recursos definiendo zonas y centros de población prioritarios: se eligieron diez zonas en términos de su capaci-

dad para absorber población, de su localización en relación con los recursos naturales y de favorables perspectivas para crear empleo y desarrollar sus sectores productivos.

La elección de un número excesivo de lugares para la asignación de recursos: 25 centros de población en diez zonas, más 55 explícitamente referidos como centros de población prioritarios (en total 80), resultó una clara contradicción con el enfoque selectivo. El plan, además, no contenía indicaciones de cómo las inversiones deberían jerarquizarse y distribuirse entre las áreas o ciudades seleccionadas (Graizbord, 1984).

Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI), 1979

Este plan se publicó en 1979. Sus objetivos generales fueron básicamente tres:

- 1) Crear empleo masivo,
- 2) incrementar el PIB,
- 3) proporcionar un nivel mínimo de bienestar social a la población.

Específicamente se propuso que la concentración industrial en el Valle de México sería reducida de 50% del total nacional a 40% para 1982. El Plan fijó prioridades para aquellas actividades industriales a las que pretendía dar apoyo, y estableció una regionalización que buscaba normar la localización industrial en el país.

Se determinaron para ello tres zonas:

- Zona I. Preferencial: conformada por la zona IA (puertos industriales) y la zona IB (áreas costeras, áreas fronterizas y algunas ciudades del interior).
- Zona II. De prioridades estatales. Se dejaba al criterio de los gobiernos estatales el "control" de su territorio para la implantación de industrias.
- Zona III. De crecimiento controlado y regulado, subdividida a su vez en dos: la zona IIIA que contenía al Distrito Federal y sus alrededores y la zona IIIB que incluía algunos municipios de los estados colindantes con la zona IIIA.

Esta regionalización no resultó igual a la del PNDU en relación con el papel que asignaba a Guadalajara y Monterrey, pues mientras el PNDU las consideraba como zonas de control el PNDI ni siquiera las mencionaba. Vagamente se les consideraba en la zona II y, por tanto, con derecho a asistencia gubernamental. Así, no sólo no se aplicaron desincentivos en ellas sino que, por el contrario, se estimulaba su crecimiento. Por otra parte, las diferencias interzonales de los incentivos eran tan insignificantes que no parece que hayan tenido influencia significativa en la localización industrial (Aguilar, 1989).

Con relación a las actividades industriales que serían apoyadas por el Plan, resultaba difícil conocer cuáles serían favorecidas y cuáles no debido a que la clasificación de actividades adoptada no era consistente con la utilizada por los censos industriales ni con la empleada por la SPP en la elaboración de las cuentas nacionales.

Plan Nacional de Desarrollo (PND), 1983-1988

La estrategia territorial del Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988, emitido para normar la política del sexenio por el gobierno federal en turno, se concentró en cuatro puntos: 1) inducir la descentralización industrial; 2) detener la migración hacia la ciudad de México, mejorando las condiciones de las áreas rurales; 3) consolidar los sistemas urbanos al nivel regional sobre las costas de México, pero relativamente independientes de la ciudad de México, y 4) controlar la localización de las actividades manufactureras y de servicios en la ciudad de México, racionalizando su expansión física.

Los criterios para escoger las regiones mencionadas fueron considerados por algunos (Garza, 1986), no solamente como inconsistentes, sino además como poco claros al no quedar evidente si la regionalización implícita del PND constituía una nueva propuesta distinta a las anteriores.

*Programa Nacional de Desarrollo Urbano
y Vivienda (PNDUV), 1984*

En 1984 se publicaron los programas sectoriales que preveía el PND (1984-1988). Entre ellos el Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda (PNDUV) 1984. Este proponía la descentralización económica y demográfica sobre la base de tres orientaciones de política:

- 1) Control de la ZMCM,
- 2) consolidación de Guadalajara, Monterrey y Puebla,
- 3) apoyo a ciudades medias.

En otro lugar hemos analizado extensamente los propósitos de este programa (Aguilar, Graizbord y Sánchez, 1992). Baste apuntar aquí sus estrategias espaciales: controlar el crecimiento de la ZMCM y descentralizar actividades económicas y población fuera de la misma; ordenar y regular el crecimiento tanto de Guadalajara y Monterrey como de Puebla; impulsar ciudades medias no sólo como centros industriales (ésta era la principal innovación con respecto a 1978) sino como centros turísticos y agropecuarios por un lado, y como centros de servicios (funcionando como lugares centrales) en escala regional y(o) estatal, y por otro favorecer centros de impulso a las actividades agropecuarias (no sólo como en 1978) para apoyar con servicios públicos concentrados a la población rural dispersa. Otro cambio con respecto a 1978 fue la omisión de los corredores de transporte y comunicación interurbanos oriente-poniente que el PNDU de esta fecha proponía para reorientar la organización espacial que históricamente ha seguido en nuestro país una tendencia centralista radial con una orientación norte-sur viendo hacia Estados Unidos, desde fines del siglo XIX.⁸

⁸ La Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (Sedue) publicó un nuevo PNDUV para 1990-1994. En él se insiste en controlar el crecimiento de las grandes ciudades pero aparece la idea de desarrollar sistemas urbano-regionales con una red jerarquizada de servicios (véase Graizbord, 1984), y conservar la estrategia de impulso a centros de servicio urbano-rurales, además de retomar los corredores de desarrollo económico y los enlaces interregionales

*Programa Nacional de Fomento Industrial
y Comercio Exterior (Pronafice), 1984-1988*

El Pronafice fue concebido para hacer del país una potencia industrial intermedia al final del siglo mediante un proceso de reestructuración industrial, entendida ésta como modernización productiva y tecnológica (Aguilar, 1989). La distribución regional de la industria fue considerada como una de las mayores limitantes de la industrialización mexicana. Su concentración en los grandes centros de consumo se pensó asociada con excesivas deseconomías de aglomeración y con el uso irracional y costoso de infraestructura. Consecuentemente, la estrategia a seguir por el Pronafice se abocaba a inducir una localización industrial congruente con un desarrollo regional más balanceado y con el uso más racional y eficiente de los recursos naturales. El gobierno federal se proponía, por tanto, estimular la localización industrial principalmente a través de incentivos financieros y fiscales, dependiendo del *tipo* de industria y de la *región* de localización.

Se reconoce (Aguilar, 1989) que las nuevas prioridades regionales presentaron cambios en relación con las establecidas por la administración 1976-1982, pero conservando algunas inconsistencias, al tiempo que las prioridades sectoriales propuestas por el programa incrementaron la confusión e incongruencia observadas en el PNDI de 1979. Así, a pesar de que se reconocía la necesidad de aplicar una estrategia con criterios de selectividad, las actividades industriales escogidas casi se duplicaron.

Aquí también la clasificación de actividades industriales utilizada no coincidió con la de los censos ni con la de las cuentas nacionales. De tal suerte que cualquier industria podía beneficiarse de asistencia gubernamental y localizarse prácticamente en cualquier lugar. La zona de máxima prioridad todavía resultaba demasiado amplia, y otras zonas no recibían incentivos.

que proponía el primer PNDU de 1978. Antes de finalizar el sexenio se propuso un programa de 100 ciudades que marca una orientación económica y social nueva a los planes de desarrollo urbano del país. Esta propuesta corresponde ya a la Sedesol o Secretaría de Desarrollo Social que sustituyó a la Sedue.

El esquema de incentivos propuesto se definió sobre los existentes y podían hacerse válidos contra cualquier impuesto federal por un periodo de cinco años. Además, las empresas podían obtener incentivos adicionales de acuerdo con el número de nuevos empleos creados, obligándose a mantener éstos por un mínimo de dos años. Finalmente, cualquier empresa que se relocizara fuera de la ciudad de México podía recibir los apoyos ya mencionados, así como incentivos fiscales adicionales.

Cabe mencionar a favor del Pronafice que el nuevo esquema de incentivos crediticios tendía a favorecer a la micro y pequeña industria. La importancia de éstas fue oficialmente reconocida y en este sentido constituía un importante avance dada su amplia presencia en el resto del país. Otros dos puntos merecen atención: la iniciativa gubernamental descansó en su totalidad en el uso de incentivos para influir en la localización de las empresas sin considerar otras medidas. Por otra parte, las diferencias existentes entre la Zona I y la Zona II no reflejaban el supuesto énfasis en la primera y lo mismo puede decirse entre la Zona II y el “resto del país”.

Programas, fondos y fideicomisos de Nacional Financiera (Nafinsa)

En México, al igual que en otros países del mundo se maneja un Programa de Parques y Ciudades Industriales. En 1986 después de una “etapa de expansión” (Garza, 1989) que duró 16 años (1971 a 1987), periodo en el que se constituyen 105 parques y 15 ciudades industriales, había en México en total 120 parques y 20 ciudades industriales, entre los que se cuentan el de Aguascalientes, Parque Industrial Estatal constituido en 1975, y el de Mexicali, en 1979 como Parque Industrial Privado. Si bien ya desde 1953 con la creación de Ciudad Sahagún y la Ciudad Industrial de Irapuato se inició la experiencia con estos instrumentos “tangibles” en pro de la industrialización de México, fue en 1970 cuando se creó por acuerdo presidencial el Fideicomiso de conjuntos, Parques Industriales y Centros Comerciales (Fidein) conformado por Nacional Financiera con el propósito de apoyar la descentralización industrial. Para 1982, la federación cedió a los gobiernos estatales los de-

rechos y obligaciones que tenía en materia de operación, administración y desarrollo de tales parques y ciudades, conservando la coordinación técnica y financiera de los mismos.

El número elevado de parques y ciudades y su sobreoferta de tierra (se dispone de 14 907 lotes de los cuales sólo 2 752 están ocupados por empresas) explica en parte el cuestionamiento de su éxito (Garza, 1989). Sin embargo, son varias las posibles explicaciones de su fracaso como instrumentos promotores del desarrollo industrial. Una importante, nos parece, es la desarticulación del sistema con el proceso de planeación del sector industrial.

En efecto, se suponía que el esquema de parques tendría una alta prioridad, especialmente de 1970 en adelante. Pero resulta sorprendente que ni el PNDU ni el PNDI asignaron papel alguno a este programa. Sólo hasta el periodo 1982-1988 la mayoría de los parques industriales fue incorporada a la "zona de máxima prioridad", aun cuando su importancia dentro de las políticas sectoriales y regionales era muy poca. El PNDU, por ejemplo, no hizo ninguna referencia a ellos, y el Pronafice, a pesar de que colocó a todos los parques dentro de la zona de máxima prioridad, sólo consideró cinco de ellos explícitamente como centros prioritarios para la descentralización industrial.

Varios instrumentos de apoyo financiero y legal se han constituido, además de los anteriores, en la banca de desarrollo o, como se dice, "de segundo piso". Este esfuerzo de política en favor de un modelo particular de industrialización de México responde a consideraciones explícitas por parte de casi todos los equipos que sexenalmente han gobernado el país. De hecho, forma el núcleo básico del discurso oficial en pro del desarrollo nacional. La afirmación categórica anterior es fácil de validar con sólo revisar los documentos (planes) y pronunciamientos recientes al respecto. Veamos: el PND 1983-1988 perseguía incrementar la generación de empleos productivos y permanentes; mejorar la balanza de pagos; impulsar el desarrollo regional equilibrado y la mayor integración de la economía nacional, así como una mejor distribución del ingreso y adecuado abastecimiento de productos básicos para la población. De estas consideraciones se desprende que el Pronafice 1984-1988 buscó promover *el desarrollo integral de la industria*

mediana y pequeña, la cual, dentro del sector nacional manufacturero, representa la mayoría de las empresas, ocupa más de la mitad de la mano de obra y contribuye con una parte sustancial de la producción. El apoyo sectorial a la industria mediana y pequeña se justificaba argumentando que por sus características y potencialidades es parte fundamental de los procesos de recuperación y reordenación de la economía y del cambio estructural del aparato productivo. Además, en virtud de tener amplia flexibilidad operativa y adaptabilidad a condiciones regionales y locales, requiere de menor tiempo para la maduración de sus proyectos, ocupa mano de obra en forma intensiva, utiliza en mayor grado recursos nacionales, aprovecha ahorro familiar, capacita a la fuerza de trabajo y forma empresarios. Lo que se necesitaba, de manera indispensable, era respaldar el esfuerzo de las pequeñas y medianas industrias tendiente a la superación de los problemas que afectan su eficiencia operativa y limitan su acceso a los mercados, si se quería incrementar su participación en el desarrollo económico del país.

Por todo lo anterior, se creó (y publicó en el *Diario Oficial de la Federación* de abril de 1985) el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña. Este instrumento declaró, “de interés público el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña (IMP)”, y llama a la participación conjunta de los sectores públicos, privado y social, a fin de apoyar y promover la instalación y operación de las empresas de este subsector, y aprovechar su potencialidad y aptitudes para la generación de empleo, producción de bienes prioritarios, integración industrial y desarrollo regional.

A fin de vincular la capacidad productiva disponible de las empresas medianas y pequeñas con la demanda de las grandes industrias, el mencionado programa propuso fomentar la organización y operación de bolsas de subcontratación para la integración de procesos industriales, por cuyo conducto se promovería la canalización de las adquisiciones de las entidades paraestatales hacia las empresas que formaron dichas agrupaciones. Asimismo, otorgaría estímulos fiscales con el objeto de apoyar la inversión en actividades productivas en regiones geográficas prioritarias, y la generación de empleo. Las intenciones son ciertamente amplias y comprensivas. Así, para mejorar la capacidad de negociación de la IMP y racionalizar la

utilización de sus recursos se planteó llevar a cabo las siguientes acciones, entre otras más: 1) crear o fortalecer organizaciones colectivas o interempresariales para la adquisición en común de materias primas, maquinaria, equipo y refacciones; venta de sus productos; contratación de servicios de asistencia técnica, y obtención de financiamiento; 2) organizar bolsas de residuos industriales para que la IMP pueda aprovechar la disponibilidad de insumos susceptibles de reciclaje y contribuir, al mismo tiempo, a la utilización racional de los recursos y a la preservación del medio ambiente, y 3) consolidar ofertas de productos elaborados por la IMP, para su comercialización en el mercado interno, o a través de la promoción de empresas y consorcios de comercio exterior, a fin de fomentar su concurrencia a los mercados internacionales.

Queda perfectamente claro que con este programa el gobierno intentaba preparar a los empresarios para competir en igualdad de condiciones en el contexto de la globalización de la economía. A través de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, publicada en el *Diario Oficial* el 26 de enero de 1989, se buscó, también, fomentar el desarrollo de la microindustria mediante el otorgamiento de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica, así como a través de facilitar la construcción y funcionamiento de las personas morales correspondientes, simplificar trámites administrativos ante autoridades federales y promover la coordinación con autoridades locales o municipales para este último propósito.

La aplicación de esta ley en la esfera administrativa correspondería a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) con la participación, en su caso, de las demás dependencias y entidades competentes de la administración pública federal, así como de los gobiernos de los estados y municipios, procuraría la aplicación y vigilancia del cumplimiento de dicha ley. Para lo cual se realizaría lo siguiente:

- a) A fin de otorgar mayores estímulos, es necesario determinar las actividades que sean más convenientes que desarrollen las microindustrias y señalar las zonas prioritarias para su instalación;
- b) fomentar la agrupación de empresas de microindustrias para obtener financiamientos, establecer sistemas de ventas y com-

- pras en común de materias primas y productos y, en su caso, de prestación de servicios de subcontratación y maquila, y
- c) para identificar y resolver problemas relacionados con la organización, producción y mercado de las microindustrias, elaborar programas de difusión, gestión, formación y capacitación empresarial, así como de servicios de extensionismo.

Paralelamente, con el fin de complementar estos instrumentos y apoyar estas acciones, se creó la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria, que tuvo por objeto impulsar el desarrollo de las empresas microindustriales a través de acciones previstas en esa ley, especialmente las que consistan en la simplificación de trámites administrativos para obtener registros, autorizaciones y para cumplir obligaciones. La Comisión se encargará de estudiar y analizar las necesidades y la problemática que enfrenta la planta microindustrial del país, para proponer medidas que alienten su crecimiento y consoliden sus niveles productivos. La Comisión será el conducto a través del cual las dependencias y entidades de la administración pública federal coordinen su actuación para el otorgamiento de los beneficios y facilidades que se determinen conforme a la ley. Estaría integrada por representantes de casi todas las Secretarías de Estado (Gobernación, Hacienda, Programación y Presupuesto, Contraloría, Energía y Minas, Comercio y Fomento Industrial, Desarrollo Urbano y Ecología, Educación Pública, Salud, Trabajo y Previsión Social), así como del DDF y el Infoнавit. La implementación efectiva y la necesaria coordinación intersectorial no puede menos que verse difícil y problemática, si no es que imposible, dadas las características centralistas y de cambios sexenales que son costumbre en nuestro país.

Programas recientes de apoyo crediticio, 1989-1994

Como resultado del cambio estructural que llevó a cabo Nafinsa en 1989, sus recursos anteriormente destinados a financiar las inversiones del sector público y la industria, ahora se orientan a impulsar los esfuerzos empresariales de los particulares. Abarcan a la industria, el comercio y los servicios, y son canalizados preferentemente a las micro, pequeñas y medianas industrias.

Nafinsa apoya a las empresas de los sectores privado y social, para la preparación y realización de aquellos proyectos que tengan por objeto la creación de nuevas empresas y el desarrollo y modernización de las existentes; otorga créditos, pero no en forma directa, sino a través de la banca múltiple y de otros intermediarios financieros, como las uniones de crédito y los fondos de fomento estatales y municipales.

Con el propósito de impulsar el proceso de simplificación administrativa, a través de la existencia de una sola ventanilla, se han fusionado a Nafinsa los siguientes fondos de fomento: Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (Fogain); Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (Fonei); Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques Industriales y Centros Comerciales (Fidein); Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (Fonep), y también el Programa Integral de la Industria Mediana y Pequeña de 1985. Con estas fusiones, los programas que antes operaban estos fondos de fomento y la propia Nafinsa, se han reducido de 39 a sólo 6;

1. Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)
2. Programa de Modernización
3. Programa de Desarrollo Tecnológico
4. Programa de Infraestructura Industrial
5. Programa de Mejoramiento del Ambiente
6. Estudios y Asesorías

Los objetivos de cada uno de estos programas se reproducen a continuación:

1. Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)

- a) Contribuir por conducto del descuento de crédito, de la promoción de la asistencia técnica y de los programas al incremento de la producción, a la generación de empleos y la desconcentración industrial.
- b) Promover y apoyar la creación y desarrollo de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la actividad del comercio y de los servicios; atendiendo la prioridad institucional de creación y mantenimiento de fuentes permanentes de empleo.

- c) Con la tarjeta empresarial [...] financiar en forma simplificada el capital de trabajo de la micro y pequeña empresa, mediante el descuento crediticio, con recursos de Nafinsa a través de la banca de primer piso. Esta tarjeta tiene dos modalidades. La primera es similar a la tarjeta de crédito convencional que maneja la Banca pero que únicamente puede utilizarse para el financiamiento del capital de trabajo con proveedores afiliados. La segunda es la de permitir al empresario adquirir materias primas, materiales y productos, mediante el reembolso del importe de las facturas (tarjeta de identidad crediticia).

2. Programa de Modernización

Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que tengan como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

3. Programa de Desarrollo Tecnológico

Fomentar el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el financiamiento de proyectos integrales de inversión para la adaptación y creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que la modernicen, la integren, la reorienten o incrementen su aprovechamiento y productividad.

4. Programa de Infraestructura Industrial

Promover y respaldar el desarrollo de infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva y contribuya a un mejor equilibrio regional de la actividad económica, y además, impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas en las áreas urbanas y su reubicación en parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.

5. Programa de Mejoramiento del Ambiente

Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente así como a la racionalización del consumo de agua y energía.

6. Estudios y Asesorías

Promover y respaldar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente las decisiones y la ejecución de proyectos de inversión, comercial y de servicios e incrementen la capacidad de gestión empresarial.

Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (Promice), 1990-1994

Este programa tiende a reforzar sectorialmente las actividades industriales manufactureras. Ubica francamente al desarrollo industrial del país en el contexto de su progresiva globalización económica. El diagnóstico que lo antecede reitera los efectos negativos que generó el proceso de industrialización interna: los altos costos de producción y los bajos niveles de calidad de los productos, el rezago tecnológico y la asignación ineficiente de recursos, limitaron la capacidad de crecimiento de la economía mexicana.

Uno de los cuatro objetivos del Promice se enfoca al desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una utilización más adecuada de los recursos productivos regionales, y una línea de acción para lograrlo es la desconcentración regional de la industria. Se propone una redefinición de las prioridades territoriales para la industria en zonas de crecimiento controlado, ordenado y de prioridad industrial, en función de infraestructura básica, de recursos naturales susceptibles de industrializarse y de las posibilidades regionales de exportación. Concretamente, el programa considera la regulación de las áreas metropolitanas, en donde sólo se permiten ampliaciones y el establecimiento de micro y pequeñas industrias que no sean contaminantes ni grandes consumidoras de agua y ener-

géticos. También se contempla el establecimiento y consolidación de parques industriales con un enfoque más integral.

En síntesis, el Promice presenta pocos cambios en relación con sus predecesores, aunque enfatiza la modernización de la industria y el comercio exterior como ejes rectores de la estrategia industrial. Resulta interesante, sin embargo, que en ninguna de las cinco vertientes de la estrategia propuesta aparezca la relativa a la desconcentración industrial, aun cuando esta cuestión constituye uno de los aspectos por resolver y uno de los principales objetivos a alcanzar en el desarrollo urbano-industrial del país. Su éxito, y el de los otros instrumentos aquí referidos, está por verse una vez que opere el Tratado de Libre Comercio (TLC) que México negoció con Estados Unidos y Canadá. Su puesta en operación en 1994 cambia seguramente las reglas del juego, que en nuestro país han mantenido excesivamente protegida hasta ahora a la industria nacional, no menos que el comportamiento locacional de los empresarios.

FACTORES LOCACIONALES. ALGUNOS ASPECTOS GENERALES

Para explicar la localización de la actividad económica en algún sitio y, en especial, en una ciudad secundaria es necesario referirse a los modelos que desde Weber (1909) los economistas regionales (Isard, 1956; Hoover, 1948; entre otros) han propuesto como base para el análisis del comportamiento espacial de los agentes económicos, sea el capital, la fuerza de trabajo y aun el Estado en su actividad productiva. En las siguientes páginas resumimos algunos de éstos, atendiendo especialmente el comportamiento de la actividad industrial manufacturera.

Teoría de la localización industrial

En la decisión de localizar una planta, el empresario o industrial debe decidir sobre las tres cuestiones siguientes:

- 1) La *escala* de operaciones y, por tanto, cuánto va a producir y a qué precio;

- 2) la *técnica* que usará o, en otras palabras, la combinación de los factores de la producción y,
- 3) el *lugar* donde localizará su fábrica.

Esta última es sin duda una decisión que no puede tomarse aislada o independiente de las decisiones sobre la escala o tamaño, ni es ajena a la tecnología que se adoptará. En efecto, diferentes escalas requieren diferentes localizaciones que permitan el acceso a los mercados e igual sucede con la tecnología, pues los factores productivos no están distribuidos de manera homogénea en el espacio geográfico.⁹

Las decisiones del empresario, sin embargo, están influenciadas por aspectos de carácter *económico* (economías externas o de aglomeración), *institucional* (políticas públicas y planeación), por *preferencias personales* y por *eventos o accidentes históricos*.

Las economías externas de acuerdo con Nourse (1968) pueden clasificarse en tres: 1) transferencias por ahorro en el transporte debidas a la cercanía o proximidad de una planta a otra; 2) economías internas de tal magnitud como para permitir la creación de servicios (*company town*), y 3) economías de aglomeración divididas a su vez en economías de localización y de urbanización. Las primeras, externas a la planta pero internas a la industria, y las segundas, externas a la planta y a la industria. Una involucra las ventajas de una localización coincidente de industrias relacionadas y la otra las de una localización en una área urbana o región metropolitana en donde coinciden múltiples y variadas actividades. En este sentido, la concentración industrial en una ciudad ofrecería un *pool* de trabajadores calificados, instituciones educativas y culturales, servicios especializados, industrias diversas, e infraestructura física y social que en el caso de las grandes ciudades resulta en una ofer-

⁹ Los factores (insumos) necesarios para la producción son el suelo, el capital, las materias primas, el trabajo, el control gubernamental (impuestos y regulaciones) así como la "capacidad empresarial cuyas funciones son las de financiar el capital; organizar eficientemente la producción al adquirir y combinar los insumos; decidir sobre la escala de producción a la luz de sus expectativas acerca del nivel de consumo y, finalmente, enfrentar el riesgo que la actividad productiva involucra..." (véase *The Penguin Dictionary of Economics*, pp. 153-154). Algunos, como podrá apreciarse, son fijos en el espacio y los demás relativamente móviles.

ta relativamente amplia de bienes y servicios privados. Cabe señalar que el tamaño "excesivo" de una ciudad puede producir también deseconomías externas que se manifiestan en congestión, contaminación, inseguridad, etc. De tal suerte que si el empresario tuviera que pagar su parte proporcional por los costos sociales relacionados con el tamaño de la ciudad, la localización en ella pudiera resultar menos atractiva de lo que parece a primera vista. De hecho, la existencia de mecanismos o políticas públicas que penalicen (premier) la generación de deseconomías (economías) por parte de las industrias puede dar lugar a que éstas busquen localizaciones alternativas fuera de las grandes ciudades y regiones metropolitanas; lo que de hecho está sucediendo en nuestro país.

Por otra parte, los factores históricos y las preferencias personales del empresario constituyen sin duda importantes razones por las cuales éste decide establecer su fábrica en un determinado lugar. La cercanía a su tradicional residencia y a su familia, el aprecio al lugar o lo atractivo del mismo, las amistades y contactos personales que ha cultivado el empresario se convierten en factores importantes en su decisión locacional. Debe enfatizarse que el acceso a las "amenidades" que ofrece una gran ciudad en cuanto a educación, recreación, salud, bienes y servicios especializados, infraestructura, etc., reducen las posibilidades de escoger una ubicación conveniente a muy pocos y quizá ésta se limita a un sólo lugar: la principal metrópolis del país.

Así, al analizar las decisiones locacionales del empresario deben tomarse en cuenta no sólo los aspectos internos a la firma (*qué producir, cuánto y cómo hacerlo*) o externos (economías de aglomeración y políticas públicas) sino también las percepciones y preferencias personales del empresario.

Los planteamientos teóricos al respecto son varios. El modelo de Weber es representativo del análisis de los aspectos internos; Hoover considera los externos (la influencia de factores locacionales) y Greenhut incluye las preferencias personales de los empresarios.¹⁰ Este último autor propone los siguientes principios que determinan las decisiones locacionales:

¹⁰ Véanse las propuestas de Weber, Hoover, Greenhut aquí citados y otras más en Smith (1971), a mi parecer uno de los textos más completos y accesibles sobre localización industrial.

- 1) Factores de localización por el lado del costo de producción (transporte, mano de obra y costos del proceso propiamente).
- 2) Factores locacionales por el lado de la demanda (interdependencia locacional entre firmas e intentos de monopolizar segmentos del mercado).
- 3) Factores que reducen costos para la empresa.
- 4) Factores que aumentan los ingresos de las empresas.
- 5) Factores que reducen costos personales del empresario.
- 6) Factores que aumentan ingresos personales del empresario.
- 7) Consideraciones puramente personales.

Desde el modelo de Weber (1909) el transporte se ha considerado como el principal determinante en la localización de una planta. Si bien en la actualidad este factor deja de ser central para algunas industrias, para otras representa aún entre 10 y 30% del costo total de su producción. De esta suerte, pocas industrias o firmas pueden ignorar el factor transporte al tomar decisiones locacionales. Es precisamente por las innovaciones organizativas (Vernon, 1966) y en el proceso de producción, como por ejemplo la “especialización flexible” (Piore y Sabel, 1984),¹¹ así como por cambios tecnológicos en el transporte mismo (Chinitz, 1969), que una gran cantidad y variedad de empresas han podido abandonar su ubicación central y relocalizarse o abrir plantas subsidiarias en la periferia y en localizaciones no centrales.

En efecto, la localización o relocalización de la industria ha seguido desde la revolución industrial una tendencia hacia la concentración o centralización para luego revertirse en una fase reciente de descentralización. En este proceso el factor transporte ha sido determinante (Chinitz, 1969). En las primeras etapas de la industrialización y la urbanización, el abatimiento en costo y tiempo necesarios para transportar carga permite

¹¹ Según estos autores se trata más de una estrategia de innovación permanente que del control de los cambios. Se basa en el uso de equipo flexible de usos múltiples, con trabajadores calificados y una comunidad industrial que restringe formas de competencia a aquellos que favorecen las innovaciones (Piore y Sabel, 1984:17) [...] en el uso de computadoras y en objetivos de incremento en la eficiencia de los procesos (*Ibid.*: 258 y ss).

que aquellas industrias pequeñas que recibían insumos de fuentes cercanas y se orientaban a los mercados locales, crecieran al poder localizarse en los grandes centros urbanos, lejos de las fuentes directas de energía y materias primas. Los cambios tecnológicos subsecuentes (vapor, combustión interna) en los sistemas de transporte favorecieron una mayor concentración de ciertas industrias dependiendo ahora de las características (peso y volumen) de sus insumos y productos, de la cercanía o lejanía de sus principales fuentes de materias primas, de los mercados para sus productos y del volumen de sus ventas (véase Weber, 1909).

La fuerte tendencia concentradora en la que se mantienen y aprovechan “ventajas iniciales” e inercias históricas ha sido de tal magnitud en todas partes que permitió a Ullman (estudioso pionero de este proceso) concluir que la concentración territorial dentro de los países era ciertamente una regla (Ullman, 1958 cit. en Friedmann y Alonso, 1964). Y, si bien tuvo la precaución de sugerir que el futuro para la periferia no estaba del todo perdido, insistió en que las posibles ventajas en ésta eran más una excepción que la regla en el mundo de ese entonces (los años cincuenta).

¿Qué podía cambiar tal situación? El factor de mayor importancia era para todos en ese momento la intervención del Estado a través de inversiones productivas directas así como de políticas públicas que apoyaran a las regiones no metropolitanas con capital y tecnología (como sucedió de manera precoz en el caso del sur de Italia a través de la “Cassa per il Mezzogiorno”, (véase Chenery, 1962 cit. en Friedmann y Alonso, 1964) y posteriormente con propuestas de política de desarrollo regional en casi todos los países que buscaban industrializarse para alcanzar metas de desarrollo económico, tan en boga durante las siguientes tres décadas.

El problema, sin embargo, se planteaba en términos de intereses nacionales *versus* regionales o locales y se argumentaba que en las etapas iniciales del desarrollo la concentración era no sólo más eficiente sino necesaria para aprovechar al máximo los siempre escasos recursos humanos y de capital.¹²

¹² Véase además de Ullman, 1958 cit. en Friedmann y Alonso 1964, el

En ese contexto ¿cómo explicar la industrialización periférica o nometropolitana?¹³ Para intentar responder a estas preguntas es necesario presentar algunos aspectos relevantes de la discusión que se ha mantenido vigente desde fines de la década de los sesenta, años en los que se inicia un acelerado crecimiento urbano y una forzada Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) en los países subdesarrollados, en general, y en México en particular.

Cambios tecnológicos y globalización

En los párrafos siguientes se insiste en el impacto de algunas de estas transformaciones en el plano macro. En apartados posteriores se privilegiará el nivel micro toda vez que nos referiremos a las respuestas de los empresarios. La industrialización en los países subdesarrollados es al parecer distinta a la

enriquecedor debate en el que participaron Alonso (1971), Friedmann (1975), Mera (1973), Berry (1961) y posteriormente Richardson (1973). En la actualidad el capital de riesgo (*venture capital*) y las empresas de punta (*hightech*) parecen tener preferencias hacia aglomeraciones tradicionales, en donde encuentran capital financiero, facilidades y redes de información y, nuevamente, ventajas para mantener contactos cara a cara (*face to face*); véase entre otros Florida y Kenney, 1988; también Malecki y Bradburg, 1992 cuyos resultados demuestran que las empresas de alta tecnología (en sus oficinas corporativas y de investigación y desarrollo) se benefician de las economías de aglomeración que ofrecen las grandes áreas urbanas, aunque los trabajadores (profesionales y técnicos) que se emplean en estos niveles pueden preferir ciudades medias de menos de un millón o entre 50 y 500 000 habitantes. Esta tendencia reciente remite a la discusión de los ciclos largos de Kondratiev y Schumpeterianos y los menos largos de Kuznets, muy relacionados con el transporte, los cuales son preferidos por Berry para explicar el progreso económico y la forma como se regula el desarrollo capitalista (Berry, 1991:54). Recuérdense a este respecto la famosa cita que aparecía en toda discusión sobre polos de crecimiento: “[...] las innovaciones no aparecen ni se distribuyen en el sistema económico al azar, sino más bien tienden a concentrarse en ciertos sectores” [...] (véase Graizbord, 1988).

¹³ Varios autores intentan responder a esta pregunta: Lonsdale y Seyler, 1979; Massey y Allen, 1988; Alonso, 1980; Vernon, 1966; Zelinsky, 1971; entre otros. Véase Graizbord (1984) para una especulación adelantada de lo que se ha comprobado a través de los censos de población y vivienda de 1990 y en los resultados de los censos económicos de 1989.

que históricamente se dio en los países desarrollados. Sin embargo, sería conveniente tomar conocimiento del proceso reciente en estos últimos países con objeto de ver las posibilidades de aprovechar algunas de sus experiencias en lo que se refiere a la localización de las empresas, su comportamiento espacial y su impacto en las economías urbanas o locales. Los aspectos relacionados con la escala y otras características de las industrias, sus necesidades de insumos y tamaño mínimo del mercado de sus productos así como sus requerimientos de fuerza de trabajo, parecen desde este punto de vista muy pertinentes en el contexto de los cambios tecnológicos actuales y de la globalización de las economías nacionales.

La industrialización de las áreas no metropolitanas en Estados Unidos (y en otros países) está relacionada con el fenómeno de contraurbanización.¹⁴ Se trata, en el caso norteamericano, de “un cambio en el eje principal de su economía espacial”¹⁵ que no es otra cosa que la descentralización de la población y las actividades económicas de la región central (noreste) hacia otras (sur y suroeste) como una fase “avanzada” del proceso de urbanización y de desarrollo económico.¹⁶

¹⁴ Véase entre otros, Berry (*comp.*) (1976 y 1980) para el primero, Keeble (1976); Fothergill y Gudgin (1982); Hoare (1983); Bourne *et al.* (1984); Massey y Allen (*comps.*) (1988), y Champion (1989) para Gran Bretaña y otros países industrializados.

¹⁵ Vining, Jr. *et al.* (s.f.), indicaban sobre la pérdida de población y actividad industrial en la región del noreste en favor de las regiones del Golfo, sur y suroeste de Estados Unidos. Véase también Geyer y Kontuly [...] para una presentación excelente de estos procesos.

¹⁶ Véase el artículo clásico de Williamson (1965), y uno más reciente de Alonso (1980), en los que se destaca la relación entre varios procesos de desarrollo social representados como curvas sucesivas en forma de campana que se superponen y se encuentran desfasados en un eje temporal. Cada uno de ellos (señala Alonso) se interrelaciona con los demás y tiene además una evolución típica (de la que hablaba Williamson) en la que la tendencia incrementalista llega a un punto de inflexión para luego revertirse. La simplicidad de esta visión de los procesos de desarrollo representados en este modelo no debe confundirse. Sus implicaciones teórico-metodológicas no son nada despreciables. Pudiera, por ejemplo, ser válido para reconocer empíricamente el comportamiento diacrónico y sincrónico de un fenómeno. Véase Graizbord (1984). Estudios más recientes, Berry (1988 y 1991), se enfocan al análisis de los ciclos de larga duración tipo Kuznets o Kondratiev.

Una explicación plausible de tal fenómeno en los países desarrollados es aquella que señala una filtración de la actividad industrial hacia abajo en el sistema urbano, de ciudades de mayor a las de menor sofisticación (desarrollo) industrial. Las grandes empresas, que dominan la producción y los mercados (Pred, 1974), han fragmentado sus procesos de producción a partir de cambios tecnológicos así como de reajustes organizativos y estratégicos en el marco de las economías nacionales e internacional (Frobel *et al.*, 1980). Otra explicación desde luego, es la que se refiere a la crisis de las economías capitalistas y las modalidades que toma, por ejemplo, en las relaciones entre el capital y el trabajo.

Para caracterizar este fenómeno se ha usado el concepto de "ciclo de vida del producto"¹⁷ que analíticamente puede dividirse (como señalan Erickson y Leinbach, 1979), en tres fases. La primera o más "temprana" se caracteriza por un uso reducido de capital, un uso intenso de conocimiento y personal científico, tecnológico y administrativo así como una fuerte dependencia de las empresas a economías externas. Casi siempre ocurre en áreas metropolitanas o grandes ciudades donde existe un amplio mercado de mano de obra calificada y especializada.

En la segunda fase los productores enfrentan una creciente elasticidad-precio de la demanda de sus productos y como respuesta se ven en la necesidad de introducir métodos de producción masiva, lo que se traduce en un uso más intensivo de capital. Se caracteriza esta fase por una difusión de la información que origina una fuerte competencia entre empresas afectando a algunas y haciéndolas abandonar el mercado o aceptar su integración o incorporación a otras. Lo anterior resulta crítico en el uso de personal administrativo calificado.

En la tercera fase de "madurez" la producción se estabiliza y no se experimentan importantes innovaciones. El uso intensivo de capital persiste debido en parte a la necesidad de gran-

¹⁷ Véase Vernon (1966) y Hirsch (1965). Este último con referencia a uno de los sectores más dinámicos de la economía norteamericana que son los que, en forma más típica, experimentan esta fragmentación.

des inversiones en equipo y maquinaria especializada (posibles sólo si la empresa cuenta con importantes recursos), lo que permite rutinizar el proceso de producción. La mano de obra no calificada o semicalificada se convierte en un insumo crítico.

Lo interesante de este fenómeno en el plano nacional y regional es que una vez que los productos pueden fabricarse a partir de procesos rutinarios, que no requieren mano de obra calificada, es posible aprovechar las características o factores locacionales que ofrecen las ciudades pequeñas y medianas respecto de sus mercados de trabajo. Este proceso de filtración se suscita, por una parte, en las localidades o áreas cercanas a la región metropolitana principal y, por otra, en localidades no metropolitanas del resto del país. Se trata en el primer caso de una “filtración geográfica” que sigue el proceso de expansión metropolitana y, el segundo, de una “filtración jerárquica” en el sistema urbano del país.¹⁸

Es de suponerse, en este contexto, un patrón de distribución espacial de funciones y productos dentro y entre empresas con las siguientes características (Krumme, 1969, cit. en Erickson y Leinbach, 1979):

- a) Las plantas subsidiarias más cercanas a la planta matriz o a la sede de la empresa se caracterizan por una menor autonomía respecto de ésta, así como por un menor tamaño.
- b) Las plantas subsidiarias más alejadas o localizadas a mayor distancia de la sede o planta principal son relativamente independientes; tienden a ser más grandes y utilizan con mayor intensidad los recursos y servicios locales. Su producción duplica en parte o en su totalidad lo que produce la planta principal dando lugar a una mayor integración con los mercados locales y regionales.

Aunque existen notables diferencias en función de la localización relativa de tales localidades no metropolitanas y sus características regionales el patrón mencionado también se verá

¹⁸ Sobre esta diferencia entre lo “geográfico” y lo “jerárquico” del crecimiento del sistema urbano, véase Berry (1971).

afectado por la presencia de un número importante de ciudades o mercados urbanos y de vínculos estrechos entre éstos; de la posibilidad de acceso a la red carretera nacional, a un aeropuerto y a los sistemas de comunicaciones nacional e internacional.

En cuanto a su impacto en las economías locales, no hay consenso generalizado de que la industrialización de las áreas no metropolitanas redundan en un mejoramiento sustancial en el consumo familiar y en la distribución del ingreso. Se reconoce, por un lado, que en términos agregados el monto del ingreso local aumenta. Esto se debe en parte al hecho de que las industrias localizadas en áreas o centros urbanos no metropolitanos se caracterizan por un uso intensivo de mano de obra.¹⁹ Por otro lado, no siempre, ni automáticamente, se obtendrán efectos multiplicadores esperados dentro de la economía local, ni se logrará incorporar a la fuerza de trabajo tradicional y menos aún reducir el desempleo, pues estas empresas buscarán contratar población económicamente inactiva (mujeres o jóvenes) o subempleada.²⁰ En fin, a pesar de lo anterior crecerá el ingreso *per cápita* local, aumentará el consumo agregado y la planta productiva o base económica local se diversificará, lo cual redundará en efectos multiplicadores indirectos e inducidos dando inicio a un ciclo económico que beneficiará a la economía de la región y a la de todas las localidades del sub-sistema urbano regional.

Sirva todo lo anterior para interpretar, en el marco de la teoría y de las generalizaciones empíricas que se reportan en la literatura aquí revisada, los resultados del análisis de las dos ciudades industriales estudiadas.

¹⁹ Rondinelli (1982), ofrece una generalización de las estructuras ocupacionales de ciudades según su tamaño: *a*) aquéllas menores de 100 000 habitantes presentan una proporción muy elevada de empleos en agricultura y actividades conexas de distribución y comercialización de estos productos, y *b*) las de 250 000 a medio millón se caracterizan por una elevada tasa de crecimiento en el sector de servicios orientados a la producción.

²⁰ Es posible incluso que la nueva planta despoje a las industrias locales de sus trabajadores más calificados al ofrecer salarios más altos y mejores condiciones de trabajo. Aquí, desempleo se refiere a la fuerza de trabajo parada, independiente del género.

CRECIMIENTO ECONÓMICO E INDUSTRIALIZACIÓN EN DOS CIUDADES MEDIAS

Este apartado se divide en tres. Se presentan, primero, algunos indicadores demográficos y económicos que caracterizan a Mexicali y Aguascalientes con el objeto de reconocer los parámetros que definen el contexto ciudadano en el que operan los empresarios y las empresas de la industria de transformación cuyos rasgos sobresalientes se describen, en la segunda parte, según los resultados de la encuesta que se aplicó en ambas ciudades. Por último, recapitulamos sobre la economía local y la acción pública en cada una de ellas.

CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS Y ECONÓMICAS DE MEXICALI Y AGUASCALIENTES

Mexicali

Mexicali, capital del estado de Baja California alcanzó en 1990 una población de más de 500 000 habitantes (601 938, si contamos las localidades del valle y San Felipe, localidad costera-turística en el suroriente del municipio). Su tasa de crecimiento es moderada y apenas ha rebasado 2.1% anual durante los últimos 20 años (1970-1990). Sin embargo, cabe señalar que la población de 15 a 54 años de edad creció durante el periodo a una tasa mayor: 3% anual, lo cual indica un crecimiento proporcional debido a inmigración de población en edad de trabajo. Esas tasas son inferiores a las estatales (3.28% anual en el mismo periodo), pues el grueso de la inmigración a Baja California se asienta principalmente en el municipio y la ciudad de Tijuana.

Aun así, la población económicamente activa (PEA) de Mexicali se ha duplicado en estos 20 años, si bien con una menor velocidad durante los diez últimos. Asimismo, se ha modificado su estructura sectorial. De cada diez personas empleadas en 1970 poco más de tres declaraban trabajar en el sector primario; casi tres en el secundario y cuatro en el terciario. Para 1990 ya había menos de dos en el primario, cinco en el terciario y casi tres en el sector secundario. La pérdida propor-

cional de PEA en las actividades primarias en el municipio significó en estos veinte años mantener en el valle de Mexicali, en términos absolutos, prácticamente el mismo número de población ocupada en este sector (32 800 en 1970 y 35 761 en 1990). Al mismo tiempo, triplicarla de 38 000 a 104 000 en actividades terciarias y más que duplicarla en el sector secundario.

Este excepcional crecimiento absoluto de PEA en actividades urbanas y en especial en el sector secundario se debió al incremento en las ramas industrial y manufacturera principalmente y en la de construcción. En la primera, pasó de 15 000 a casi 37 000 y en la segunda de poco más de 4 000 a más de 12 000. Pero también en el sector terciario se manifestó la importancia que ha adquirido la actividad económica urbana por sobre la rural del valle de Mexicali: en el comercio se duplicó al pasar de 12 a 30 000 y en servicios casi se triplicó de poco más de 19 000 en 1970 a prácticamente 58 000 en 1990. Estas transferencias y los incrementos experimentados a pesar de ser notables son menores en Mexicali que en el resto de la entidad. Lo anterior es ciertamente significativo en el sector terciario que en la entidad alcanzó 54% del total pero especialmente en el secundario que de 1970 a 1990 pasó de casi 25 a 32%, lo que refleja un aumento proporcional mayor de la actividad manufacturera y, por tanto, de la PEA secundaria en Tijuana y en las otras dos localidades de importancia en la entidad: Tecate y Ensenada. Estas últimas ciudades cabeceras de sus respectivos municipios junto con Mexicali y Tijuana suman las cuatro localidades principales de Baja California.

En lo que toca al sector primario, por el contrario, la pérdida es proporcionalmente mayor en Mexicali que en el resto del estado. Esta actividad se concentra prácticamente en el valle de Mexicali y en los valles vitivinícolas del municipio de Ensenada. Sin embargo, mientras que en 1970 en el municipio de Mexicali se concentró 66% de la PEA primaria estatal para 1990 ésta disminuyó a 61% del total.

Las actividades industriales de Mexicali centradas tradicionalmente en la producción de bienes de consumo de origen agroindustrial (algodón y cerveza) se empezaron a desarrollar una vez que se nacionalizó la tierra en las primeras décadas posteriores al fin de la Revolución, durante la cual el capital

extranjero perdió el control de las tierras de cultivo en el valle (Stamatis, 1987). Durante los años veinte apareció la industria cervecera en Mexicali junto con un incipiente cultivo del algodón que ya en la década de los treinta se convirtió en el sector básico de la actividad económica. De esta forma, la estructura industrial por esos años incluyó, además del algodón, la elaboración de aceites y grasas vegetales, enlatado de pescado y mariscos, procesamiento de vinos y licores, embotellamiento de aguas gaseosas, empaque de cárnícolas y pasteurización de leche (Stamatis, 1987).

A fines de esa década se formalizó el régimen fiscal de excepción con el Decreto de Zona Libre (25 de junio de 1937) para todo lo que era, en ese entonces, el Territorio Norte de Baja California. Se inició así una nueva etapa de crecimiento industrial que acompañó el auge alcanzado en los años cincuenta por la producción agrícola en el valle, lo que permitió una fuerte capitalización de ese sector, elevando la producción y la exportación de productos agropecuarios, principalmente del algodón. En esta etapa, precisamente, al lograrse una importante acumulación de capital en el valle, principió el crecimiento y consolidación de la ciudad (Sández, 1988). Este crecimiento urbano de Mexicali fortaleció la actividad comercial así como las importaciones. Para 1955, el municipio de Mexicali (que incluye a la ciudad y el valle) concentró 80% de la producción manufacturera del estado y 75% de la inversión industrial total (Zazueta, 1982, cit. en Sández, 1988).

La caída del mercado externo del algodón, en parte debida a la sustitución de este producto natural por fibras sintéticas, tuvo impactos negativos para el estado y el municipio. Sin embargo, éstos se vieron parcialmente atenuados por la implementación del Programa de Industrialización Fronterizo que abrió la frontera a plantas ensambladoras de capital norteamericano. Esto cambió en pocos años la estructura industrial y las funciones urbanas de Mexicali. En 1960 la actividad manufacturera estaba dominada por las ramas de alimentos (44.4%), bebidas (24.3%) y textiles (6.8%); esta última rama alcanzó 15.5% en 1965, en la composición industrial de la ciudad. Para 1970 estas cifras se redujeron a 24.4, 5.7 y 7%, respectivamente, y en 1975 bajaron proporcionalmente aún más a 19.9, 2.8 y 3.8%, al tiempo que maquinaria y equipos eléctricos que en

1965 sólo representaba 2.2% se elevó a 13.5%, y sumada al equipo de transporte alcanzó 32.3% del total (Sández, 1988).

En las últimas dos décadas, la base económica de la ciudad se ha visto transformada sectorialmente y a la vez afectada por cambios regionales en el crecimiento poblacional y económico estatal. En efecto, los centroides de la población y de la actividad industrial se han desplazado hacia el este, subregión que parece integrarse funcionalmente cada vez más a la megalópolis californiana (San Francisco-Los Ángeles-San Diego). Así, Tecate, Ensenada y, principalmente, Tijuana han crecido proporcionalmente más que Mexicali en estos años. Prueba de ello es el crecimiento diferencial en el número de maquiladoras y en el del personal ocupado en ellas. En 1975 había en Mexicali 67 maquiladoras que ofrecían empleo a 6 324 trabajadores, mientras que en Tecate había 10 con 803 trabajadores, 6 en Ensenada con 34 y en Tijuana 99 con 7 844 trabajadores. Para 1985 el número de maquiladoras en Mexicali aumentó a 75 lo que dio empleo a 10 976 trabajadores, mientras que en Tecate llegó a 31 con 1 255; 8 en Ensenada con 431, pero 192 con 25 917 trabajadores en Tijuana. En otras palabras, el número de empresas en esta última ciudad se había doblado y casi cuadruplicado el número de empleos, mientras que en Mexicali sólo había aumentado ligeramente su número (en menos de 10%) y duplicado el número de trabajadores.

Lo anterior ejemplifica la aparente desventaja que en la actualidad presenta Mexicali en el desarrollo económico de la entidad y, por supuesto, justifica la preocupación de sus empresarios que aún así se muestran optimistas (como se verá en los resultados de la encuesta que presentamos más adelante). Cabe señalar que la evolución de la economía mexicana no permite pensar en el crecimiento y desarrollo económico de Mexicali basado exclusivamente en la atracción de plantas maquiladoras. Sin embargo, queda abierta la posibilidad de coinversiones con el capital extranjero y el desarrollo de vínculos intersectoriales que favorezcan al capital y a las actividades locales, que constituyen la base económica de la ciudad e incluyen no sólo actividades manufactureras sino primarias y de servicios.

Aguascalientes

Con sólo 719 659 habitantes según el censo de población de 1990, Aguascalientes es en la actualidad uno de los estados más pequeños y con menos población del país. Su población se concentra en la capital estatal. La ciudad de Aguascalientes, que incluye el municipio ahora metropolitano de Jesús María, alcanzó en 1990 una población de 547 366 habitantes, equivalente a 76% de la población estatal.

La entidad ha tenido una participación relativamente pequeña en el PIB nacional. En 1970 apenas llegó a 0.6% pero se estimó en 0.8% en 1988 (Rojas-Nieto, 1990), lo cual indica que subió de la quinta participación más pequeña del país a un valor superior al de nueve entidades federativas durante estos 18 años. De hecho, el estado ha experimentado una importante transformación de su estructura productiva al elevarse de manera importante el peso relativo de las actividades manufactureras durante los últimos años. Estos incrementos se han dado en el sector secundario y también en el terciario, con una fuerte concentración de las mismas (número de establecimientos, empleo y valor de la producción) en la capital estatal, única localidad que ofrece economías de aglomeración en el plano estatal.

La entidad, por su parte, ha pasado de una base económica agrícola a una importante base industrial. De 1970 a 1985 el sector agropecuario bajó su participación en el PIB estatal de 19.3 a 10.5% mientras que el manufacturero lo elevó de 12 a 20%, al tiempo que los demás sectores de base urbana ganaban pocos puntos, como es el caso de los servicios que de 28.6% en 1970 aportaron 31.9% en 1988. Al mismo tiempo, el empleo en estos sectores creció de manera significativa: pasó de 21.3% en 1970 a 34.2% en 1990, en el secundario y en el terciario se incrementó de 34.1 a 49% en esos veinte años, mientras que en el primario se redujo de 37 a 15% durante el mismo periodo. Estos cambios porcentuales en los sectores de base urbana se dan principalmente en las ramas manufacturera y de servicios: casi 10 de los 13 puntos porcentuales se concentran en el crecimiento de la población ocupada en industria manufacturera y 10 de los 14 puntos porcentuales en el sector terciario se concentran en la rama de los servicios.

Por la elevada concentración demográfica se explica que en 1990 casi 9 de cada 10 empleos en la industria manufacturera se localicen en la capital y que poco más de 8 de cada 10 de los servicios también. De tal suerte que al hablar de la actividad industrial manufacturera estatal nos estaremos refiriendo casi en su totalidad a la ZM de Aguascalientes y al hablar de ésta podemos generalizar para todo el estado.

A pesar de la pérdida de importancia del sector agrícola, algunas actividades y algunos productos muestran un gran dinamismo no sólo dentro del sector sino en la economía estatal. Se trata básicamente de la producción de insumos para la producción agropecuaria (forrajes y alimentos), y de la industrialización de productos lácteos que representa 6% del producto estatal y 8% del empleo en la entidad. Ésta participa en términos de la demanda nacional de leche pasteurizada con 4% y con 5.5% de leche deshidratada, aunque sólo con 2.2% de derivados lácteos (Rojas-Nieto, 1990).

Los cambios más importantes en la economía estatal y en la de su capital se deben al impulso de la actividad industrial manufacturera que emplea 40% de la fuerza laboral y participa con casi 20% del PIB. El crecimiento industrial del estado ha afectado tanto a las actividades manufactureras tradicionales (industria textil, incluyendo la del bordado, vestido y confección) como a sectores industriales de más reciente importancia en las ramas metal-mecánica, automotriz, electrónica y de alimentos. De hecho, el impulso industrial en Aguascalientes abarca la inversión y la consecuente reestructuración de ramas tradicionales y otras también importantes en la entidad como muebles y equipos de oficina, la vitivinícola, frutícola y de hortalizas y legumbres junto con los productos pecuarios y, en especial, leche y sus derivados.

Más que el número de establecimientos, que no aumentó de manera importante y en algunas ramas disminuyó, ha sido la inversión la que elevó la participación estatal de 0.24 a 0.62% en la industria nacional. Este indicador y el valor de la producción estatal, que de 0.46% se elevó a 3.62% de la nacional, permiten confirmar el impulso que en Aguascalientes ha tenido la industrialización. Son impresionantes los incrementos relativos (y absolutos) que se han experimentado en la economía local por la entrada de subsidiarias de grandes empre-

sas de capital foráneo, que han afectado de manera drástica la mezcla y la estructura sectorial de la actividad industrial y que apenas empiezan a dejar sentir su influencia en la sociedad hidrocálida.

Existe la opinión (Rojas-Nieto, 1990) de que no se trata sólo de la creación de empleos en términos cuantitativos, sino del efecto cualitativo que pueden tener en la ideología, costumbres y composición de la sociedad local. En el contexto de un acelerado crecimiento de la población estatal cuya tasa anual entre 1970 y 1990 alcanzó 3.85%, las cohortes adultas de 15 a 54 años son las que muestran los mayores incrementos (4.67%) indicando un flujo elevado de inmigrantes en edad de trabajo. Esto es aún más notable en la ZM de Aguascalientes donde la población creció a una tasa de 4.18% y el grupo de 15 a 54 lo hizo a una tasa más elevada, 5.04% anual entre 1970 y 1990. Es precisamente allí donde llegan los migrantes que buscan y al parecer encuentran trabajo, donde se exageran los sentimientos localistas (por no decir xenofóbicos).

No es fácil prever las consecuencias sociales, aunque si resulta claro que en términos económicos el empleo ha sido generado por las grandes inversiones transnacionales, pero creemos que también por las grandes empresas locales.²¹ Los impactos que estas grandes empresas en su nueva localización o bien en su nueva fase expansiva actual han tenido en la economía local se expresan en las cifras mencionadas arriba, aunque también pueden apreciarse, de alguna forma, en la descripción de los resultados de la encuesta.

Por otra parte, es necesario reconocer una tendencia concentradora y centralizadora en la economía local, a pesar de que en términos agregados censales el número de establecimientos se ha incrementado de 1 053 en 1980 a 1 343 en 1985 y reducido ligeramente a 1 323 en 1988, de acuerdo con los Resultados Oportunos publicados por INEGI. Según estudio de Rojas-Nieto (1990), en el que hemos basado nuestra des-

²¹ Rivera, Barba, Maty, Industrial López en el subsector textilero, Romo y Ruíz Velazco en el metal-mecánico y básico, respectivamente, así como el Grupo Industrial de la Leche, en el de alimentos, resultan ser, entre otros, los grupos empresariales locales más importantes.

cripción, ha habido una concentración²² del empleo y del valor de la producción en la rama textil y en la industria del vestido y la confección entre 1980 y 1988, así como en la industria de la construcción.

Una revisión de los datos del Censo Económico y los Resultados Oportunos más recientes, permite comprobar que al menos en el sector 3 de la economía (industria manufacturera) se ha experimentado una redistribución (y concentración de la actividad) en favor de las grandes empresas nuevas que han entrado a la economía local, la mayoría en el subsector metal-mecánico. Este subsector ha pasado en el número de establecimientos de 22.5% en 1980 a 25.8% en 1985 y a 26.5% en 1988, y de 19.5% en 1980 a 24.8% en 1985 y a 28.5% en personal ocupado, del total del sector manufacturero localizado en la ZM de Aguascalientes. En otras palabras, tanto el subsector alimentario como el textil (los más importantes y tradicionales de la ciudad y del estado) han ido restando su importancia (en número de establecimientos y en número de trabajadores) en favor del subsector metal-mecánico durante la última década. En términos de personal ocupado, el textil ha perdido cuatro puntos porcentuales en esos años y más de cinco el subsector alimentos, mientras que el metal-mecánico ha ganado nueve puntos. En todos ellos se ha incrementado el número de trabajadores, si bien en el último en casi tres veces mientras que en el primero en menos del doble y en el segundo (alimentos) en sólo 50% respecto de 1980. Este crecimiento proporcional del subsector metal-mecánico se compara favorablemente incluso con el crecimiento global muy espectacular del empleo en el sector manufacturero.²³ En efecto, la industria manufacturera ha doblado el número de empleos entre 1980 y 1988 y más que duplicado las remuneraciones al personal ocupado en términos reales, lo cual se compara favorablemente también con el comportamiento de las 22 ciudades industriales del PNDUV de 1984 y con el nacional en esos mismos años (Graizbord, 1993).

²² La centralización se ha dado con la absorción y fusión de empresas en los grupos o consorcios más importantes de la entidad.

²³ Sólo dos empresas (Nissan y Xerox) dan cuenta de casi 10% del total del personal ocupado (PO) en la ZM de Aguascalientes (Rojas-Nieto, 1990).

En este sentido, la ciudad de Aguascalientes se ha convertido en una opción locacional competitiva en el contexto de la apertura comercial del país. Cuenta con infraestructura social relativamente importante y ofrece, por eso y por la presencia de la sede del organismo federal encargado de producir y distribuir oficialmente la información demográfica y económica del país (INEGI), importantes economías de aglomeración.

En este escenario aparecen cuellos de botella y nuevos conflictos, generados por crecimiento urbano-industrial, en el mercado de trabajo y en el de consumo (vivienda y otros bienes y servicios tanto públicos como privados). No menos importante resultan los cambios en la esfera cultural que impactan el comportamiento de distintos grupos (principalmente jóvenes) que parecen trastocar los valores tradicionales de la sociedad.

En todo caso, la ZM de Aguascalientes seguirá creciendo en el mediano plazo y seguramente se convertirá en receptora de más inversión foránea de la que ahora cuenta. Aprovechar las oportunidades que esto ofrece dependerá tanto de los sectores social y público, local y estatal, como del sector empresarial.

PERFILES DE LA PLANTA PRODUCTIVA INDUSTRIAL

En esta sección presentamos una descripción de los resultados de una encuesta a establecimientos industriales manufactureros en Mexicali y la ZM de Aguascalientes (véase los mapas 6 y 7). Asimismo, reunimos al final un conjunto de gráficas que permiten al lector comparar visualmente las respuestas a cada variable para ambas ciudades.

Mexicali

Mexicali, capital del estado de Baja California se identificó en el PNDUV de 1984 como una ciudad que recibiría apoyo industrial. Por su ubicación fronteriza frente a California es receptora importante de plantas maquiladoras. Existe un parque industrial y ha sido tradicionalmente una ciudad con vocación de lugar central, es decir de servicios a su *hinterland* agrícola. Esto le ha dado durante mucho tiempo también su carácter

agroindustrial pues durante muchos años la despepitadora de algodón representaba una enorme fuente de trabajo y recursos para la propia ciudad y fuerza de trabajo ahí residente, como también para los productores agrícolas del valle. Cuenta, además, con recursos hidrológicos que permiten la irrigación e incluso su exportación a Tijuana, a través de un acueducto que sube la sierra de la Rumorosa hasta llevar el agua al extremo occidental de la frontera donde se localiza esa ciudad, dejando parte del recurso en Tecate a medio camino. Existe también un campo geotérmico con capacidad suficiente para exportar al sur de California el excedente de energía eléctrica que se produce con esa fuente. En pocas palabras, Mexicali constituye una localización privilegiada y con ventajas absolutas y relativas de importancia que deberían convertirla en un verdadero polo regional competitivo, nacional e internacionalmente, de desarrollo agrícola, industrial, comercial y de servicios.

En este apartado se presenta una descripción sistemática de los resultados de la encuesta a establecimientos de la industria de transformación del sector 3 industrial que se levantó en enero de 1992 a un conjunto de 74 unidades o plantas localizadas en la ciudad. Se utilizaron para obtener el marco muestral los registros contenidos en los directorios de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) y de la Cámara de la Industria de la Transformación (Canacindra) locales. La muestra es aleatoria, estratificada por subsector (dos dígitos). No es probabilística pues el diseño exigía un número de casos (si se incluía el criterio de tamaño) imposible de cubrir en tiempo y costo (véase el apéndice metodológico para el procesamiento seguido y la cédula aplicada).

En todo caso, se obtuvo un perfil que si bien subestima los tamaños micro y pequeño, muestra la estructura de la industria de transformación en la ciudad en lo que respecta a: 1) datos generales de la planta, como año de inicio de actividades, subsector al que pertenece, tamaño y carácter de la empresa, origen y monto del capital, ventas totales aproximadas y propiedad del local o del terreno; 2) características del personal ocupado; 3) insumos principales; 4) aspectos relevantes del proceso productivo; 5) condiciones de la comercialización del producto fabricado; 6) factores de localización y acceso a subsidios o crédito, y finalmente 7) percepción del ámbito econó-

mico y vínculos de la empresa con el mercado externo (exportaciones). Estos siete grandes rubros constituyen la división modular de la encuesta que consta en total de 67 preguntas estructuradas y precodificadas en su mayoría. Cabe aclarar que los entrevistados fueron los dueños, gerentes y(o) administradores generales de las empresas o plantas industriales seleccionadas y que se contó con el apoyo irrestricto de la dirigencia de Canacindra, de la sección de Maquiladores y del Consejo Consultivo Empresarial. No menos importante fue la información proporcionada por el Centro de Estudios Económicos del Sector Empresarial de Mexicali. Todos ellos mostraron un gran interés por la investigación y sus posibles resultados. Esto, y el carácter más cualitativo que cuantitativo del cuestionario, redujo el acostumbrado nivel de rechazo que caracteriza a las encuestas a establecimientos industriales lo que redundó en la obtención de 74 cuestionarios completos con información que hemos vertido en una base de datos matricial que asegura absoluta confidencialidad.

A continuación se hace una descripción sistemática por módulo y pregunta del conjunto captado. No se pretende que la información sea representativa del sector 3 industrial de Mexicali.²⁴ Se trata sólo de construir un perfil de las industrias en esa ciudad que se captaron al azar de los registros inscritos en el directorio de la Canacindra local complementándolo con el padrón que nos proporcionó la Secofi de aquellas industrias que operan bajo el régimen de franjas fronterizas y zonas libres.

Como se verá en las respuestas correspondientes, las maquiladoras que captó la muestra representan en número de establecimientos una parte proporcional equivalente a su peso en la industria de la ciudad, no así en otros de los atributos económicos o algunas variables de empleo en las que la actividad maquiladora ha incidido sobremanera.

²⁴ La diferencia cuantitativa en el número de establecimientos que entraron en nuestro directorio con el padrón del Censo Industrial de INEGI (que por cierto no fue posible obtener) abarca entre 15 y 20%. De hecho, el directorio que amablemente nos proporcionó la Canacindra está actualizado hasta fines de 1991, al igual que el padrón de Secofi.

En el texto descriptivo que sigue utilizamos porcentajes seguidos siempre (entre paréntesis) del número absoluto de respuestas. Así, cuando hablamos de las empresas o empresarios de Mexicali, el lector debe estar consciente de que nos referimos sólo a los de la muestra.

Aspectos generales de la industria local

De los 74 establecimientos que se entrevistaron 17.5% (13) se establecieron a partir de 1990; casi 30% (22) ya estaban operando antes de 1989 y la mitad (37) lo hizo durante la década de los ochenta.

No muy diferente a la distribución que muestran los Resultados Oportunos Industriales que publica el INEGI, es lo que arrojó la muestra. La ciudad está relativamente diversificada en su actividad industrial, aunque destaca el subsector 38, al que le corresponde 23% del total (17) y el 35 con casi 15% (11). El índice de diversificación calculado para los nueve subsectores con datos censales presenta para 1988 un valor de 0.81 contra 0.8 para la distribución nacional, en lo que a número de establecimientos se refiere. Comparado con los valores estimados para 1980 (0.78) y para 1985 (0.8) puede concluirse que la estructura industrial de la ciudad sigue una tendencia hacia una mayor diversificación que, como se indicó en apartados anteriores, se asocia al tamaño de ésta.

En cuanto a la escala de las 74 empresas que entrevistamos, casi 42% (31) cuenta con menos de 15 trabajadores entre obreros y empleados y, por tanto, puede considerarse como microempresa; 39% (29) son pequeñas, con 16 a 100; 8% (6) medianas, con 100 a 250 y aproximadamente 11% (8) grandes, con más de 250.

Quienes declararon ser establecimiento único representan 70.3% (52), pero casi 19% (14) se reportó como filial; 10% restante (8) es casa matriz y, por tanto, forma una empresa o consorcio con más de un establecimiento. De las filiales, ocho tienen su casa matriz en Estados Unidos y el resto son sucursales de empresas cuya matriz se localiza en el estado o en el resto del país.

De las empresas encuestadas, 82.4% (61) emplean capital nacional o local; 6.8% (5) declara tener capital mixto y 10.8% (8) es de capital extranjero.

No sabe o no contestó (NS o NC) acerca del monto del capital social de la empresa casi 30% (22) de los encuestados. De los que sí lo hicieron 8.1% (6) declaró un capital social mayor a un mil millones de pesos: 10.8% (8) de entre 300 y 999 millones y más de la mitad (51.4% o 38 empresas) dijo contar con un capital social menor a 300 millones.

Las preguntas relacionadas con cifras monetarias o de producción resultan siempre difíciles y los entrevistados se muestran renuentes a contestarlas. La pregunta anterior y la siguiente son muestra de ello. Sin embargo, sólo 16.2% (12) no sabe o no contestó a la pregunta sobre el monto de las ventas totales anuales. Casi 30% (22) afirmó superar los mil millones de pesos; 23% (17) dijo haber alcanzado entre 300 y 999 millones, y el restante 31% (23) refirió que tuvo ventas anuales menores a 300 millones de pesos.

En lo que respecta a la propiedad del local en que operan, más o menos la mitad señaló que era propio y la otra expresó que lo rentaba.

Estas son las respuestas a las 11 preguntas del primer módulo, cuyo propósito fue tener una idea de las características principales de las industrias encuestadas. El segundo se orientó a los atributos de la mano de obra empleada y a las relaciones laborales entre los trabajadores y la empresa.

Características de la mano de obra

Como se mencionó al principio, casi 38% (28) de las empresas cuentan con 15 a 100 trabajadores entre obreros y empleados y cerca de 42% (31) con menos de 15. Esto significa que alrededor de 80% (59) de las empresas pueden considerarse pequeñas o micro y, por lo tanto, tener acceso a los fondos de apoyo para este tipo de establecimientos. Frente a éstas, 11% (38) de las empresas emplea a más de 250 trabajadores. Del total, 19% (14) cuenta con más de 50% de mano de obra femenina, aunque no todas estas empresas son necesariamente maquiladoras.

La siguiente respuesta da idea del crecimiento que han experimentado las empresas entrevistadas, pues se pregunta el sexo y el número de empleados al inicio de sus operaciones. Así, resulta que sólo 2.7% (2) iniciaron con más de 100 trabaja-

dores y 6.7% (5) no sabe o no contestó. Más de 50% (40) empezó a operar con menos de 15 entre obreros y empleados.

Exactamente la mitad de las empresas (37) cuentan con un número mayor de obreros calificados que no calificados; poco más de dos terceras partes (51) mantienen a 100% de su personal de planta, pero en la mayoría (66) el personal no está sindicalizado. Sólo en ocho de ellas el porcentaje de sindicalizados es distinto de cero. En 31.1% de las empresas (23) el personal resulta en proporciones variables no ser local o bajacaliforniano.

De las 74 empresas, casi 46% declara tener problemas de rotación debido a accidentes, desgaste e incluso actividad sindical; 23% (17) lo atribuye al salario; casi 11% acusa de pirateo de personal a otras empresas y 12% (9) manifiesta que es la inadecuada calificación de la fuerza de trabajo lo que origina la rotación de su personal.

Pocas son las empresas que no otorgan todas las prestaciones de ley al salario; sólo 6.8% (5) no tienen inscritos en el Seguro Social a sus trabajadores. En cambio, 44.6% (33) ofrece premios a la productividad y a la ausencia de faltas al trabajo y poco más de la mitad (39) facilita equipo protector de trabajo a sus operarios, mientras que 15% (11) ofrece prestaciones adicionales diversas además de servicio de comedor y guardería que son proporcionados por 16% (12) de las empresas entrevistadas.

Cabe señalar que las empresas en general no realizan estudios previos del mercado laboral. Sólo una declaró haberlo hecho de manera concienzuda y 29% (22) de ellas hizo algún tipo de investigación.

Finalmente, a la pregunta de si pensaba aumentar, reducir o mantener el número de plazas de trabajo, una tercera parte (25) contestó que reduciría o en todo caso mantendría el número de obreros; un elevado porcentaje, 80% (60) manifestó preocupación por la carga que representa el personal administrativo y, en cambio, 40% (29) de las empresas piensa aumentar el número de técnicos a su servicio.

Insumos industriales

El tercer módulo de la encuesta se refiere a los insumos para la producción. Para 65% (48) de las empresas el insumo principal es un producto intermedio y sólo para 5.4% (4) es un pro-

ducto terminado, mientras que poco más de 28% (21) reporta que en su proceso productivo transforma materias primas.

De las empresas que utilizan la energía eléctrica, 70% (52) la emplean como su *único* insumo energético, lo que refleja una absoluta dependencia del campo geotérmico que existe en el valle pero, al mismo tiempo, explica el porqué el costo de la energía sobrepasa 30% del total de insumos para prácticamente la mitad de ellas.

Para 46% (34) de las empresas, más de la mitad de sus insumos proceden de Estados Unidos (y Canadá); 36.5% (27) los adquiere localmente, en la ciudad o en la entidad, y 16% en el resto del país. Sólo una empresa compra más de la mitad de sus insumos en alguna otra parte del mundo. No todas tienen dificultades para adquirirlos, pero 25.7% (19) declaró como problema la no disponibilidad inmediata, 17.6% (13) el costo y 16.2% (12) la calidad. Desde luego, algunas empresas coinciden en señalar todas estas dificultades.

El dominio del mercado de productos por parte de las grandes y medianas empresas es notable en Mexicali: 48.6% (36) manifiesta que su principal insumo lo obtiene de alguna empresa grande y casi 40% (29) de alguna mediana. Un pequeño porcentaje, 12.2% (9) adquieren sus insumos de micro empresas y 27% (20) de pequeñas. La sumatoria porcentual no da 100% pues algunas de las empresas recurren a más de un abastecedor para obtener sus insumos. Cabe señalar que sólo cerca de un tercio (27) no requiere transportar con vehículos propios los insumos que utiliza.

Finalmente, al igual que con el mercado de trabajo, un porcentaje elevado no realizó un estudio sobre la disponibilidad, calidad y(o) costo de los insumos. En efecto, no estudió el mercado de productos en la zona o región 42% (31) de las empresas y 16.2% (12) no supo o no contestó (NS o NC).

Estructura industrial y proceso de producción

Este módulo intenta conocer la forma en que se vinculan sectorialmente las industrias y algunas características de su proceso productivo.

De las 74 empresas entrevistadas, 81% (60) fabrica, 15% (11) maquila y 4% (3) presta servicios. De este total, 17.6% (13)

realiza más de una actividad. Muy contadas son las empresas que compran servicios en alguna proporción: en efecto, son únicamente seis empresas de las cuales tres dan a maquilar, una requiere de otra para transformar algún insumo que utiliza en su proceso de producción y dos subcontratan el mismo producto que elaboran. Ninguna manifestó comprar servicios especializados. Por otra parte, como ya se mencionó, muy pocas prestan servicios. Si lo hacen es para las grandes y medianas empresas, 12 de las cuales se localizan en el extranjero (en el estado de California) y ocho en la entidad. Sólo dos en el resto del país.

Son pocas las empresas (13) que forman parte de un consorcio y su integración es más bien de tipo horizontal (10). De ellas, tres cuentan con más de quince plantas, las demás varían de dos a nueve.

Se hicieron tres preguntas relacionadas directamente con la estructura de sus costos de producción. Como ya se comentó, un tercio (25) de las empresas destinan más de 30% del total de sus pagos por insumos a la energía que utilizan.

De los costos de producción, 26% (19) destina el mayor porcentaje a mano de obra y sólo dos a gastos de administración. Para 70% (52) del total, los insumos representan el mayor costo de producción. En 15 casos estos no llegan a 50% del total y en seis el costo de la mano de obra rebasa 33% del total.

Más de la mitad de las empresas, es decir 56.8% (42), destina al pago de impuestos el mayor porcentaje de sus gastos administrativos y 29.7% (22) a pago de servicios financieros. Una sola empresa manifestó que el mayor porcentaje de sus gastos administrativos está dirigido al pago o forma parte de sus transferencias por *know how*.

En los últimos tres años las empresas han intentado responder en gran medida a los cambios que exige la reestructuración económica del país. Así, más de la mitad o 51.4% (38), hizo esfuerzos por aumentar su productividad; 35.1% (26) mantuvo la relación capital-trabajo, y 10.8% (8) respondió al crecimiento aumentando el número de empleos, lo que en términos globales significó una reducción de su productividad media.

Los empresarios también han estado atentos a los cambios tecnológicos y organizativos, así como a las exigencias de la globalización. En efecto, en varias empresas se ha intentado

la robotización, la introducción del control total de calidad (cc) y computarización de sus inventarios (ci). Estas tres innovaciones fueron introducidas por 16.2% (12) de las empresas; 55.4% (41) ha incorporado el cc y ci, y 23% (17) alguna de las tres en su proceso de producción.

Algunas empresas (10), por fluctuaciones en la demanda de sus productos (9) o por requerir insumos disponibles sólo en temporada (1), mantienen una producción discontinua. Un número importante se queja de una o más condiciones adversas o limitativas para su crecimiento y, así, 39.2% (29) culpa al mercado deprimido; el mismo número a la mala calidad o escasez de insumos; 36.2% (27) a la falta de créditos; 32.4% (24) al elevado costo de los energéticos (principalmente la energía eléctrica); 31.1% (23) al costo y las características de la fuerza de trabajo existente; 29.7% (22) a la necesidad de importar insumos y cuatro a otras causas. Pero 18.9% (14) aseguró no tener ningún problema.

Finalmente, a la pregunta sobre sus expectativas de expansión, 45.9% (34) respondió afirmativamente; 36.% (27) expresó querer hacerlo en el mismo ramo y 10% en otro. Una empresa dijo tener planes para ampliarse horizontal y verticalmente.

Aspectos de comercialización

A preguntas relacionadas con la comercialización de sus productos (módulo V), los empresarios revelaron en sus respuestas extraordinaria confianza. Sus mercados están relativamente diversificados. Si bien una gran mayoría, de casi dos terceras partes (50), vende principalmente su producción en el mercado local (Mexicali) y estatal (estado de Baja California), una importante proporción de empresas, 24.3% (18), tiene como destino principal de su producción al exterior y 8.1% (6) al resto del país. A pesar de que tampoco en este aspecto el grueso de los empresarios, es decir, 55.4% (41) realiza estudios sobre el mercado final de sus productos, sólo un porcentaje pequeño de 12.2% (9) no espera una expansión de la demanda de sus productos. En efecto, la mayoría es optimista respecto del crecimiento económico y tiene confianza en que se dará tanto localmente, 45.9% (34), como en el resto del país, 31.8% (23), pero también en el exterior. En efecto, 40.5% (30) piensa que

habrá crecimiento del mercado de su producto en Estados Unidos y Canadá, y 6.8% (5) incluso lo espera en el resto del mundo. Casi 80% (57) tiene pensado crecer: 26 empresas se proponen invertir en tecnología y aumentar, por tanto, su productividad, mientras que las otras 31 plantean como estrategia de crecimiento contratar personal adicional. No es sorprendente el tono optimista de los empresarios de Mexicali. A la pregunta sobre la competencia de productos procedentes del exterior 61% (45) respondió que no la tiene o no le afecta. El restante 39% (29) subrayó la competencia desleal de productos más baratos pero caducos, chatarra o discontinuados.

Las empresas, en todo caso, ante las expectativas de crecimiento y seguridad en respuesta a la reestructuración y globalización de la economía, pero también en función de la inminencia del TLC manifestaron, 58% (43) haber emprendido o efectuado cambios significativos en su proceso productivo; 47.3% (35) en lo que respecta a su organización; 33.8% (25) de carácter administrativo; 21.6% (46) buscando el "control total de calidad" (*total quality control*); 16.2% (12) de las empresas al justo a tiempo (*just in time*) y 5.4% (4) a otro tipo de ajustes a su proceso de producción.

Factores locacionales

Los factores de localización son de suma importancia en el proceso de planeación y para las políticas de estímulos a las empresas y de descentralización de la actividad industrial, tanto en el plano nacional como en el estatal y el local (municipal). El módulo VI de la encuesta resulta de interés no sólo por lo anterior, sino también para conocer la información con que cuentan las empresas acerca de los instrumentos de crédito y el impacto que han tenido los estímulos y programas que ofrecen las instituciones gubernamentales y la banca de desarrollo vistos en el apartado sobre instrumentos de política y estrategias de descentralización (supra).

Del conjunto de empresas entrevistadas, 10 comentaron haberse relocalizado y de las que no lo han hecho 15 piensan reubicarse. La mayoría inició sus operaciones, por primera vez, en la ciudad y en el lugar que ocupa actualmente. Sólo una de las primeras se ha reubicado en estos dos últimos años y cua-

tro lo hicieron antes de 1980. A pesar de que existe un parque industrial, cuatro de las 15 empresas mencionadas piensan establecerse en él y sólo dos expusieron sus deseos de migrar a otra entidad.

¿Cuáles son para los empresarios mexicalenses los factores de localización que consideran muy importantes? La pregunta ofrece ocho opciones: 1) fuerza de trabajo; 2) insumos; 3) mercado de consumo; 4) infraestructura y servicios; 5) acceso a crédito; 6) intervención y estímulos gubernamentales; 7) preferencias y relaciones personales, y 8) otras. En las respuestas destaca en primer lugar la opción 3. Ésta fue enunciada un mayor número de veces, seguida por la 2 y la 1. Como puede verse, estos tres factores se refieren a la primacía que tienen los mercados de consumo, de productos e insumos y de fuerza de trabajo en la decisión locacional de los empresarios. Son los tradicionales factores weberianos. En cuarto lugar, aparece la opción 7 "preferencias personales", mencionada 28 veces por los "entrevistados". No es casual que este factor se haya convertido en preocupación central de las teorías de la localización desde los años sesenta. Menos importantes numéricamente resultan ser la opción 4 infraestructura y servicios, la 5 acceso a créditos, y la 6 intervención del gobierno. Estas tres indican, entre otras cosas, el débil peso que parecen tener los factores "artificiales" en la preferencia y decisión locacional de los industriales. Incluso esta última opción aparece en último lugar referida como muy importante sólo cuatro veces, después de la opción abierta 8 que reúne diversos aspectos señalados también como muy importantes.

No resulta gratuita la "impopularidad" de la opción 6. En particular, 11 empresas dicen haber recibido estímulos del sector público, nueve de ellas del gobierno federal. Seis de estos se centran en aspectos fiscales y cinco en cuestiones que involucran algún tipo de trámite y sólo dos se refieren a facilidades para adquirir terrenos. Por otra parte, la poca importancia que se da a la opción cinco es quizá injusta. De hecho, el apoyo financiero que reciben las empresas que lo buscan, en este caso 45.9% (34), proviene principalmente de la banca privada comercial (que operó los últimos años como Sociedad Nacional de Crédito durante su nacionalización). En efecto, 29 de las 34 empresas recibieron créditos de estas instituciones y sólo 13

de la banca de desarrollo que no es otra cosa que la ventanilla de segundo piso de las instituciones públicas como Nacional Financiera (Nafins) y Banobras. Cabe destacar que la mayor parte de los créditos se obtuvieron en los últimos dos años, lo que parece indicar una mayor confianza de los empresarios frente al control de la inflación, así como también sus expectativas optimistas acerca del crecimiento económico en general.

Otro aspecto que debe destacarse es que a pesar de que los empresarios se encuentran cerca de la frontera, sólo 18 se han inscrito a uno o más de los programas de fomento industrial que ofrece el sector público: 12 pertenecen al programa de franjas fronterizas y zonas libres; siete al de industria maquiladora de exportación y cuatro se acogen al decreto de importación temporal para producir artículos de exportación (Pitex).

Exportación y vínculos externos

El último módulo recoge el interés por conocer cómo los empresarios perciben los beneficios que parece ofrecer el TLC y qué han hecho antes y ahora para exportar. Cabe señalar que un elevado 54% (40) no exporta, pero la mitad de éstos (19) han considerado esa posibilidad. De hecho, 60% (24) lo ha intentado o tiene intenciones firmes de hacerlo. Para ello consideran necesario algún apoyo: 42.5% (17) de tipo financiero y una cuarta parte alude a la necesidad de contar con asesoría técnica, legal y administrativa, así como mayor información. Ninguno cree que requerirá importar algún producto o servicio para poder exportar. Los empresarios no parecen haber “perdido la fe” en las instituciones públicas pues 40% (16) manifiesta que el apoyo debe llegar no sólo de la banca comercial sino de la de desarrollo y 20% (8) que debe ser el gobierno, a través del Banco de Comercio Exterior (Bancomext) o bien de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), el que debe apoyarlos. Un empresario menciona a la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra); otro a las agencias aduanales y dos más no saben de parte de quién debe venir el apoyo.

Cerca de 42% (31) de las empresas son exportadoras. Este relativamente elevado porcentaje indica que no sólo las maquiladoras exportan en Mexicali y que las empresas industria-

les ubicadas en la frontera aprovechan su ubicación geográfica frente a Estados Unidos en general, y el estado de California en particular, para efectuarlo. Todos conciben a dicho país y a tal estado como destino de sus exportaciones. De las empresas exportadoras, ocho han iniciado sus exportaciones desde 1990 en adelante y seis desde antes de 1982. En otras palabras, parece ser que la crisis económica de los años ochenta estimuló a buena parte de los empresarios a buscar mercados de exportación; aunque hasta la fecha no han explorado al resto del mundo (por ejemplo, la cuenca del Pacífico o incluso Canadá por su relativa cercanía).

De las 31 empresas exportadoras, sólo dos declararon que sus exportaciones en monto y volumen han bajado; diez, que se ha mantenido estable y siete, que es fluctuante. Para 11 de ellas ha estado creciendo continuamente. Varias (18) expusieron haber enfrentado alguna dificultad al inicio de sus fases de exportación. Menos (15) la enfrentan actualmente. Entre ellas, señalan las cuotas de Secofi y otras no especificadas, pero sólo una ahora contra siete al inicio dice tener aún dificultades para conseguir financiamiento para sus operaciones.

Para exportar y competir exitosamente en los mercados mundiales la información es primordial. De las 31 empresas, seis realizaron alguna investigación para encontrar clientes en el extranjero. La gran mayoría (11) lo hicieron por recomendación o asistiendo a exposiciones. A cinco de ellas las buscaron sus clientes actuales, tres dependieron de agentes de ventas en el extranjero y, finalmente, cuatro lo hicieron mediante su matriz o alguna subsidiaria o filial.

En contraposición a la creencia "ancestral" de que la experiencia con clientes extranjeros es mala, en el caso de Mexicali una sola empresa ha tenido "mala" experiencia y cinco "regular". La gran mayoría (25 de las 32 empresas exportadoras) asegura haber tenido una buena experiencia. Es más, 18 de ellas consideran que es más rentable el mercado externo que el interno y sólo seis dicen lo contrario. Eso sí, parece necesario hacer ajustes. La mayoría (14) mejoró su proceso productivo; el mismo número (14) contrató personal calificado o capacitó a sus trabajadores. Algunas empresas (9) mejoraron el diseño de sus productos; otras (6) declararon haber realizado fuertes inversiones y seis haber aumentado el volumen o esca-

la de producción. Otras más (5) tuvieron que incorporar tecnología "moderna", al tiempo que la importación de insumos fue necesaria para cuatro de las empresas. Finalmente, tres aludieron a otro tipo de ajuste. Lo anterior se justifica, pues el mercado externo resulta muy importante para 30 de ellas.

Para el futuro, exportar será aún más importante. Esto lo perciben claramente los empresarios mexicalenses. Casi todos (29) seguirán exportando, 22 buscarán aumentar sus exportaciones y cinco piensan buscar socios en el extranjero.

Seguramente, a estos empresarios se unirán, en el futuro próximo, algunos otros que todavía no exportan. Para todos será primordial elevar la productividad pero al mismo tiempo ampliar, manejar y difundir información con el propósito de facilitar su acceso a los mercados no sólo norteamericanos sino de otras latitudes, aprovechando las ventajas relativas de su ubicación fronteriza cercana al puerto de Ensenada en Baja California y de San Diego o Los Ángeles en California. La tarea para el gobierno es múltiple: por un lado, ampliar la infraestructura urbana y principalmente regional (se está construyendo en la actualidad la ampliación de la carretera que une Mexicali con Tecate y Tijuana) y, por otro, crear y mantener un ambiente de confianza, mejorar los instrumentos y mecanismos de apoyo a la industria y resolver algunos aspectos que tienen que ver tanto con las relaciones obrero-patronales como con las condiciones sociales que afectan a la fuerza de trabajo en la que la participación femenina es cada vez mayor.²⁵ En este sentido, el nivel local cobra relevancia. El municipio es finalmente responsable del bienestar social de su población así como de la calidad de vida que ofrece la ciudad. Para los empresarios este último deberá cobrar mayor relevancia si tienen pensado quedarse y crecer.

²⁵ Véase el estudio que realizó el Centro de Estudios Económicos del Sector Empresarial de Mexicali, A.C. sobre la disponibilidad de mano de obra en la ciudad (1988).

Aguascalientes

A continuación se presentan los resultados de la encuesta a establecimientos industriales levantada en esta ciudad en mayo de 1992. Consta de 85 entrevistas en las que se utilizó la misma cédula que la aplicada en Mexicali. El diseño, la selección y el procedimiento en general fue el mismo que se siguió en aquella ciudad.²⁶ También se contó con el apoyo de la gerencia de la Canacindra para obtener los registros actualizados del directorio de empresas asociadas y una recomendación a los empresarios exhortándolos a responder de manera fidedigna a nuestros entrevistadores. En este caso, el INEGI a través de la Dirección General de Estadística y su coordinación de encuestas a establecimientos industriales, nos favoreció con su apoyo al permitir que algunos de sus expertos encuestadores participaran en el levantamiento muestral. Presentamos una descripción sistemática, por módulo, de las respuestas obtenidas. Al igual que en el caso de Mexicali, la información se vertió en una matriz de datos que elimina cualquier referencia particular a las empresas garantizando así su absoluta confidencialidad. Los empresarios, gerentes o administradores de los establecimientos industriales entrevistados respondieron con interés a cada uno de los reactivos de la cédula y si bien no pretendemos que los resultados sean representativos de la industria manufacturera de Aguascalientes, confiamos en que hemos obtenido un buen perfil de este sector en esa ciudad. Pasamos ahora a presentar porcentualmente (y referir el número de respuestas entre paréntesis) los resultados más significativos de esta encuesta.

En la década pasada, en Aguascalientes iniciaron operaciones 41.2% (35) de los establecimientos entrevistados y 17.6% (15) a partir de 1990. De esta suerte, el restante 40% (34) corresponde a empresas localizadas en este lugar antes de 1980.

La distribución porcentual por subsector es similar a la censal y refleja la base económica urbana, tradicionalmente textil, a la que corresponde 25.9% (22) del total y a la alimenticia, 23.5% (20). Es más reciente la presencia del sector 38 metal-mecánico

²⁶ Véase el apéndice metodológico para una descripción de la muestra y el cuestionamiento.

con 21.2% (18) del total, si bien algunas empresas que pertenecen a este subsector ya tienen tiempo de haberse establecido en la ciudad.

Por tamaño, la mitad de las empresas (43) es micro, con 15 o menos trabajadores y 40% (34) pequeña, con 16 a 100 trabajadores. Este total, 90.6% (77) no alcanza a reflejar el peso de las pequeñas y micro industrias en la ciudad. Las medianas y grandes (de 100 a 250 y más de 250 trabajadores, respectivamente) que representan aproximadamente 10% (8) del total están sobrerrepresentadas en la muestra. El tamaño, de hecho, dará cuenta de muchas de las respuestas que aquí consignamos. De alguna forma esta variable determina la estructura organizativa, los vínculos interindustriales, las relaciones obrero-patronales, los proyectos y las expectativas de los empresarios, como se verá más adelante. Basta decir que de acuerdo con las cifras oficiales de Secofi (1987) el porcentaje de grandes establecimientos industriales en el estado de Aguascalientes significa sólo 1.8% del total, mientras que en el país alcanza 2.1 por ciento.

Son filiales 11.7% (10) de las empresas y 16.5% (14) matrices, mientras que el grueso, 71.8% (61) declaró ser establecimiento único. De las 10 empresas filiales, sólo una declaró tener su matriz en Estados Unidos, cuatro en la ciudad de México, dos en otros estados del país y no saben o no contestaron (NS o NC) tres de ellas. De esta suerte, la mayoría, como era de esperarse, resultó ser de capital local, 82.3% (70) y nacional 14.1% (12) y exclusivamente dos de capital mixto o extranjero.

En encuestas industriales, un alto porcentaje de entrevistados se rehúsa a responder las preguntas sobre datos o cifras monetarias. En el caso de esta encuesta un extraordinario bajo porcentaje, 9.4% (8) de las empresas, no contestó la pregunta sobre su capital social, y 4.7% (4) no lo hizo con la pregunta sobre ventas totales aproximadas. El reducido porcentaje de no respuesta pudo deberse al interés mostrado por los empresarios y al apoyo que se recibió de la Canacindra local, pues los predispuso favorablemente para responder a esta encuesta. No es menos importante la capacidad del personal del INEGI que participó en su levantamiento.

Así, en cuanto al capital social, dos terceras partes de las empresas (56) declaró menos de 300 millones de pesos; 12.9%

(11) entre 300 y 900 millones y 11.8% (10) más de mil millones de pesos. En ventas totales aproximadas un elevado 31.8% (27) dijo sobrepasar los mil millones de pesos anuales; 20% (17) dijo tener ventas aproximadas dentro del rango de 300 a 999 millones y 43.5% (37) menos de 300 millones de pesos.

La última pregunta de este primer módulo de datos generales se refería a la propiedad del local que ocupa la planta. Salvo cuatro que declararon algún otro tipo de propiedad, 32.9% (28) dijo rentarlo y 62.4% (53) lo declaró como propio.

El segundo módulo de la encuesta se refiere a la mano de obra. Al inicio de sus operaciones dos terceras partes de las empresas (56) registraban menos de 15 trabajadores entre obreros y empleados y 28.2% (24) entre 15 y 100. Ninguna, al parecer, inició con más de 100, si bien 5.9% (5) no contestó o no supo. Cabe decir que poco más de 20% del total (18) mantuvo durante su crecimiento más mujeres obreras que hombres. Al momento de la encuesta, este porcentaje sube a 26% (22) y lo mismo sucede con el número de trabajadores: 4.7% (4) declara contar con más de 250; 37.6% (32) se ubica en el rango de 15 a 100 y prácticamente la mitad (43) en el rango de 15 o menos.

Más de la mitad, 54.1% (46) de las empresas cuenta con un mayor número de obreros calificados que no calificados. Del total, una quinta parte (17) no tiene a todos sus trabajadores de planta, y de las mismas, 18.8% (16) están sindicalizados. Es notable que 14% (12) de las empresas declaró emplear trabajadores de fuera de la entidad, dada la elevada inmigración de población en edad de trabajo. Esto quizá se deba a que el sector terciario de la economía urbana es el que absorbe a la mayoría.

Algunas empresas manifiestan una elevada rotación de sus trabajadores y lo atribuyen en 28.1% (24) al "pirateo" y en igual porcentaje y número al salario. Otras causas como accidentes, desgaste o actividad sindical son señaladas por 24.7% (21) de las empresas y 16.5% (14) lo atribuye a que la mano de obra que contrata resulta poco calificada para el trabajo que debe desempeñar.

Del total, una quinta parte de las empresas (17) no ofrece prestaciones de ley al salario; 7.1% (6) no tiene inscritos a sus trabajadores en el Seguro Social; 30.6% (26) ofrecen premios a la productividad y a sus no faltistas, y 45.9% (39) se preocupa por proporcionar equipo de protección para el trabajo. Quizá,

debido al predominio de micro y pequeñas industrias en nuestro universo, sólo 22.3% (19) de ellas presta los servicios de comedor o guardería. Este porcentaje coincide con el de empresas que cuentan con un mayor número de mujeres entre sus trabajadores.

El tamaño, la "edad" de las empresas o quizá la localización geográfica en una ciudad relativamente cercana al centro del país, es lo que reduce la incertidumbre. Sin embargo, éstas no son suficientes razones para que una sola empresa haya realizado un estudio completo del mercado de trabajo local o regional aunque poco más de una tercera parte, 38.8% (33), dice haber indagado sobre algún aspecto del mismo.

En cuanto a expectativas de crecimiento para el corto plazo, 54.1% (46) piensa mantener el número de obreros y empleados y sólo cinco en reducirlos. Mientras tanto, nueve se propone eliminar plazas de personal técnico o administrativo, 27.1% (23) manifestó intenciones de aumentar el número de los primeros.

El tercer módulo de la encuesta se refiere a los insumos y busca información sobre sus características y procedencia geográfica, así como sobre el tipo de empresas con las que se establecen y mantienen vínculos o eslabonamientos hacia atrás o laterales. En Aguascalientes, 62.3% (53), tiene como insumo principal un producto intermedio y 34.1% (29) transforma materia prima. Sólo dos empresas declararon como insumo principal un producto terminado. En cuanto a su fuente de energía, 51.88 (44) utiliza exclusivamente la eléctrica, lo que parece indicar una relativa diversificación en el uso de energéticos.

La procedencia del insumo principal está distribuido proporcionalmente entre la entidad y el resto del país: 44.7% (38) y 49.4% (42), respectivamente; mientras que para sólo 4.7% (4) éste proviene de Estados Unidos o Canadá. Un porcentaje relativamente elevado, 34.1% (29) declara como una dificultad para adquirirlo la no disponibilidad inmediata; 23.5% (20) menciona el costo y 22.3% (19) la calidad; seis empresas señalan alguna otra. Por otra parte, 44.7% (38) no tiene ninguna dificultad para adquirir su insumo principal.

Las empresas entrevistadas expusieron que sus abastecedores son empresas grandes, 37.6% (32) del total de los casos; las medianas representan 31.8% (27); las pequeñas 24.7% (21), y las micro 18.8% (16). Estos porcentajes no suman 100%, pues

algunas dependen de varias empresas abastecedoras de diversos tamaños. Con estos resultados coincide que casi la mitad, 48.2% (41), no requiere transportar sus insumos, ya que las grandes y medianas empresas que las abastecen aseguran el envío de sus productos.

Conocer algunos aspectos relativos al proceso productivo es el propósito del cuarto módulo. Al plantear la pregunta referente a la realización de algún estudio sobre el mercado de productos, 41.2% (35) contestó que no. Sólo 7.1% (6) de las empresas entrevistadas dijo que su actividad principal era la maquila; 4.7% (4) la prestación de servicios. El resto, 88.2% (75) fabrica algún tipo de producto. Todos los que prestan servicios tienen otra actividad, lo mismo ocurre con cuatro de las seis empresas que maquilan y seis de las 75 que fabrican, las que indicaron tener además de ésta, otra actividad. Por otro lado, 12.9% (11) de las empresas dan a maquilar, 5.9% (5) contrata la transformación de un insumo, dos subcontratan la producción del producto que elaboran y también dos compran de otros algún servicio especializado. El tamaño de las empresas, tanto de las que compran como a las que prestan servicios, varía en proporción equivalente entre grandes, medianas, pequeñas y micro. De las 14 empresas a las que prestan servicios ocho se localizan en Aguascalientes y seis en el resto del país (tres de ellas en el Distrito Federal) mientras que 13 de las que compran servicios se localizan en Aguascalientes, siete en el resto del país (tres en el Distrito Federal) y sólo una en el extranjero.

Trece plantas forman parte de consorcios; dos de ellas pertenecen a uno con más de 20 plantas. De éstas, todas, a excepción de una están integradas horizontalmente.

Dos preguntas de este módulo se refieren al costo de producción y a la forma en que éste se distribuye. Para 29.4% (25) de las empresas la mano de obra representa el mayor porcentaje de sus costos, si bien para 12 de ellas resulta menor a 50% del total. Los insumos constituyen para 64.7% (55) el principal rubro; para diez no resulta mayor a 50% del costo total de producción y en el caso de siete la mano de obra significa un costo que rebasa 33% del total. Sólo una indicó que los gastos administrativos representan más de 50% de sus costos totales de producción y cuatro de las 85 entrevistadas no supieron o no contestaron esta pregunta.

En ningún caso la energía representa para las empresas de Aguascalientes más de un tercio del costo de sus insumos totales. En el caso de los gastos administrativos, 54.1% (46) señaló los impuestos como el rubro que exige el mayor porcentaje de estos costos, 20% indicó que son los servicios financieros el principal gasto de administración, 9.4% (8) tiene otros como los principales y sólo para 4.7% (4) las transferencias por *know how* representan el mayor gasto administrativo.

A pesar de que 77.7% (66) de las empresas no opera a 100% de su capacidad instalada (29 de ellas labora a menos de 50%), 42.3% (36) ha mantenido la relación producción-empleo constante en los últimos tres años; 37.6% (32) ha aumentado su productividad, es decir, ha eliminado trabajo por capital y 15.3% (13) aumentó el número de sus trabajadores, lo que indica probablemente una disminución en el nivel de productividad aunque haya aumentado la producción. Un número importante (26) declaró tener una producción discontinua o intermitente. De éstas, 46% (12 de 26) como resultado de fluctuaciones en la demanda; 15% (4 de 26) porque utiliza insumos de temporada y 39% (10 de 26) por otras razones.

El uso de tecnología en el proceso de producción permite conocer la forma en que las empresas han enfrentado la restructuración y el grado en que están capacitadas para responder al inminente proceso de globalización y de apertura de la economía. Al respecto, se les preguntó a las empresas si en sus procesos habían implementado el Control total de Calidad (cc), el Control de Inventario (ci) y(o) utilizaban maquinaria automatizada (robots). Sólo 12.9% (11) indicó que incluye las tres, 41.2% (35) las primeras dos y 36.5% (31) alguna de ellas. El 9.4% (8) restante no supo o no contestó.

A la pregunta sobre aquellos factores que limitan su producción, los entrevistados respondieron, en orden de importancia, lo siguiente: 41.2% (35) que el mercado para su producto se encuentra deprimido; 37.6% (32) menciona la falta de crédito y las altas tasas de interés como factores limitantes; 32.9% (28) señala a la mano de obra por su baja calificación o elevado costo; 29.4% (25) a la mala calidad o a la escasez de insumos nacionales; 23.5% (20) argumenta que un factor limitante es el aumento en el precio de los energéticos; 15.3% (13) menciona que tiene problemas para importar los productos o insumos

que requiere, y 20% (17) de las empresas comenta que no tiene problemas.

Los empresarios hidrocálidos son cautelosos o quizá están a la expectativa de tiempos mejores. Sólo 40% (34) piensa establecer otra empresa o expandirse: 25 de éstos en el mismo ramo y 12 en otro, aunque tres respondieron que lo harán en ambos.

El quinto módulo que trata la “comercialización” se refiere al mercado. Sólo dos empresas tienen como destino principal de su producción (la mayor proporción) el mercado externo; un porcentaje elevado, 41.2% (35) envía el grueso de su producción a diversos destinos en el resto del país y 56.5% (48) enfoca como mercado principal a la entidad o la propia ciudad.

Poco más de cuatro de cada cinco empresarios considera que el mercado para sus productos crecerá. Algunos confían en el mercado estadounidense y(o) en el nacional y(o) en el local. En efecto, a pesar de ser cautelosos para invertir se muestran optimistas sobre su futuro, aunque no parecen interesados en lo que sucede o sucederá en el “resto del mundo”. Al parecer, esto manifiesta que sólo uno haya realizado algún estudio sobre el mercado internacional para sus productos y también sólo uno señale como posibilidad que en el resto del mundo crecerá la demanda de su producto.

Entre las estrategias previstas de crecimiento, 42.4% (36) piensa invertir en tecnología; 29.4% contratar personal adicional y 9.4% mantener la relación capital-trabajo, aumentando o reduciendo proporcionalmente ambos factores.

En cuanto a los efectos probables del TLC y la apertura del mercado nacional a productos extranjeros, 54.1% (46) no sabe que sucederá. Sin embargo, una mitad indica que su producto ya enfrenta competencia desleal de productos extranjeros iguales, más baratos o que no son equivalentes pues resultan ser chatarra, caducos o están descontinuados.

Conocer la importancia que tienen los factores de localización para los empresarios es de interés para el gobierno local (municipal) pero también para el estatal y el federal, en caso de que estos últimos quisieran revisar sus políticas de apoyo sectorial a las actividades manufactureras o bien establecer estrategias espaciales para atraer industrias a determinadas áreas

del territorio. No menos importantes son estos factores para conocer cómo los empresarios valoran la oferta de bienes y servicios públicos urbanos y, por tanto, el impacto que podrían tener las inversiones en infraestructura física y social en una ciudad o región. Con este propósito se formularon las preguntas del siguiente módulo.

De las plantas industriales incluidas en la encuesta, 20 de ellas se ha relocalizado alguna vez. De éstas, cinco lo hicieron antes de 1980, nueve en la década 1980-1990 y seis en los últimos dos años. Sólo dos de ellas proceden de la ciudad de México. La mayoría se ha reubicado dentro de la misma ciudad y cuatro se han movido del centro de la ciudad hacia la periferia metropolitana de Aguascalientes.

Los factores de localización más importantes señalados por los entrevistados son, en orden de importancia: 1) la oferta de mano de obra; 2) la disponibilidad de insumos; 3) el mercado de consumo de sus productos; 4) preferencias personales; 5) la presencia de infraestructura y servicios; 6) la oferta de crédito; 7) la intervención y facilidades gubernamentales, y 8) otros factores. Como puede apreciarse los mercados de trabajo, de productos y de consumo resultan, como ha sido siempre, los principales atractivos para la localización industrial. Después, resultan ser las preferencias o motivos personales de los empresarios los factores que pesan en sus decisiones locacionales.

La infraestructura y los servicios son los elementos más importantes en manos del sector público para dirigir o atraer industrias. Para los empresarios de Aguascalientes (y esto es válido para los de otras ciudades o países) los anteriores no resultan ser tan importantes y menos aún resultan los factores institucionales como serían la oferta de crédito condicionado geográficamente o la influencia de políticas públicas de otra índole. Esto no debe sorprender. Cabe señalar que sólo 27.1% (23) ha recibido algún estímulo del sector público. De éstas, 12 del gobierno federal, 11 del estatal y sólo dos del municipal. Los estímulos por orden de importancia, han sido fiscales para 10 de las 23; a siete de éstas se les ha facilitado algún tipo de trámite; la oferta de terrenos ha favorecido a cinco de ellas y las dos restantes han recibido algún otro estímulo.

Ha recibido apoyo financiero de la banca de desarrollo o comercial 60% (51) de las empresas: siete de cada 10 de éstas

obtuvo su apoyo de la banca comercial y una de cada cuatro de la banca de desarrollo. La mayoría de estos créditos se ha recibido en los últimos años aunque unas reportan haber obtenido algún crédito en fechas anteriores. Cabe señalar que algunas empresas han obtenido créditos tanto de la banca comercial como de la de segundo piso, mientras que a ocho que recientemente han solicitado crédito se les ha negado, debido a que no cubrieron los requisitos bancarios.

En Aguascalientes, 12 empresas dicen estar inscritas en algún programa gubernamental de fomento industrial: tres en el de industrias maquiladoras de exportación, dos en el Pitex y siete en algún otro.

A la pregunta de por qué no están localizadas en otra parte, la mitad adujo razones de residencia. Sólo 20% (17) ha pensado reubicarse, siete de éstas lo desea hacer fuera de la ciudad y una en otra parte del país.

En el último módulo de "exportaciones" describimos los cambios que han experimentado las empresas encuestadas en esta ciudad. Asimismo, mostramos la relativa ampliación de su base económica y finalmente la percepción que tienen los empresarios hidrocalidos del futuro próximo en el contexto del TLC.

Las empresas mencionan varios cambios previstos en su proceso productivo. De hecho, un elevado 68.2% (58) piensa realizarlos. De éstas, 81% (47 de 58) menciona cambios en su organización; 60.3% (35 de 58) buscará introducir el control total de calidad; 53.4% (31 de 58) cambios administrativos; 29.3% (17 de 58) señala que entrará al sistema o *régimen de justo a tiempo* (quizá porque piensa exportar o ya esta ligada con clientes extranjeros); el restante 5% (3 de 58) menciona otro tipo de cambios.

Parecería que los ajustes anteriores no están vinculados con las exportaciones. De hecho, no todas las empresas exportan (91.7% o 78). Sin embargo 38.5% (20 de 78) lo ha considerado; 47.4% (37 de 78) lo ha intentado o está por hacerlo. De estas empresas, 34.6% (27 de 78), consideran que requieren apoyo administrativo, legal, asesoría técnica o más información; mientras que 30.8% (24 de 78) estiman que más bien necesitará apoyo financiero si va a convertirse en exportadora. Sólo dos se refieren a facilidades para importar insumos. A pesar de que algunas creen que la intervención gubernamental tuvo

poco que ver con su decisión de localizarse, una de cada cuatro que ha pensado exportar supone que los apoyos deben venir del sector público; 15% (12 de 78) afirma que necesitará crédito, ya sea de la banca comercial o de la de desarrollo y cuatro opinan que la Canacindra debe intervenir de alguna manera. Una de cada 10 de las que intentan hacerlo no saben de quien deben recibir apoyo para exportar.

De las pocas empresas que en la actualidad exportan 8% (7 de la muestra) todas lo hacen hacia Estados Unidos; cuatro de ellas empezaron a exportar durante el periodo que va de 1982 a 1989 y dos a partir de 1990. Las exportaciones se han mantenido estables en cuatro de ellas; para dos han crecido y fluctúan en el caso de una empresa.

De este grupo, una ha tenido problemas financieros para exportar desde el principio; dos manifiestan que las cuotas que establece Secofi siempre les han causado problemas. Otra indica que ha tenido dificultades todo el tiempo. Una más enfrentó algún problema al empezar a exportar pero ya no lo tiene y otra que había marchado bien dice tenerlos ahora.

No existe un camino único para encontrar clientes en el extranjero: dos los han conseguido a través de alguna filial; dos los buscaron ellas mismas; una utilizó directorios de importadores y una señala "otra fuente". En general, cinco han tenido buena experiencia exportadora pero dos manifiestan que su experiencia ha sido "mala" o "regular".

Según estas empresas, para empezar a exportar fue necesario capacitar al personal (4 de ellas), y(o) mejorar el proceso productivo (4), y(o) mejorar el diseño del producto (2), y(o) aumentar la escala de producción (2), y(o) invertir y modernizarse tecnológicamente (1) y una de ellas no tuvo que hacer nada.

Sólo dos empresarios que ya exportan señalan que el mercado exterior no es más estable que el nacional, pero todos ellos, salvo uno, consideran que es muy importante mantener sus exportaciones y que en el futuro continuarán haciéndolo. Además se plantean el propósito de aumentar sus ventas en el exterior y están seguros de que podrán lograrlo.

Como puede apreciarse, el grupo relativamente pequeño de empresas orientadas a la exportación muestra optimismo y deseos de ampliar su mercado. Sin embargo, parece que el

grueso de las empresas aún no ha sido “contagiado”. Las causas son variadas pero es posible que la publicidad oficial que se ha dado al TLC tenga alguna influencia. Quizá sea la propia Canacintra y el Consejo Coordinador Empresarial locales los medios para promover, informar y orientar, principalmente a las pequeñas y medianas empresas, a hacerlo en el futuro próximo. En este proceso irán involucrados ajustes administrativos, financieros y tecnológicos que afectarán a toda la industria, pero también a la administración pública de la localidad.

UN INTENTO DE EVALUACIÓN: DINÁMICA ECONÓMICA Y ACCIÓN PÚBLICA

Dinámica económica industrial

En las páginas siguientes intentamos evaluar, en primer lugar, la dinámica sectorial y, en segundo, la acción pública municipal en Mexicali y Aguascalientes. Las diferencias aparentemente favorables o desfavorables a una u otra en los aspectos a los que haremos referencia, no deben verse como signo o posición valorativa en favor de una u otra ciudad o administración local sino como meras proposiciones indicativas de lo que a una le “falta” o le “sobra” respecto de la otra y más bien como un intento por destacar las ventajas absolutas y relativas que ofrecen y deben aprovechar. No es necesario enfatizar que para ello se requerirían estudios más específicos o de mayor profundidad que el que aquí hemos realizado.

Nuestras dos ciudades son capitales estatales. Cada una al igual que la región en la que están emplazadas tiene su historia, si bien una (Mexicali) es más reciente que la otra. Las dos muestran una vocación económica regional y ambas desarrollaron una industria particular al iniciar su crecimiento urbano. La diferencia fundamental en la actualidad (aparte de su propia historia) parece ser su localización geográfica: una en el extremo noroccidental del país y la otra en el centro-occidente de México. La primera es vecina de una de las entidades estatales más importantes (económica y ahora políticamente) de Estados Unidos y la segunda está ubicada cerca del ámbito

de influencia "traslapado" de las dos principales metrópolis del país: la ciudad de México y Guadalajara.

Las entidades federativas a las que pertenecen han seguido comportamientos económicos diferentes en las últimas décadas y sus rasgos sociodemográficos también son distintos. Así, mientras que la participación en el producto interno bruto (PIB) industrial de Baja California disminuyó de 1970 a 1985, Aguascalientes aumentó tres veces su participación relativa en el total nacional. Aun así, el PIB industrial de la segunda en 1985 era en términos absolutos apenas la mitad del de la primera, aunque la diferencia entre ambas disminuyó a pasos agigantados (era siete veces menor en 1970). La importancia de las enormes, aunque contadas, inversiones que realizaron las grandes empresas (principalmente metal-mecánicas y automotrices) en la capital del estado de Aguascalientes es patente en esos cambios relativos y absolutos. Sólo así se explica un crecimiento en la PEA de 27% por encima del crecimiento nacional que experimentó Aguascalientes de 1970 a 1980 comparado con 3.5% por encima del nacional de Mexicali. Cabe recordar que las dos ciudades han registrado un crecimiento elevado de su población que sobrepasa 3% anual; ambas rebasaron los 500 000 habitantes en 1990.

Al comparar su dinámica urbano-industrial y en especial la estructura de la industria manufacturera de ambas ciudades a partir de algunas variables seleccionadas y sus relaciones analíticas podemos apreciar semejanzas y algunas diferencias.

El censo industrial registró en Mexicali 671 establecimientos manufactureros en 1980, 738 en 1985 y para 1988, de acuerdo con los resultados oportunos publicados por el INEGI, sólo 650 establecimientos. Sin embargo, tanto el Personal Ocupado (PO) como el monto de remuneraciones promedio al PO (a precios constantes de 1980) aumentaron significativamente (véase el cuadro 30). Estos últimos son proporcionalmente menores que los primeros, lo cual se refleja en la caída real de los sueldos y salarios anuales promedio por trabajador industrial (en pesos constantes de 1980), que rebasó 20% en el periodo.

En el caso de Aguascalientes, por el contrario, aumentó el número de establecimientos de 1 053 en 1980 a 1 343 en 1985 y disminuyó ligeramente en 1988 a 1 323, aunque quedó por encima del año inicial. Asimismo, el PO casi se duplicó de 1980

a 1988 pasando de 16 056 el primer año a 28 033 en 1985 y a 30 482 en el año final del periodo. Lo mismo sucede con el monto de remuneraciones al PO que también se duplica del primero al último años. Este crecimiento proporcional semejante entre el PO y las remuneraciones permite que los trabajadores de la industria obtengan un aumento real, 5% en sus sueldos y salarios anuales promedio. Así, contrariamente a la caída generalizada en el nivel nacional de los sueldos y salarios de los trabajadores, Aguascalientes junto con Villahermosa, en el sureste y Matamoros, Reynosa y Tampico-Ciudad Madero en la región golfo-norte son las únicas de las 22 ciudades industriales del PNDU 1984 en las que este rubro tiene un crecimiento real en esos años.²⁷

CUADRO 30
Aguascalientes y Mexicali: indicadores industriales
seleccionados 1980-1988

	<i>Ciudad de Mexicali</i>			<i>ZM de Aguascalientes</i>		
	<i>Núm. est.</i>	<i>PO</i>	<i>Rem. al PO</i>	<i>Núm. est.</i>	<i>PO</i>	<i>Rem. al PO</i>
1980	671	14 304	1 570	1 053	16 056	1 079
1985	738	20 609	1 939	1 343	28 033	2 109
1988	650	23 385	2 043	1 323	30 482	2 153

Nota: Del sector 3 de los censos industriales (actividades manufactureras) se excluyen las ramas 3511 (petroquímica básica) refinación de petróleo.
Fuente: Censos industriales, 1980 y 1985; resultados oportunos 1988, INEGI, SPP, México.

Al desagregar estas tendencias por subsector se pueden apreciar diferencias de consideración (véase los cuadros del 31 al 34). Sólo se hace referencia a las remuneraciones al personal ocupado (PO) en primer lugar con objeto de mostrar de

²⁷ Como puede verse en Aguilar, Graizbord y Sánchez (1996). Véase también Graizbord (1993).

alguna manera los efectos de la crisis de 1982 en la población trabajadora de ambas ciudades y, en segundo lugar, al tamaño de los establecimientos (en términos de número de trabajadores promedio por establecimiento) para mostrar la concentración que experimentaron los subsectores en cada una de las ciudades durante este periodo. Al igual que el país en su conjunto, en Mexicali todos los subsectores, salvo el sector 34 (papel) que ganó 3.8% en términos reales, sufrieron una caída en el valor de los sueldos y salarios a los trabajadores durante el periodo. Esta caída varía de 11.3% en el sector 38 (metal-mecánico) hasta -88.6% en el sector 39 (otros) que reúne actividades no clasificables en ninguno de los otros subsectores, lo que significó una estrepitosa caída para dejar las remuneraciones promedio *per cápita* del personal ocupado en este subsector en 1/8 de la media sectorial. Cabe señalar que este último representa 1% o más del total del PO manufacturero y, por el contrario, el sector 34, que experimentó una ganancia aunque pequeña, concentraba en 1988, 6.6% del PO sectorial.

CUADRO 31
Aguascalientes y Mexicali: relaciones analíticas
seleccionadas, 1980-1988

	<i>Ciudad de Mexicali</i>		<i>ZM de Aguascalientes</i>	
	<i>PO prom. por estab.*</i>	<i>Rem. prom. p.c.**</i>	<i>PO prom. por estab.</i>	<i>Rem. prom. p.c.</i>
1980	21.3	109 759	15.2	67 202
1985	27.9	94 085	20.9	75 233
1988	36.0	87 384	23.0	70 632

* Tamaño promedio de establecimiento industrial (núm. de trabajadores).

** Salario anual promedio por trabajador industrial en pesos de 1980.

Nota: Este año 1 dólar equivalía a 23 pesos mexicanos

Fuente: Misma del cuadro anterior.

CUADRO 32
 Mexicali: tamaño promedio de establecimientos industriales y remuneraciones promedio
 per cápita al personal ocupado por subsector 1980, 1985 y 1988

Subsector	a) Tamaño prom. estab.			b) Rem. prom. al personal ocupado			a) ^ % 80-88	b) ^ % 80-88
	1980	1985	1988	1980	1985	1988		
31 Alimentos	12.2	17.2	11.8	109 365	90 742	68 675	-3.3	-37.2
32 Textil y del vestido	39.5	35.6	40.6	79 114	65 196	60 906	2.9	-23.0
33 Madera y sus productos	4.9	5.0	10.3	69 351	55 000	57 052	110.2	-17.7
34 Papel e imprentas	12.0	18.0	23.7	88 091	112 903	91 440	97.5	3.8
35 Química	29.9	33.9	72.5	198 944	145 058	142 241	142.5	-28.5
36 Minerales no metálicos	47.4	15.4	21.2	246 702	92 437	135 693	-55.3	-45.0
37 Metálica básica	54.7	20.8	5.2	109 756	120 192	38 462	90.5	-65.0
38 Metal-mecánica	38.6	50.2	82.1	102 555	101 392	90 951	112.7	-11.3
39 Otros	15.7	88.0	57.8	90 909	69 602	10 381	268.2	-88.6
Total 3	2.1	27.9	36.0	109 759	94 885	87 364	69.0	-20.4

Fuente: Misma del cuadro anterior.

CUADRO 33
 Aguascalientes: tamaño promedio de establecimientos industriales y remuneraciones promedio
per cápita al personal ocupado por subsector 1980, 1985 y 1988

Subsector	a) Tamaño prom. estab.			b) Rem. prom. al personal ocupado			a) ^ % 80-88	b) ^ % 80-88
	1980	1985	1988	1980	1985	1988		
31 Alimentos	10.8	15.6	14.0	74 835	66 314	66 402	29.6	-11.3
32 Textil y del vestido	41.2	55.4	57.3	69 619	61 648	55 474	38.3	-20.3
33 Madera y sus productos	5.1	4.3	6.6	47 138	41 223	38 779	8.2	-17.7
34 Papel e imprentas	7.8	8.1	10.6	81 395	61 364	39 359	35.9	-51.6
35 Química	10.9	13.4	16.9	70 423	62 687	47 244	55.0	-32.9
36 Minerales no metálicos	5.4	8.2	8.3	34 255	41 001	40 212	53.7	15.7
37 Metálica básica	4.0	21.6	21.5	33 333	59 946	75 581	437.5	126.7T
38 Metal-mecánica	13.2	20.1	24.9	61 460	116 988	106 576	88.6	73.4
39 Otros	—	4.6	13.0	—	43 478	30 769	268.2*	-29.2**
Total 3	15.2	20.9	23.0	67 202	75 233	70 632	51.3	5.1

* En pesos constantes de 1980. Este año el dólar valía 23 pesos.

** 1985 a 1988.

Fuente: Misma del cuadro anterior.

CUADRO 34
 México: tamaño promedio de establecimientos industriales y remuneraciones promedio
per cápita al personal ocupado por subsector 1980, 1985 y 1988

Subsector	a) Tamaño prom. estab.			b) Rem. prom. al personal ocupado			a) ^ % 80-88	b) ^ % 80-88
	1980	1985	1988	1980	1985	1988		
	31 Alimentos	8.7	11.0	10.2	102 280	88 850		
32 Textil y del vestido	19.7	24.6	25.0	93 494	83 889	70 352	26.9	-24.8
33 Madera y sus productos	6.6	8.0	8.1	71 394	61 833	44 796	22.7	-37.2
34 Papel e imprentas	18.0	18.7	17.0	130 628	113 895	97 915	-5.6	-25.0
35 Química	56.0	80.8	52.7	162 028	115 934	131 186	-5.9	-19.0
36 Minerales no metálicos	13.9	14.6	9.6	126 635	113 035	91 113	-30.9	-28.0
37 Metálica básica	246.3	116.0	107.2	206 819	169 213	171 462	-56.5	-17.1
38 Metal-mecánica	27.4	24.7	27.5	132 691	117 403	104 390	0.4	-21.3
39 Otros	18.5	20.8	20.0	104 547	96 232	78 830	8.1	-24.6
Total 3	16.7	19.4	17.5	122 932	105 256	92 943	4.8*	-24.4

* En pesos constantes de 1980.

Fuente: Misma del cuadro anterior.

De mayor importancia resulta, pues, considerar la caída de este indicador en el subsector 38 (metal-mecánico), pues afectó 55% del total, o más, del personal ocupado en el sector manufacturero en Mexicali, aun cuando en términos relativos el promedio *per cápita* resultó ligeramente superior a la media sectorial en 1988. Otros subsectores que sufrieron una caída significativa en este indicador son el 36 (minerales no metálicos) y el 37 (metálica básica). El primero concentra casi 5% del PO y el segundo no alcanzó 1%. Sin embargo, en el caso de este último la caída significó que el valor promedio *per cápita* que en 1980 era similar a la media sectorial se redujera en 1988 a menos de la mitad, mientras que para el primero, si bien el promedio se mantuvo por encima de la media sectorial, el monto promedio *per cápita* en el año final se redujo a casi la mitad de lo que era en el año inicial.

Los subsectores 32 (industria textil y vestido) y 31 (alimentos y bebidas) también registraron una caída absoluta y relativa en las remuneraciones al PO. Son el segundo y tercer subsector más importantes en personal ocupado y, aunque ambos perdieron peso relativo en la composición del sector manufacturero de la ciudad, no por ello deja de ser preocupante que en 1988 las remuneraciones promedio *per cápita* hayan descendido en términos reales de manera absoluta y relativa frente a la media del sector. En efecto, en el 31 (alimentos), este indicador era en 1980 similar a la media y en 1988 se redujo a 80% mientras que en el 32 (textil y del vestido) bajó a poco menos de 70% con respecto a la media sectorial de este último año. Montos menores a la media sectorial resultan también para el 33 (madera), 37 (metálica básica) que, por cierto, se redujo en términos reales a casi una tercera parte del valor del año inicial y el 39 (otros) que cayó dramáticamente, como se mencionó líneas arriba.

En cuanto a la tendencia concentradora, en Mexicali el número promedio de trabajadores por establecimiento 36% es superior al nacional 17.5% y al de Aguascalientes 23%. No todos los subsectores, sin embargo, muestran un crecimiento en el número de trabajadores promedio por establecimiento. En Mexicali se incrementa espectacularmente en los sectores 38 (metal-mecánica) y alcanza un valor que rebasa 82% del nacional 27.5% y que el de Aguascalientes 24.9% a pesar de que para

esta última dicho subsector es el de mayor crecimiento con la llegada de grandes empresas; los otros son el 39 (otros) con 57.8% de trabajadores promedio por establecimiento, el 35 (química) con 72.5% y el 34 (papel) con 23.7%. Por el contrario, los que redujeron el valor de este indicador fueron de manera significativa el 37 (metálica básica) a 5.2% que representa una décima del promedio que observaba en 1980, el 31 (alimentos y bebidas) de 12.2% en 1980 a 11.8% en 1988 y el 32 (textil) de 39.5 a 40.6% mostrándose los dos últimos estables durante el periodo.

En Aguascalientes aquellos subsectores que muestran un aumento en el número de trabajadores promedio por establecimiento y, por tanto, una tendencia concentradora o presencia de establecimientos más grandes son el 38 (metal-mecánico) que casi dobló el valor del indicador pasando de 13.2 a 24.9%, lo que refleja, precisamente, la mencionada llegada de las grandes inversiones en este subsector; el 37 (metálica básica) de 4 a 21.5% y también en los subsectores industriales tradicionales en esa plaza como es el caso del 31 (alimentos y bebidas) que aumentó el número de trabajadores promedio por establecimiento de 10.8 a 14% lo cual es una ganancia considerable si vemos que es ahí donde se concentra el mayor número de establecimientos industriales de la ciudad. También el 32 (textil y vestido) registró un aumento muy significativo al pasar de 41.2 a 57.3% (los mayores valores relativos y absolutos de todo el sector). Este incremento refleja la concentración y expansión importante que este sector ha experimentado en el proceso de ajuste y reestructuración de la economía de la ZM de Aguascalientes en los últimos años.

Si se toma en cuenta que el subsector de textiles emplea a casi la mitad del PO de la ciudad (46.7% en 1980 y 42.7% en 1988), el aumento en el promedio de trabajadores por establecimiento indica también un incremento en la productividad que acompaña al creciente tamaño promedio de establecimientos. También pudiera reflejar el hecho de que las empresas pequeñas hayan sido absorbidas por las más grandes durante estos años posteriores a la crisis de 1982, así como a ajustes que hicieron las empresas, independientemente de su tamaño.

En lo que respecta a las remuneraciones promedio, el personal ocupado de Aguascalientes salió mejor librado que el de

Mexicali y que el nacional en general. El incremento en términos reales, 5.1% en las remuneraciones promedio *per cápita* que muestra el sector industrial manufacturero en la primera, puede deberse a incrementos sustantivos en este indicador en los subsectores 37 (metálica básica) y 38 (metal-mecánico), en los que casi se dobló en términos absolutos el monto promedio *per cápita*, y en menor medida en el 36 (minerales no metálicos), subsector en el que se experimentó 15.7% de incremento porcentual durante el periodo que, sin embargo, mantuvo aun por abajo de la media sectorial las remuneraciones promedio a su personal ocupado.

Cabe señalar que todavía el monto medio sectorial es inferior en Aguascalientes al nacional a pesar de que en este caso el primero creció 5% y el segundo se redujo casi una cuarta parte de 1980 a 1988. Lo mismo sucede con Mexicali, aunque allí la diferencia con el nacional es mínima pues apenas alcanza 6% menos.

Puede decirse, por tanto, que para la futura geografía de la producción en México, si estas tendencias prevalecen o continúan, los diferenciales intersectoriales se mantendrán y quizá se *ampliarán* mientras que las diferencias interurbanas (si nuestras dos ciudades pudieran servir de ejemplo generalizador) se *reducirán*, dejando a los factores económicos sectoriales el papel de influir espacialmente en las decisiones locacionales del capital industrial y de las actividades económicas en general. Por lo tanto, las ciudades (y la política urbano-regional) deberían vender (ofrecer) sus ventajas *no* en función del costo mayor o menor de su fuerza de trabajo, sino de la *especialización* o la *diversificación eficiente* de su economía. Otros elementos de *competitividad* son, por supuesto, la localización regional, la distancia a la frontera y, no menos, el clima tanto como la infraestructura y el equipamiento social.

Esta afirmación (que pudiera no ser generalizable por ahora a todas las ciudades medias del país, ya que se desprende del análisis de sólo *dos* ciudades industriales intermedias), no deja de ser relevante, especialmente ahora que se desea que nuestro país ingrese al mercado mundial y compita globalmente para atraer inversiones de capital.

Parece haber una relación directa (al menos en Aguascalientes) entre la caída de las remuneraciones al PO *per cápita* y

la productividad por subsector. Tanto la relación valor agregado por personal ocupado como el valor de la producción industrial por personal ocupado sufren una caída de 1980 a 1985 en aquellos subsectores en los que las remuneraciones *per cápita* muestran signo negativo en su crecimiento en el periodo. Por el contrario para los subsectores 36, 37 y 38 (minerales no metálicos, metálica básica y metal-mecánica), en los que hubo inversiones considerables en esos años o bien aumentos importantes en productividad (aumentos de K sobre L), los incrementos en todas las relaciones resultan positivos.

En Mexicali destaca la industria metal-mecánica (en la que se incluye una elevada proporción de maquiladoras). En este subsector las remuneraciones *per cápita* al PO sufren un mínimo decremento de -1.1% (contra -14.3 del sector) pero tanto el valor agregado por personal ocupado como el valor de la producción por personal ocupado se incrementa considerablemente en 37 y 31.9%, respectivamente, entre 1980 y 1985. Incluso en la relación valor promedio de la producción por unidad este subsector muestra un incremento quinquenal de 44.3%. Estas relaciones favorables al capital se reflejan en el llamado *capital output ratio* que aquí estimamos como la relación: valor de la producción industrial-personal ocupado entre las remuneraciones al personal ocupado *per cápita*, que para este subsector casi se cuadruplicó durante los cinco años considerados que le permitieron casi alcanzar el valor sectorial de esta relación en 1985, siendo que en 1980 era el más bajo comparado con los demás subsectores.

De hecho, en el caso de Aguascalientes es el subsector 37 (metálica básica) el que destaca en esta relación pues más que se duplica su valor, mientras que el metal-mecánico aumenta en sólo 30% acercándose ambos al valor medio sectorial que, con todo, es superior al de Mexicali (7.4% contra 5.4% en 1985 y 7.9% contra 6% en 1980, respectivamente).

Aquí nuevamente *parece reducirse la diferencia entre ambas ciudades al tiempo que aumenta la diferencia intersectorial en cada una de ellas*. Esta afirmación, válida también para otras variables y relaciones analíticas antes descritas, tiene implicaciones de política que no pueden menos que tomarse en cuenta, si se quiere intervenir y afectar de alguna manera las decisiones locacionales del capital foráneo que "inundará" probablen-

te a nuestro país en el contexto del TLC, aunque no necesariamente será todo productivo (una buena parte resultará seguramente especulativo: bolsa, corto plazo y otros instrumentos de crédito públicos o privados). En efecto, en una situación de convergencia interurbana en el costo de los factores (principalmente el trabajo), deberán conocerse a profundidad las divergencias intersectoriales para así estar en posición de negociar localizaciones alternativas con los inversionistas según su rama, y definir el tipo de infraestructura física y equipamiento social que deberá ofrecer una ciudad si desea ampliar su capacidad para atraer ciertas actividades y no otras.

Acciones públicas

Los gobiernos locales en la mayoría de los municipios urbanos del país, en el marco de la reforma al Artículo 115 constitucional y de algunas medidas específicas de política fiscal, hacen esfuerzos para revertir las tendencias históricas que siguen los presupuestos (ingresos y egresos) municipales.

En cuanto a los ingresos, se ha tratado de reducir la dependencia de las participaciones federales, y al tiempo elevar impuestos directos así como derechos. Estos últimos han sido muy bajos pues la tradición ha dictado el sostenimiento de subsidios a los servicios públicos. En el caso de los impuestos, la capacidad del municipio se ve reducida por la incompleta y no actualizada base catastral que impide el cobro del impuesto predial que "refleje" los valores reales o comerciales de los predios y, en general, del desarrollo urbano.

Por el lado de los egresos municipales, la parte correspondiente a los gastos corrientes o de administración se ha mantenido relativamente más alta que la destinada a obras públicas. Los municipios ahora que pueden acceder directamente a crédito de banca de desarrollo nacional e incluso internacional y de la banca comercial buscan reducir o equilibrar esta relación. En otras palabras, abultar, sanear y hacer más transparente su hacienda, por un lado, y mejorar, por otro, la calidad de vida urbana a través de inversiones en obra pública.

En la actualidad, el gobierno federal, a través del Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol), ha reorientado la in-

versión federal en el territorio (estado y municipios), hacia obras más de tipo social que económico, si bien se destaca para fines de evaluación de impactos (y propaganda) la elevación de la productividad de los grupos o las áreas beneficiadas.

A los municipios de Mexicali y Aguascalientes, estas tendencias no les son ajenas. Cabe señalar, sin embargo, que tales tendencias se dan en un contexto económico en el que en términos *reales* no ha habido crecimiento durante los primeros ocho años de la década 1980-1990. Sólo los dos últimos años parecen mostrar un incremento real tanto en ingresos como en el gasto público de estos municipios. Esto se debe fundamentalmente a la caída en participaciones federales. En el caso de Mexicali la recaudación local representa en promedio 4 de cada 10 pesos, es decir 60% de los ingresos municipales correspondía a participaciones estatales y federales. Es sólo en 1989 cuando esta relación cambia y llega a ser 50-50. En efecto, los ingresos locales subieron 2.6 veces pero principalmente los originados por impuestos se elevaron 3.1 veces mientras que las participaciones lo hicieron 1.7 veces, siendo los federales los que en proporción crecieron menos, representando casi 4.4% del acumulado de 1989 a 1991 (Ayuntamiento de Mexicali, *Informe de actividades*, Mexicali, noviembre, 1991).

En 1990 los ingresos municipales se habían doblado con respecto a diez años antes en términos reales, pero si durante la mayor parte de esa década las participaciones representaban 60% del total, o más, para ese año alcanzaron 46%; los impuestos 34%, los derechos casi 8%, y los productos en provechamiento 12% restante.

En cuanto a los egresos la evolución y cambio son significativos. Estos casi se duplicaron entre 1980 y 1990 en términos reales, pero el gasto en obra pública casi se cuadruplicó.

Durante el ejercicio del presidente municipal de ese trienio, el gasto público acumulado por funciones (según su programa operativo anual POA) se distribuyó en los siguientes rubros:

a) obras y servicios públicos	37.3%
b) promoción del desarrollo	31.0%
c) seguridad pública y protección civil	14.5%
d) hacienda pública	5.2%

e) administración municipal	4.7%
f) gobierno y población	4.2%
g) deuda pública	3.1%

Como puede verse, y si incluimos promoción del desarrollo,²⁸ el gasto de inversión rebasa 60% del presupuesto de egresos del municipio. Destaca la preocupación del gobierno municipal para “promover actividades ligadas a la base económica exportadora apoyando el establecimiento de nuevas inversiones en parques industriales en las zonas urbana y rural (ejido de Guanajuato)” [...] y un “programa de promoción para atraer a la industria nacional que aproveche la posición estratégica para el comercio exterior y el abastecimiento de insumos nacionales a la industria maquiladora”.

En lo que respecta al desarrollo turístico y urbano se impulsaron proyectos para mejorar la imagen urbana y fortalecer la infraestructura turística de la ciudad y la región (San Felipe). Entre las principales acciones en la propia ciudad destacan: *a)* el proyecto revitalizador del Río Nuevo (que atraviesa la ciudad y ha estado abandonado); *b)* el “proyecto Delta 2000” (orientado al aprovechamiento de la riqueza marina en el delta del Río Colorado y el Mar de Cortés, y *c)* la producción de eucaliptos (por su explotación comercial).

Otro proyecto relacionado con el bienestar general es el establecimiento de una Comisión para el ahorro de energía de uso doméstico que en Mexicali es muy elevada por el clima extremo y repercute fuertemente en la economía familiar.

El municipio reconoce la insuficiencia de los montos que ingresan para responder a las necesidades de gasto público. En términos comparativos sus ingresos *per cápita* en 1990 equivalen a 50% de los de La Paz; 58% de los de Tijuana, y menores todavía que los de Campeche, Colima, Guadalajara, Hermosillo y sólo poco más de 60% de los de Tlalneantla, Estado de México.

En Aguascalientes las tendencias en el ingreso y el egreso o gasto municipal son semejantes. El gobierno municipal del

²⁸ Este rubro incluye la promoción, gestión y acciones para el desarrollo industrial, turístico, urbano, rural y social.

trienio 1990-1992 ha logrado revertir la distribución del gasto que históricamente se ha cargado en más de 50% al gasto corriente para ahora reducir éste a 47 y 53% para inversión en obra pública y desarrollo.

En cuanto a los ingresos, aproximadamente 50% del total equivale a las participaciones estatales y federales y la mayor parte de éstas proviene del Programa Nacional de Solidaridad por medio del cual el gobierno federal, como mencionamos antes, canaliza sus recursos de inversión en todo el país, que en el municipio de Aguascalientes se orientan a infraestructura hidráulica (agua potable y alcantarillado) y pavimentación, así como equipamiento social (centros de salud y aulas).

En cuanto a las acciones de desarrollo económico orientadas a la actividad industrial, el municipio, frente a la construcción del "parque industrial del valle de Aguascalientes" ubicado al norte de la ciudad que ocupa superficie agrícola de alto rendimiento, pretende crear el corredor industrial sur-norte que va de la ciudad hacia Rincón de Ramos con el propósito de evitar la concentración del empleo en la ciudad y dinamizar otras localidades en la entidad.

Finalmente ¿cuál ha sido la respuesta reciente de la banca de desarrollo "al filo" del TLC? Veamos. En el marco de la nueva estructuración programática²⁹ de Nafinsa para orientar las operaciones financieras que realiza en beneficio de las empresas de la iniciativa privada, damos cuenta aquí de sus operaciones para los dos casos de estudio.

En 1991, según reporta la oficina estatal de esta institución, en Mexicali (véase los cuadros 35 y 36) se realizaron 556 operaciones con empresas industriales, comerciales y de servicios que en conjunto alcanzaron un monto total de 196 mil millones de pesos (tipo de cambio de 3 000 pesos por dólar). Las industrias más beneficiadas por tamaño fueron las pequeñas: 348 (63%) recibieron 55.6% del total del crédito operado;

²⁹ Promyp (Programa de Apoyo a Micro y Pequeñas Industrias), modernización, desarrollo tecnológico, infraestructura, mejoramiento del ambiente; estudios y asesorías, tarjeta empresarial, financiamiento complementario a bancos y otros (*vid. supra*, apartado sobre instrumentos de política y estrategias de descentralización urbano-regional).

CUADRO 35
 Mexicali: Operaciones financieras de Nafinsa por tipo de empresa
 del sector industrial al 31 de diciembre de 1991
 (en millones de pesos)*

	Tipo de empresa		Industria		Total	
	Empresa	%	Importe	%	Empresa	%
Micro						
Abs	19	19.8	1 482	2.4	173	31.1
porcentaje	(11.0)		(10.0)		(100.0)	
Pequeñas						
Abs	62	64.6	16 090	26.0	348	62.6
porcentaje	(17.8)		(14.8)		(100.0)	
Medianas						
Abs	9	9.4	30 046	48.5	25	4.5
porcentaje	(36.0)		(61.1)		(100.0)	
Grandes						
Abs	6	6.2	14 376	23.2	10	1.8
porcentaje	(60.0)		(62.5)		(100.0)	
Total						
Abs	96	100.0	61 994	556	100.0	195 988
porcentaje	(17.3)		(31.6)	(100.0)		

* Al tipo de cambio de 3 017 pesos por dólar. En pesos del segundo trimestre de 1991.

Fuente: Nafinsa, Dirección Regional Noroeste, informe de avances de operaciones financieras en la oficina estatal, Mexicali (1992).

CUADRO 36
 Mexicali: Destino de los créditos de Nafinsa al sector industrial al 31 de diciembre de 1991
 (en millones de pesos)*

	Industria			Total		
	Créditos	%	Importe	Créditos	%	Importe
Capital de trabajo	81	51.6	38 962	330	40.6	75 377
porcentaje	(24.5)		(51.7)	(100.0)		(100.0)
Equipamiento	36	22.9	11 389	128	15.8	26 138
porcentaje	(28.1)		(43.6)	(100.0)		(100.0)
Reestructuración a pasivos	14	8.9	7 273	95	11.7	30 992
porcentaje	(14.7)		(23.5)	(100.0)		(100.0)
Instalaciones físicas	11	7.0	1 547	133	16.4	40 830
porcentaje	(8.3)		(3.8)	(100.0)		(100.0)
Aviso revolvente	15	9.6	1 923	126	15.5	20 851
porcentaje	(11.9)		(9.2)	(100.0)		(100.0)
Financiamiento a bancos	0	—	900	0	—	1 800
porcentaje	—		(50.0)	—		(100.0)
Total	157	100.0	61 994	812	100.0	195 988
porcentaje	(19.3)		(31.6)	(100.0)		(100.0)

* El tipo de cambio de 3 017 pesos por dólar. En pesos del segundo trimestre de 1991.

Fuente: Nafinsa, Dirección Regional, informe de avances de operaciones financieras en la representación estatal, Aguascalientes (1992).

en segundo lugar, por el número de operaciones, las micro: 173 (31%) recibieron sólo 7.5% del total; las medianas: 25 (4.5%) obtuvieron 25% del importe total. Finalmente, 10 grandes (1.7%) recibieron el restante 11.7% del importe de los créditos operados.

De este universo, las empresas industriales³⁰ representan 17.3% (96) de las cuales 65% (62) son pequeñas, 20% (19) micro, 9% (9) medianas y 6% (6) grandes, y captaron 31.6% del crédito total. De este porcentaje a las medianas les correspondió 48.5% y a las pequeñas, siendo las más numerosas, 26%. En los extremos las micro recibieron sólo 2.8% mientras que las grandes obtuvieron 23.2 por ciento.

Según el destino se otorgaron 157 créditos a las empresas del sector industrial de los cuales 81 (51.6%) fueron a capital de trabajo con un importe que representó 63% del total. Además, se otorgaron 36 (23%) para equipamiento industrial que significó 18.4% del total; 11 (7%) para instalaciones físicas con un monto que representó sólo 2.4% del total, y 14 (9%) para reestructuración de pasivos cuyo importe alcanzó 11.8 por ciento.

La información para Aguascalientes (véanse los cuadros 37 y 38) abarca sólo el primer cuatrimestre de 1992 (enero-abril). Durante este periodo el número de empresas que recibieron créditos de Nafinsa (incluyendo industria, comercio y servicios) fue de 554: 44.7% (231) micro, 57% (316) pequeñas, 11% (6) medianas y una grande. Por rama industrial la derrama crediticia, según esa oficina estatal de Nafinsa, privilegió al sector terciario con 57.7% del total dividido en 38.3% a empresas del ramo comercial y 19.4% del ramo de los servicios. El restante

³⁰ Hemos usado en este trabajo indistintamente “empresa” y “establecimiento”. Sin embargo, al referirnos a la encuesta el establecimiento es el lugar propio de la producción y es ahí donde se realizó la entrevista que se refiere a esa “planta” o “fábrica”. Empresa, por el contrario, es la unidad a la que nos hemos referido al tratar de caracterizar el entorno económico en el que operan los empresarios de ambas ciudades. Tanto Nafinsa como Secofi se refieren a la empresa como una persona moral registrada fiscal y legalmente para realizar operaciones mercantiles como sociedad anónima, etc. y representar uno o más establecimientos en uno o varios sectores de la economía.

42.3% se destinó a empresas del sector industrial, de las que la rama de construcción acaparó 3.1%. Así, los subsectores manufactureros generaron 39.2% del crédito total. Destacan los subsectores alimenticios, a los que les corresponde 15.7%, al textil 11.7%, al metal-mecánico 5.2% y al de la química 1.5%, distribuyéndose a los demás el restante 5% del total. Cabe señalar que el importe cuatrimestral alcanzó la cifra de 93 400 millones de pesos, que dividido entre 554 empresas arroja poco más de 168 millones de pesos promedio por empresa. Esta cifra resulta relativamente baja comparada con la de Mexicali del año 1991 que fue de 352 millones de pesos promedio por empresa y si consideramos sólo los del sector industrial de 646 millones de pesos.

CUADRO 37
Aguascalientes: Derrama crediticia de Nafinsa por rama industrial, enero-abril, 1992 (millones de pesos)*

<i>Rama</i>	<i>Importe</i>	<i>%</i>
31 Alimentos	14 700	15.7
32 Textil	10 900	11.7
35 Química	1 400	1.5
38 Metal-mecánica	4 900	5.2
Otros	4 700	5.0
<i>Subtotal manufacturas</i>	36 600	39.2
Construcción	2 900	3.1
<i>Subtotal secundario</i>	39 500	42.3
Comercio	35 800	38.3
Servicios	18 100	19.4
<i>Subtotal terciario</i>	53 900	57.7
Total	93 400**	100.0

* Al tipo de cambio de 3 017 pesos por dólar, en pesos del segundo trimestre de 1991.

** La ZM de Aguascalientes concentró 97.4% de este total.

Fuente: Nafinsa, Representación Estatal de Aguascalientes, derrama crediticia (1992).

CUADRO 38
Aguascalientes: Número de empresas apoyadas
por estrato, enero-abril, 1992

<i>Tipo de empresa</i>	<i>Número</i>	<i>%</i>
Micro	231	41.7
Pequeña	316	57.0
Mediana	6	1.1
Grande	1	0.2
Total	554	100.0

Fuente: Misma del cuadro anterior.

Un comparativo del financiamiento otorgado por Nafinsa en 1991 muestra montos semejantes para estas dos entidades federativas pero distribuciones distintas según los programas operados (véase el cuadro 39). Así, en ese año, el impacto del financiamiento en moneda nacional para Baja California es 21% mayor que el de Aguascalientes. El primero representa 2.7% del total nacional y el segundo 2.1%. Por programas en ambas entidades y en el país el Programa de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas (Promyp) concentra 8 de cada 10 pesos del total operado por la institución (véase el cuadro 40). Para Aguascalientes este programa representó 82% y benefició a casi la totalidad (98.4%) de las 1 041 empresas hidrocálidas que recibieron financiamiento; en el caso de Baja California el Promyp representó 80% del importe total por programa pero benefició a 89.8% de las 1 003 empresas que recibieron financiamiento en esta entidad. En Aguascalientes, 18% restante fue en modernización y este programa benefició a 16 empresas. Sólo una entró al Programa de Desarrollo Tecnológico habiendo recibido 188 millones de pesos (0.1% del total). Por el contrario, en Baja California 21.3% restante se distribuyó entre el Programa de Modernización (17.3%) beneficiando a 87 empresas (7.8% del total) y 2.9% en el de Infraestructura Industrial al que entraron 21 empresas. Aquí también sólo tres empresas obtuvieron financiamiento del Programa de Desarrollo Tecnológico y las dos restantes del de Mejoramiento al Medio Ambiente.

Cuadro 39
Aguascalientes y Baja California: Comparativo del financiamiento por programa otorgado en moneda nacional por Nafinsa, enero-diciembre, 1991
 (en millones de pesos)

Programas	Aguascalientes			Baja California			República Mexicana			
	Importe	% Empresa	%	Importe	% Empresa	%	Importe	% Empresa	%	
Promyp	182 781	81.8	1 041	226 055	79.7	1 003	8 595 746	82.4	52 793	97.11
porcentaje	(2.1)		(2.0)	(2.6)		(1.9)	(100.0)		(100.0)	
Modernización	40 488	18.1	16	48 992	17.3	87	1 685 899	16.2	1 375	2.53
porcentaje	(2.4)		(1.2)	(2.9)		(6.3)	(100.0)		(100.0)	
Desarrollo tecnológico	188	0.1	1	190	0.1	3	56 649	0.5	55	0.10
porcentaje	(0.3)		(1.8)	(0.3)		(5.5)	(100.0)		(100.0)	
Infraindustrial	—		—	8 280	2.9	21	49 252	0.5	68	0.12
porcentaje				(16.8)		(30.9)	(100.0)		(100.0)	
Mejora medioambiente	—		—	115	0.0	2	45 144	0.4	58	0.11
porcentaje				(0.3)		(3.4)	(100.0)		(100.0)	
Estudios y asesorías	—		—	—		—	4 190	0.0	15	0.02
porcentaje							(100.0)		(100.0)	
Total	223 457	100.0	1 058	283 632	100.0	1 117	10 436 880	100.0	54 364	100.0
porcentaje	(2.1)		(1.9)	(2.7)		(2.1)	(100.0)		(100.0)	

Fuente: Nafinsa, Oficina Estatal de Mexicali y Representación Estatal de Aguascalientes, 1992.

Por la preocupación de este rubro en el país y a lo largo de la frontera con Estados Unidos y, en especial, con California esto puede indicar el inicio de un programa que debería incrementar significativamente su importancia en el futuro inmediato. Cabe señalar que las empresas bajacalifornianas concentraron un elevado 16.8% del importe total nacional que operó el Programa de Infraestructura Industrial y que por su número significaron 31% del total nacional que se benefició con su financiamiento.

Por último, y según las cifras por entidad federativa y programa que reporta Nafinsa del financiamiento otorgado durante el periodo de enero a diciembre de 1991 (véase el cuadro 40), podemos ver que en ambas entidades el importe total promedio por empresa resulta mayor que el nacional: 32% en Baja California y 10% en Aguascalientes. En el caso del Promyp la diferencia es aún mayor para Baja California: 38.4%, pero menor para Aguascalientes, pues las empresas allí recibieron en promedio una cantidad 7.8% mayor a la nacional. La diferencia por supuesto se debe a que el porcentaje y número de empresas micro y pequeñas es mayor en el plano nacional y más bajo en Aguascalientes que en Baja California (además de que en esta última entidad las medianas y las grandes son relativamente más grandes) y que las reglas de operación para determinar montos máximos de crédito cotiza en general a las micro y pequeñas por sobre las medianas y las grandes. Asimismo, como se mencionó antes, son las medianas las que logran obtener el mayor porcentaje de la derrama crediticia de Nafinsa a pesar de que no representan ni 5% del total nacional y los programas de la institución *no* se orientan en especial a ellas.

CUADRO 40
Aguascalientes y Baja California: Importe promedio por empresas del crédito total y del Promyp otorgado por Nafinsa en 1991

<i>Entidad</i>	<i>Total</i>	<i>Promyp</i>
Nacional	191 981	162 820
Aguascalientes	211 207	175 582
Baja California	253 923	225 379

Fuente:Nafinsa, Oficina Estatal Baja California y Representación Estatal de Aguascalientes (1992).

Lo anterior es importante en términos de una política de defensa del empleo pues en la industria manufacturera las empresas de tamaño medio no representan más que 2.9% del total nacional y dan empleo a 16% del personal ocupado (PO) total, 4.7 puntos porcentuales más que las micro, que representan 77.2% del total de establecimientos pero emplean 11.3% del personal ocupado total. Por el contrario, los establecimientos pequeños representan 17.8% y emplean 23.6% del PO, mientras que las grandes con 2.5% de establecimientos emplean 49.1% del total nacional de personal ocupado en el sector.

Aquí nuevamente se puede apreciar la diferencia entre Baja California y Aguascalientes. Mientras que en la primera 6.4% del total de establecimientos (medianos y grandes) controlan 68% del personal ocupado total; en Aguascalientes éstos representan 5.2% del total y emplean 61.7% del personal ocupado (véase el cuadro 41).

CUADRO 41
Aguascalientes y Baja California: Establecimientos
y personal ocupado por tamaño de la empresa en la
industria manufacturera, 1983
(en porcentajes)

<i>Tamaño</i>	<i>Establecimientos</i>			<i>Personal ocupado</i>		
	<i>Ags.</i>	<i>B.C.</i>	<i>México</i>	<i>Ags.</i>	<i>B.C.</i>	<i>México</i>
Micro	78.4	75.0	77.2	12.0	9.1	11.3
Pequeña	16.4	18.6	17.8	26.2	22.8	23.6
Mediana	3.4	3.4	2.9	19.8	16.9	16.0
Grande	1.8	3.0	2.1	41.9	51.2	49.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Misma del cuadro anterior.

En el caso de Baja California en el subsector metal-mecánico predominan los grandes establecimientos (50.5% del total)

y los medianos (29.1%), mientras que en los pequeños sobresalen el subsector textil, al que corresponde 19.7%; al de alimentos 17.7% y en el de las micro empresas 26% del total de establecimientos es de este tamaño (véase el cuadro 42).

En Aguascalientes, por el contrario, en el textil que es el subsector principal se concentran los establecimientos grandes (58.3%) y los medianos (51.1%), pero también los pequeños (46.3%). Las microempresas aparecen predominantemente en el metal-mecánico (27.1%) y alimentos (25.8%). Esta distribución por tamaño de los grandes y medianos establecimientos refleja la concentración sectorial del personal ocupado (PO). En efecto, tanto por tamaño como por subsector el personal ocupado en Baja California se concentra en el metal-mecánico: 66.5% del PO en la industria está empleado en establecimientos grandes y del que trabaja en empresas grandes, este subsector emplea 57.9 por ciento.

En el caso de Aguascalientes por subsector el PO que trabaja en grandes establecimientos se concentra en el textil y es este tamaño de establecimiento el que abarca el mayor porcentaje (43.2%) del PO que trabaja en esta industria. Por supuesto, las empresas grandes concentran, como ya se mencionó antes, un elevado porcentaje del PO: 41.9 y 51.2% del total en Aguascalientes y Baja California, respectivamente, y en algunos subsectores como es el caso del sector 39 (otros) en ambas entidades 90.7 y 70%, respectivamente, y del 33 madera (44.6%) y 35 química (42.8%) en Baja California.

Las implicaciones de estas distribuciones diferenciadas intersectorialmente en estas dos ciudades (que en algunas variables como tamaño de la población y otros atributos sociodemográficos son semejantes) no pueden ser soslayados si se busca diseñar una política crediticia de apoyo al sector industrial que considere aspectos tanto geográficos como de tamaño del establecimiento. En otras palabras, *las diferencias intersectoriales determinarán en cada ciudad a qué tamaño de establecimiento debe privilegiarse y sectorialmente a qué ciudad será necesario apoyar.*

CUADRO 42
 Aguascalientes y Baja California: Establecimientos y personal ocupado total
 y del tamaño grande por subsector, de la industria manufacturera, 1989
 (en porcentajes)

Subsector	Aguascalientes						Baja California					
	Establecimientos		Personal ocupado		Establecimientos		Personal ocupado		Establecimientos		Personal ocupado	
	Total	Gdes.	Total	Gdes.	Total	Gdes.	Total	Gdes.	Total	Gdes.	Total	Gdes.
31 Alimentos	23.6	16.7 (1.3)*	16.2	15.5 (40.2)	23.6	6.2 (0.8)	11.6	6.0 (26.3)				
32 Textil	29.3	58.3 (3.6)	47.1	48.6 (43.2)	14.0		9.6	3.6 (19.2)				
33 Madera	5.7	—	2.0	—	9.5	10.3 (3.3)	8.6	7.5 (44.6)				
34 Papel	3.5	—	1.4	—	7.4	1.0 (0.4)	2.7	0.6 (11.6)				
35 Química	2.8	—	1.4	—	5.8	5.2 (2.7)	7.4	6.2 (42.8)				
36 Minerales no metálicos	6.2	—	2.6	—	7.0	4.1 (1.8)	4.1	3.4 (41.8)				
37 Metal-mecánica	1.1	—	2.1	—	14.0	8.2 (1.8)	0.5	—				
39 Otros	25.6	20.8 (1.5)	23.7	28.3 (50.0)	13.2	50.5 (11.5)	44.6	57.9 (66.5)				
Total	2.1	4.2 (3.6)	3.5	7.6 (90.7)	5.5	10.3 (5.6)	10.9	14.9 (70.0)				
	100.0	100.0 (1.8)	100.0	100.0 (4.9)	100.0	100.0 (3.0)	100.0	100.0 (51.2)				

* La cifra entre paréntesis indica el porcentaje del total en ese subsector.
 Fuente: Misma del cuadro anterior.

REFLEXIONES FINALES

En este capítulo y sus diferentes apartados hemos insistido en varios temas. Partimos de que el crecimiento poblacional y económico de las ciudades periféricas y(o) secundarias, es resultado de un proceso que si bien incluye esfuerzos explícitos en favor de la descentralización, resulta de tendencias no deliberadas y de una gradual reducción de la concentración en la ciudad primaria, contrarias a las prevalecientes hasta hace poco. Estos fenómenos o procesos no son exclusivos de un solo país, y suelen aparecer independientes del sistema u organismo político aunque los niveles de desarrollo de cada país o región condicionan el grado de concentración en la ciudad primaria y el momento en que ésta se revierte.

Son varias las fuerzas que permiten explicar en México y en otros países en desarrollo, la actual tendencia descentralizadora de la actividad económica industrial y de la población. Incluyen importantes innovaciones en el transporte y las comunicaciones y la más reciente tercera revolución tecnológica en telemática e informática, que han reducido la fricción de la distancia, permitiendo una mayor movilidad del capital, posibilitando cambios significativos (¿revolucionarios?) en la organización de las empresas y en la producción industrial. En conjunto, estos cambios han dado lugar a la “urbanización del campo” y a que los valores “urbanos” penetren en el ámbito rural vía radio, televisión, automóvil, etc.; no menos ha sido el efecto que la creación de “dinero de plástico”, entre otras particulares innovaciones de carácter global, ha tenido en orientar procesos tendientes casi todos a acortar y acercar en tiempo y en distancia la circulación de personas, mercancías, dinero, mensajes, etc., reduciendo el globo terráqueo y propiciando, con ello, la consolidación de la “economía-mundo” o globalización.

Desde el punto de vista sociopolítico, al percibirse ahora con mayor claridad las diferencias geográficas en el ingreso, los cambios en la elasticidad-demanda de trabajo agrícola, el impacto de la migración rural-urbana en sus lugares de origen y destino, los problemas del desempleo regional, etc., los gobiernos han buscado a través de sus políticas económicas y sociales moderar o eliminar estas condiciones favoreciendo o privilegiando espacialmente a las regiones en desventaja y

socialmente a los grupos más necesitados que muchas veces coinciden en su condición geográfica periférica. No siempre esta intervención ha tenido el éxito deseado y las más de las veces ha producido efectos contrarios a los esperados. De ahí que pueda decirse que son las primeras causas —las tecnológicas—, producto de la industrialización y la modernización de la sociedad, más que las políticas o de política, las que han tenido mayor peso en los cambios sociales y espaciales que acompañan a estos procesos de descentralización.

Un aspecto adicional y particular de estos cambios es el impacto que han tenido en la estructura de la población ocupada. En efecto, la terciarización de la economía, no sólo en actividades personales o precarias —que parecen dominar el crecimiento de este sector en los países en desarrollo— sino en servicios para la producción y recreativos, es indicativa de la entrada de los países a una fase “posmoderna” o “posindustrial”, como la llaman algunos (Bell, 1973; 1976). La mayoría de las ciudades y/o regiones no metropolitanas o periféricas están aún en desventaja y presentan insuficiencias frente al crecimiento de estas últimas actividades, que en la actualidad son las más dinámicas. Debido a su tamaño, su ubicación alejada de los grandes mercados nacionales o las características limitantes de su entorno, no han podido competir con éxito para atraer empresas del sector terciario que requieren mercados extensos sean contiguos o dispersos. Su dependencia de las decisiones sectoriales federales en la asignación presupuestal para la creación de infraestructura ha sido casi total. Esto es especialmente cierto cuando se trata de masivas inversiones necesarias para crear polos de desarrollo industrial o turístico.

La paradoja en estos momentos es que la redistribución geográfica de la actividad industrial y(o) económica en general es inevitable y que las fuerzas que han alterado los patrones concentradores tradicionales no han podido ser desatadas o desarrolladas plenamente por el Estado nacional, a pesar de su discurso descentralizador. En otras palabras, el costo relativamente barato de los energéticos tradicionales y su consumo excesivo, la conciencia ciudadana para proteger el medio ambiente de las emisiones industriales en las grandes metrópolis, la globalización de la economía y la transnacionalización del capital y, por tanto, la fragmentación regional e internacional

de los procesos de producción, todos ellos han influido más que las políticas estatales en los nuevos patrones de organización espacial de las economías nacionales. Lo anterior, a pesar de su importancia, resulta (como varios autores coinciden en señalar) sólo complemento de la causa principal del crecimiento de áreas y localidades no centrales o no metropolitanas: *la transición demográfica y la paralela transición en la movilidad geográfica de la población* (Zelinsky, 1971).

Las relaciones entre crecimiento demográfico periférico y crecimiento industrial no son claras. Cabe señalar que el mayor crecimiento del empleo no-agrícola no se da necesariamente en la actividad manufacturera, sino en los servicios; que además no es la población masculina sino la femenina la que accede en mayor proporción a los nuevos empleos, y que éstos no se encuentran en el sector formal ni se crean necesariamente por las empresas más grandes. Pero al tiempo que se fragmenta el proceso de producción y se exportan por medio de maquiladoras los empleos rutinarios que no requieren mano de obra calificada, crece la necesidad de fuerza de trabajo más preparada y con mayor especialización para responder a las exigencias de un proceso de "producción flexible", como señala la mayoría de los empresarios entrevistados.

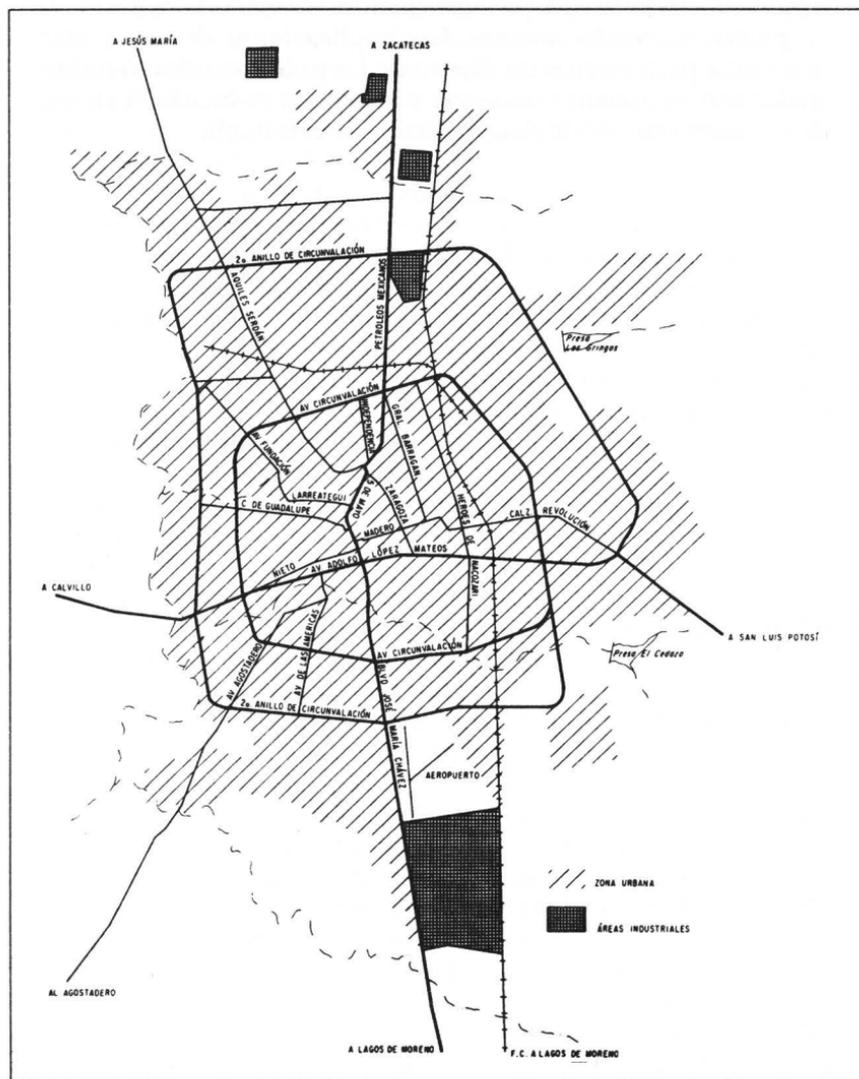
El reto, en el contexto de las carencias que presentan las ciudades y áreas periféricas, es aprovechar sus diferencias y particularidades para atraer industrias que no sean necesariamente las tradicionales sino aquellas de punta (alta tecnología, elevados salarios, alta productividad, elevado crecimiento) que buscan ambientes propicios (actitudes, costos y oferta) en la comunidad local, trátase de fuerza de trabajo, empresarios y administradores públicos. Que el gobierno central sea el que determine hacia dónde deberá localizarse o relocalizarse la industria está cada vez más lejos de cumplirse. De hecho, cada ciudad o entidad federativa deberá no sólo buscar la manera de expandir su base fiscal y conseguir fondos de inversión para ampliar su oferta de infraestructura física y social sino de promover sus particularidades (ventajas absolutas) y sus diferencias (ventajas comparativas o relativas) en un mundo que al tiempo que parece regionalizarse se globaliza económicamente en mercados internacionales de mano de obra, de productos y de consumo.³¹ En fin, cabe suponer que *en el contexto de*

estos procesos demográficos y económicos se pueden estar reduciendo las diferencias entre ciudades como parece ser el caso de Mexicali y Aguascalientes al tiempo que aumentan las intersectoriales dentro de las propias economías urbanas. Las implicaciones de una y otra tendencia para efectos de diseño de las políticas urbano-industriales son totalmente opuestas y aclararlas reduciría el riesgo de cometer errores de diagnóstico o de estrategia.

³¹ Véase las contribuciones de Wasylenko, Eberts, Fox y Murray, y Calzonetti y Walker en Herzog y Schlottmann (comps.), 1991.

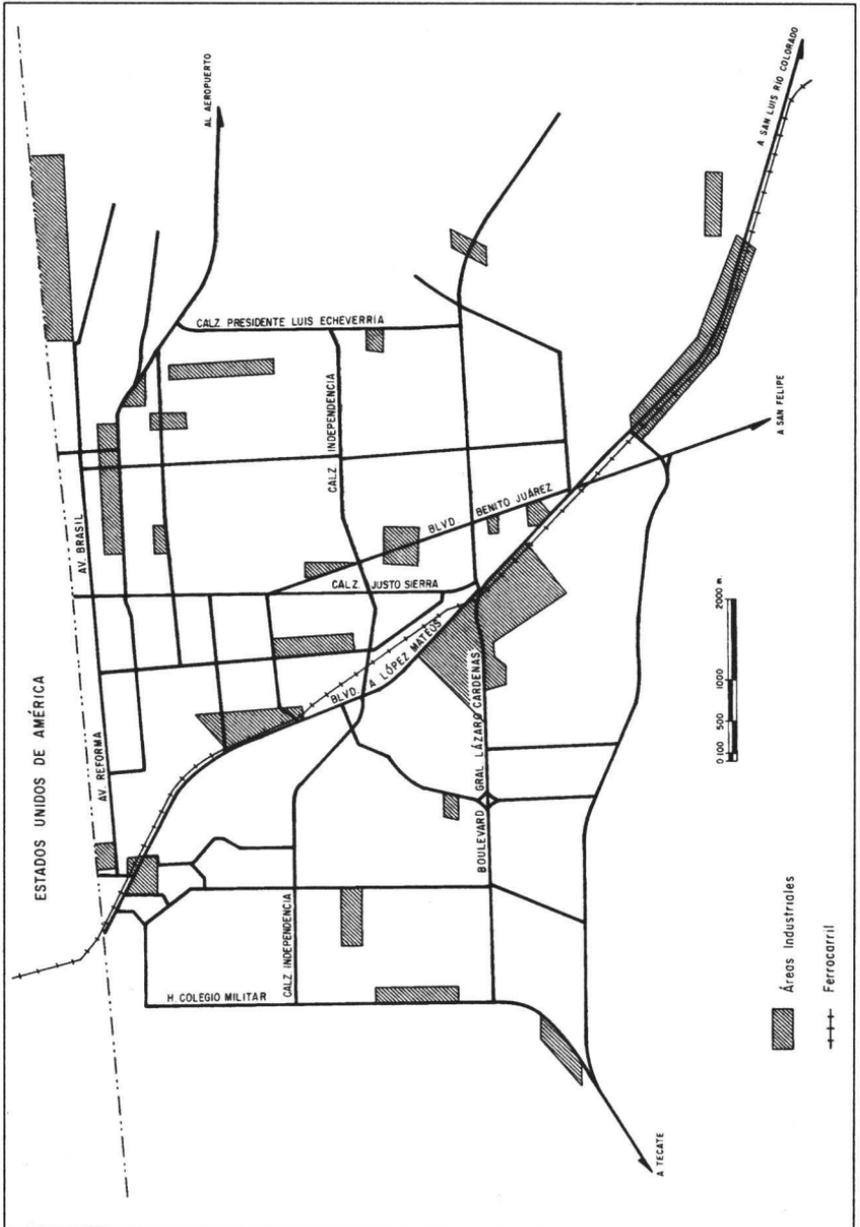
MAPA 6

ZM Aguascalientes: Ubicación de zonas industriales



Fuente: Cartográfica Cero (1990) Aguascalientes.
 Mapa de Carreteras y Plano de la Ciudad, México.

MAPA 7
Mexicali: Zonas industriales

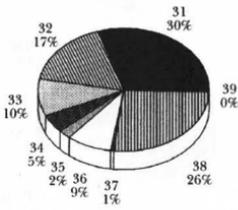


GRÁFICAS

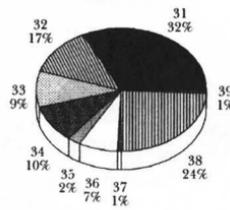
GRÁFICA 1

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR SUBSECTOR INDUSTRIAL
SEGÚN EL CENSO ECONÓMICO DE 1988

AGUASCALIENTES

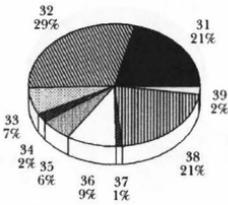


MEXICALI

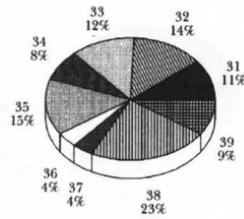


DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR SUBSECTOR INDUSTRIAL
DE LA MUESTRA (1992)

AGUASCALIENTES

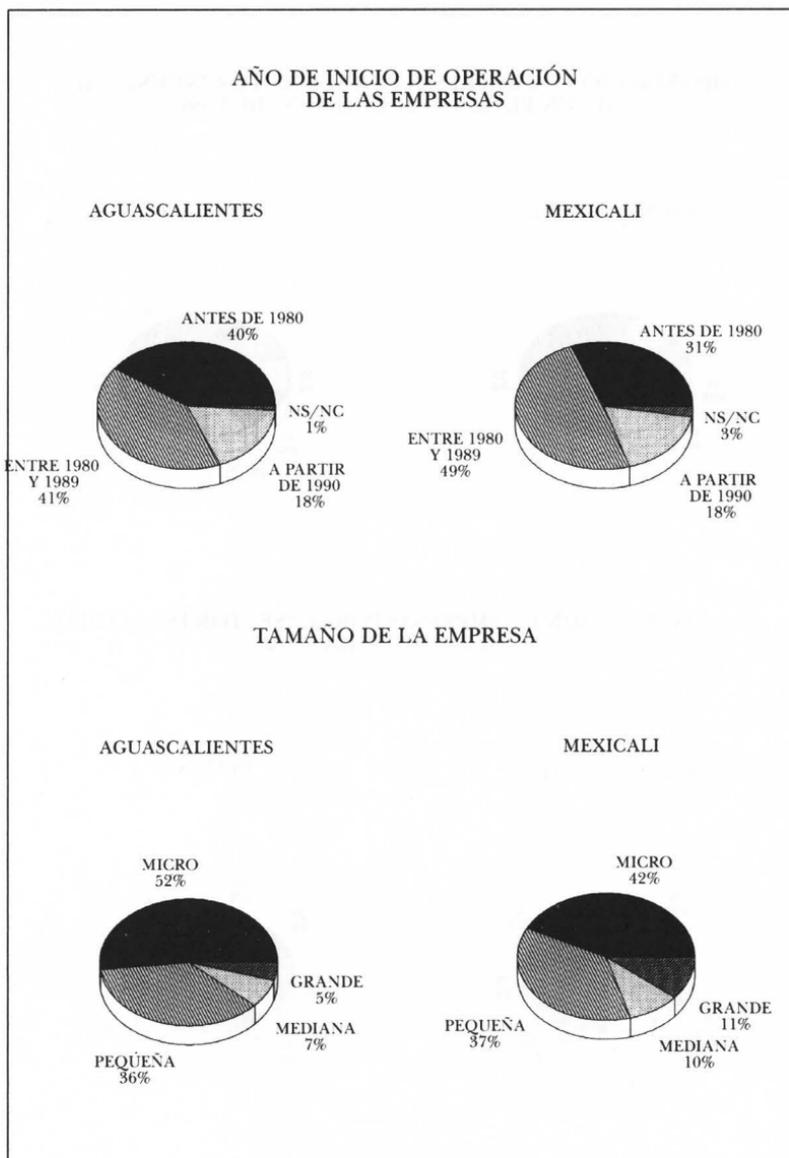


MEXICALI



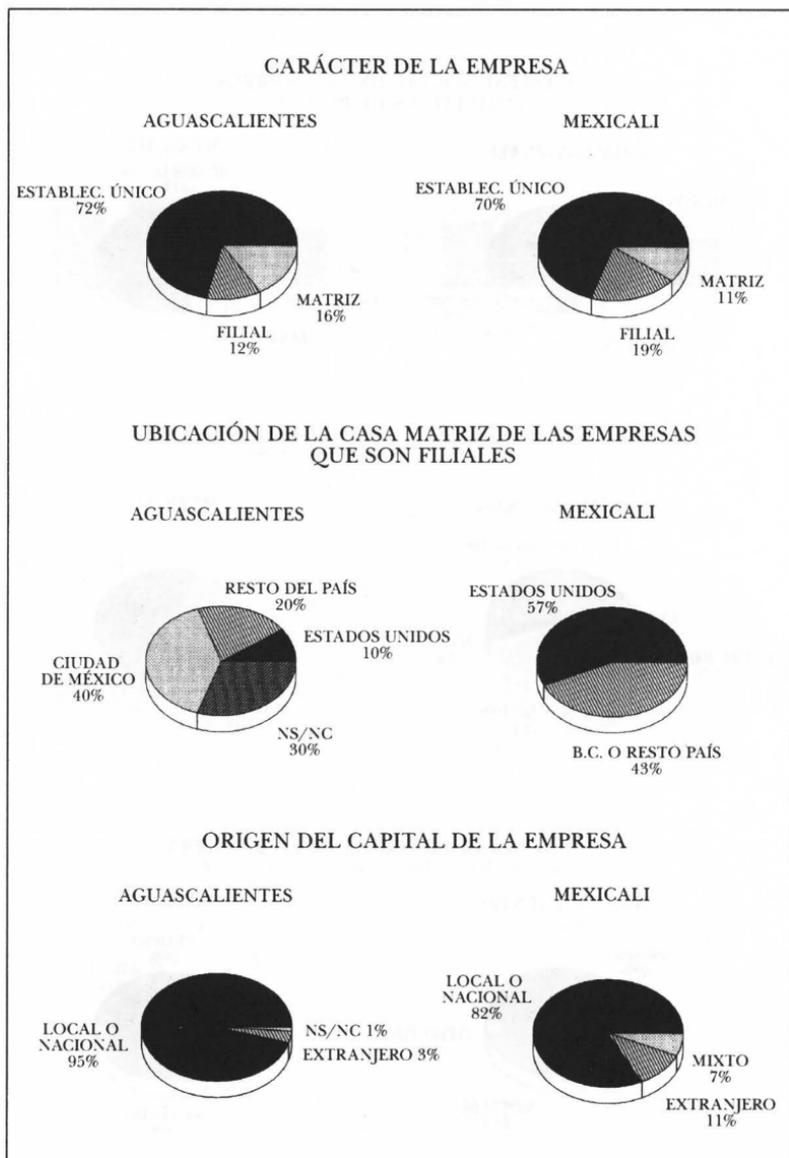
Fuente: Encuesta directa.

GRÁFICA 2



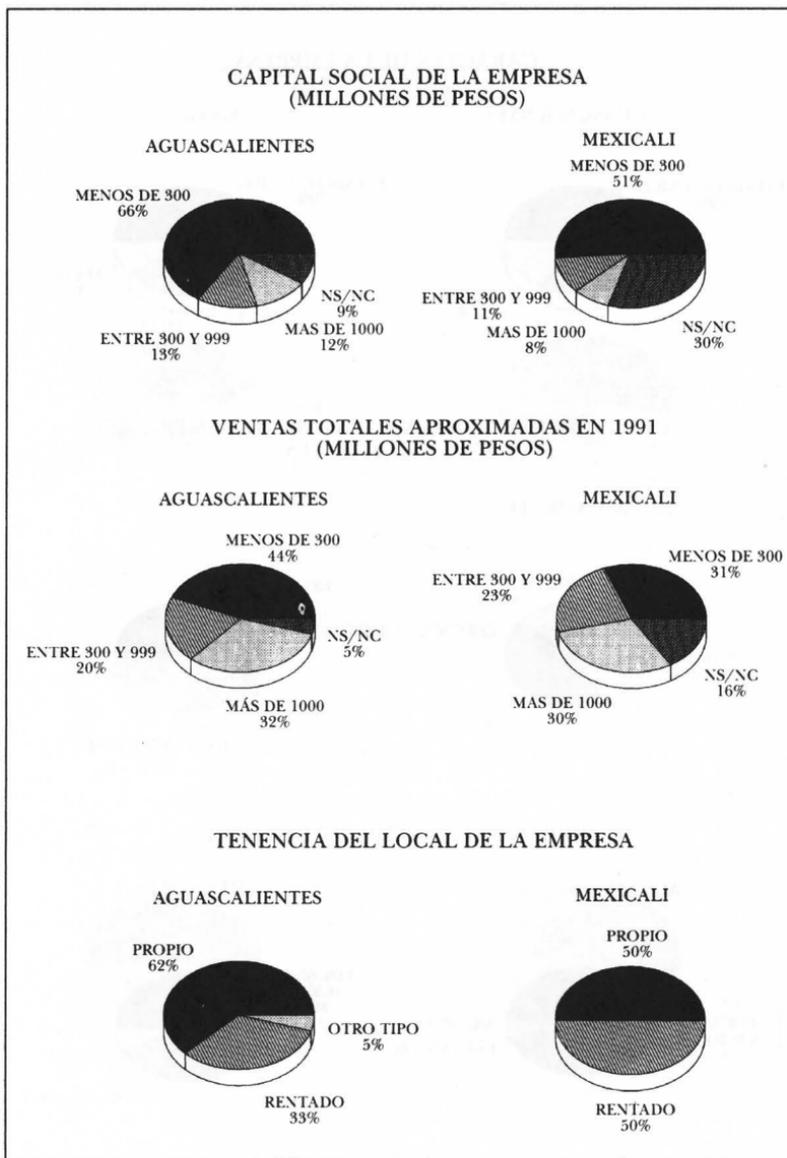
Fuente: Encuesta directa.

GRÁFICA 3



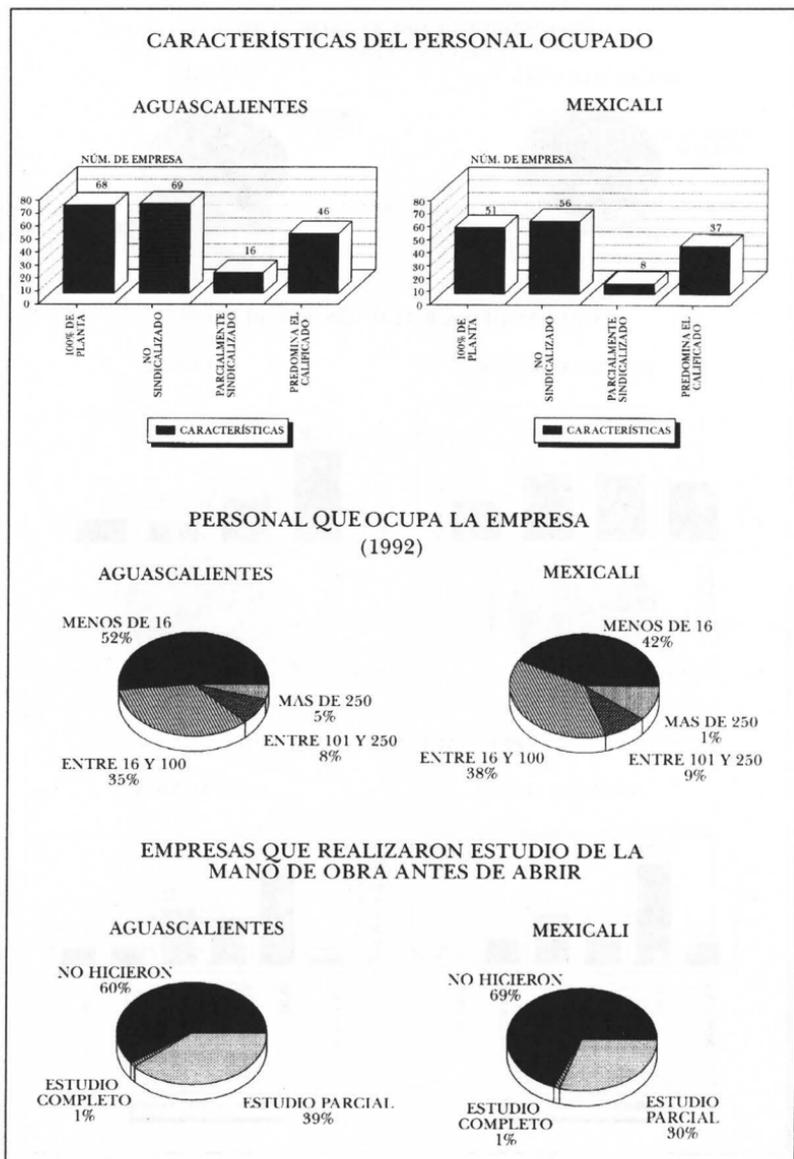
Fuente: Encuesta directa.

GRÁFICA 4



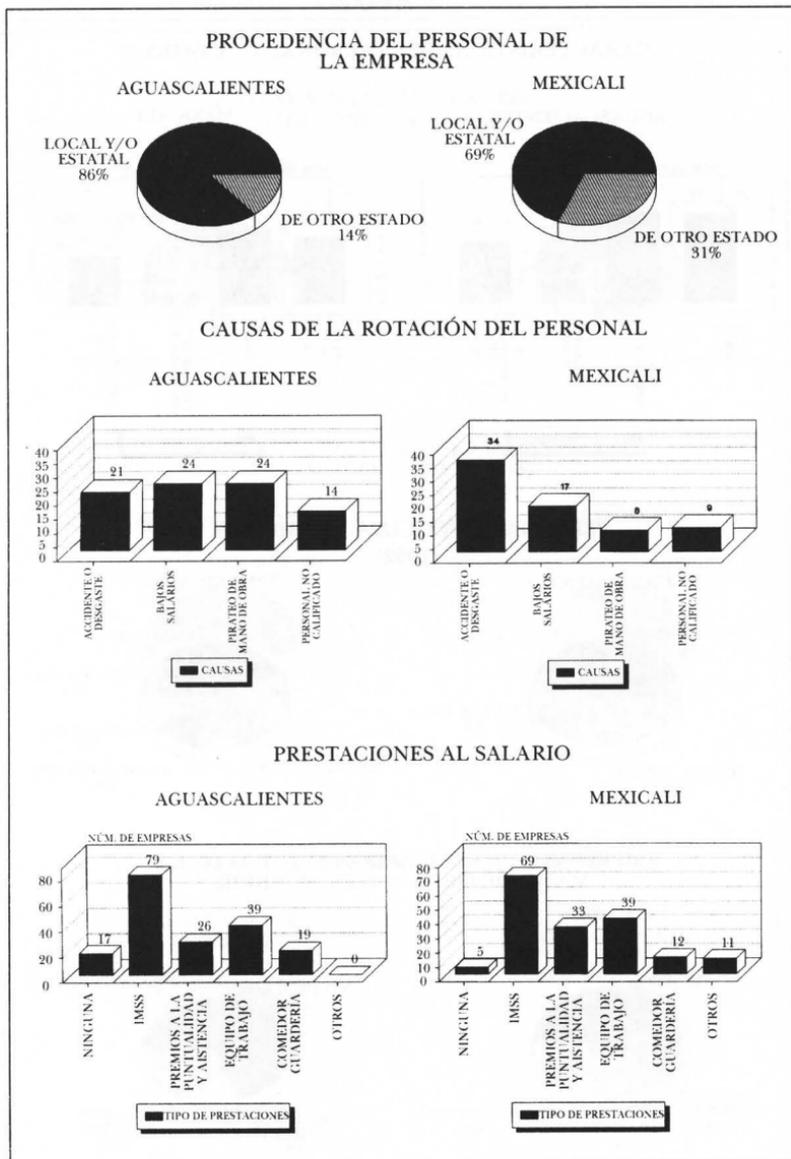
Fuente: Encuesta directa.

GRÁFICA 5



Fuente: Encuesta directa.

GRÁFICA 6

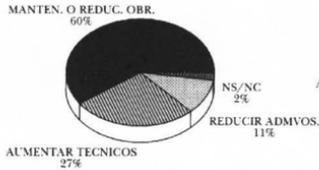


Fuente: Encuesta directa.

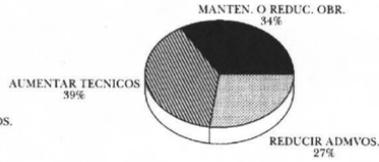
GRÁFICA 7

EXPECTATIVAS CON RESPECTO AL PERSONAL OCUPADO

AGUASCALIENTES

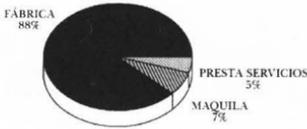


MEXICALI

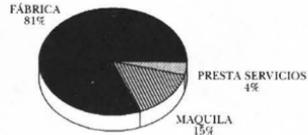


PRINCIPAL ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

AGUASCALIENTES

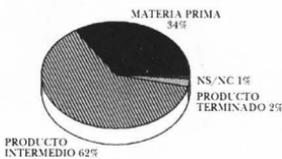


MEXICALI

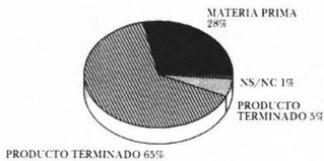


TIPO DE INSUMO PRINCIPAL QUE UTILIZAN LAS EMPRESAS

AGUASCALIENTES

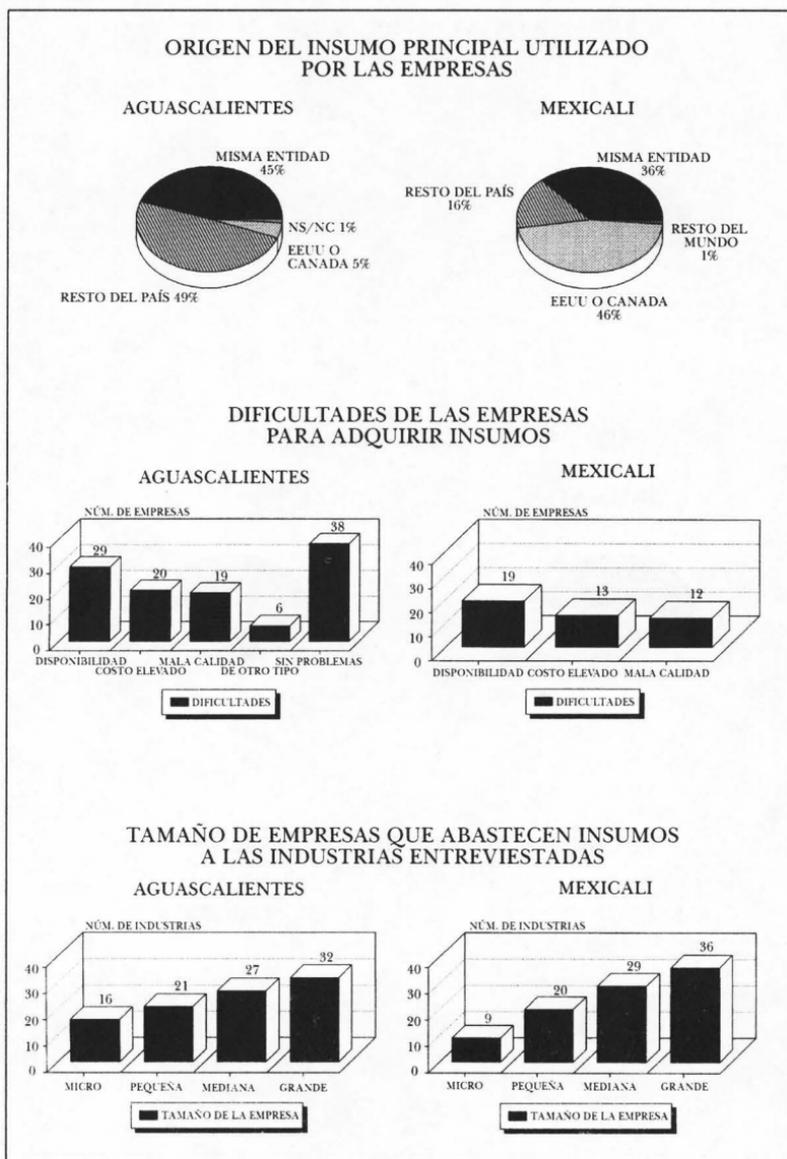


MEXICALI



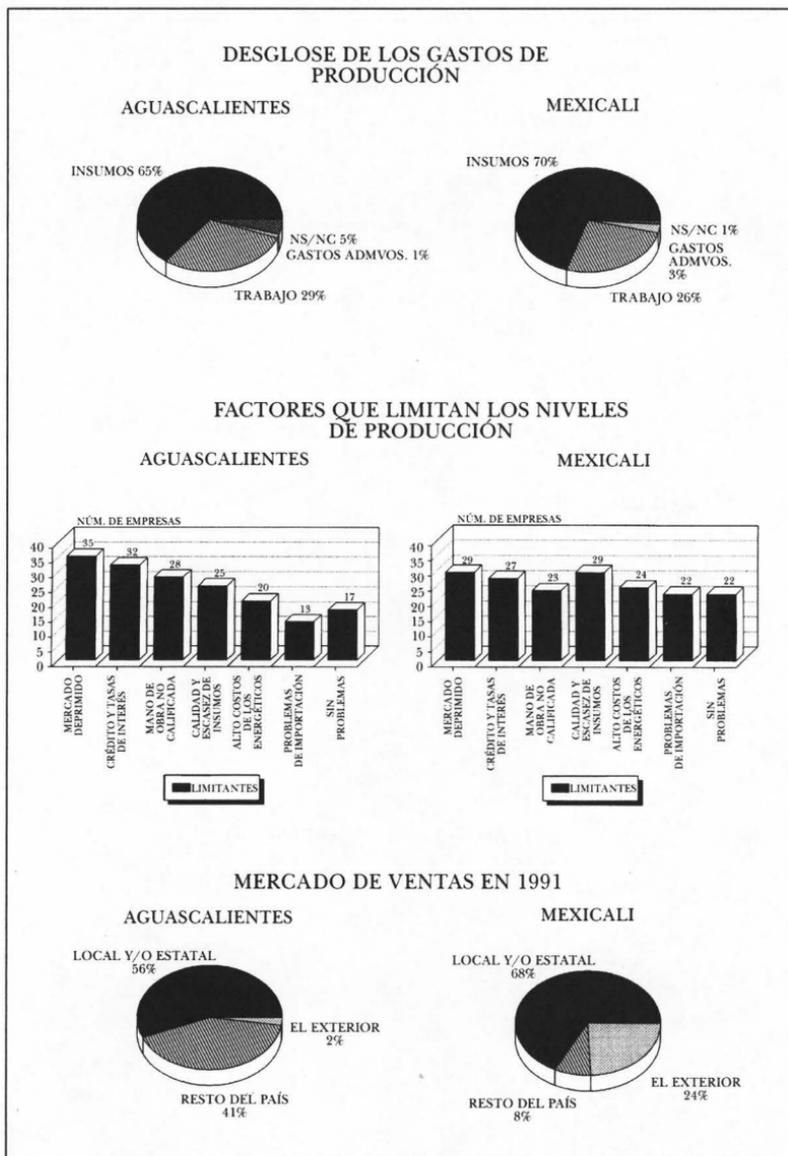
Fuente: Encuesta directa.

GRÁFICA 8



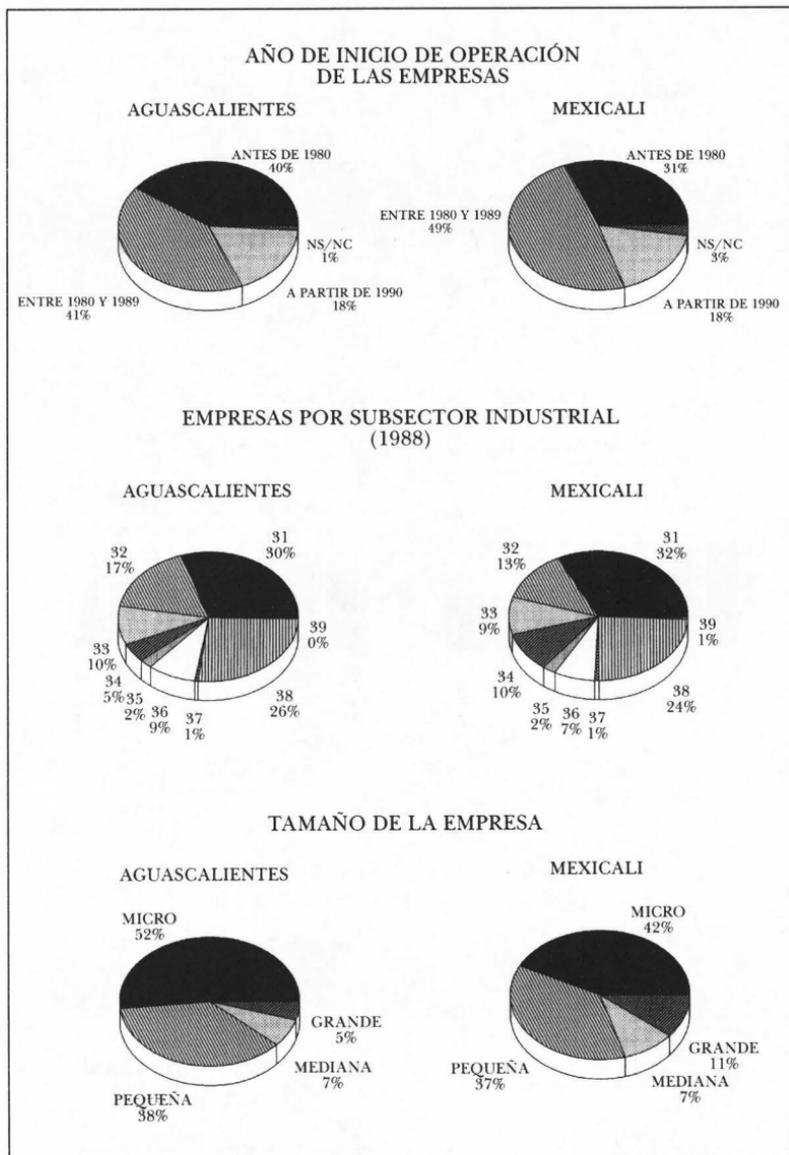
Fuente: Encuesta directa.

GRÁFICA 9



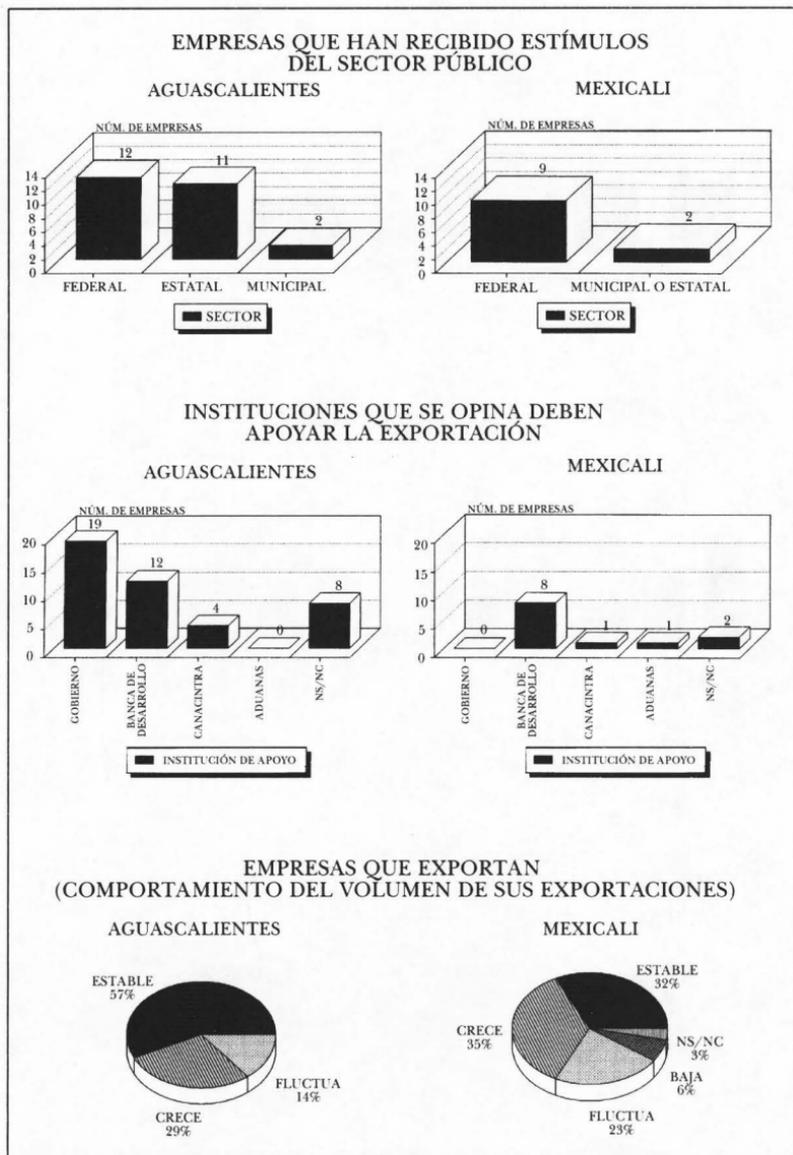
Fuente: Encuesta directa.

GRÁFICA 10



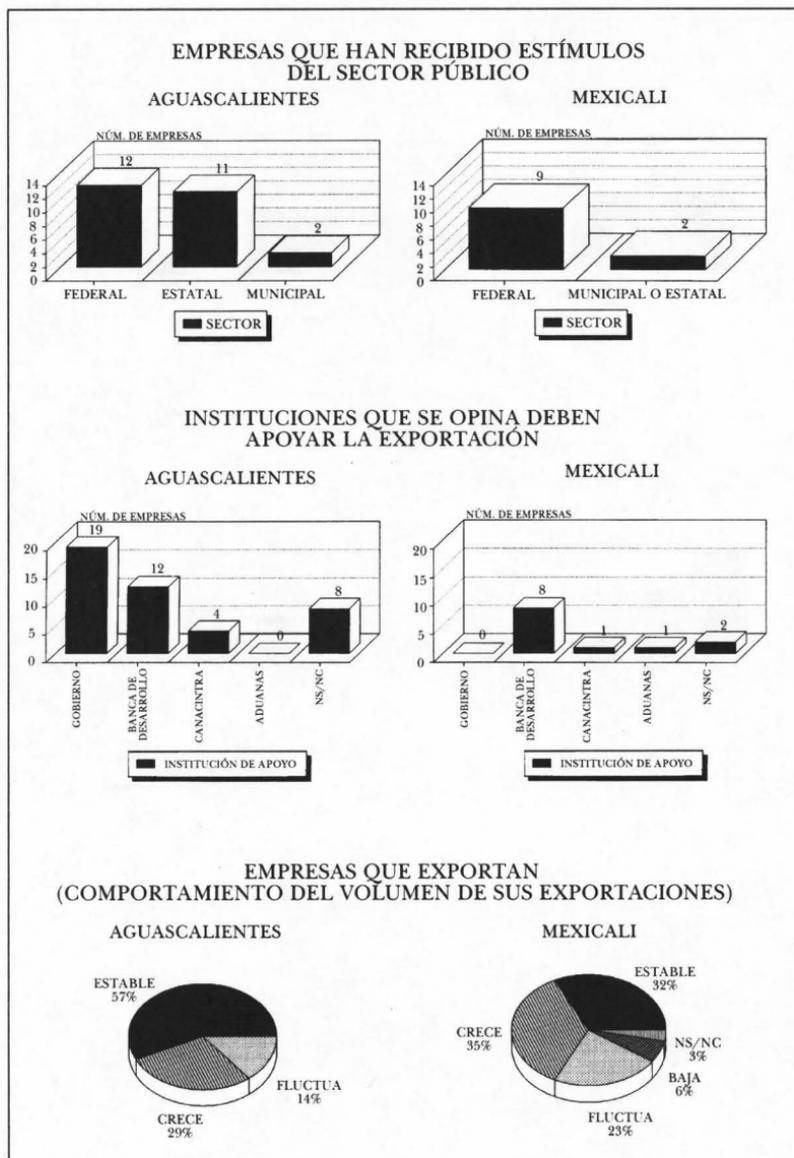
Fuente: Encuesta directa.

GRÁFICA 11



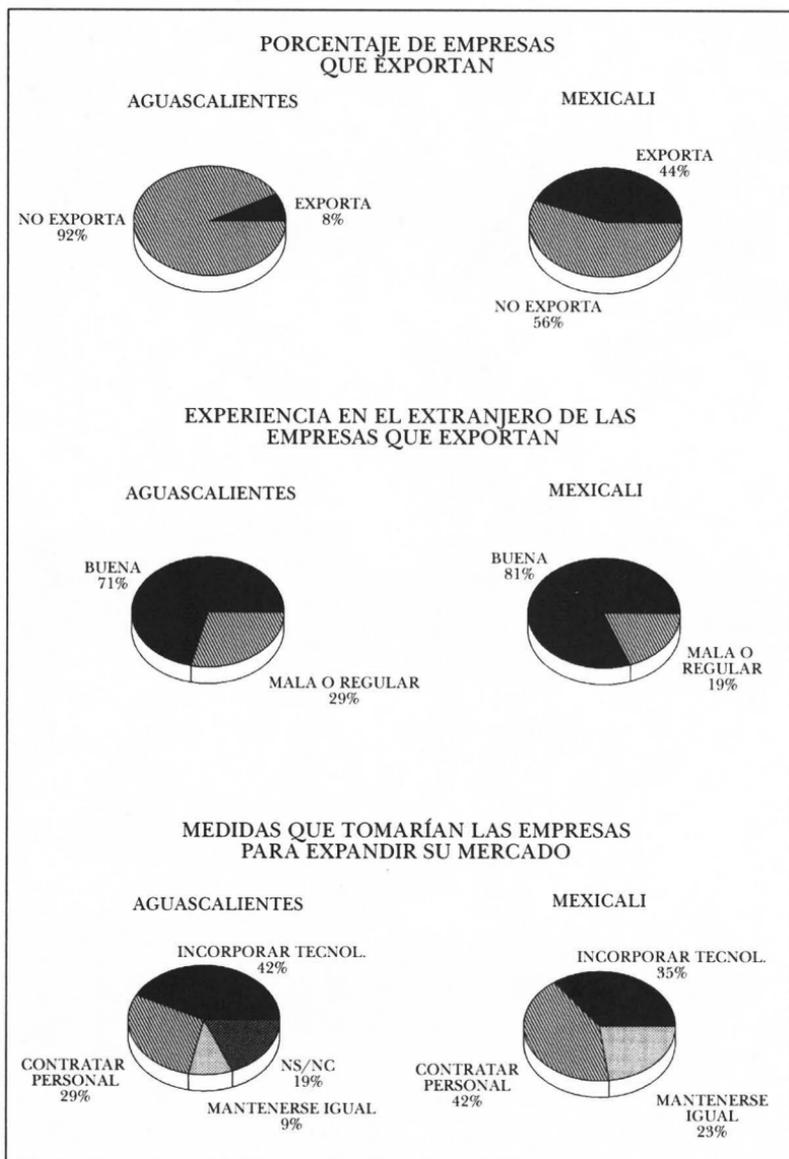
Fuente: Encuesta directa.

GRÁFICA 12



Fuente: Encuesta directa.

GRÁFICA 13



Fuente: Encuesta directa.

3. TURISMO Y NUEVAS FORMAS DE URBANIZACIÓN EN MÉXICO: IXTAPA-ZIHUATANEJO Y CANCÚN

El turismo intercontinental, especialmente hacia países subdesarrollados, forma parte de aquellas ramas de la economía que mayor expansión han registrado desde principios de los años setenta. Generalmente se considera que la mayor disponibilidad de tiempo de ocio y un aumento relativo de la riqueza en los países industrializados han llevado a una mayor demanda de centros recreativos en áreas subdesarrolladas; lo que a su vez ha causado un impacto regional en el medio natural y cultural del país receptor (Gormsen, 1977: 5; 1988: 79).

La apertura hacia nuevos destinos turísticos no sólo representa el incremento absoluto de espacios recreativos en el mundo y en todos los países, sino que también ha significado una diferenciación de éstos en términos de calidad y(o) categoría debido entre otras razones a la presencia de infraestructura, condiciones climáticas, atractivos naturales, etc. En algunos países como México y los del Caribe este turismo internacional está dominado por población norteamericana (de Estados Unidos y Canadá) que busca climas tropicales en destinos de playa.

En efecto, esta nueva etapa de "turismo masivo" representa una demanda de climas moderados no extremosos como los de las regiones desarrolladas que, además, ofrezcan estímulos adicionales como cultura diferente, arqueología, oferta de artesanías y paisajes tropicales. Como puntualiza Gormsen (1977: 5), la propia condición de subdesarrollo de estos destinos es concebido (falsamente) como factor "exótico", lo que representa un atractivo más.

En el cuadro 43 se puede apreciar el enorme incremento que en los últimos quince años ha tenido la oferta de aloja-

miento en algunas regiones del mundo. Sobresale México con un aumento que sobrepasa 100% en los últimos diez años, y la zona del Mediterráneo Europeo con incrementos entre 30 y 50%. Esto muestra el enorme impulso que la actividad turística ha recibido en México en la última década, al pasar de poco más de 20 000 cuartos a un total de 46 000, a fin de poder competir con otros destinos turísticos quizá de mayor tradición en la atracción de visitantes internacionales, como lo es Hawai o el área del Caribe.

Para las economías nacionales el principal potencial de las actividades turísticas ha sido la presunta capacidad para generar empleos. En particular, para países subdesarrollados como México esta capacidad ha sido sumamente atractiva en épocas de recesión económica como las que se han presentado desde la década de los setenta. Sin embargo, varios argumentos ponen en tela de juicio el supuesto beneficio que los empleos asociados a la actividad turística proporcionan al desarrollo local y(o) regional, entre otros aspectos, por la calidad de dichas ocupaciones; pero al mismo tiempo, se señala que tener empleos en este sector económico siempre será mejor que carecer totalmente de cualquier oportunidad de trabajo. Bajo estos argumentos es de fundamental importancia examinar las características del empleo dentro de la actividad turística para así poder avanzar en el análisis de su contribución al desarrollo regional, en general, y al bienestar social de la población, en particular.

Este es el propósito del análisis de dos ciudades que se “crearon” literalmente como polos turísticos: Ixtapa-Zihuatanejo en el estado de Guerrero y Cancún en Quintana Roo. El capítulo se ha dividido en dos grandes apartados. En el primero se presenta un análisis para el que se han tomado en cuenta las políticas sexenales y las formas de urbanización a que dieron lugar las acciones en este sector; en el segundo, los resultados de la encuesta levantada en ambas ciudades.

CUADRO 43
Evolución de la oferta de hospedaje a nivel internacional
en centros turísticos seleccionados

Centros turísticos ¹	Número de cuartos					Incrementos	
	1974-1975	1980-1981	1984-1985	1989-1990	1975-1981	1981-1985	1985-1990
Europa	30 119	40 153	48 455	65 473	33.3	20.6	35.1
Dubrovnik	3 968	4 342	5 812	9 154	9.4	33.8	57.5
Mallorca	13 434	19 265	22 497	36 308	43.4	16.7	61.3
Marbella y Torremolinos	9 148	13 747	16 826	15 008	50.2	22.3	-10.8
Niza	3 569	2 799	3 320	5 003	-21.5	18.6	50.6
Estados Unidos	55 757	61 489	76 106	73 866	10.2	23.7	-2.9
Hilo	1 624	2 457	1 632	2 147	51.2	-33.5	31.5
Honolulu	22 624	31 676	34 092	33 980	40.0	7.6	-0.3
Miami	31 509	27 356	40 382	37 739	-13.1	47.6	-6.5
Caribe	15 737	14 238	16 324	18 147	-9.5	14.6	11.1
Bahía Montego	3 377	2 290	3 611	4 013	-32.1	57.6	11.1
Nassau y Freeport	4 618	4 596	7 460	8 085	-0.4	62.3	8.3
San Juan	7 742	7 352	5 253	6 049	5.0	-28.5	15.1
México	21 802	30 567	36 862	32 456	40.2	20.5	-11.9
Acapulco	13 800	14 212	16 290	16 649	2.9	14.6	2.2
Cancún	1 322	5 225	6 591	310	295.2	26.1	95.2
Cozumel	91	725	910	492	696.7	25.5	-45.2
Mazatlán	3 902	5 622	6 554	7 734	44.0	16.5	18.0
Puerto Vallarta	2 687	4 783	6 517	7 271	78.0	36.2	11.5

¹ Los datos de México se obtuvieron de los cuadros de las págs. 170-225. Las cifras de los demás países provienen del cuadro de la pág. 131.

Fuente: Secretaría de Turismo (1990), Estadísticas Básicas de la Actividad Turística, Dirección General de Política Turística, México.

SECTOR TURISMO Y NUEVAS FORMAS DE URBANIZACIÓN

Empleo turístico y desarrollo regional

Con el incremento absoluto de espacios recreativos en el mundo, en especial en países subdesarrollados de climas tropicales, el turismo ha surgido como una actividad de enorme potencial en la creación de empleos y se le ha incorporado para que asuma un papel cada vez más significativo en las políticas de desarrollo nacional.

En el caso de un gobierno que atraviesa por recesiones económicas, y por lo mismo requiere reducir niveles de desempleo y subempleo, la presencia de una actividad como el turismo que se caracteriza por ser intensiva en mano de obra, resulta muy atractiva, más aún, si los empleos pueden ser creados con una mínima intervención gubernamental (Goodall, 1987: 114).

La industria turística ofrece, indudablemente, aspectos positivos para el desarrollo regional que vale la pena destacar. En primer término, pocos sectores económicos ofrecen tan amplias posibilidades de crecimiento del empleo; en segundo término, las características locacionales de estas actividades permiten generar empleos en regiones periféricas donde más se necesitan; dicho de otra manera, el turismo puede llevar los empleos a donde la población los necesita y de esta forma mejorar su calidad de vida y, en tercer lugar, la estructura del empleo turístico es tan diversa y flexible que permite dar ocupación a población activa de ambos sexos y diferentes edades en periodos cortos o largos. Muchas de las oportunidades que ofrece esta actividad son para gente joven con poca calificación, que acepta ocupaciones de medio tiempo o tiempo completo; además, dado el carácter "ligero" (sin grandes cargas físicas) de muchas de las ocupaciones turísticas, es posible emplear también individuos en edad madura y mujeres, lo cual incrementa la tasa de empleo de la región (Goodall, 1987: 118-119).

Sin embargo, diferentes estudios hacen énfasis en los aspectos negativos del empleo turístico. Ante todo, se enfatiza que el turismo promueve una estructura ocupacional en la región y(o) centro turístico caracterizada por una polarización

social donde, por una parte, una alta proporción de las ocupaciones son de muy baja calificación y no ofrecen perspectivas de promoción y, por otra, el pequeño grupo de personal directivo y mejor capacitado generalmente lo constituye población de fuera de la región. En consecuencia, en términos salariales, predominan remuneraciones muy bajas para la mayoría de los empleos turísticos (véase Goodall, 1987: 119-120; Mullins, 1991: 336-337; Shaw y Williams, 1988: 30; Williams y Shaw, 1988: 92), y los niveles mejor remunerados sólo los constituyen un número reducido de empleados que originalmente no formaba parte de la población local.

De acuerdo con lo anterior, el panorama salarial es poco atractivo, con pocas posibilidades de mejorar en el mediano o largo plazos, ya que, como señala Goodall (1987: 120), el turismo es una actividad donde el costo de la mano de obra es el dominante, la productividad es muy estable, y la relación directa con el consumidor final no permite transferir costos, especialmente en un contexto de intensa competencia. A lo anterior se agrega la ausencia de organizaciones sindicales efectivas que limitan las posibilidades de mejorar las condiciones de los trabajadores.

De esta manera, la actividad turística se percibe como un sector económico con nivel salarial promedio menor, en relación con otras actividades económicas y una alta proporción de empleados cuyas remuneraciones son muy bajas.

De manera adicional, los estudios reiteran las desventajas del carácter estacional de la actividad turística. Durante el año hay *temporadas altas*, de amplia afluencia de visitantes, y periodos de *temporada baja* en las cuales la afluencia se reduce hasta la mitad o menos del promedio anual, según el país (véase Stallibrass, 1980: 129, 135; Shaw y Williams, 1988: 30; Williams y Shaw, 1988: 92 y 97). Para una localidad que depende de visitantes, como es el caso de los centros de playa, la depresión económica es muy fuerte durante las temporadas bajas pues los empleos directos en hoteles y restaurantes se ven disminuidos drásticamente. Por lo mismo, es frecuente dentro del sector una amplia movilidad de fuerza de trabajo, que se ve desplazada de sus ocupaciones y que por lo tanto está a la constante búsqueda de mejores salarios dentro o fuera del mismo sector. En este sentido, la estructura y la cantidad de los empleos pre-

senta diferencias regionales pues depende de las preferencias de los visitantes nacionales y extranjeros.

Otro aspecto más que se puntualiza sobre todo para los centros de playa en países subdesarrollados es que reciben una gran cantidad de población migrante que enfrenta dificultades en encontrar un empleo por su ínfima calificación (la mayoría son migrantes rurales) y por el carácter estacional de la actividad turística. Este proceso incrementa los niveles de desempleo y subempleo así como los déficits de vivienda y de infraestructura en general (Gormsen, 1988: 75; Kreth, 1985: 48-52).

En consecuencia, un análisis de los beneficios económicos y sociales que la actividad turística produce para el desarrollo regional y(o) local, a partir de estudios de caso, permitiría ser más concluyente en cuanto a sus aportes y limitaciones.

Las políticas de impulso turístico

En los últimos veinte años el sector turismo en México ha recibido un decidido impulso por parte del Estado debido a que se considera que la actividad resulta una importante fuente de divisas, representa una actividad generadora de empleos, y contribuye con un desarrollo regional más equilibrado (Secretaría de Turismo, 1980). Estos tres aspectos fundamentales han estado presentes en los planes de desarrollo socioeconómico del país de las últimas cuatro administraciones presidenciales, que abarcan de 1970 a la fecha. Sin embargo, en cada *sexenio* es posible identificar diferentes modalidades en la política sectorial que ayudan de alguna manera a distinguir y caracterizar en forma más amplia la dirección particular que se ha pretendido dar a este sector en cada periodo. A continuación se hace una breve referencia a tales modalidades.

1) *Periodo de Luis Echeverría, 1970-1976.* En este lapso el turismo no aparece todavía como un sector independiente dentro del Programa de Inversión del Sector Público Federal. A pesar de ello, se enfatiza su importancia para la balanza de pagos, para un desarrollo regional más uniforme y para absorber mano de obra. Es precisamente en este periodo cuando se creó en 1974 el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur) administrado por Nacional Financiera, con el fin de proporcio-

nar financiamiento a instalaciones turísticas, principalmente a la hotelería.¹

La actividad turística quedó incluida como componente de los llamados Programas de Desarrollo Regional y como parte del denominado Sector Externo. En el primer caso, se destaca el impulso a la construcción de infraestructura turística en regiones seleccionadas del país a fin de favorecer un desarrollo regional más uniforme; esto significaba establecer un programa integral de obras de infraestructura en sitios específicos para acrecentar la corriente turística y los ingresos por la venta de servicios en los siguientes años. En este programa se consideraba necesario desarrollar las siguientes cuatro zonas: Cancún, Quintana Roo; Ixtapa-Zihuatanejo, Guerrero; Los Cabos, en el extremo sur de Baja California, y Santa Cruz-Huatulco, Oaxaca.

La promoción del turismo como parte del sector externo tenía por objetivo incrementar la afluencia de visitantes extranjeros hasta alcanzar en 1976 un total de 5.5 millones de turistas. Además de que el Estado se comprometía a realizar fuertes inversiones en infraestructura de los nuevos centros turísticos, se consideraba de fundamental importancia facilitar la participación de la iniciativa privada *nacional* para que ésta canalizara sus propios recursos hacia dicha actividad a fin de fortalecer su posición y hacerla más “competitiva” frente a la grandes cadenas hoteleras.² De esta manera, se enfatizaba la construcción de infraestructura turística dentro de programas de desarrollo regional y el interés de incrementar de manera notable la participación de la iniciativa privada nacional en este sector.

2) *Periodo de José López Portillo, 1977-1982.* Durante esta administración el turismo aumentó su importancia y apareció como un sector independiente en la estrategia global de desa-

¹ Fonatur quedó integrado con la fusión de dos fideicomisos ya existentes: el Fondo de Promoción de Infraestructura Turística (Infratur), administrado por el Banco de México S.A., y el Fondo de Garantía y Fomento al Turismo (Fogatur) administrado por Nacional Financiera S.A.

² Todo lo que se refiere en esta sección a objetivos y estrategias para el sector turismo se obtuvo del Programa de Inversión-Financiamiento del Sector Público Federal 1971-1976 que aparece en, SPP (1985), *Antología de la Planeación en México 1917-1985*, núm. 4, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 75-77 y 110.

rrollo. Como indicador de esta creciente importancia, cabe señalar que se elaboró El Plan Nacional de Turismo (véase Secretaría de Turismo, 1980), y dentro del Plan Nacional de Desarrollo Urbano de 1978, se incluyó de manera específica un Programa de Dotación de Infraestructura para Centros Turísticos (véase SAHOP, 1978). Además, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público elaboró un decreto que dispuso el otorgamiento de estímulos fiscales a la actividad turística en el que delimitaba 61 municipios de desarrollo turístico prioritario (véase *Diario Oficial de la Federación*, 7 de febrero de 1979).

Además de los tres objetivos básicos, estos instrumentos señalaban los siguientes aspectos como de particular importancia. En primer lugar, se pretendía lograr una estructura más equilibrada entre el turismo receptivo y el turismo interno, para que este último fuera cada vez más importante y así tratar de mantener una relativa "independencia" del exterior en cuanto al funcionamiento de la planta turística. Con el impulso al turismo interno se pretendía fortalecer el llamado *turismo social* considerando el derecho de acceso al descanso y a la recreación como un complemento a los niveles mínimos de bienestar de toda la población.

En segundo término, se pretendía ampliar y diversificar la oferta turística de sitios ya existentes, así como crear nuevos atractivos en áreas seleccionadas. El Plan Nacional de Turismo delimitaba "22 áreas de concentración de atractivos turísticos" que se consideraban prioritarias, sin embargo, su número era muy alto y su clasificación era bastante confusa porque abarcaba zonas reducidas y extensos desarrollos lineales, además de las ciudades de la frontera norte que se consideraban como una categoría aparte. A lo anterior habría que agregar el alto número de municipios seleccionados para estímulos fiscales (véase *Diario Oficial de la Federación*, 4 de febrero de 1980). De hecho, se mantuvieron como de alta prioridad los sitios *costeros* del periodo anterior en los estados de Baja California Sur, Guerrero, Quintana Roo y Oaxaca, y en algunos casos simplemente se impulsaron nuevos sitios turísticos cercanos a las áreas de impulso ya establecidas como fue Xel-Ha en Quintana Roo o Ciudad El Recreo en Baja California Sur. Cabe subrayar que también se trataba de dinamizar el turismo receptivo fronterizo a través de mayor infraestructura y de una diversificación de

los servicios en áreas urbanas, de aquí que en términos turísticos algunas ciudades fronterizas como Mexicali y Tijuana se volvieran prioritarias.

En tercer lugar, no sólo se reiteraba la contribución del turismo a un desarrollo regional más equilibrado sino que se planteaba una concepción más amplia al señalar que la actividad turística fortalecería la desconcentración urbana con el funcionamiento de zonas de concentración de atractivos turísticos que constituirían “verdaderos polos de desarrollo”. Se ponía particular énfasis en promover la infraestructura de transporte y comunicaciones, como caminos, aeropuertos y servicios de telecomunicaciones para captar el turismo extranjero e intensificar el interno en las regiones seleccionadas.³

En resumen, en esta administración se trató de privilegiar al turismo interno como un objetivo de desarrollo social. Se mantuvo, además, la tendencia de reforzar las áreas turísticas prioritarias, entre ellas las fronterizas, ya fuera a través de la construcción de infraestructura donde se destaca la de transporte, o bien con la diversificación de la base económica de cada centro para lograr un mayor impacto regional.

3) *Periodo de Miguel de la Madrid, 1983-1988*. Durante este lapso se sostiene al turismo como una actividad económica “prioritaria en el proceso de planeación del desarrollo económico”. Los principales planteamientos sectoriales en esta materia están incluidos en el Programa Nacional de Turismo 1984-1988, la Ley Federal de Turismo y el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (véase Secretaría de Programación y Presupuesto, 1983 y 1985: 9-206, 719-734).

Cabe recordar que en este periodo el país entró en una crisis económica, de tal suerte que al turismo se le consideró como un factor muy importante para “superar los problemas estructurales que afectaban a la economía, debiendo convertirse en una palanca de desarrollo económico, particularmente con la generación de fuentes de trabajo en forma directa e indirecta, participando en la captación de divisas y contribu-

³ La mayor parte de estos planteamientos para el sector turismo se pueden consultar en, SPP (1980), *Plan Global de Desarrollo 1980-1982*, Poder Ejecutivo Federal, México, pp. 162-163; SAHOP (1978), *Plan Nacional de Desarrollo Urbano*, vol. II, Nivel Estratégico, México, pp. 143-156.

yendo al abatimiento de la inflación”. Junto a este papel estratégico que se le asignaba al turismo, resaltaban los siguientes aspectos: en primer lugar, se planteaba la necesidad de mejorar, diversificar y ampliar la planta turística existente a través de apoyos financieros para su rehabilitación y remodelación. En este sentido, se ponía énfasis en fomentar sitios con atractivos históricos y culturales. Sin embargo, ante las limitaciones de carácter financiero, este objetivo de diversificación era demasiado ambicioso y sólo un grupo reducido de centros turísticos se convirtieron en prioritarios. Especialmente los llamados Centros Integralmente Planeados, con un amplio componente de visitantes extranjeros, cuyo aporte de divisas era considerable.

En segundo término, la estrategia estaba dirigida a promover la demanda interna y del exterior, aunque con un claro énfasis en esta última. En dicho sentido, se proponía llevar a cabo programas de “promoción y fomento en los mercados latinoamericanos, canadiense, europeo y asiático, con el propósito de diversificar la captación de turismo receptivo, al mismo tiempo... ampliar la cobertura y penetración del mercado estadounidense”. En tercer lugar, la estrategia del sector señalaba la necesidad de realizar esfuerzos para mantener la competitividad de los servicios turísticos con altos estándares de calidad, para lo cual se propusieron programas de formación y capacitación para mejorar la prestación de servicios ofrecidos en este sector.

Uno de los aspectos fundamentales propuestos en este periodo es indiscutiblemente el de los *proyectos estratégicos*, expresados territorialmente en centros turísticos clasificados en dos grandes grupos: “Centros Turísticos Integralmente Planeados” (CTIP) y “Centros Turísticos Tradicionales” (CTT). Para 1983 estos centros agrupaban 40% de la oferta de alojamiento nacional, 44% de las noches-turista de turismo receptivo, 56% de las noches-turista del total nacional, y 48% del empleo total generado por la actividad turística. Los CTIP eran centros creados y planeados *ex-profeso* para fines turísticos, todos destinos de playa donde el Estado participaba directamente a través de Fonatur para crear y diversificar la oferta turística. Éstos eran: Cancún, Ixtapa, Loreto, Puerto Escondido, Los Cabos y Huatulco. En lo que se refiere a los CTT, se trató de ciudades tradicionales, unas

localizadas directamente en el litoral, otras con arquitectura colonial e incluso grandes ciudades con atractivos turísticos. En esta categoría se incluyeron 17 ciudades: Acapulco, Cozumel, Distrito Federal, Guaymas, San Carlos, Guadalajara, La Paz, Manzanillo, Mazatlán, Mérida, Oaxaca, Puerto Vallarta, San Miguel Allende, Veracruz, San Felipe, Guanajuato, Morelia y Zacatecas.

Esta administración dio, como puede apreciarse, un gran peso al sector turismo esperando que, en gran medida, contribuiría a la recuperación económica del país. La supuesta capacidad para generar divisas y para crear empleos en una situación de crisis financiera se consideró crucial en esa etapa de estancamiento que experimentaba el país. Este planteamiento se vio reflejado en el resto de las estrategias: se planeó consolidar los centros turísticos existentes, sobresaliendo el apoyo a los CTIP que son los que mayormente reciben visitantes extranjeros y, por lo tanto, divisas y se propusieron acciones concretas para diversificar su origen. En fin, es de notar una categorización más clara de las prioridades turísticas en términos territoriales.

4) *Periodo de Carlos Salinas de Gortari, 1989-1994.* En este periodo presidencial se sostuvo al turismo como un sector fundamental para la recuperación económica del país (véase Secretaría de Programación y Presupuesto, 1989:86-87). Naturalmente, se siguió dando importancia a los tres objetivos básicos que se señalaron desde el inicio y adicionalmente se distinguieron otros dos aspectos: en primer término, se hace énfasis por primera vez en la marcada estacionalidad que afecta a este sector, es decir, periodos de ocupación plena frente a periodos de ocupación casi nula. Ante el reconocimiento de este problema que realmente es muy importante por los efectos que provoca tanto en temporada alta como baja, se propone fomentar el turismo nacional en periodos de actividad baja. Esto significa tratar de incrementar el turismo social, el turismo cultural, y el turismo para jóvenes en el caso de visitantes nacionales. En segundo lugar, ante la necesidad de una creciente inversión que requiere la expansión de este sector, se propició la formación de fondos o sociedades de inversión con aportaciones del gobierno federal y estatal, de la iniciativa privada y del sector social para financiar obras de infraestructura. Con el mismo fin,

se trataron de diseñar mecanismos para lograr la participación de los inversionistas privados, nacionales y extranjeros, especialmente de estos últimos dentro de la nueva reglamentación de la Ley para Promover la Inversión Extranjera.

En términos territoriales, se aprecia un tratamiento diferente entre las prioridades turísticas de la política urbano-regional elaborada por la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (Sedue) y aquella que maneja la Secretaría de Turismo (Sectur). Mientras que la primera vuelve a un tratamiento de *zonas y corredores* turísticos, y no de ciudades prioritarias como en el periodo anterior, con 16 áreas de este tipo y 15 ciudades coloniales, Sectur mantiene el tratamiento de sus prioridades y de sus estadísticas a partir de CTIP y de CTT, es decir, de localizaciones puntuales. De hecho, en términos generales, los centros turísticos prioritarios no difieren entre las dos secretarías, simplemente se presentan de manera diferente.

En resumen, durante este periodo la estrategia en materia turística refleja la política global de mayor apertura comercial, donde sobresale el fomentar una mayor participación de la inversión privada tanto nacional como extranjera en diversos sectores de la economía. Se nota una preocupación por reactivar el turismo nacional para propiciar una ocupación más uniforme a lo largo de todo el año, y de esta manera compensar el impacto estacional del turismo en los diferentes destinos. Finalmente, en términos territoriales, parece surgir un tratamiento diferente entre la política sectorial que tiende a ser más puntual, y la política territorial que conceptualiza áreas mayores (zonas y corredores) seguramente anticipando un supuesto impacto regional.

Importancia del turismo en la economía nacional

Como se señaló en la primera sección, el sector turismo se ha privilegiado en el desarrollo de la economía nacional a partir de su importancia en tres aspectos fundamentales: 1) la generación de divisas; 2) la creación de fuentes de empleo, y 3) su posible contribución a la disminución de los desequilibrios regionales. A este respecto se presentan a continuación algunos indicadores que tratan de confirmar el impacto e importancia

del sector para cumplir con los tres aspectos señalados, a la vez que se plantean algunas interrogantes al interior del mismo.

1) *La generación de divisas.* En lo que se refiere a este punto, el desarrollo turístico se ha considerado como un factor fundamental para fortalecer la balanza de pagos mediante una mayor captación de divisas a través tanto del turismo receptivo que se interna en el país, como del fronterizo, y mediante la retención del turismo nacional. Sin embargo, hay que tener cuidado para evaluar su verdadera contribución ya que su aportación generalmente puede representar un porcentaje más bajo de lo que normalmente se le adjudica. Esto sucede porque en algunos casos los ingresos por divisas que se atribuyen al turismo frecuentemente se integran en un sólo grupo con los derivados de transacciones fronterizas las cuales pueden presentar variaciones muy altas. Por otra parte, es común enfatizar las altas tasas de crecimiento de los ingresos de este sector, sin embargo no suele comparársele con el comportamiento de otros sectores económicos, y de esta manera no puede apreciarse que el turismo mantiene aportaciones relativamente bajas, especialmente al Producto Interno Bruto.

En el cuadro 44 se presenta la balanza de pagos de México en el periodo 1977-1991. En ella se incluye la cuenta corriente desglosada en ingresos y egresos. Con excepción de 1987 se puede observar que en todo el periodo los egresos fueron superiores a los ingresos y, por lo tanto, la cuenta corriente fue generalmente negativa. En el caso específico de los ingresos, es de notar que la principal fuente de divisas durante el periodo fue la exportación de mercancías con porcentajes que varían entre 50 y 70%; el turismo, después de tener una contribución de poco más o menos 9% a finales de los años setenta, disminuyó su aportación entre 6 y 7% en los años ochenta, para finalmente alcanzar 8% a principios de la actual década; ésta es superior, sin embargo, a la de las transacciones fronterizas que en los últimos años se ha mantenido alrededor de 4.5%. De esta manera, el turismo durante este periodo se ha sostenido en tercer lugar en importancia en lo que corresponde a la aportación de divisas, con un porcentaje similar. Cabe señalar que el turismo interno no ha experimentado incrementos notables en los últimos años; aunque se ha vuelto más importante que el

CUADRO 44
Balanza de pagos de México, 1977-1991
(estructura porcentual)

Concepto	Año														
	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986(P)	1987(P)	1988	1989	1990	1991
Ingresos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Exportación de mercancías	50.7	52.0	54.2	69.2	71.7	75.8	77.0	73.5	70.4	66.3	67.8	63.1	62.2	59.5	59.2
Servicios por transacción	3.7	3.9	3.9	3.4	3.5	3.0	2.8	3.5	4.1	5.3	5.1	7.1	8.3	7.8	9.0
Turismo	9.4	9.6	8.9	7.4	6.3	5.0	5.6	5.9	5.6	7.4	7.4	7.8	8.1	7.5	8.2
Transacciones fronterizas	22.6	20.3	17.9	6.9	5.6	4.4	3.8	4.0	3.8	4.9	4.0	4.6	4.9	4.6	4.7
Otros ¹	13.5	14.2	13.8	12.9	12.9	11.7	10.6	13.0	16.0	15.9	15.5	17.4	16.3	20.4	18.8
Egresos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Importación de mercancías	53.4	55.2	56.7	57.0	54.3	42.1	36.3	39.2	44.7	44.2	46.0	53.9	55.7	59.9	64.6
Fletes y seguros	2.9	2.9	5.0	2.8	2.5	1.8	1.9	1.8	1.8	1.9	2.0	2.3	2.5	2.9	2.9
Turismo	3.7	3.6	3.2	3.1	3.6	2.3	1.9	2.2	2.2	2.4	2.9	3.1	3.6	3.7	3.1
Viajeros	7.3	11.4	10.6	9.4	10.4(P)	7.0	4.8	5.3	5.4	6.0	5.9	6.0	6.4	6.8	6.5
Otros ³	33.1	26.9	26.5	27.6	39.5	46.6	54.9	51.3	45.7	45.4	43.0	34.5	31.6	26.6	22.6

(P) Cifras preliminares.

¹ Incluye transportes diversos, otros servicios, intereses, transferencias y otros.

² El dato de viajeros fronterizos en el concepto de Egresos se tomó del Informe Anual correspondiente a los años de 1978 a 1991.

³ Los datos que se agruparon en el último renglón se refieren a utilidades netas al exterior, intereses, comisiones, transferencias y otros.
Fuente: Nacional Financiera (1988); La Economía Mexicana en Cifras; Banco de México (1978-1991) e Informes Anuales de 1978 a 1991.

fronterizo. Sin embargo, si en el mismo cuadro analizamos únicamente los egresos sucede exactamente lo contrario. Los gastos de viajeros fronterizos nacionales son más importantes, 7%, y en gran medida tienden a neutralizar los ingresos por turismo.

En el cuadro 45 se presenta la participación de la cuenta de viajeros en los ingresos de la cuenta corriente del país, en este caso sólo para el periodo 1982-1989. Varios aspectos resaltan: en primer lugar, es de notar la participación preponderante que jugó la exportación de petróleo crudo durante los años ochenta, a pesar de que al final del periodo su importancia disminuyó considerablemente; mientras que al principio de la década más de la mitad de los ingresos (56%) de cuenta corriente provenían de esta fuente, existiendo con ello una alta dependencia de un solo producto, al final del periodo su importancia disminuyó hasta representar sólo 20%, y con ello se logró diversificar las fuentes de divisas. En segundo término, junto a la pérdida de importancia de la exportación de petróleo, el turismo muestra una ligera tendencia a incrementar ésta que, aunque se mantiene en niveles bajos, no superan 10%; mientras que en 1982 su aportación a la cuenta corriente significaba 5%, para 1989 su contribución no rebasó 8.1%. Y en tercer lugar, al considerar a los viajeros fronterizos de manera separada se aprecia que su participación durante el periodo se sostuvo entre 4 y 5%; es decir, el turismo fronterizo, aunque se mantiene con porcentajes bajos no está lejos en importancia del turismo interior y de playa.

Por otro lado, si consideramos únicamente los egresos de la cuenta de viajeros se aprecia que existe un alto dinamismo en el turismo egresivo de la población mexicana que muestra el elevado gasto de turistas mexicanos de altos ingresos en el exterior. En el cuadro 46 se observa que en 1989 al sumar los *egresos* del turismo egresivo y de los viajeros fronterizos se obtiene un total de 4 247 millones de dólares, lo cual sólo está 11% por abajo de lo que estos mismos rubros representaron en términos de *ingresos* para el mismo año (véase el cuadro 45). Estos datos muestran que los ingresos del sector turismo tienden a verse compensados en gran medida con el gasto de los turistas en el exterior.

En resumen, la aportación del turismo receptivo que es el que se relaciona más ampliamente a la urbanización costera

CUADRO 45
Participación de los ingresos de la cuenta de viajeros en los ingresos
de la cuenta corriente de la balanza de pagos del país, 1982-1989
(millones de dólares)

	Ingresos							Porcentaje de participación		
	Cuenta corriente			Cuenta de viajeros				B/A	D/A	E/A
	Total (A)	Exportación de petróleo crudo (B)	Suma (C)	Turismo receptivo (D)	Viajeros fronterizos (E)	Pasajes internacionales (F)	B/A			
1982	28 003	15 623	2 854	1 406	1 237	221	55.8	5.0	4.4	
1983	28 945	14 794	3 020	1 625	1 104	291	51.1	5.6	3.8	
1984	32 902	14 967	3 617	1 953	1 329	335	45.5	5.9	4.0	
1985	30 774	13 308	3 239	1 720	1 181	338	43.2	5.6	3.8	
1986	24 170	5 580	3 337	1 792	1 198	347	23.1	7.4	5.0	
1987	30 569	7 877	3 927	2 274	1 225	428	25.7	7.4	4.0	
1988	32 590	5 884	4 386	2 544	1 456	386	18.0	7.8	4.4	
1989 ¹	36 585	7 292	5 143	2 982	1 812	349	20.0	8.1	5.0	

¹ Preliminar.

Sólo se incluye la información de 1982 en adelante, debido a que los datos de periodos anteriores no son comparables, por cambios en la metodología de cálculo.

Fuente: Dirección General de Política Turística, SECTUR (1990), *Estadísticas Básicas de la Actividad Turística 1989*.
Datos elaborados por el Banco de México.

CUADRO 46
Participación de los egresos de la cuenta de viajeros
en los egresos de la cuenta corriente de la balanza de pagos del país
(millones de dólares)

Año	Cuenta corriente			Cuenta de viajeros			Porcentaje de participación			
	Total (A)	Suma (B)	Turismo egresivo (C)	Viajeros fronterizos (D)	Pasajes internacionales (E)	C/B	D/B	E/B	B/A	
1970	4 443	1 071	191	828	52	17.8	77.3	4.8	24.1	
1971	4 461	1 119	201	868	50	17.9	77.5	4.4	25.1	
1972	5 286	1 267	260	939	68	20.5	74.1	5.3	24.0	
1973	6 935	1 481	303	1 104	74	20.4	74.5	4.9	21.4	
1974	10 064	1 752	392	1 253	107	22.3	71.5	6.1	17.4	
1975	11 577	2 159	446	1 589	124	20.6	73.5	5.7	18.6	
1976	11 961	2 411	423	1 847	141	17.5	76.6	5.8	20.2	
1977	10 774	1 884	396	1 361	127	21.0	72.2	6.7	17.5	
1978	14 346	2 335	519	1 632	184	22.2	69.8	7.8	16.3	
1979	21 134	3 166	684	2 246	236	21.6	70.9	7.4	15.0	
1980	32 171	4 531	1 044	3 130	357	23.0	69.0	7.8	14.1	
1981	43 354	6 664	1 571	4 584	509	23.5	68.7	7.6	15.4	
1982	34 224	2 481	788	1 421	272	31.7	57.2	10.9	7.2	
1983	35 526	1 749	441	1 142	166	25.2	65.2	9.4	4.9	
1984	28 664	2 381	649	1 520	212	27.2	63.8	8.9	8.3	
1985	29 538	2 458	664	1 594	200	27.0	64.8	8.1	8.3	
1986	25 843	2 393	620	1 558 ¹	215	25.9	65.1	8.9	9.3	
1987	26 602	2 595	784	1 581	230	30.2	60.9	8.8	9.8	
1988	35 033	3 502	1 105	2 097	300	31.5	59.8	8.5	10.0	
1989P	42 034	4 636	1 545	2 702	389	33.6	58.2	8.3	11.0	

P Preliminar.

¹ Cifras revisadas.

Fuente: Banco de México.

para los ingresos de cuenta corriente no representa 10%, aunque hay que reconocer que muestra una ligera tendencia al aumento. Sin embargo, son otros rubros los que tienen el mayor peso en la balanza de pagos, además de que el turismo egresivo representa una importante salida de divisas.

Por otro lado, si consideramos la participación del turismo en el producto interno bruto (PIB) observamos en primer lugar que desde principios de los años setenta y durante los ochenta (un periodo de veinte años) ésta se mantuvo constante en aproximadamente 3% (véase el cuadro 47). Esto sucedió mientras que otros sectores incrementaban su participación o simplemente mantenían un alto porcentaje, tal fue el caso de la industria que se incrementó de 21 a 22%, o de los servicios financieros que pasaron de 8 a 11%. En este sentido, el turismo mantuvo su participación estable, con un nivel muy bajo en relación con otros sectores, a pesar de que en el mismo lapso experimentó altas tasas de crecimiento anuales (entre 6 y 7%), las cuales fueron semejantes o menores a las de otros sectores económicos por lo que las proporciones se mantuvieron.

Si consideramos de manera particular la aportación de los rubros Restaurantes y Hoteles al PIB (véase el cuadro 47.1), se puede observar que el ramo de hoteles tiene ante todo una participación menor a la de los restaurantes y durante los últimos veinte años su contribución se ha mantenido estable (1%); en cambio los restaurantes han bajado esta participación de 2 a 1.6%, con lo que muestran mayores dificultades económicas, especialmente durante la década de los ochenta. Estas mismas estadísticas nos indican que las actividades turísticas indirectas como son los restaurantes que atienden las demandas de turistas pero también de población local, son más importantes en términos económicos que las actividades directas como es la hotelera que no muestra una tendencia a incrementar su participación al PIB.

2) *La creación de empleos.* Uno de los aspectos que más valora la política turística es la creación de empleos directos e indirectos. Sin embargo, las deficiencias en las estadísticas existentes no permiten evaluar las características de los empleos a los que da lugar esta actividad. En los datos censales de carácter socioeconómico, particularmente de 1960 a 1980, este tipo de em-

CUADRO 47
 Producto interno bruto por actividad económica,
 estructura porcentual de los valores a precios de 1980

Denominación	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agropecuaria, silvicultura y pesca	7.9	7.8	8.3	8.2	8.3	8.4	8.4	8.0	7.4
Minería	3.3	3.7	3.8	3.7	3.6	3.6	3.7	3.7	3.6
Industria manufacturera	21.4	20.9	20.1	20.4	21.0	20.7	21.0	21.4	22.2
Construcción	6.7	6.2	5.3	5.3	5.3	5.0	5.0	5.0	5.0
Electricidad, gas y agua	1.0	1.1	1.2	1.2	1.2	1.3	1.4	1.4	1.5
Comercio*	24.8	24.6	23.7	23.7	23.7	22.9	22.9	22.5	22.6
Restaurantes y hoteles*	3.3	3.4	3.3	3.0	2.6	2.6	2.6	2.6	2.8
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6.4	5.9	6.0	6.1	6.1	6.1	6.3	6.2	6.5
Financieros, seguros e inmuebles	8.3	8.8	9.5	9.6	9.8	10.5	10.9	10.7	10.7
Serv. comunales, sociales y personales	16.8	17.4	18.8	18.5	18.0	18.6	18.6	18.3	17.8

* Se consideraron por separado para destacar su importancia.

Fuente: INEGI (1989) *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1981-1987*. Tomo I, México.

INEGI (1991) *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1986-1989*. Tomo I, México.

CUADRO 47.1
Participación del turismo en el producto interno bruto

Año	PIB nacional	Restaurantes y hoteles		Participación (porcentaje)	Restaurantes (a)	Participación (porcentaje)	Hoteles (b)	Participación (porcentaje)	Otros ¹ (c)	Participación (porcentaje)
		(A)	(B) + (C)							
(Millones de pesos a precios de 1970)										
1970	444 271	13 718	3.1	9.068	2.0	3 986	1.0	664	0.14	
1971	462 804	14 311	3.1	9 875	2.1	3 732	1.0	704	0.15	
1972	502 086	17 351	3.5	12 290	2.4	4 238	1.0	823	0.16	
1973	544 307	18 522	3.4	13 196	2.4	4 454	1.0	872	0.16	
1974	577 368	19 026	3.3	13 482	2.3	4 597	1.0	947	0.16	
1975	609 976	19 710	3.2	13 966	2.3	4 640	1.0	1 104	0.18	
1976	635 831	20 220	3.2	14 148	2.2	4 968	1.0	1 104	0.17	
1977	657 722	20 356	3.1	13 788	2.1	5 339	1.0	1 229	0.18	
1978	711 983	22 177	3.1	14 754	2.1	6 172	1.0	1 251	0.17	
1979	777 163	24 123	3.1	16 102	2.1	6 690	1.0	1 331	0.17	
(Millones de pesos a precios de 1980)										
1980	4 470 077	152 255	3.4	102 165	2.3	45 995	1.0	4 095	0.09	
1981	4 862 219	160 740	3.3	110 075	2.3	46 568	1.0	4 097	0.08	
1982	4 831 689	165 863	3.4	110 867	2.3	50 709	1.0	4 287	0.08	
1983	4 628 937	156 819	3.4	98 992	2.1	53 569	1.1	4 258	0.09	
1984	4 796 050	145 091	3.0	89 913	1.9	51 064	1.1	4 114	0.08	
1985	4 920 430*	129 460	2.6	78 090	1.6	47 571	1.0	3 799	0.07	
1986	4 738 600*	125 288	2.6	71 345	1.5	50 180	1.0	3 763	0.07	
1987	4 816 500*	129 431*	2.7	71 937	1.5	53 634	1.1	3 860	0.08	
1988	4 883 300*	136 241	2.8	77 332	1.6	55 137	1.1	3 772	0.07	
1989 ²	5 024 200*	140 918	2.8	81 972	1.6	54 837	1.1	4 109	0.08	

* Cifras revisadas.

¹ Incluye moteles, campos turísticos para casas móviles, posadas, mesones, casas de huéspedes, departamentos amueblados y otros.

² Preliminar.

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI-SPP.

pleo queda agrupado en el sector "servicios" pero no se lleva a cabo una desagregación de aquellas actividades que propiamente se les pueda considerar "turísticas". Para 1990, el censo de población ya incluye una categoría denominada "Servicios en Restaurantes y Hoteles" pero al ser la primera vez que se presenta, no es posible hacer comparaciones en el tiempo.

De esta manera, muchas de las estimaciones del empleo directo que genera la actividad turística a cargo de Fonatur y Sectur se derivan de indicadores que generalmente suponen un empleo por cuarto en las categorías más altas de hoteles a estimaciones menores en establecimientos de mas bajo nivel económico. En el caso de los empleos indirectos, el procedimiento que siguen estas mismas instituciones es multiplicar los empleos directos por una constante que normalmente es 2.5; es decir, se supone que cada empleo directo da lugar a 2.5 empleos indirectos. Como se puede deducir, este tipo de estimaciones son poco confiables porque pueden dar lugar a sobrestimaciones del empleo generado al considerar sistemáticamente las mismas constantes e indicadores, como si se tratara siempre de situaciones socioeconómicas "normales" en el país o en una región particular.

Existen algunas estadísticas generales que dan una idea del nivel de ocupación en actividades vinculadas al turismo en relación con otros sectores económicos, las cuales vale la pena referir porque además son las únicas disponibles. En el cuadro 48 se muestran los porcentajes de personal ocupado por sectores económicos para el periodo 1985-1989, a nivel de todo el país: ante todo se debe señalar que las actividades turísticas quedan agrupadas en el rubro Comercio, restaurantes y hoteles que con aproximadamente 14%, fue el tercero en importancia en población empleada, después de los Servicios comunales, sociales y personales a los que corresponde 29% en promedio y del sector Agropecuario para el que se calcula 27%. En principio, si bien estos datos parecen ser un buen indicador, su agrupación con otras actividades oculta la importancia relativa de cada una. Si desglosamos, se nota inmediatamente que el comercio es la actividad que agrupa el mayor número de ocupaciones remuneradas, 85% de los empleos en ese sector particular; en cambio, los que se consideran empleos directos del sector turismo, como son restaurantes y hoteles, sólo represen-

tan aproximadamente 15% del sector y 2.3% en promedio del personal ocupado en el país, es decir, 550 mil empleos en números totales (véase el cuadro 48.1). Estos datos muestran, entonces, que la capacidad del turismo para generar empleos directos no es tan alta como generalmente se le atribuye y en cambio sí parece tener una alta *dependencia* de los llamados empleos *indirectos* para considerarse un sector dinámico.

CUADRO 48
Personal ocupado por sector de actividad
económica, 1985-1989
(porcentajes)

	1985	1986	1987	1988	1989
1. Agropecuario	27.7	27.4	27.6	27.7	26.9
2. Minería	1.1	1.1	1.2	1.2	1.2
3. Ind. manufacturera	11.1	11.1	11.1	11.0	11.1
4. Construcción	8.9	8.7	8.6	8.6	9.5
5. Electricidad, gas y agua	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
6. Comercio, restaurantes y hoteles	14.3	14.3	14.4	14.6	14.8
7. Transporte, almac. y comunicaciones	4.6	4.7	4.8	4.7	4.6
8. Serv. financieros, seguros e inmuebles	2.1	2.1	2.1	2.2	2.2
9. Serv. comunales, sociales y personales	29.3	29.6	29.4	29.2	28.9

Fuente: INEGI (1990), *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1985-1988*, tomo III, *Cuentas de Producción a Precios Corrientes y Constantes*, México.

Ante la falta de estadísticas sobre empleo turístico surgen varias interrogantes. En primer lugar, uno de los aspectos más significativos del empleo en el sector turismo es la *fluctuación* de su número con respecto a las denominadas “temporadas turísticas”; es fundamental conocer las variaciones de ocupación hotelera a lo largo del año y(o) de los flujos turísticos para cuantificar las variaciones del personal ocupado en empleos directos e indirectos. Algunas estimaciones consideran que es-

CUADRO 48.1
Comercio, restaurantes y hoteles
personal ocupado

*Personal ocupado en número de ocupaciones remuneradas
promedio anual*

Rubro	1985	Porcentaje	1986	Porcentaje	1987	Porcentaje	1988	Porcentaje	1989	Porcentaje
Comercio	2 666 319	12.1	2 619 39	12.1	2 701 35	12.0	2 701 352	12.2	2 753 62	12.3
Restaurantes y hoteles	481 139	2.2	488 227	2.2	506 012	2.3	516 036	2.3	549 508	2.4
Total	3 147 458	14.3	3 107 62	14.3	3 151 72	14.4	3 217 388	14.6	3 303 13	14.8

Nota: Estos datos representan el número promedio de puestos remunerados que se estima fueron requeridos por la producción.

Fuente: INEGI (1991), *Sistema de Cuentas Nacionales de México 1986-1989*, Tomo III, *Cuentas de Producción a Precios Corrientes y Constantes*, México.

tas fluctuaciones alcanzan más de la mitad del personal (véase Hiernaux, 1989:61). Este aspecto afecta sobre todo el número de empleos, ya que muchos de ellos son de por sí *temporales*. En segundo término, es necesario conocer la *calidad de los empleos* que se generan, porque una gran mayoría de ellos son puestos que no requieren ninguna calificación y por tanto con remuneraciones salariales de las más bajas, como lo han señalado estudios de otros países (véase Shaw y Williams, 1988:30). De tal suerte que aun cuando se generan empleos, las remuneraciones son muy bajas a pesar de que se trata de un sector con un alto crecimiento y con fuertes inversiones de capital. Es preciso, además, comparar las características de las ocupaciones de mandos medios y directivos con aquellas de niveles inferiores. En fin, no puede negarse que existe un universo de empleos generado a partir de la actividad turística, en *actividades económicas informales*. La afluencia de turistas estimula la venta informal de alimentos, artesanías y otros productos, lo cual es un importante *modus vivendi* de algunos sectores de la población. Finalmente, en tercer lugar, se debe reconocer que el incremento en el empleo turístico es *desigual entre regiones*; esto sucede por las diferencias entre industrias turísticas y de potencial de desarrollo en áreas específicas, sobre todo porque el mercado turístico está muy segmentado entre visitantes extranjeros y nacionales (Shaw y Williams, 1988: 23-24).

3) *La disminución de los desequilibrios regionales*. En este aspecto el Estado ha cumplido un papel fundamental para inducir la actividad turística a través de la inversión federal y la promoción turística y económica. Mediante la inversión directa se construye infraestructura física y social de apoyo a la actividad turística o se otorgan créditos para la construcción o remodelación de instalaciones hoteleras. De acuerdo con una supuesta difusión del desarrollo regional, a través de esta acción estatal se deben sentar las bases para un desarrollo que tendrá como punto nodal el centro turístico. Sin embargo, es muy común encontrar ciudades turísticas que carecen de fuertes vínculos con sus áreas de influencia inmediata, con las que sólo han logrado acentuar disparidades. Müller y Susewind (1977: 22) han señalado en el caso del estado de Guerrero su notable rezago frente a la prosperidad de la ciudad de Acapulco cuyo renom-

bre a nivel internacional es innegable. En referencia a Manzanillo, Bolio y Ramírez (1988: 101) señalan el problema de la carestía que generalmente afecta a los centros turísticos, pues algunos alimentos de primera necesidad como la leche y los huevos tienen que ser trasladados desde la ciudad de Guadalajara por la falta de abastecimiento a nivel regional. Este último aspecto no es privativo de la ciudad de Manzanillo, se presenta también en los sitios turísticos que aquí analizamos: Cancún e Ixtapa-Zihuatanejo. En este sentido, lo fundamental no es la promoción única de la actividad turística sino el estímulo a otras *actividades económicas complementarias* que puedan garantizar un verdadero desarrollo regional.

La principal característica de la inversión estatal en el sector turismo es que territorialmente se concentra en unos cuantos puntos. Desde esta perspectiva, su impacto regional a nivel nacional es bastante localizado y por lo mismo limitado. En los cuadros 49 y 50 se presenta la inversión pública federal realizada por sector económico en el periodo 1971-1988. A partir de estos datos se puede apreciar que el porcentaje de inversión en el sector turismo ha representado 1% aproximadamente de todo el gasto federal con fuertes decrementos después de la crisis económica de 1976 y de los problemas financieros posteriores a 1984. En general, no se observa una tendencia de la inversión pública a incrementarse en este sector, más bien su trayectoria es fluctuante y se ve afectada por las dificultades financieras de la economía nacional. Desde el punto de vista de la infraestructura básica para el desarrollo regional, los montos de inversión no son altos por lo que sería importante analizar en qué otros sectores económicos de los mismos destinos turísticos tienden a reforzar la base económica local. Por otro lado, hay que tomar en cuenta que la mayor parte de la inversión en lo que toca a oferta de servicios turísticos proviene principalmente de la inversión extranjera, la cual no necesariamente está dirigida a la promoción regional. Lo que es indudable es que la participación de dicha inversión extranjera en el turismo en los últimos años ha experimentado fuertes incrementos: en 1986 fue de 187 millones de dólares en todo el país, mientras que para 1988 se incrementó a 1 236 millones, es decir, se multiplicó por más de seis veces (Secretaría de Turismo, 1990:328).

CUADRO 49
 Inversión pública federal realizada por objeto del gasto, 1971-1979
 (millones de pesos)

Sectores	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979 ¹
Industrial	41.6	34.4	32.5	36.0	41.5	45.9	43.9	47.1	43.1
Bienestar social	21.6	23.0	25.7	20.7	16.4	14.5	15.0	17.6	19.7
Transportes y comunicaciones	20.4	23.6	25.3	23.9	20.7	19.1	19.0	14.2	13.7
Fomento agropecuario y desarrollo rural	14.5	14.8	14.1	16.9	18.0	14.8	18.5	19.0	20.3
Turismo	0.2	0.4	0.4	0.6	1.0	1.2	0.7	0.3	0.6
Administración y defensa	1.3	3.5	1.7	1.7	2.1	4.2	2.8	1.6	1.7
Comercio	-	-	-	-	-	-	-	-	0.8 ²

¹ Inversión autorizada.

² Antes de este año, las inversiones de este sector están incluidas en su mayor parte en Fomento agropecuario y desarrollo rural.

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto (1980), *Plan Global de Desarrollo 1980-1982. Poder Ejecutivo Federal, Anexos, México*. Cuadro 22.

CUADRO 50
Inversión pública federal anual por sector, 1983-1988
(porcentaje basado en pesos constantes de 1980)

Sector	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1983-1988
Industria	8.10	7.00	4.18	5.08	6.68	8.02	6.50
Energético	40.22	32.87	37.42	33.67	34.98	35.44	35.84
Infraestructura social	16.94	20.33	21.25	23.08	22.17	27.60	21.78
Infraestructura económica	21.13	23.67	21.99	23.72	23.89	18.68	22.30
Agricultura	9.11	10.15	9.20	8.02	7.26	6.22	8.53
Comercio	0.46	0.75	0.83	0.84	0.92	0.88	0.76
Turismo	1.23	1.58	0.62	0.74	1.03	0.64	1.01
Admon. y defensa	2.80	3.65	4.51	2.85	3.07	2.52	3.28
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: Para deflactar a precios de 1980 se usó el deflactor implícito en el PIB publicado por el Banco de México.
Fuente: Calculado con base en los Informes Presidenciales respectivos. Apéndices Estadísticos.

En el cuadro 51 se muestra el destino de la Inversión Pública Federal por sector económico y por entidad federativa en el periodo 1983-1988. Si observamos el sector turismo en particular, se destaca la concentración de la inversión en unos cuantos estados del país. Un tercio de lo invertido en el periodo fue dirigido al Distrito Federal, en cuyo caso la promoción de desarrollo regional no es un objetivo básico; en adición destacan sólo cuatro entidades: Baja California Sur, Guerrero, Oaxaca y Quintana Roo, que absorbieron casi 60% de las inversiones en turismo. No cabe duda que estas inversiones en el sector se realizaron con vistas a reforzar los sitios turísticos ya establecidos tales como Acapulco, Cancún e Ixtapa-Zihuatanejo y otros más recientes y pequeños como Huatulco, Loreto-Nopoló y Los Cabos.

La urbanización de carácter turístico

Las ciudades turísticas, especialmente las de tipo costero orientadas a visitantes temporales, constituyen una nueva modalidad en el proceso de urbanización contemporáneo, construidas expresamente para la venta y el consumo de recreación y entretenimiento (Mullins, 1991: 326). Se trata de centros urbanos que proporcionan un amplio rango de oportunidades de consumo en el ámbito del relajamiento y la recreación; sus principales consumidores son los turistas que llegan a estos centros por periodos cortos de unos cuantos días o unas pocas semanas con el fin de disfrutar del rango de bienes y servicios que se ofrecen, no relacionado con necesidades básicas como sería el caso de la vivienda, atención a la salud o educación.

De esta manera, la urbanización de carácter turístico, se basa principalmente en la venta y el consumo de recreación y es parte de las nuevas formas urbanas que se asocian a lo que Mullins (1991: 319) denomina un "consumo masivo de placer" que caracteriza al periodo del posfordismo. Esta tendencia, como se señaló anteriormente, se ha reflejado en México en una decidida política de impulso turístico que ha llevado a la creación de ciudades enteras construidas expresamente para fines recreativos. Este reciente tipo de urbanización se distingue básicamente por dos rasgos: primero, presenta *crecimientos demográficos muy altos* que en muchos casos son superiores a la

CUADRO 51
 Inversión Pública Federal Ejercida, por entidad federativa y sector económico, 1983-1989
 (porcentaje basado en pesos constantes de 1980)

<i>Entidad</i>	<i>Industria</i>	<i>Energet.</i>	<i>Inf. soc.</i>	<i>Comunic.</i>	<i>Inf. rural</i>	<i>Comercio</i>	<i>Turismo</i>	<i>Admon.</i>	<i>Total</i>
Agascalientes	1.72	0.15	0.77	0.67	0.44	0.91	0.03	1.65	0.58
Baja California Norte	0.93	2.25	1.56	1.73	2.08	1.26	1.67	1.05	1.83
Baja California Sur	0.53	0.35	0.53	0.81	0.91	0.64	16.45	0.68	0.72
Campeche	0.08	12.52	0.62	0.95	0.92	1.89	0.06	0.24	4.93
Coahuila	6.65	2.18	1.43	1.64	0.99	1.80	0.04	0.91	2.00
Colima	0.18	1.41	0.70	1.01	1.04	1.39	0.11	0.65	1.01
Chiapas	0.78	2.08	1.20	1.87	1.87	4.30	0.06	2.81	1.76
Chihuahua	0.93	1.20	1.47	2.43	2.35	2.40	0.37	0.82	1.60
Distrito Federal	3.00	6.88	51.74	37.71	22.06	22.72	30.36	63.53	27.00
Durango	0.30	0.86	0.87	0.94	2.01	1.10	0.03	0.49	0.92
Guanajuato	0.33	1.20	1.19	1.75	1.60	1.37	0.03	0.66	1.27
Guerrero	0.09	1.92	1.79	1.51	2.56	2.69	11.51	0.41	1.79
Hidalgo	1.08	2.66	0.89	1.75	1.50	1.12	0.01	0.38	1.75
Jalisco	1.97	1.44	2.63	4.16	1.96	5.07	1.94	1.42	2.41
México	1.29	1.72	5.63	3.69	4.20	6.59	0.05	1.80	3.24
Michoacán	54.42	2.99	1.68	2.23	3.45	2.35	0.22	0.63	5.72
Morelos	0.16	0.25	0.87	0.93	1.28	0.66	0.17	0.18	0.62
Nayarit	0.24	0.30	0.59	0.70	1.51	1.49	0.04	0.39	0.56
Nuevo León	1.18	1.71	3.11	2.71	1.02	2.94	0.60	1.59	2.15
Oaxaca	0.60	3.17	1.46	1.61	1.94	3.39	15.40	0.84	2.22
Puebla	1.05	1.26	1.71	2.16	1.04	2.28	0.12	0.58	1.50
Querétaro	0.49	0.36	0.73	1.58	0.92	1.01	0.04	0.44	0.77
Quintana Roo	0.09	0.23	0.83	0.72	0.85	1.02	18.04	1.02	0.72

CUADRO 51 (continuación)

Entidad	Industria	Energet.	Inf. soc.	Comunic.	Inf. rural	Comercio	Turismo	Admon.	Total
San Luis Potosí	1.27	1.29	0.91	2.14	1.72	1.29	0.00	0.89	1.40
Sinaloa	1.35	1.08	1.49	1.73	6.49	2.61	0.24	0.42	1.77
Sonora	0.97	1.94	1.40	2.11	3.08	2.07	0.34	0.47	1.83
Tabasco	0.21	5.47	0.91	0.91	1.54	1.63	0.29	0.09	2.52
Tamaulipas	2.96	2.06	1.64	3.18	3.91	4.88	0.58	0.92	2.39
Tlaxcala	0.15	0.07	0.72	0.47	0.47	2.43	0.24	0.21	0.37
Veracruz	12.00	14.90	2.35	4.48	3.48	5.50	0.44	0.77	7.96
Yucatán	0.32	0.78	1.07	1.08	1.25	1.59	0.48	2.42	0.98
Zacatecas	0.10	0.13	0.88	0.70	1.32	1.09	0.06	0.49	0.54
N.D.C.	2.67	23.20	4.63	7.95	18.23	6.51	0.00	10.17	13.17
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Nota: Para deflactar a precios de 1980 se usó el deflactor implícito en el PIB publicado por el Banco de México.
Fuente: Calculado con base en los Informes Presidenciales respectivos, Apéndices Estadísticos.

media nacional, en este caso la llegada de población migrante juega un papel fundamental; y, segundo, estos centros presentan *patrones espaciales diferentes* asociados a simbolismos visuales de recreación que los distingue; el caso más característico es el de los Centros Integralmente Planeados (CIP) que precisamente fueron construidos para fines turísticos en sitios de un alto atractivo natural. A continuación se hará referencia de manera general a ambos aspectos.

1) *El crecimiento demográfico en ciudades turísticas.* Uno de los rasgos más notables de estas ciudades son sus altas tasas de crecimiento demográfico, en muchos casos por arriba del promedio nacional. Algunos de estos centros no existían hace veinte años y se empezaron a desarrollar a partir de poblaciones sumamente pequeñas o inexistentes, en las que las expectativas de las grandes inversiones turísticas que se generaron atrajeron una gran cantidad de población migrante. En el cuadro 52 se observa el crecimiento de los centros turísticos prioritarios en el periodo 1970-1990. Es de notar que la mayoría de ellos, especialmente los centros de playa, registran crecimientos muy altos con tasas de 5% anual en promedio, destacando Cozumel (12.5%), La Paz (7.1%) y Manzanillo (6.5%) durante la década de los años setenta, cuando la tasa de crecimiento de la población urbana en el nivel nacional fue 5.2%; durante los años ochenta se distinguen sobre todo Ixtapa (18.4%), Cancún (17.6%), Puerto Vallarta (9.2%), y Los Cabos (13.7%), cuyas tasas resultan 5 a 10 veces más altas que el promedio nacional de las ciudades que apenas rebasaron 2%. Como se puede apreciar, en 1970 centros como Cancún, Ixtapa, Huatulco o Los Cabos no existían o tenían poblaciones menores a 5 000 habitantes. Sin embargo, veinte años después estas mismas poblaciones, junto con otras poco mayores, experimentaron incrementos entre 200 y 600 por ciento, o incluso más.

Por otro lado, el número de centros turísticos prioritarios en el territorio se ha incrementado: después de mediados de los años setenta cuando únicamente se señalaban cuatro zonas turísticas prioritarias, el número de centros, corredores, o ciudades turísticas de carácter costero establecidas por la política estatal se multiplicó por tres (véase el cuadro 53). Este esquema de política turística, junto con explotación petrolera, estimuló notablemente la urbanización en las regiones costeras del país.

CUADRO 52
 México: población y tasas de crecimiento de ciudades medias y centros turísticos prioritarios

Localidad	Población ciudad		Tasas de crecimiento				Incrementos
	1970	1980	1980	1970-1980	1980-1990	1970-1990	
<i>Ciudades medias de impulso turístico</i>							
La Paz	46 011	91 453	137 641	7.1	4.2	5.6	199.1
Manzanillo	20 777	39 088	67 697	6.5	5.6	6.1	225.8
Acapulco de Juárez	174 378	301 902	515 374	5.6	5.5	5.6	195.5
Ixtapa-Zihuatanejo	4 879	7 109	38 329	3.8	18.4	10.9	685.6
Puerto Vallarta	24 155	38 645	93 503	4.8	9.2	7.0	287.1
Oaxaca*	120 759	167 607	245 753	3.3	3.9	3.6	103.5
Cancún	326	33 273	167 730	58.8	17.6	36.6	51 350.9
Mazatlán	119 553	199 830	262 705	5.3	2.8	4.0	119.7
Guaymas*	120 944	139 025	175 109	1.4	2.3	1.9	44.8
Veracruz*	253 182	367 339	473 156	3.8	2.6	3.2	86.9
Mérida*	263 316	454 712	594 625	5.6	2.7	4.2	125.8
<i>Otros centros turísticos prioritarios</i>							
Cozumel	5 858	19 044	33 884	12.5	5.9	9.2	478.4
Huatulco ¹	1 511		1 939			1.3	28.3
Los Cabos ²	4 105	8 602	30 951	7.7	13.7	10.6	654.0
Loreto	2 570	4 841	7 239	6.5	4.1	5.3	181.7
Puerto Escondido	3 845		8 194			3.9	113.1
Población urbana**	22 503 567	37 440 332	46 675 410	5.2	2.2	3.7	107.4
Población total nacional	48 225 238	66 846 833	81 249 645	3.3	2.0	2.6	68.5

¹ Se consideró la población de Sta. Ma. Huatulco.

² Se sumaron la población de Cabo San Lucas y San José del Cabo.

* Total de zonas metropolitanas según Negrete y Salazar (1986).

** Población que habita en localidades mayores de 15 000 habitantes en todo el país.

Fuente: SPP (1970-1990), IX, X, XI Censos Generales de Población y Vivienda, y cálculos propios.

CUADRO 53
 Prioridades turísticas por periodos, 1970-1994*

Zonas 1970-1976 ¹	Zonas y corredores 1977-1982 ²	Ciudades y centros 1983-1988 ³	Zonas y corredores 1989-1994 ⁴
1 Cancún	1 Guerrero Negro	CTIP**	1 Tijuana-Ensenada
2 Ixtapa-Zihuatanejo	Bahía de los Angeles	1 Cancún	2 San Felipe
3 Los Cabos	Los Cabos-La Paz	2 Ixtapa-Zihuatanejo	3 Loreto Cabos
4 Huatulco	4 Playas de Oaxaca	3 Loreto	5 Estero el Soldado
	5 Zona Caribe-Maya	4 Puerto Escondido	6 Mazatlán
	6 Loreto-Nopoló	5 Los Cabos	7 Bahía de Banderas
	7 Puerto Vallarta-Guayabitos	6 Huatulco	8 Manzanillo
	8 Manzanillo-Chamela	CTT**	9 Ixtapa-Acapulco
	9 Acapulco-Playa Azul	7 Acapulco	10 Puerto Escondido-Huatulco
	10 Veracruz-Norte de Puebla	8 Cozumel	11 Cancún-Tulum
		9 Guaymas-San Carlos	
		10 La Paz	
		11 Manzanillo	
		12 Mazatlán	
		13 Puerto Vallarta	
		14 Veracruz	
		15 San Felipe	

¹ Véase Programa de Inversión-Financiamiento del Sector Público Federal 1971-1976 en spp (1985: 75-77).

² Véase Plan Nacional de Turismo en el *Diario Oficial*, 4 de febrero 1990.

³ Véase Sedue (1984), *Plan Nacional de Desarrollo Urbano, México*; y Sector (1988) *Estadísticas Básicas de la Actividad Turística en México*.

⁴ Véase Sedue (1990), *Programa Nacional de Desarrollo Urbano 1990-1994, México*.

* Se incluyen únicamente las prioridades turísticas de tipo costero, que son el objeto de este estudio.

** CTR: Centros Turísticos Integralmente Planeados.

CTT: Centros Turísticos Tradicionales.

2) *Diferentes patrones espaciales.* Las ciudades turísticas han dado lugar a nuevas formas urbanas que han surgido sobre todo en las costas, dirigidas especialmente para un turismo de playa. Con base en ello se han creado centros turísticos completos como los CTIP, o se han construido extensos desarrollos turísticos ampliando los ya existentes, como en el caso de Puerto Vallarta.

El rasgo característico es que en estos centros turísticos *coexisten dos áreas urbanas* totalmente disímbolas: la del consumo turístico para la población visitante, y aquella donde la población local satisface sus necesidades básicas. Generalmente están alejadas una de la otra, y en términos de paisaje y de traza urbana son totalmente diferentes. La primera de ellas, *la turística*, presenta vastos espacios estructurados a partir de la urbanización de franjas costeras en las que se ubican lujosos hoteles de las más altas categorías, elegantes construcciones de los llamados “tiempos compartidos”, amplios boulevares que sirven de límite a campos de golf, condominios, plazas comerciales, la marina y sus canales, así como zonas residenciales de muy baja densidad. Este tipo de urbanización de carácter lineal que sigue la franja costera concentra los servicios para la población visitante y las residencias para el personal directivo y los mandos medios sobre todo de los hoteles. La combinación de todos estos elementos y el paisaje urbano al que dan lugar constituye precisamente el nuevo símbolo de la urbanización turística tanto en México como en otras partes del mundo.

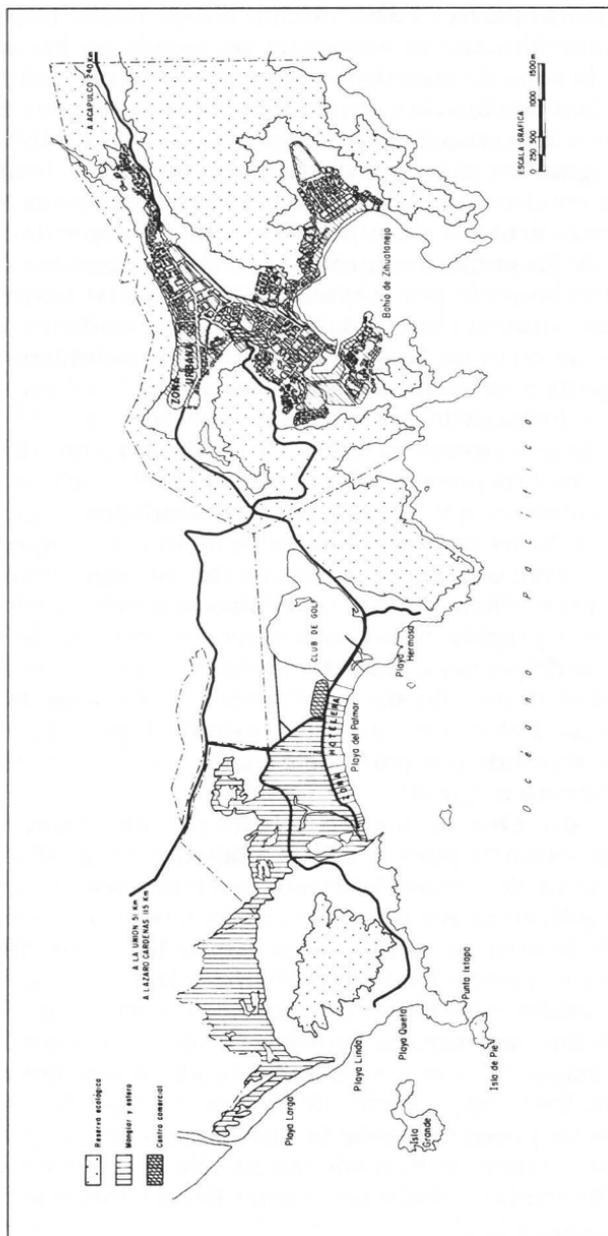
Los atributos físicos del sitio y las aparentes comodidades y diversiones que ofrecen los espacios construidos, difundidos y promocionados con imágenes de recreación y de opulencia, son precisamente la base de la mercantilización de estas ciudades y por supuesto, su principal atractivo para generar demanda. Los estudios que se han ocupado de analizar el tipo de imágenes que se transmite a los turistas, a través de los folletos u otros medios, encuentran que las que dominan son las relacionadas a la natación y baños de sol, junto a deportes acuáticos tales como el buceo y el veleo; simbolismos visuales que promueven un turismo masivo de relajamiento (*mass relaxing tourism*) (Dilley, 1986: 62-63). Esta mezcla visual de un bello paisaje y de un ambiente construido de lujo, es precisamente lo que explica el poder de estas imágenes de recreación y placer que son la base para atraer a miles de visitantes.

Por otra parte, el área urbana donde reside la población local generalmente se encuentra segregada en lugares alejados de la zona de atractivos turísticos y se podría afirmar que es con la intención de que no se haga visible. En esta zona son evidentes los rezagos de vivienda y de servicios públicos tales como agua, drenaje o pavimentación para la población que trabaja en el contiguo complejo turístico. En estas áreas los problemas urbanos están poco atendidos y dependen directamente de los gobiernos locales, y no de los organismos turísticos como Fonatur, por lo que están sujetos a las mismas reglas de la urbanización que se aplican en otras ciudades, es decir, escasez de recursos financieros, apoyos económicos o políticos sujetos a negociación, falta de rentabilidad en servicios públicos, lucha de intereses partidistas, etcétera.

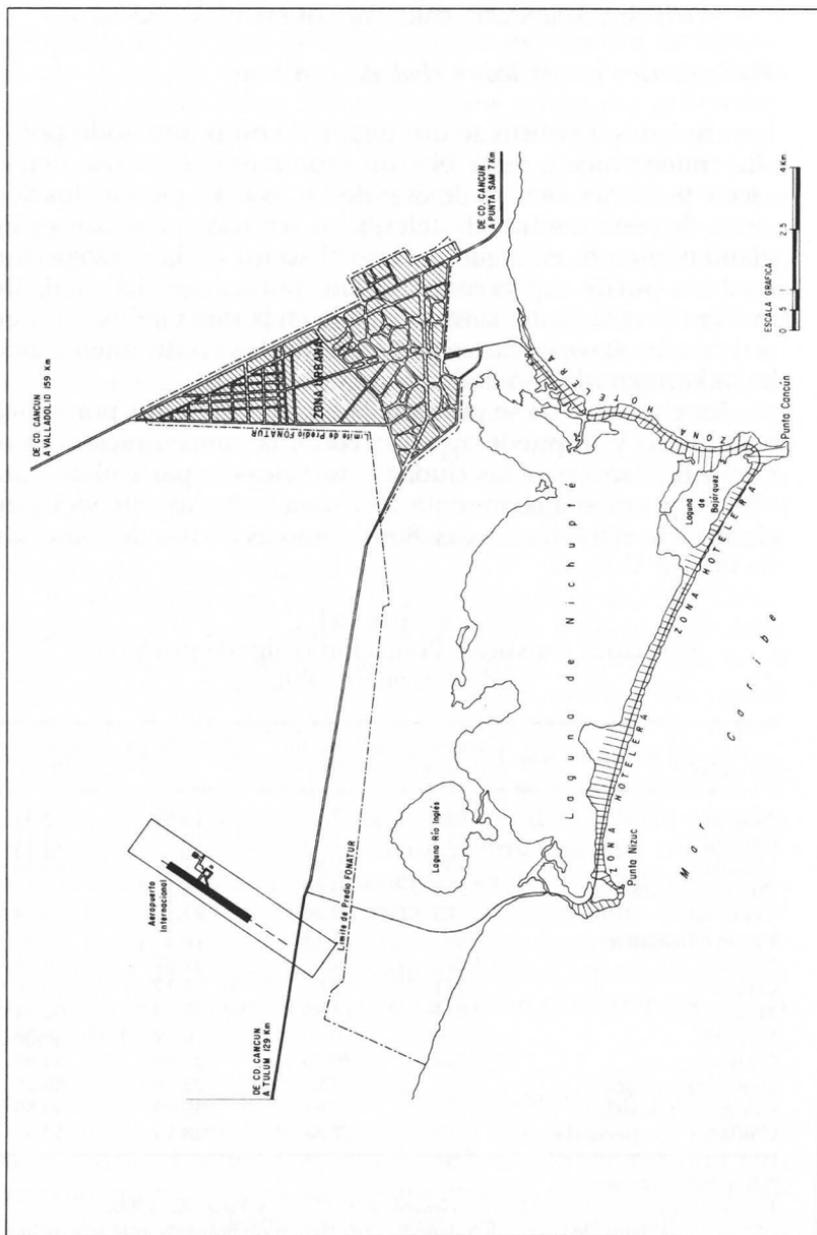
De lo anteriormente expuesto, es importante destacar el caso de los CTIP porque es precisamente el modelo urbano de estos centros el que caracteriza a las ciudades turísticas más recientes. Estos centros, también denominados *megaproyectos*, se construyen a partir de un proyecto integralmente planeado, de preferencia junto a un centro turístico ya existente, y significa la preparación de una oferta importante de terrenos turísticos de primera calidad, canalizados a la inversión privada para el desarrollo de la infraestructura y superestructura necesarias. Entre otros aspectos, esto da lugar a la expropiación de terrenos por parte de Fonatur en zonas aledañas del asentamiento original.

En estos centros, los promotores privados adquieren una gran importancia pues se comprometen a desarrollar proyectos integrales los cuales deben contener: hoteles, marinas, campos de golf, centros comerciales, departamentos y residencias, además de otros servicios y atractivos urbanos complementarios. Por su parte, el Estado participa cubriendo requerimientos esenciales tales como aeropuertos o carreteras, todo con base en un plan maestro apoyado y supervisado por Fonatur. En los mapas 8 y 9 se presentan los modelos urbanos del desarrollo de los megaproyectos de Cancún e Ixtapa-Zihuatanejo, y en ellos se puede observar la distribución de los principales elementos turísticos ya mencionados, así como el predominio de un desarrollo espacial de carácter lineal o longitudinal paralelo y frente a la playa.

MAPA 8
Ixtapa-Zihuatanejo. Zona urbana y desarrollo turístico



MAPA 9
Cancún. Zona urbana y desarrollo turístico



DIVERSIFICACIÓN ECONÓMICA DE LOS CENTROS TURÍSTICOS

Terciarización económica en ciudades turísticas

Las ciudades turísticas se distinguen de otras ante todo por la alta concentración de población económica activa (PEA) en el sector terciario. Dentro de éste destacan el Comercio, los Servicios de restaurantes y hoteles, y los servicios personales y de mantenimiento; en algunos casos el sector de la construcción también puede representar un alto porcentaje del total. De manera contrastante, la PEA ocupada en la rama industrial y en actividades agropecuarias presenta niveles relativamente más bajos comparada con la de otras ciudades.

En el cuadro 54 se presenta la estructura de PEA por sector económico y se puede apreciar cómo la concentración en el sector terciario para las ciudades turísticas es particularmente alta: en promedio representa 70% para todas las ciudades y en algunas de ellas alcanza casi 80%, como es el caso de Cancún y de Puerto Vallarta.

CUADRO 54
Ciudades turísticas. Población ocupada por ramas de actividad, 1992

<i>Localidad</i>	<i>Oferta de hospedaje</i>	<i>Primarias (%)</i>	<i>Secundarias (%)</i>	<i>Terciarias (%)</i>
Acapulco	16 649	7.73	18.87	73.41
Cancún	15 310	1.94	18.65	79.41
Mazatlán	7 734	12.67	21.87	65.46
Puerto Vallarta	7 271	5.36	16.50	78.14
Veracruz	4 173	2.06	27.19	70.74
Ixtapa-Zihuatanejo	4 007	16.14	15.21	68.65
Mérida*	3 078	4.07	27.92	68.01
Oaxaca*	2 441	2.07	21.17	76.76
Manzanillo	2 264	14.85	22.84	62.31
La Paz*	1 556	10.79	20.62	68.58
Guaymas	1 374	26.65	22.49	50.86
Ciudades turísticas		7.24	22.78	69.98
Ciudades industriales		7.61	35.99	56.39
Ciudades agropecuarias		17.88	28.19	53.93

* Capitales estatales.

Fuente: SSP-INEGI, (1991) *XI Censo General de Población y Vivienda*, 1990.

Los datos de oferta de hospedaje provienen de la fuente que se señala en el cuadro 43.

En comparación con ciudades de carácter industrial o agropecuario, el nivel de terciarización es superior en alrededor de 12 puntos, y con respecto al total nacional estas ciudades están aproximadamente 22 puntos por arriba del promedio. Por otra parte, el sector primario es bastante reducido, casi como en el caso de las ciudades industriales, alcanzando sólo 7%; pero notablemente también el sector industrial es el menor de los tres tipos de ciudades con sólo 23% de la PEA, siendo los centros agropecuarios los más cercanos con 28% en promedio. En algunos casos, este sector industrial no rebasa 16% como en el caso de Puerto Vallarta y de Ixtapa-Zihuatanejo. En esencia, estas proporciones tienden a confirmar la falta de diversificación de la economía urbana de estos centros turísticos, especialmente en lo que se refiere a la existencia de actividades económicas complementarias en otros sectores; por lo tanto, se muestra *una doble dependencia de estas ciudades*: una alta dependencia de la economía local del sector terciario y, una dependencia de otros centros urbanos en cuanto al abastecimiento de productos elaborados y(o) agropecuarios.

Parece existir una relación directa entre el nivel de oferta de hospedaje y la concentración de PEA en el sector terciario: por ejemplo, para una oferta de hospedaje mayor a los 7 000 cuartos los porcentajes de PEA terciaria alcanzan 70% y para una oferta de aproximadamente 2 000 cuartos el mismo porcentaje de PEA se reduce entre 50 y 60%. Cabe señalar que cuando estas ciudades son capitales estatales su sector terciario resulta mayor e independiente del tamaño de la oferta turística debido a las funciones de servicios propias de una ciudad administrativa. De cualquier manera, lo anterior denota que en lo que toca a la economía urbana de estas ciudades existen fases en la terciarización de las mismas que seguramente muestran etapas de despegue, consolidación y(o) especialización, y que están estrechamente relacionadas con el incremento de la oferta de hospedaje.

2) *Dinámica económica del sector turismo*. Uno de los principales problemas para evaluar la magnitud e importancia económica de la actividad turística es la falta de acuerdo para definir con precisión qué es el turismo. La ausencia de una definición dificulta la tarea de identificar el rango de actividades que deben

ser la base de recolección de información estadística. Como señala Smith (1989: 31), el principal obstáculo para desarrollar una amplia y aceptable definición del turismo es el hecho de que los analistas siempre desarrollan definiciones operacionales específicas a sus necesidades, ya que la actividad turística puede ser analizada como una conducta social, un fenómeno geográfico, un recurso, una industria, etcétera.

Desde el punto de vista del sector económico, más que ser una industria (sin chimeneas), como generalmente se le reconoce, se trata de *un conjunto de varias actividades* económicas relacionadas como: transporte, hotelería, preparación de alimentos, servicios recreativos o actividades comerciales. Ciertamente, el turismo tiene el potencial de promover crecimiento económico en diferentes regiones; sin embargo, no en todas ellas el impacto es el mismo tanto en términos territoriales como por actividad económica específica. Es decir, existe un *efecto diferencial* de todo el sector en los diferentes centros turísticos y en cada una de las actividades de esta índole.

Las actividades turísticas deben en principio dividirse en dos grupos: aquellas que son “puramente” turísticas y que posiblemente no existirían sin la presencia de visitantes, tales como hoteles, agencias de viajes o ciertos tipos de transportación; y aquellas que son “parcialmente” turísticas, que atienden las necesidades tanto de los visitantes como de los residentes y que ante la ausencia de los primeros simplemente se verían disminuidas pero seguirían existiendo, como sería el caso de restaurantes, renta de automóviles o venta de *souvenirs*. De no hacerse esta distinción se puede caer en una *sobrestimación* de la magnitud del turismo como fuerza económica (Smith, 1989: 32-34).

Para tratar de medir de alguna manera la dinámica económica del sector turístico se seleccionaron para todas las ciudades turísticas prioritarias, dos actividades económicas, la primera de ellas es la de Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal que sería del tipo de las “puramente” turísticas, y la otra es la de Restaurantes, bares y centros nocturnos que es del grupo de las “parcialmente” turísticas. Para ambas se analiza a continuación el indicador de personal ocupado y de unidades o número de establecimientos.

En el cuadro 55 se presenta una comparación de personal ocupado entre 1986 y 1989. Si se toma en cuenta la diferencia

de la suma total de población ocupada entre los dos años se destacan algunas ciudades en las cuales hubo una *pérdida de empleo* en estos dos cortes temporales: Ixtapa-Zihuatanejo, Mérida, Cozumel, Oaxaca, La Paz y Huatulco. Se trata de centros que no tienen las mayores ofertas de hospedaje pero que, sin embargo, son prioritarios como Ixtapa-Zihuatanejo y Huatulco que son CIP. En otros casos como Cozumel y La Paz es probable que estén perdiendo población en esta actividad en beneficio de Cancún y de Los Cabos, respectivamente, debido a la proximidad geográfica en ambos casos; el de Oaxaca es un caso diferente porque no es destino de playa.

En este mismo cuadro 55 se presentan de manera separada los dos tipos de actividad económica y se puede apreciar que particularmente en el rubro de Hoteles hay una mayor pérdida de empleos que en Restaurantes, aumentando a seis el número de ciudades con saldos negativos en este renglón si se incluye Puerto Vallarta. Estas pérdidas son significativas si tomamos en cuenta que en el nivel nacional hay saldos positivos de personal ocupado entre estos dos años. Se puede argumentar efectivamente que las ganancias son mayores a las pérdidas si tenemos en cuenta el conjunto de ciudades turísticas, pero esto nos confirma que en términos regionales los beneficios económicos del turismo no se distribuyen uniformemente entre todos los centros, e incluso en algunos de ellos existen dificultades económicas para sostener un mismo nivel de ocupación o un mismo número de empresas turísticas. En el cuadro 56 se puede apreciar el número de unidades o establecimientos en los mismos dos tipos de actividad económica. En el caso de los hoteles, hay cinco ciudades donde se redujo su número: Acapulco, Puerto Vallarta, Mérida, Cozumel y Oaxaca. Además, es notable que en el nivel nacional también se presentó una reducción; a excepción de Acapulco, hay una amplia coincidencia con aquellas ciudades donde disminuyó el personal ocupado. En lo que se refiere a los restaurantes, también existen saldos negativos en la mayor parte de las mismas ciudades que ya se han señalado, aunque en este caso se puede hablar de saldos positivos a nivel nacional.

En los siguientes apartados se presenta por separado el análisis de las dos ciudades medias turísticas incluidas en este estudio.

CUADRO 55
Ciudades turísticas. Personal ocupado (PO), 1986-1989

Municipio	Población 1990	Oferta de* hospedaje	Personal ocupado						Diferencias		
			1986		1989		1986-1989				
			I	II	Total	I	II	Total	I	II	Totales
Acapulco	515 374	16 649	5 239	11 423	16 662	6 267	14 568	20 835	1 028	3 145	4 173
Cancún	167 730	15 310	2 761	6 950	9 711	5 295	9 893	15 188	2 534	2 943	5 477
Mazatlán	262 705	7 734	2 671	4 767	7 438	3 849	5 490	9 339	1 178	723	1 901
Puerto Vallarta	93 503	7 271	2 173	5 690	7 863	2 854	5 499	8 353	681	-191	490
Veracruz	473 156	4 173	3 137	1 023	4 160	3 303	1 297	4 600	166	274	440
Ixtapa-Zihuatanejo	38 329	4 007	812	6 236	7 048	1 202	3 359	4 561	390	-2 877	-2 487
Mérida	594 625	3 078	3 621	1 766	5 387	3 871	1 484	5 355	250	-282	-32
Cozumel	33 884	2 492	1 188	1 893	3 081	819	1 410	2 229	-369	-483	-852
Oaxaca	245 753	2 441	2 399	1 214	3 613	2 665	900	3 565	266	-314	-48
Manzanillo	67 697	2 264	785	1 350	2 135	860	1 914	2 774	75	564	639
Los Cabos	30 951	2 186	276	1 393	1 669	639	1 826	2 465	363	433	796
La Paz	137 641	1 556	1 075	2 009	3 084	1 009	915	1 924	-66	-1 094	-1 160
Guaymas	175 109	1 374	812	454	1 266	946	549	1 495	134	95	229
Huatulco	1 939	1 242	34	—	34	28	—	28	-6	0	-6
Puerto Escondido	8 194	744	352	344	696	366	582	948	14	238	252
Loreto	7 239	459	367	—	367	422	164	586	55	164	219
Total nacional	—	—	346 206	117 922	464 128	381 255	125 614	506 869	35 049	7 692	42 741

I/ Restaurantes, bares y centros nocturnos.

II/ Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.

* Los datos de oferta de hospedaje provienen de la fuente que se señala en el cuadro 43.

Fuente: SEP-INEGI. Censos Económicos de 1986 y Resultados Oportunos de los Censos Económicos de 1989.

CUADRO 56
Ciudades turísticas. Número de unidades, 1986-1989

Municipio	Población 1990	Oferta de* hospedaje	1986			1989			Diferencias 1989-1986				
			I		Total	I		II	Total	I		II	Totales
			I	II	II	I	II	Total	I	II	Total	I	II
Acapulco	515 374	16 649	1 200	262	1 462	1 331	246	1 577	131	16	115		
Cancún	167 730	15 310	282	82	364	330	113	443	48	31	79		
Mazatlán	262 705	7 734	459	129	588	493	129	622	34	0	34		
Puerto Vallarta	93 503	7 271	282	91	373	228	86	314	-54	-5	-59		
Veracruz	473 156	4 173	826	97	923	931	106	1 037	105	9	114		
Ixtapa-Zihuatanejo	38 329	4 007	180	54	234	246	59	305	66	5	71		
Mérida	594 625	3 078	1 128	99	1 227	943	86	1 029	-185	-13	-198		
Cozumel	33 884	2 492	128	51	179	75	33	108	-53	-18	-71		
Oaxaca	245 753	2 441	1 084	98	1 182	1 119	87	1 206	35	-11	24		
Manzanillo	67 697	2 264	222	52	274	178	60	238	-44	8	-36		
Los Cabos	30 951	2 186	62	20	82	118	28	146	56	8	64		
La Paz	137 641	1 556	224	58	282	262	60	322	38	2	40		
Guaymas	175 109	1 374	194	25	219	199	31	230	5	6	11		
Huatulco	1 939	1 242	12	0	12	16	0	16	4	0	4		
Puerto Escondido	8 194	744	108	25	133	152	37	189	44	12	56		
Loreto	7 239	459	139	0	139	152	18	170	13	18	31		
Total nacional	—	—	110 139	8 018	118 157	116 628	7 671	124 299	6 489	-347	6 142		

I/ Restaurantes, bares y centros nocturnos.

II/ Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.

* Los datos de oferta de hospedaje provienen de la fuente que se señala en el cuadro 43.
Fuente: SPY-INEGI, *Censos Económicos de 1986 y Resultados Oportunos de los Censos Económicos de 1989*.

IXTAPA-ZIHUATANEJO

Características generales del centro turístico

El centro turístico de Ixtapa-Zihuatanejo se encuentra localizado en el litoral del Océano Pacífico en el municipio de José Azueta del estado de Guerrero a una distancia aproximada de 240 km de otro centro turístico muy importante como es Acapulco, y a 120 km de la ciudad de Lázaro Cárdenas en el estado de Michoacán. En 1970 existía únicamente el poblado de Zihuatanejo con una población de 4 879 habitantes y una extensión aproximada de 2 230 hectáreas; durante los años setenta se inició el desarrollo turístico en la zona de Ixtapa en una superficie de 2 015 hectáreas ubicadas a 7 km de Zihuatanejo, y para 1990 las dos poblaciones en su conjunto contenían una población de 38 329 habitantes que significó en incremento demográfico de 685% en veinte años.

El proyecto de Ixtapa-Zihuatanejo se consideró como un elemento muy importante para impulsar el desarrollo del estado de Guerrero que hasta ese momento tenía como principal centro de impulso económico a la ciudad de Acapulco. En este sentido el principal objetivo del proyecto Ixtapa era lograr un efectivo desarrollo regional y reforzar los atractivos turísticos de la entidad complementarios a Acapulco. El proyecto Ixtapa fue el primero en ser financiado por el Banco Mundial: la solicitud de crédito se presentó ante esa institución en 1969, firmándose el préstamo con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) en 1972 (véase Fonatur, 1984: capítulo I).

Se puede decir que el crecimiento de la oferta de hospedaje ha sido elevado, ya que pasó de 491 cuartos de hotel en 1975 a 1 764 en 1980, y a 4 007 en 1989. Es decir, la capacidad de hospedaje se incrementó 259% en los primeros cinco años, y 127% en los siguientes diez años, lo cual muestra que este centro turístico, en la segunda mitad de los años setenta, recibió junto con Cancún un fuerte impulso en cuanto a la construcción de infraestructura turística. Sin embargo, durante los años ochenta, declinó considerablemente este apoyo en beneficio de otros destinos como Huatulco o Los Cabos. En el cuadro 57 se aprecia que en la inversión acumulada en el periodo 1983-1990 Ixtapa fue de los centros más afectados por la falta

de recursos financieros. Además, en su desarrollo reciente ha carecido de recursos crediticios de la banca internacional, de aquí que, a pesar de que su inicio fue paralelo al de Cancún, actualmente éste lo supera considerablemente en población total y oferta hotelera.

CUADRO 57
Turismo. Principales proyectos y obras: 1983-1990
(miles de millones de pesos)

Proyecto y obra	<i>Inversión acumulada</i>	<i>Recursos crediticios</i>	<i>Asignación</i>	Total
	1983-1989	(porcentaje)	1990 ²	
Desarrollo turístico en:				
Cancún, Quintana Roo	107.8	51.1	133.7	241.5
Ixtapa, Guerrero	28.9	—	35.2	64.1
Los Cabos, Baja California S.	40.2	—	58.8	99.0
Loreto, Baja California S.	43.0	—	59.9	102.9
Huatulco, Oaxaca	174.3	35.8	152.9	327.2
Cozumel, Quintana Roo	0.0	—	46.3	46.3
Total ¹	394.2		486.8	881.0

¹ Incluye recursos fiscales, recursos propios de Fonatur y recursos crediticios de la Banca Mundial.

² Se refiere al Proyecto de Presupuesto 1990.

Fuente: Sectur (1990), *Cuentas Públicas 1983-1988*, anteproyecto de Presupuesto 1990 y Programa Operativo Anual 1990.

Las categorías de lujo (gran turismo y cinco estrellas) concentran 77% de los cuartos edificadas en Ixtapa. En lo que concierne a la demanda, predominan los visitantes nacionales (63% promedio en el periodo 1980-1989) en relación con 37% de la afluencia extranjera (véase Aguilar, Graizbord y Sánchez, 1992: capítulo VII). Originalmente este centro fue planeado para la captación mayoritaria de visitantes extranjeros (aproximadamente 80% del turismo internacional y 20% del nacional), sin embargo, desde su inicio dicha meta se invirtió al predominar turistas nacionales (Fonatur, 1982: 58).

En el renglón de fomento al desarrollo regional, los objetivos que se buscaban especialmente al final de la primera etapa de desarrollo del centro (primeros nueve años), eran los siguientes:

- 1) generación de 4 400 empleos en hotelería,
- 2) generación de 44% de las plazas de trabajo totales en el sector servicios,
- 3) impulso a la producción agropecuaria como consecuencia del desarrollo turístico,
- 4) integración socioeconómica regional mediante la incorporación de amplios sectores de población a una *economía dinámica con empleos permanentes y bien remunerados* (Fonatur, 1984: 9, subrayado nuestro).

Como se desprende de lo anterior, la generación de empleos regionales y locales es un aspecto crucial en la política del desarrollo turístico y debe reflejar los efectos directos e indirectos que esta actividad puede provocar. En las siguientes secciones se analizará el aspecto del empleo y del ingreso como un punto central en la evaluación del impulso turístico a la ciudad de Ixtapa-Zihuatanejo, con base en la encuesta socioeconómica aplicada en dicho centro.

La creación de empleos directos

1) *Características socioeconómicas de la población empleada en la actividad hotelera.* En primer lugar, es importante destacar algunas características socioeconómicas generales a partir de las cuales se desprenden aspectos como ritmo de crecimiento de la población, proporción de población migrante, composición familiar y nivel educativo de dicha población. Como se señaló antes, Ixtapa-Zihuatanejo presenta una tasa de crecimiento poblacional muy alta; de hecho, durante los años ochenta presentó el *más alto* de todas las ciudades turísticas. En este proceso la población migrante ha desempeñado un papel cada vez más importante, puesto que a principios de los años setenta, cuando se echó a andar el proyecto, esta población no nativa representaba 5% de la población total y para 1990 la propor-

ción aumentó hasta alcanzar 11%, es decir, más del doble (véase el cuadro 58). Entre la población no nativa, la proporción de hombres siempre es ligeramente superior a la población femenina lo cual se puede interpretar como que la actividad turística emplea mayor número de población masculina que femenina. De cualquier manera, hay que puntualizar que la ciudad en una etapa de fuerte crecimiento esta proporcionando en principio una amplia oferta de empleos a la mano de obra nativa y no nativa.

CUADRO 58
Ixtapa-Zihuatanejo. Proporciones de población nativa y migrante, 1970-1990 (porcentajes)

	1970			1980			1990		
	h	m	t	h	m	t	h	m	t
<i>Total municipal¹</i>	17 873			25 751			63 366		
Nacidos en la entidad	94.5	95.4	94.9	86.6	87.7	87.1	87.5	88.5	88.0
Nacidos en otra entidad	5.3	4.5	4.9	8.0	7.0	7.5	11.5	10.5	11.0
Nacidos en otro país	0.1	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1	—	—	—
No especificado	—	—	—	5.2	5.1	5.2	—	—	—

¹ El total municipal corresponde al municipio de José Azueta.

h = hombres.

m = mujeres

t = total

Fuente: SPP (1971), *IX Censo General de Población y Vivienda*, 1970, México.

SPP (1983), *X Censo General de Población y Vivienda*, 1980, México.

SPP (1991), *IX Censo General de Población y Vivienda*, 1990, México.

De acuerdo con la encuesta, la población empleada en hotelería es muy joven, 27 años en promedio, en donde predomina la población masculina, representa 75% de todos los entrevistados. Los porcentajes de población no nativa fueron superiores a los que reporta el censo de población:

Procedencia de la población

<i>Procedencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Mpio. José Azueta	19.5
Mpios. aledaños	22.5
Otros mpios. de Guerrero	40.0
Otros estados	17.5

Fuente: Encuesta directa, 1992.

El porcentaje de población no nativa proveniente de otros estados fue 18%, es decir, casi una quinta parte de la población ocupada es migrante; a su vez, la población de origen local ocupada en hotelería registró un porcentaje similar, 20%; de la muestra 40% procede de otros municipios del estado de Guerrero y 22% específicamente del área de influencia inmediata de Ixtapa. De esta manera, en términos estatales, Ixtapa ha logrado ejercer una fuerte atracción y representa una opción real en términos de oportunidades de empleo (62% de la población entrevistada proviene de otros lugares del estado de Guerrero). De hecho, 91% de la muestra no ha vivido siempre en el centro turístico, proviene de localidades aledañas o lejanas, y tiene un promedio de residencia permanente en Ixtapa de 5.6 años.

Se puede afirmar que la población migrante proviene de regiones muy deprimidas en el estado y, por lo tanto, de familias de muy bajo nivel socioeconómico. Esto se desprende del hecho de que 30% envía dinero a algún miembro de su familia directa que no vive en el centro turístico, y concretamente 27% lo envía a sus padres. Si consideramos que la mayor parte de la población no nativa es del mismo estado se puede afirmar que existe un apreciable flujo monetario, aunque quizá no tan importante como se esperaba, de Ixtapa a otras zonas del estado y con ello una cierta difusión regional de beneficios económicos.

Evidentemente la búsqueda de un empleo y con ello de mejores condiciones de vida ha sido la razón fundamental para el desplazamiento de población a este centro turístico.

Razones para migrar a Ixtapa-Zihuatanejo

<i>Razones</i>	<i>Porcentaje</i>
Conseguir trabajo	43.0
Un contrato de trabajo	4.5
Acompañar a familiares	9.0
Para estudiar	6.5
Otras	12.0

Fuente: Encuesta directa, 1992.

Como se observa, casi la mitad de la población (48%) llegó a Ixtapa por razones de empleo motivada por las expectativas que se despertaron a partir de las grandes inversiones en la actividad turística y la posibilidad de colocarse en una ocupación bien remunerada.

En lo que se refiere a la composición familiar de los empleados en hotelería, 56% de ellos viven con su esposa(o) y 40% tienen hijos; 30% viven con sus padres y(o) hermanos y únicamente 9% de esta población vive sola. La mayor parte de la población está integrada por familias jóvenes donde el promedio de edad del cónyuge es 27.7 años con un promedio de 1.6 hijos; la población que vive con sus padres y hermanos generalmente tiene 2.9 hermanos en promedio. Por lo tanto, se trata de familias donde el promedio de miembros que las integran es de cuatro personas.

En cuanto al nivel de calificación, el promedio de años de escolaridad terminados de esta misma población es 8.7 y 4.5 el de sus cónyuges. Es decir, la mayor parte de esta población tiene la primaria terminada pero no terminó los estudios de nivel secundaria, su preparación es de carácter básico y carece de una capacitación a nivel técnico.

2) *Tipos de empleos y niveles salariales.* El análisis de los tipos de empleos que se ofrecen en el ramo de la hotelería es de suma importancia porque permite conocer el grado de calificación necesario para desempeñarlos y, sobre todo, el nivel de remuneración salarial que corresponde a dichas ocupaciones. Dicho de otra manera, permite empezar a comprobar en qué medida estos empleos son permanentes y bien remunerados.

En el cuadro 59 se aprecia la estructura ocupacional en la actividad hotelera de acuerdo con información proporcionada directamente por los establecimientos hoteleros. Existen básicamente nueve grandes divisiones o departamentos correlacionados con la división de las ocupaciones dentro de cada hotel:

1) *Recepción*. Es el área donde se da el primer contacto entre los turistas y el personal de recepción del hotel, principalmente para el registro y problemas relacionados con la estancia. Por ejemplo, recepcionistas, *bell-boys*, personal de reservaciones, etcétera.

2) *Área de llaves*. Se refiere al área de cuartos y está relacionado con su mantenimiento. Por ejemplo, camaristas, mozo de limpieza, supervisores de piso, etcétera.

3) *Áreas públicas*. Se aboca al mantenimiento de jardines, pasillos y albercas. Por ejemplo, toalleros, pulidores de pisos, jefe de áreas públicas, etcétera.

4) *Alimentos y bebidas*. Está enfocado, principalmente, a los restaurantes y bares que existen en el hotel. Por ejemplo, *cheff*, meseros, *steward*, jefe de bar, etcétera.

5) *Teléfonos*. Se refiere al servicio que proporcionan las telefonistas.

6) *Lavandería*. Incluye todo el servicio de lavandería tanto de blancos como de uniformes de los empleados del hotel. Por ejemplo, lavadero, planchador, supervisores, etcétera.

7) *Administración*. Abarca el personal que se encarga de la administración del hotel en aspectos como contabilidad, nóminas, manejo de personal, etcétera.

8) *Seguridad*. Incluye al personal encargado de la seguridad del hotel entre los que se cuentan salvavidas y veladores.

9) *Mantenimiento*. Se refiere a todas aquellas ocupaciones que son necesarias para el buen funcionamiento de las instalaciones del hotel, por ejemplo, plomeros, pintores, carpinteros, electricistas, mecánicos, etcétera.

A partir de esta clasificación podemos derivar algunas conclusiones importantes. De manera sobresaliente la división de "alimentos y bebidas" agrupa a la mayor parte del empleo (40%); le sigue en importancia "mantenimiento" al que corresponde

CUADRO 59
Número de empleados por divisiones en los hoteles del centro turístico
Ixtapa-Zihuatanejo, 1991
(número de empleados por hotel)

Categoría	Clase especial		Cinco estrellas					Cuatro estrellas				Totales	%	
	Villa del Sol	Club Mediterrane	Stouffer	Omni	Krystal	Sheraton	Dorado Pacifico	Ixtapa Palace		Posada Real				Aristos
								Real	Real	Real	Real			
Recepción	0	0	15	19	21	21	25	5	10	6	122	4.9		
Área de llaves	28	42	33	31	49	64	34	13	18	8	320	12.8		
Áreas públicas	0	0	15	21	25	5	25	20	3	6	120	4.8		
Alim. y beb.	30	130	82	131	212	150	136	21	93	16	1 001	40.1		
Teléfonos	0	0	3	6	6	8	6	0	2	1	32	1.3		
Lavandería	0	21	10	17	15	14	11	2	0	3	93	3.7		
Administración	16	4	35	46	69	74	36	14	22	24	340	13.6		
Seguridad	0	0	13	24	20	17	15	9	14	6	118	4.7		
Mantenimiento	5	62	43	37	61	49	38	16	20	20	351	14.1		
Total	79	259	249	332	478	402	326	100	182	90	2 497	100		

Fuente: Listado de nóminas proporcionadas por el Departamento de Recursos Humanos de cada hotel del centro turístico Ixtapa-Zihuatanejo.

14.1%, a la “administración” 13.6%, y a la “ama de llaves” 12.8%. En conjunto, estos cuatro grandes departamentos generalmente incluyen 80% de todos los empleos de un hotel. Otro aspecto que destaca es que los hoteles de más altas categorías (cinco estrellas y clase especial) son los que generan un mayor número de empleos, aproximadamente 357 empleos en promedio por hotel en la zona de Ixtapa; en cambio los hoteles de categoría menor (cuatro estrellas) únicamente generan en promedio 124 ocupaciones por hotel, o sea, muchos menos de la mitad de los que generan las categorías superiores.

Si ahora consideramos el número de empleos por niveles de ingresos podemos apreciar una gran concentración en las categorías más bajas. De acuerdo con información basada directamente en nóminas de empleados de varios hoteles en el cuadro 60, se observa que 41% de los empleados obtienen menos de 1.5 salarios mínimos; si a los anteriores aumentamos la siguiente categoría tenemos que, *55% del personal ocupado en esta actividad turística obtiene menos de 2 salarios mínimos*, o sea, alrededor de 670 000 pesos mensuales a principios de 1992 (véase el cuadro 60). Un segundo gran grupo lo constituye 34% de los empleados que obtienen de 2 a 4 salarios mínimos, y finalmente un escaso 11% de estos empleados obtiene las remuneraciones más altas, mayores a 4 salarios mínimos. Como se puede deducir, más de la mitad de las ocupaciones que se ofrecen en la actividad hotelera, que es una de las principales fuentes de empleo, son puestos que presentan los salarios más bajos. Es evidente que esto no cumple con el objetivo central de generar para la población empleos bien remunerados.

Por otra parte, si consideramos los datos de la población entrevistada obtenemos resultados parecidos. En el cuadro 61 se muestran las diferentes categorías de ocupaciones de los empleados que se incluyeron en la muestra; como se aprecia, 50% de estas ocupaciones se refieren a trabajadores en dos áreas principales: “servicios al público y servicios personales”; 28% que incluyen básicamente meseros, áreas públicas, *bell boys*, lavaderos, etc., y 22% “preparación de alimentos y bebidas” que agrupa cocineros, cantineros, *steward*, etc. Si a estos porcentajes les aumentamos los “trabajadores manuales” 9.5%, y los “servicios de protección y vigilancia” 3% tenemos que 62% de los empleados en hotelería son trabajadores manuales de bajo ni-

CUADRO 60
Número de empleados por nivel de ingresos en los
hoteles del centro turístico Ixtapa-Zihuatanejo, 1991
(número de empleados por hotel)

<i>Nivel del ingreso (salario mín.)</i>	<i>Categoría</i>						<i>Total por nivel de ingresos</i>	
	<i>Clase especial</i>		<i>Cinco estrellas</i>		<i>Cuatro estrellas</i>			
	<i>Total</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Total</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Total</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Total</i>	<i>Porcentaje</i>
1	0	0.0	395	22.8	83	22.9	478	19.8
2	61	19.0	347	20.1	102	28.2	510	21.1
3	67	20.9	231	13.4	51	14.1	349	14.5
4	181	56.4	438	25.3	76	21.0	695	28.8
5	4	1.2	91	5.3	28	7.7	123	5.1
6	5	1.6	76	4.4	7	1.9	88	3.6
7	1	0.3	54	3.1	5	1.4	60	2.5
8	1	0.3	23	1.3	4	1.1	28	1.2
9	1	0.3	74	4.3	6	1.7	81	3.4
Total porcentaje del gran total	321	100.0	1 729	100.0	362	100.0	2 412	100.0
		13.3		71.7		15.0		100.0

Niveles de salarios:

1. Hasta 1 = 333 450
2. De 1 a 1.5 = 333 451-500 175
3. De 1.5 a 2 = 500 176-666 900
4. De 2 a 3 = 666 901-1 000 350
5. De 3 a 4 = 1 000 351-1 333 800
6. De 4 a 5 = 1 333 801-1 667 250
7. De 5 a 6 = 1 667 251-2 000 700
8. De 6 a 7 = 2 000 701-2 334 150
9. Más de 7 = 2 334 151 y más

Fuente: Listado de nóminas proporcionadas por el Departamento de Recursos Humanos de cada hotel del centro turístico Ixtapa-Zihuatanejo.

vel de calificación, y sólo 37% de todos ellos son funcionarios, jefes de área o técnicos especializados.

Toda esta población ocupada tiene como su principal trabajo remunerado el que desempeña en la actividad hotelera con 8 horas promedio de labores, así, estos empleados cubren tiempos completos y prácticamente no existen las ocupaciones de medio tiempo; únicamente 3.5% de esta población desempeña otra actividad remunerada en la cual generalmente emplea 4 horas en promedio y se trata de trabajadores manuales que realizan algún oficio como plomeros, electricistas, albañiles, etc., por su cuenta, o meseros que trabajan en otro hotel.

CUADRO 61
Ixtapa. Ocupaciones de la población
encuestada en la actividad hotelera, 1992

<i>Típos de ocupación</i>	<i>Porcentaje</i>
Técnicos y personal especializado	3.0
Funcionarios y personal directivo	5.5
Jefe de área o supervisor	16.0
Trabajadores administrativos	12.0
Trabajadores manuales	9.5
Trabajadores en servicios al público y servicios personales	28.0
Trabajadores en preparación de alimentos y bebidas	21.5
Servicios de protección y vigilancia	3.0
Otros	1.5

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa, 1992.

En cuanto al nivel de ingreso mensual que obtienen en su trabajo, el cuadro 62 muestra nuevamente que 505.5% de la población ocupada obtiene menos de 2 salarios mínimos; 30% se ubica entre 2 y 4 salarios mínimos y una quinta parte de esta población ocupada (20.5%) se encuentra en los niveles altos con más de 4 salarios mínimos. De acuerdo con los datos presentados anteriormente, referentes a niveles salariales con base en nóminas de empleados, existe una gran coincidencia en las dos primeras categorías salariales, donde a su vez se ubican los trabajadores manuales de baja calificación. En el caso de la po-

blación ocupada con mayores ingresos, ésta se encuentra más ampliamente representada en la entrevista que se aplicó.

CUADRO 62
Ixtapa. Niveles salariales de empleados
en la actividad hotelera

<i>Nivel salarial (salarios min.)</i>	<i>Porcentaje</i>
Hasta 1	13.0
de 1 a 1.5	18.5
de 1.5 a 2	19.0
de 2 a 3	22.5
de 3 a 4	6.5
de 4 a 5	6.5
de 5 a 6	5.0
de 6 a 7	2.0
más de 7	7.0

Fuente: Encuesta directa. Zona Hotelera de Ixtapa, 1992.

Para tener una idea de qué tan bajos son los niveles salariales en que la mayoría de los empleados de la actividad hotelera se encuentran, en el cuadro 63 se presentan los promedios nacionales de los datos de población ocupada por sector económico y por niveles de ingreso. En primer lugar, se puede decir que la proporción de población ocupada que obtiene los salarios más bajos en Ixtapa (hasta 2 salarios mínimos) se encuentra cercana al promedio nacional que es ligeramente superior, 56% del total de la población ocupada del país que obtiene esta remuneración. Sin embargo, si estos mismos datos los analizamos por sector económico se observa que precisamente el de “servicios de restaurantes y hoteles” es de los que a nivel nacional registra el mayor porcentaje de población que recibe *los salarios más bajos* 64%; junto con éste se encuentra otro sector muy vinculado a la actividad turística como es el de “servicios personales y de mantenimiento”, el que abarca 66% de empleados que reciben menos de 2 salarios mínimos. Por ende, es posible afirmar que en el sector turístico, contrario a lo que la

propia política sectorial sostiene, los empleados no son en su mayoría bien remunerados sino que, por el contrario, es un sector donde se pagan los más bajos salarios a la gran mayoría de la población ocupada.

CUADRO 63
Porcentaje de población ocupada por sector económico
y niveles de ingreso, 1990. Total nacional

Nivel de ingresos (s.m)	Porcentaje de población ocupada						
	Total	a	b	c	d	e	f
1. Hasta 1	19.73	21.27	17.35	11.86	18.83	9.08	29.05
2. De 1 a 2	36.28	43.56	43.93	41.62	37.61	37.30	37.39
3. De 2 a 3	15.13	13.75	17.16	24.03	14.27	25.03	13.53
4. De 3 a 5	9.76	9.32	10.13	12.65	11.19	16.54	9.05
5. De 5 a 10	5.09	5.61	5.09	4.36	7.44	6.48	4.75
6. Más de 10	2.51	2.73	2.80	2.26	3.70	2.50	1.87
7. No especific.	4.27	2.74	2.19	2.19	3.80	2.23	2.94
8. No recibe ing.	7.22	2.01	1.34	1.03	3.16	0.84	1.41
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

a. Servicios de restaurantes y hoteles

b. Industria manufacturera

c. Construcción

d. Comercio

e. Servicios comunales y sociales

f. Servicios personales y mantenimiento

Fuente: SPP-INEGI, (1991), *XI Censo General de Población y Vivienda*, 1990, Resumen General, cuadro núm. 36.

Por otra parte, si tomamos en cuenta las prestaciones que recibe esta población aparte de su ingreso normal, algunos puntos interesantes se pueden destacar. Aproximadamente 75% de los empleados disfrutaban de las prestaciones normales que marcan las regulaciones laborales, tales como un día de descanso a la semana, servicio médico, primas vacacionales o vacaciones; en este caso sobresalen algunos beneficios que son muy característicos de la actividad hotelera, entre los que se

encuentran ofrecer un alimento por turno a los empleados, y la facilidad de transporte dada la lejanía entre la zona hotelera y la zona urbana de Zihuatanejo, que es donde vive la mayoría de los empleados (véase el cuadro 64). Únicamente la mitad de la población empleada disfruta de otras prestaciones que le permiten en un momento dado contar con recursos económicos adicionales como es el caso del reparto de utilidades, préstamos y caja de ahorros que se puede considerar representar mejores beneficios. Finalmente, un aspecto muy importante es que sólo 16% de la población ocupada recibe una vivienda como parte de sus prestaciones, en este caso se encuentra principalmente personal directivo como gerentes, contralores, o directores; es decir 75% de la población empleada en esta actividad turística tiene que resolver de manera individual este bien básico, en un medio urbano donde el mercado habitacional formal se caracteriza por amplios déficits y muy altos costos.

CUADRO 64
Prestaciones de los empleados en hotelería, 1992

<i>Tipo de prestación</i>	<i>Porcentaje</i>
Día de descanso semanal	100.0
Alimento por turno	99.5
Servicio médico	97.5
Uniforme de trabajo	97.0
Transporte	85.0
Aguinaldo	83.0
Primas vacacionales	77.5
Vacaciones	74.0
Vales de despensa	71.0
Reparto de utilidades	58.5
Préstamos	53.0
Caja de ahorros	46.5
Vivienda	16.0
Gratificaciones a la puntualidad	13.5
Otros	4.0

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa, 1992.

3) *Trayectoria laboral y mejoría económica.* El antecedente laboral de los actuales empleados de la actividad hotelera nos indica la experiencia de trabajo de esta población, el tipo de empresa en el que se han desempeñado con anterioridad, los lugares donde han acumulado dicha experiencia y, de manera indirecta, cierta estabilidad en tales trabajos. De los datos obtenidos se concluye que la mayoría de los empleados en la actividad turística han estado relacionados con ésta por lo menos en sus dos anteriores ocupaciones, con lo que ya habían adquirido una experiencia laboral en empresas de este tipo de por lo menos tres años, antes de obtener su empleo actual. Dicha experiencia la adquirieron en el mismo centro turístico de Ixtapa, y un porcentaje menor en otros centros urbanos turísticos.

En el siguiente cuadro se muestran las características de las ocupaciones anteriores de los empleados de la actividad hotelera:

Ixtapa. Características de las ocupaciones anteriores de los empleados en la actividad hotelera

<i>Trabajos anteriores</i>	<i>Porcentaje de empleados</i>	<i>Horas promedio</i>	<i>Duración (años)</i>
Primer trabajo	84	7	2
Segundo trabajo	58	5	1
Tercer trabajo	24	2	3

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa, 1992.

En primer lugar, se aprecia que 84% de los empleados tenían una ocupación anterior con un horario de trabajo de 7 horas por lo general, es decir, un empleo de tiempo completo en el cual duraron en promedio 2 años. En segundo lugar, se observa que de la población entrevistada, 58% tuvo anteriormente un segundo empleo para el que ocupaba en promedio cinco horas de trabajo, con una duración promedio de un año; es decir, aproximadamente 60% de la población ha tenido por lo menos dos ocupaciones anteriores como antecedente laboral en las cuales se ha desempeñado durante tres años. Por último,

24% de toda la PO ha tenido hasta tres empleos anteriores y en su tercera ocupación anterior se notan muy pocas horas de actividad laboral (2 horas), y una duración de tres meses en el empleo; evidentemente se trataba del primer empleo(s) de esta población, el cual, seguramente, tenía características de sub-empleo con pocas horas de trabajo y una alta inestabilidad laboral, pero en el cual no se duró mucho tiempo y en un lapso relativamente corto hubo un cambio de ocupación.

De acuerdo con la primera sección del cuadro 65 se desprende que entre 60 y 70% de los empleados entrevistados desempeñaban en su primer trabajo anterior una ocupación en el ramo turístico de las que están representadas en las divisiones o grandes departamentos de los complejos hoteleros. De éstos 12% tenía ocupaciones especializadas de carácter profesional o técnico; y 11% llevaba a cabo actividades menos vinculadas al ramo turístico tales como agricultores, vendedores o choferes. La segunda sección del mismo cuadro confirma lo señalado anteriormente, al agrupar hoteles, restaurantes y otras empresas turísticas, tenemos que 74% de los empleados ya trabajaban en una empresa de carácter turístico, y 17% se desempeñaba en otras actividades por su cuenta o con una relación laboral en otros sectores económicos. La última sección muestra que 73% de la población desempeñó su anterior empleo en el mismo centro turístico de Ixtapa, y 19% son empleados con una experiencia laboral en otras ciudades turísticas, tanto de playa como interiores, generalmente en este caso se trata de empleados de niveles intermedios y superiores con un antecedente laboral de cierta especialización que han sido contratados en este centro turístico. En último lugar, sólo 4.2% de los empleados proviene directamente de pequeñas localidades y de zonas rurales del estado de Guerrero, lo que tiende a confirmar la importancia de una experiencia laboral previa para acceder a un empleo en la actividad turística.

En el cuadro 66 se muestran las características del segundo trabajo anterior de la población entrevistada. En términos generales la situación es muy parecida a la ya descrita para el cuadro 65 por lo que no se hace necesaria su descripción individual.

Se deduce entonces que, existe un alto grado de movilidad laboral en esta actividad turística donde los empleados están

buscando acumular experiencia laboral para poder optar por mejores remuneraciones. De la población entrevistada 74% consideró que sí mejoró económicamente con su empleo actual, y 50% de los casos argumentó que la principal razón fue un mayor ingreso, ya sea porque obtuvo un mejor salario, me-

CUADRO 65
Características del primer trabajo anterior de los
empleados de la actividad hotelera

<i>Actividad</i>	<i>Porcentaje</i>
Servicios al público y personales	20.3
Preparación de alimentos y bebidas	20.3
Trabajadores administrativos	17.3
Trabajadores manuales	9.6
Jefe de área o supervisor	8.4
Técnicos y personal especializado	3.6
Trabajadores en actividades agropecuarias	3.6
Vendedores y dependientes	3.6
Operadores de equipo de transporte	3.6
<i>Empresa</i>	<i>Porcentaje</i>
Hoteles	67.8
Restaurantes	4.1
Administración pública	3.5
Agricultura	3.5
Comercio	3.5
Actividad por su cuenta	2.9
Industrias de la construcción	2.3
Industrias de transformación	1.7
Otras empresas turísticas	1.7
<i>Ubicación</i>	<i>Porcentaje</i>
Ixtapa-Zihuatanejo	73.4
Acapulco	7.8
Otras ciudades del interior	5.4
Otros centros turísticos de playa	3.0
Ciudad de México	3.0
Otras localidades del estado de Guerrero	4.2
Fuera del país	1.8

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa-Zihuatanejo, 1992.

jores prestaciones o simplemente mayores propinas. De hecho, la población percibe que no es muy difícil conseguir un empleo en este giro turístico, 76% de los empleados consideraron que obtener su empleo actual fue relativamente fácil, ya que los requisitos que les solicitaron son fácilmente obtenibles.

CUADRO 66
Características del segundo trabajo anterior
de los empleados de la actividad hotelera

<i>Actividad</i>	<i>Porcentaje</i>
Trabajadores administrativos	22.6
Preparación de alimentos y bebidas	20.8
Servicios al público y personales	13.9
Jefe de área o supervisor	7.8
Técnicos y personal especializado	6.9
Vendedores y dependientes	6.1
Trabajadores manuales	5.2
Servicios de protección y vigilancia	5.2
Trabajadores en actividades agropecuarias	3.4
<i>Empresa</i>	<i>Porcentaje</i>
Hoteles	71.3
Comercio	6.9
Actividades por su cuenta	4.3
Administración pública	3.4
Agricultura	3.4
Industria de la construcción	1.7
Industria de transformación	1.7
Servicios profesionales o técnicos	1.7
<i>Ubicación</i>	<i>Porcentaje</i>
Ixtapa-Zihuatanejo	70.2
Acapulco	9.0
Otras ciudades del interior	5.4
Ciudad de México	4.5
Otros centros turísticos de playa	3.6
Otras localidades del estado de Guerrero	6.3
Fuera del país	1.0

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa-Zihuatanejo, 1992.

Sin embargo, 38% de los empleados entrevistados, actualmente considera la posibilidad de cambiar de trabajo básicamente con el fin de mejorar en el renglón económico. Cuando se les planteó a los empleados la hipotética posibilidad de un cambio de trabajo 80% de ellos contestó que les gustaría seguir desempeñando una actividad hotelera, especialmente en el área de “alimentos y bebidas” 27%, “administración” 16%, y “mantenimiento” 14%. Aquellos que expresaron el deseo de un cambio de rama económica no mostraron una clara preferencia por una en particular. En lo que sí hubo una amplia coincidencia fue en que la mayoría de esta población (74%) desea continuar residiendo en Ixtapa-Zihuatanejo y, en menor medida, 12% desearía residir en otros centros turísticos de playa.

4) *Variaciones estacionales del mercado laboral.* Uno de los principales rasgos de la actividad turística es su variación estacional a lo largo del año. Existen temporadas “bajas” y “altas” muy bien identificadas que tienen grandes impactos en el mercado laboral, ya que de acuerdo con estas variaciones el número de empleados en cada hotel aumenta o disminuye en ciertos periodos durante el año.

Esta variación estacional del empleo en hotelería, implica un alto grado de *inseguridad laboral* para un importante porcentaje de población ocupada en este sector, por lo que se debe ser cuidadoso cuando se afirma que el sector turismo promueve empleos permanentes puesto que gran parte de este empleo es inseguro y no es a largo plazo. Lo impredecible de la demanda turística, y en otras ocasiones la fragilidad de ciertos factores internacionales (recesiones económicas, devaluaciones de moneda, condiciones de guerra, etc.) en gran medida estimulan lo que algunos autores denominan una gran *flexibilidad* en las condiciones de producción de estos servicios (véase Williams y Shaw, 1988: 92; Mullins, 1991: 337); es decir, el sector privado, que en general domina esta actividad, recurre a prácticas laborales flexibles que le permiten adaptarse a la variabilidad de la demanda, manteniendo en una situación insegura a un importante número de los empleos que genera. Los empleados que se encuentran en una situación de inseguridad en el trabajo durante temporadas de alta ocupación hotelera, desafortunadamente pasarán al desempleo durante el periodo

de baja ocupación; su colocación en otras actividades turísticas es muy improbable, debido a que todo el sector turístico local experimenta una depresión económica durante las temporadas bajas.

En el caso de Ixtapa-Zihuatanejo la temporada alta comprende aproximadamente seis meses del año, del 15 de diciembre al 15 de abril y los meses de julio y agosto. Esto se refleja en los porcentajes de ocupación de los hoteles de este centro turístico que se presentan en el cuadro 67. Estos datos muestran cómo en temporada alta los porcentajes de ocupación hotelera en promedio varían entre 60 y 70%, mientras que en temporada baja se desploman a la mitad, no rebasan 30%. Dentro de esta situación se observa que las categorías de hoteles más bajas son las que se ven más afectadas en los periodos de baja ocupación: en Ixtapa los hoteles de cuatro estrellas sólo alcanzan ocupaciones entre 16 y 20%; y en Zihuatanejo los hoteles de dos y una estrella bajan también a ocupaciones que no alcanzan 20 por ciento.

Al respecto hay que destacar dos puntos. Primero, las variaciones entre temporada alta y baja son enormes, en general 50%, lo cual, en gran medida, da una idea de cómo se deprime económicamente el centro turístico durante periodos de baja ocupación. Segundo, aun en temporadas altas los hoteles, especialmente los de categorías altas en Ixtapa, no sobrepasan 75% de las ocupaciones, lo que se interpreta como la existencia de una sobreoferta de este tipo de infraestructura turística. Esta situación, vista en conjunto con la oferta hotelera que existe en otras ciudades turísticas del país, e incluso con la existente en otras regiones del mundo, conduce a una enorme competencia entre centros turísticos que se convierte en un signo de preocupación, ya que mucha de esta oferta se ha construido y se sigue construyendo para nunca ser ocupada, a menos que se sucedan condiciones económicas excepcionales.

En términos de empleo, durante la temporada de baja ocupación los hoteles pueden reducir el número de trabajadores hasta 40% de acuerdo con las cifras que se presentan en el cuadro 68; estos datos muestran cómo los hoteles de las más altas categorías pueden reducir en promedio una cuarta o una tercera parte de sus empleados, en el mejor de los casos sólo 14%, para enfrentar los periodos de poca afluencia turística;

CUADRO 67
Ixtapa: porcentajes de ocupación por categoría de hotel, enero 1991-febrero 1992

Lugar	Categoría	Núm. de cuartos	Porcentaje de ocupación													
			Ene.	Feb.	Mar.	Abril	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.
Ixtapa	Categoría especial	803	60	64	63	58	41	38	50	65	29	32	40	55	63	63
	Cinco estrellas	1 820	56	67	67	58	51	44	63	74	35	32	52	66	67	71
	Cuatro estrellas	333	63	74	64	34	28	22	40	61	21	16	27	43	43	42
	<i>Total Ixtapa</i>	2 956	58	67	66	55	46	40	57	70	32	30	46	60	63	67
Zihuatanejo	Categoría especial	25	86	83	76	55	67	35	43	44	36	53	66	72	70	86
	Cuatro estrellas	147	73	69	73	39	26	26	34	58	24	19	31	48	46	60
	Tres estrellas	215	57	55	63	45	32	24	31	39	21	22	40	60	50	59
	Dos estrellas	104	35	43	37	29	19	11	28	32	9	8	18	35	24	37
	Una estrella	136	35	39	44	27	24	19	24	29	16	16	16	38	40	43
	<i>Total Zihuatanejo</i>	627	54	54	57	37	28	22	30	41	19	19	30	49	44	54
	<i>Total Ixtapa-Zihuatanejo</i>	3 586	57	65	64	52	43	36	52	65	30	28	43	58	60	65

Fuente: Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur), Reporte mensual de ocupación hotelera, Fonatur, Gerencia de Mercadotecnia, Oficina Regional de Ixtapa-Zihuatanejo, Guerrero.

paralelamente se aprecia cómo los hoteles de más baja categoría (cuatro estrellas) se ven más afectados. Las razones que explican los diferentes porcentajes de ocupaciones por hotel pueden ser muy variadas, pero al mismo tiempo muy importantes de analizar. Entre las posibles explicaciones cabe destacar el tipo de operadora turística y(o) hotelera que administra cada hotel, ya que algunas de ellas tienen una amplia cobertura internacional que les permite tener espacios más amplios de promoción y así atraer turistas de varias regiones del mundo para tener ocupaciones hoteleras mayores que algunos otros hoteles, como los que son administrados por operadoras nacionales.

CUADRO 68
Ixtapa. Número de empleados en temporada baja y alta

Hoteles	Categoría	Número de empleados			Diferencia de porcentaje
		Temp. alta	Temp. baja	Diferencia	
Club Med	C.E.	300	220	80	27
Dorado Pacífico	5*	318	250	68	22
Omni	5*	393	271	122	31
Sheraton	5*	388	336	52	14
Stouffer Presidente	5*	335	280	55	16
Aristos	4*	150	90	60	40
Total		884	1 147	437	23.2

Fuente: Dirección de Recursos Humanos de cada uno de los hoteles indicados. Zona hotelera de Ixtapa, 1992.

Para corroborar de manera más amplia esta inseguridad laboral de un importante porcentaje de empleados en hotelaría, se toman como base los resultados de la encuesta, los cuales señalan que 62% de los entrevistados tienen una situación laboral *de base*, es decir de amplia seguridad en el trabajo, y en consecuencia el restante 38% son empleados eventuales o temporales. De estos últimos, la mayoría (80%) tenían al momento de la entrevista un contrato de trabajo por 28 días, que es la práctica común dentro de los hoteles, particularmente en lo que se refiere a contratación de trabajadores para las temporadas altas. Finalmente, como último dato se puede señalar

el nivel de afiliación sindical; hay estudios que advierten que un bajo nivel de presencia sindical se puede considerar como un indicador más de inseguridad laboral (Mullins, 1991: 337). En este caso 50% de la población ocupada en la actividad hotelera reportó estar sindicalizada; el otro 50% agrupa a los empleados de confianza generalmente vinculados a ocupaciones mejor remuneradas que las del personal sindicalizado. En el caso de México, la afiliación sindical no garantiza la defensa de los derechos laborales y es una situación que con gran frecuencia se manipula para fines políticos.

5) *Capacitación laboral*. Algunos estudios de otros países hacen hincapié en la idea de que en ciertos sectores de la rama turística existen muy bajos niveles de capacitación (véase Williams y Shaw, 1988: 91). En este sentido parece clara la necesidad de proporcionar una capacitación como parte de un programa que esté dirigido a incrementar la profesionalización de las diferentes ocupaciones en esta actividad. Es probable que dicha capacitación sea poco frecuente en complejos turísticos y hoteles de muy pequeña escala, pero seguramente será un aspecto común en grandes hoteles y otras instalaciones de considerables dimensiones. A continuación se presentan resultados sobre este aspecto de la población ocupada en la actividad hotelera.

Del total de empleados entrevistados, 58% reportó haber recibido algún tipo de capacitación laboral, aunque en principio no es un porcentaje bajo, si tomamos en cuenta que dicha población trabaja en hoteles de las más altas categorías administrados por cadenas hoteleras internacionales, se puede puntualizar el hecho de que los empleados del hotel que no reciben algún tipo de capacitación sobrepasan 40%, un hecho preocupante desde el punto de vista del mejoramiento de su condición laboral y por lo tanto de sus ingresos.

De los empleados que han recibido esta capacitación, 48% señaló haberla recibido en su empleo actual, y 21% la obtuvo en su trabajo anterior. En este sentido su ocupación actual le ha reportado mayores beneficios que la anterior puesto que en la mayor parte de los casos (49%) han sido los hoteles los organizadores directos de esta capacitación, y sólo en casos muy esporádicos (5%) el sector público a través de Fonatur y(o) Secetur ha participado como organizador.

En lo que se refiere al tipo de capacitación que se ha proporcionado, el cuadro siguiente muestra las principales áreas de interés:

Tipo de capacitación

<i>Área</i>	<i>Porcentaje de empleados</i>
Idiomas	16.0
Administración	10.0
Computación	4.5
Atención al público	16.5
Otros	33.5

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa, 1992.

6) *Población ocupada por división de sexos.* La gran mayoría de los empleados que trabajan en la actividad hotelera (69%) son hombres. De esta manera, los empleos que se generan en esta actividad turística ofrecen muchas menos oportunidades laborales a la población femenina que está representada con sólo 31 por ciento.

En el cuadro 69 se muestra la división por sexos de la población ocupada según la categoría de los hoteles. Como se observa, únicamente en los de clase especial tiende a existir un equilibrio entre empleados masculinos y femeninos (destaca el caso del hotel Club Med); sin embargo, en el resto de los hoteles de las otras categorías, la proporción de tres empleados hombres por uno de mujer se mantiene. En el caso de este centro turístico cabe enfatizar que esta proporción de empleos 3 a 1 es la predominante ya que la mayoría de los hoteles son precisamente de cuatro y cinco estrellas.

7) *Ingreso y gasto familiar.* Si consideramos que la gran mayoría de los empleados en la actividad hotelera obtienen remuneraciones muy bajas, resulta de mucha importancia conocer: ¿cuáles son otras fuentes de ingresos familiares?, ¿qué tan bajos son los salarios que obtienen otros miembros de la familia?, ¿en qué medida las ocupaciones de los familiares se relacionan con la actividad turística?, y en general, ¿cuál es la estructura del ingreso familiar y su dependencia del ramo turístico?

CUADRO 69
Ixtapa. Población ocupada en la actividad hotelera.
División por sexos

		<i>Hombres</i>	<i>%</i>	<i>Mujeres</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>
Clase especial	ClubMed	131		124		255
	Villa del Sol	53		26		79
Subtotal		184	55.0	150	45.0	334
Cinco estrellas	Sheraton	283		119		402
	Stouffer P.	175		74		249
	Krystal	357		119		476
	Omni	230		101		331
	Dorado Pacífico	225		101		326
Subtotal		1 270	71.1	514	28.8	1 784
Cuatro estrellas	Fontan Ixtapa	145		63		208
	Aristos	60		20		80
	Ixtapa Palace	67		32		99
	Posada Real	137		48		185
Subtotal		409	71.5	163	28.5	572
Total		1 863	69.3	827	30.7	2 690

Fuente: Información directa de nóminas de empleados de cada uno de los hoteles señalados, 1992.

De inicio, se confirma que la mayoría de esta población ocupada considera que sus actuales ingresos son bajos puesto que 65% afirmó que su salario no alcanza para satisfacer las necesidades de su familia porque el costo de la vida es muy alto y sus remuneraciones insuficientes. Cuando esta población se refirió específicamente a aquellas necesidades de carácter familiar que no logra satisfacer con sus ingresos se obtuvo el siguiente resultado:

Necesidades de la familia que no se alcanzan a satisfacer con el ingreso actual

<i>Necesidades</i>	<i>Porcentaje en frecuencia de respuesta</i>
Vivienda y(o) terreno	29.4
Automóvil	27.5
Vacaciones	21.2
Vestido	10.9
Buena alimentación	10.7

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa, 1992.

Como se aprecia, alrededor de una tercera parte de la población entrevistada siente como su máxima prioridad poder poseer un terreno o una vivienda donde habitar; seguramente esta población es la que actualmente tiene una vivienda rentada, prestada o algún tipo de situación ilegal respecto al lugar donde vive. En segundo término, resulta quizá sorprendente que un alto porcentaje (27.5%) esté representado por los empleados que expresan la necesidad de un automóvil; esta situación se puede justificar tal vez por la distancia que separa a la zona urbana de Zihuatanejo de la zona hotelera de Ixtapa, y que hace necesarios amplios recorridos diarios de los empleados entre estos dos puntos. Por último, como una tercera prioridad en orden de importancia, se apuntó la necesidad de poder disfrutar de periodos de vacaciones en algún otro lugar del interior del país, es decir, existe una alta estimación por poder tener tiempo de recreación fuera de Ixtapa, lo cual puede parecer paradójico para una población que vive en un centro turístico.

Si consideramos la estructura del gasto familiar, en el cuadro 70 se presentan los principales conceptos en los que incurre dicho gasto. Los aspectos fundamentales a destacar al parecer son dos: en primer término, sobresale el concepto de "alimentos, abarrotes y bebidas" que absorbe una cuarta parte del gasto familiar 25.2%, y el de "ropa y calzado" 12%, ambos con una alta frecuencia de respuesta, es decir sobrepasa 60%, por lo que parece haber una amplia coincidencia en la mayor parte de la muestra; en segundo término, hay dos conceptos

que también se distinguen pero que tuvieron una baja frecuencia en la muestra, no rebasan 25%; estos son “renta de vivienda” que puede representar 13.3% del gasto familiar, y “servicio médico y medicinas” al que corresponde 14.4%. En el primer caso, es notorio que sólo aproximadamente una cuarta parte de la población entrevistada se encuentra en una situación de renta de vivienda (aspecto que se confirma en una sección posterior); y en el segundo caso, existe una situación parecida, alrededor de una quinta parte de la muestra acude al servicio médico privado a pesar de que prácticamente todos los empleados tienen esta prestación laboral. Si no tomamos en cuenta la frecuencia de respuesta y establecemos grandes rubros de gasto familiar tendríamos tres principales:

- 1) Vivienda y transporte (incluye servicios públicos y de comunicación), representa 31% del gasto familiar;
- 2) alimentación y vestido, absorbe 37% del gasto familiar;
- 3) servicio médico, educación y recreación; consume 32% del gasto familiar.

CUADRO 70
Ixtapa. Conceptos de gasto familiar

<i>Conceptos</i>	<i>Gasto promedio (pesos de 1992)</i>	<i>Porcentaje del gasto total</i>	<i>Porcentaje en frecuencia de respuesta</i>
1 Servicios (agua, luz)	86 419	4.80	80.0
2 Renta de vivienda	240 020	13.34	25.0
3 Alimentos, abarrotes y bebidas	455 099	25.29	90.5
4 Servicio médico y medicinas	259 219	14.41	21.0
5 Colegiaturas y material didáctico	152 400	8.47	32.5
6 Cultura y esparcimiento	159 611	8.87	45.0
7 Ropa y calzado	215 893	12.00	61.0
8 Transporte	90 080	5.00	62.5
9 Servicios de comunicación (teléfono, correo, combustible, automóvil)	140 128	7.78	19.5
Total	1 798 869		

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa, 1992.

A pesar de que hay aparentemente una situación de ingresos insuficientes, poco menos de la mitad de los empleados entrevistados 48.5% señalaron posibilidades de ahorro a nivel familiar, incluyendo compra de artículos y(o) mejoramientos en su vivienda, con una cantidad promedio de 300 000 pesos mensuales (pesos de 1992). Este hecho no podría explicarse si la familia únicamente dependiera del ingreso de la población entrevistada, sino que pone de manifiesto la existencia de ingresos extras a nivel familiar. Además cabe señalar que 12% de la muestra reportó que paga alguna cantidad por quehaceres domésticos en su vivienda, este porcentaje seguramente coincide con los empleados del estrato de mayores ingresos.

En lo que se refiere a los familiares que desempeñan alguna labor remunerada, se encontró que en 65% de los casos los empleados en hotelería tienen familiares con alguna ocupación para complementar el gasto familiar. Del cuadro 71 se desprende que en 21% de los casos el cónyuge de la persona entrevistada tiene una ocupación principalmente de carácter administrativo 32%, o en el ramo de servicios 27%, o en tercer término en la actividad comercial 22%. Una situación en la cual los padres trabajan es mucho menos frecuente y únicamente sucede en 11% de los casos; aquí son más importantes las ocupaciones manuales 38%, en segundo término los servicios 19%, y aun sobresalen las actividades agropecuarias 19%. En lo que toca a la actividad laboral de los hermanos, ésta es generalmente más frecuente y sucede en 30% de los casos, de manera similar a los cónyuges, también en este caso las principales ocupaciones se relacionan a trabajos administrativos 20% y, sobre todo, a servicios 45 por ciento.

En cuanto al tipo de empresa donde los familiares desempeñan sus ocupaciones, sobresalen ante todo las de carácter turístico con porcentajes que rebasan 40% (con excepción del caso de los padres); en segundo término, se distinguen las actividades por cuenta propia, y finalmente las de carácter comercial. En resumen, el alto predominio de ocupaciones manuales y de servicios junto con empresas turísticas refleja que sí existe una alta dependencia laboral de la población hacia la actividad turística, con todas las implicaciones que esto significa.

CUADRO 71
Proporción de familias que laboran por ocupación
y tipo de empresa

<i>Tipo de ocupaciones</i>	<i>Esposo(a)</i>	<i>Padres</i>	<i>Hermanos¹</i>
Nivel técnico y profesional	4.8	9.5	6.6
Administración	31.7	—	20.0
Trabajadores manuales	9.7	38.0	8.3
Comerciantes	21.9	9.5	15.0
Servicios	26.8	19.0	45.0
Actividad agropecuaria	—	19.0	—
<hr/>			
<i>Tipo de empresa</i>			
Empresas turísticas	48.7	19.0	
Administración pública	7.3	4.7	
Industria	2.4	4.7	
Servicios	—	—	
Comercio	14.6	4.7	
Actividades bancaria	—	—	
Actividades por su cuenta	19.5	38.0	
Sector agropecuario	—	19.0	
<i>Porcentaje del total</i>	<i>21.0</i>	<i>10.5</i>	<i>30.0</i>

¹ Sólo incluye a los dos primeros hermanos.

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa, 1992.

Aparte de los recursos económicos que la familia obtiene de estas ocupaciones, la mayor parte de la población carece de otras fuentes de ingresos, ya que cuando se les preguntó acerca de fuentes de ingreso extra que se podían relacionar a propiedades o a algún tipo de inversión, 21% de los entrevistados, es decir una quinta parte, aceptó que sí recibe este tipo de ingresos los cuales provienen de aspectos como propinas o son ganancias de algún comercio propio.

Finalmente, si consideramos en su totalidad el ingreso familiar podemos observar que existe una mejoría económica muy importante en comparación con los niveles salariales señalados anteriormente para los empleados de manera individual, ya sea, según nóminas de hoteles o de acuerdo con la encuesta directa. En el cuadro 72 se puede apreciar esta com-

paración: en el primer gran nivel de hasta dos salarios mínimos se advierte la reducción del porcentaje correspondiente; en términos familiares sólo 21% registra estos bajos salarios, en comparación con 50% para los empleados individuales; en el siguiente gran nivel de dos a cuatro salarios mínimos, los porcentajes son muy similares ya que varían entre 30 y 34%; y finalmente en la última gran división de más de 4 salarios mínimos, se destaca otra vez un mejoramiento económico con 44% del ingreso en términos familiares, mientras que para los empleados individualmente no rebasa 20%. En resumen, de acuerdo con los ingresos familiares, la población que gana los salarios más bajos se reduce a la mitad, y ese porcentaje que se pierde en el nivel más bajo se desplaza a niveles intermedios, mientras que la población de estos últimos niveles alcanza niveles superiores.

CUADRO 72
Ixtapa. Niveles del ingreso mensual familiar

<i>Nivel salarial (salario mín.)</i>	<i>Porcentaje de ingresos</i>			
	<i>Familiar</i>		<i>Nóminas¹</i>	<i>Empleados²</i>
Hasta 1	4.0			
de 1 a 1.5	6.5	21.0	55.0	50.5
de 1.5 a 2	10.5			
de 2 a 3	21.0	33.5	34.0	30.0
de 3 a 4.0	12.5			
de 4 a 5	12.0			
de 5 a 6	9.5			
de 6 a 8	11.0	44.5	11.0	20.5
de 8 a 10	5.5			
Más de 10	6.5			

¹ De acuerdo con los niveles obtenidos de las nóminas de empleados de cada hotel.

² De acuerdo con los niveles salariales que declararon los empleados entrevistados.

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa, 1992.

8) *Vivienda y servicios.* Con el fin de conocer mayores datos de las condiciones de vida de la población ocupada en la actividad turística, se exploraron a través de la encuesta las principales características de la vivienda y de los servicios públicos en el lugar donde habita esta población.

Ante todo, destaca que la mayor parte de la población ocupada en hotelería (60%) vive en Zihuatanejo; 37% reside en localidades pequeñas del mismo municipio o de municipios aledaños fuera de la zona urbana del centro turístico; y sólo 2.5% vive en la zona urbana de Ixtapa, ya que como se señaló anteriormente, en esta área las zonas habitacionales son bastante reducidas y las pocas viviendas existentes generalmente están habitadas por empleados hoteleros de nivel superior. De la totalidad de población que vive en Zihuatanejo es necesario destacar que un porcentaje importante de ella (19% de toda la muestra) reside en la llamada periferia urbana que esta integrada por áreas habitacionales de muy baja calidad, en su mayoría situadas en las laderas de los cerros, construidas con materiales no permanentes y con una situación ilegal en la tenencia de la tierra o, en su defecto, en un proceso de regularización. Estas últimas colonias habitacionales generalmente tienen en la actualidad alguna relación con Invisur para la solución de los problemas de falta de servicios públicos y de tenencia de la tierra.

En el cuadro 73 se aprecia la trayectoria residencial de la población entrevistada, consignando la localización de los tres últimos lugares de residencia. En primer lugar, se confirma la casi ausencia de población residente en Ixtapa; en segundo, conforme esta población ha mejorado en su empleo y tiene más tiempo de vivir en este centro turístico, selecciona como lugar de residencia el área urbana de Zihuatanejo lo cual indirectamente significa una creciente demanda de vivienda y de servicios públicos, y en tercero, se ha incrementado, en forma notable, la población que reside en las colonias ilegales con graves carencias de servicios en la periferia de Zihuatanejo, y los que viven en otras localidades del mismo municipio y que se desplazan diariamente a la zona turística para desempeñar su trabajo. Esta última situación seguramente está motivada por el alto costo de la tierra urbana y(o) de la vivienda en Zihuatanejo, la ausencia de oferta de vivienda en Ixtapa, y seguramen-

te un gradual desplazamiento de población de actividades agropecuarias al sector turístico, la cual, se ve en la necesidad de mantener su lugar de vivienda actual.

CUADRO 73
Ixtapa-Zihuatanejo. Trayectoria residencial de la población ocupada en la actividad hotelera, 1992

<i>Lugares</i>	<i>Porcentaje de la trayectoria residencial</i>		
	<i>Vivienda anterior</i>	<i>Residencia más reciente</i>	<i>Residencia actual</i>
Ixtapa	1.5	3.0	2.5
Centro de Zihuatanejo	7.0	15.0	41.5
Periferia de Zihuatanejo	4.5	10.5	18.5
Otras localidades del municipio	2.5	11.5	27.5
Municipios aledaños	2.5	6.0	9.5
Otros municipios de Guerrero	3.0	13.0	-
Otros estados	2.5	7.5	-
Porcentaje de población que respondió	23.5	66.5	99.5

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa, 1992.

En cuanto al tipo de vivienda 78% de la población manifestó vivir en casa individual; 14% dijo habitar en departamento, y 8% ocupa cuarto solo. Estos datos naturalmente no proporcionan mayores detalles del origen de la vivienda, para lo cual las siguientes cifras son significativas:

Origen de la vivienda actual

<i>Origen</i>	<i>Porcentaje</i>
De un particular	46.0
Vivienda del hotel	8.0
Fibazi	5.5
Invisur	12.5
Ocupación ilegal	4.5
Infonavit/Fovissste	7.5
Otros	6.5

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa, 1992.

De estos datos se deduce que la mayoría de la población trata de resolver de manera individual su problema de vivienda, con la adquisición directa de una casa o un lote para construcción de una casa-habitación. Los complejos hoteleros no hacen aportaciones importantes para sus empleados en este renglón y únicamente benefician 8% del personal ocupado generalmente del nivel más alto. De la población, 17% ha tenido que conseguir un lugar para habitar a través de medios informales, ya sea que aún tenga una ocupación ilegal (4.5%), o que se encuentre en algún proceso de regularización con Invisur (12.5%). Por otra parte, la acción del Estado para dotar de vivienda a los empleados en el sector turístico parece ser muy reducida, ya que sólo 7.5% de los casos ha obtenido esta prestación por parte de organismos públicos de nivel federal como el Infonavit o el Fovissste, y 5.5% de las ocasiones ha sido por parte del Fideicomiso Bahía de Zihuatanejo (Fibazi).

En el cuadro 74 se presenta una comparación de la vivienda anterior y la actual de los empleados entrevistados, incluyendo ciertas características importantes tales como tenencia, servicios y tipo de material; su propósito es descubrir si existe una mejoría importante en este rubro que se pueda relacionar con la participación actual de esta población en la actividad turística. En primer lugar, en el caso de la tenencia se aprecia una mejoría importante, ya que de 34% de la población que tenía una vivienda propia anteriormente, actualmente este porcentaje se ha incrementado a 53%, y 7% adicional tiene una vivienda que ya está pagando, es decir, aproximadamente 60% de los entrevistados parecen tener resuelto su problema habitacional en el corto o mediano plazos. Sin embargo, en lo que toca a la población que renta o tiene prestada una vivienda, aunque el porcentaje disminuyó de la situación anterior a la actual, entre 52 y 40%, este dato aún representa para gran parte de la población ocupada en esta actividad, una situación de *alta inseguridad* en términos habitacionales.

En lo que se refiere a los servicios, el mismo cuadro 74 muestra que no hay cambios sustanciales entre la situación de la vivienda anterior y la actual, a excepción del servicio de agua potable que de 78% se incrementó a 88%. En lo que se refiere al tipo de material de la vivienda en techos, muros y pisos se aprecia que hay una ligera disminución en el material perma-

Cuadro 74
Ixtapa. Situación de la vivienda actual y anterior.
(Porcentaje)

	<i>Anterior</i>	<i>Actual</i>
Tenencia		
propia	34.0	52.5
rentada	40.5	28.0
pagándose	—	7.0
prestada	11.5	12.0
otros	2.5	0.5
Servicios		
agua potable	77.5	87.5
pavimento	57.0	52.5
alumbrado público	75.5	77.0
drenaje	61.0	59.5
teléfono	15.5	13.5
otro	0.5	0.5
Tipo de material		
Techo		
concreto	42.0	38.5
lámina/madera	26.5	47.5
palma/teja	17.5	13.0
otro	3.5	1.5
Muros		
tabique/piedra	55.0	57.5
lámina/madera	17.0	29.5
palma/teja	1.5	2.0
otro	16.0	11.0
Piso		
cemento	70.0	83.0
madera	1.0	0.5
tierra	15.0	13.0
otro	3.0	3.0

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Ixtapa, 1992.

nente (por ejemplo, concreto) de los techos, al bajar de 42 a 38.5%; pero sobre todo, se incrementa notablemente la presencia de materiales semipermanentes (lámina y madera) en techo y muros, de 26.5 sube a 47.5% para el primer caso y de 17 se incrementa a 29.5%. Es posible que, ante el beneficio que

se dio de que mayores sectores de la población tuvieran vivienda propia, los niveles de consolidación de la vivienda disminuyeron; o sea, debido a la inversión económica en la compra de un lote o de una vivienda, o la regularización de la misma, no fue posible invertir mayormente en los materiales permanentes de la casa-habitación, y se postergó la consolidación de la misma. Hubo una ganancia en términos de tenencia de la vivienda pero también una aparente pérdida en calidad de materiales.

Subocupación y desempleo

La economía de las ciudades turísticas parece encerrar una naturaleza paradójica. Por un lado estos centros se caracterizan por un rápido crecimiento de población y por lo tanto de la fuerza laboral, sugiriendo de esta manera una economía dinámica, pero, por otro, estas ciudades también registran altas tasas de desempleo en comparación con otras, lo que a su vez refleja un componente de fragilidad económica. Mullins (1991: 336) enfatiza que mucha de la investigación urbana asocia generalmente altos niveles de desempleo urbano con ciudades en proceso de desindustrialización, y no con ciudades muy orientadas a servicios de consumo. Más aún, en estas últimas se llega a pensar que el desempleo es un problema que se origina fuera de estas ciudades, porque se cree que es población migrante que llega constantemente; sin embargo, esta interpretación no parece ser la más correcta; el desempleo es realmente producto de las economías inestables de estas ciudades. Examinar las ocupaciones en la actividad turística directa, o en ocupaciones indirectas como la construcción o el comercio para visitantes, inevitablemente significa la presencia de un alto nivel de desempleo y subocupación.

A falta de estadísticas precisas y confiables que muestren la magnitud de este fenómeno, en el cuadro 75 se calculó de manera indirecta a partir de datos censales, la población desocupada y en una situación de subocupación en las diferentes ciudades turísticas incluyendo Ixtapa. Estos datos muestran que si se suma la población que no trabajó en la semana anterior al levantamiento del censo (desocupados), con aquella que traba-

jó hasta 16 horas en el mismo periodo (aproximadamente 3 horas diarias, que corresponderían a una condición de subocupación), se obtiene como valor promedio para todos estos centros turísticos 7.1%, que resulta mayor al promedio nacional, 6.8% y aún mayor al valor promedio calculado para las ciudades industriales que registró 6.4%. En el caso particular de las ciudades turísticas se destacan de manera sobresaliente Acapulco 9.5%, Guaymas 9.4%, Puerto Vallarta 8.0% e Ixtapa 8.6%. De esta manera, se tiende a comprobar que los índices de desempleo y subocupación en ciudades turísticas son altos, tal como se señalaba anteriormente.

En el cuadro 76 se obtuvieron de manera particular para Ixtapa-Zihuatanejo los mismos porcentajes de población desocupada y subempleada. De estos datos se puede deducir que, en lo que toca específicamente a los empleos directos que se ubican en Servicios de Restaurantes y Hoteles, el porcentaje de esta población (6.4%) está cerca del promedio nacional; sin embargo, es en aquellos sectores económicos en los que se ubican los empleos indirectos donde aparecen los porcentajes más altos de desocupación y subempleo. Destaca ante todo la actividad comercial que incluye la venta al por menor y por cuenta propia de artículos diversos, a la que corresponde 9.6%, así como los Servicios personales y de mantenimiento que representan 9.7%, y que entre otros comprenden servicios de esparcimiento, recreación y deportivos. En segundo término, sobresale Transporte y comunicaciones (8.8%), que abarca servicios de transporte terrestre como taxis y otros transportes turísticos como las lanchas; también está la Industria de la construcción (7%), y los Servicios Comunales y Sociales (7.2%), que incluyen, por ejemplo, servicios culturales, educativos y de salud.

Empleos indirectos en la actividad turística

A la actividad turística se le atribuye un gran efecto multiplicador en la economía de una región o ciudad. Ésto básicamente significa que alrededor de la actividad turística directa, como lo es la hotelería, se generan toda una serie de actividades económicas indirectas que a la vez que constituyen el complemen-

CUADRO 75
 Ciudades turísticas. Población ocupada según horas trabajadas en la semana anterior
 al levantamiento censal

Ciudad (municipio)	(a) Población ocupada	(b) No trabajó	(c) Hasta 8 horas	(d) De 9 a 16 horas	(e) b + c +	e/a Porcentaje
Mérida (Mérida)	184 636	3 303	3 215	4 238	10 756	5.8
Acapulco (Acapulco de Juárez)	181 989	3 876	7 346	6 094	17 316	9.5
Veracruz (Veracruz)	107 666	2 646	2 067	2 820	7 533	7.0
Mazatlán (Mazatlán)	103 168	2 295	2 842	2 422	7 559	7.3
Oaxaca (Oaxaca de Juárez)	66 848	1 048	826	1 576	3 450	5.1
Cancún (Benito Juárez)	67 104	904	1 374	1 125	3 403	5.0
La Paz (La Paz)	52 815	1 140	916	1 109	3 165	6.0
Guaymas (Guaymas)	38 348	1 121	1 383	1 125	3 629	9.4
Puerto Vallarta (Puerto Vallarta)	39 008	655	1 541	902	3 098	8.0
Manzanillo (Manzanillo)	29 074	497	806	760	2 063	7.0
Ixtapa-Zihuatanejo (José Azueta)	20 120	427	744	558	1 729	8.6
Total	890 776	17 912	23 060	22 729	63 701	7.1
Promedio ciudades industriales	2 662 548	52 003	55 273	65 181	172 457	6.4
Nacional	23 403 413	477 705	503 194	605 869 ¹	586 768	6.8

¹ Los datos se refieren al total municipal.

Fuente: INEGI (1991) *XI Censo General de Población y Vivienda*, 1990, México.

CUADRO 76
Ixtapa. Proporción de población desocupada
y subempleada en relación con la población ocupada
total, por sectores económicos seleccionados, 1990

	(1)	(2)	(2)/(1)
	<i>Población ocupada</i>	<i>Población desocupada y subempleada</i>	<i>Porcentaje</i>
Agricultura, ganadería, caza y pesca	3 096	281	9.0
Industria manufacturera	1 226	103	8.4
Construcción	1 455	101	6.9
Comercio	2 533	244	9.6
Transporte y comunicaciones	1 196	106	8.8
Servicios comunales y sociales	1 221	5	7.2
Servicios de restaurantes y hoteles	4 986	317	6.4
Servicios personales y mantenimiento	1 964	192	9.7
Total	20 120	1 729	8.6
Subtotal	17 677	1 497	
Porcentaje del total	88.1	85.0	

¹ La población ocupada se refiere al total municipal.

² Agrupa a la población que no trabajó y a la que trabajó hasta 16 horas en la semana anterior al levantamiento del censo.

Fuente: INEGI (1991) *XI Censo General de Población y Vivienda*, 1990, Estado de Guerrero, tomo II, cuadro 35. México.

to de la economía turística de un lugar, cobran gran importancia por los empleos a los que dan origen. En este tipo de actividades podríamos señalar: restaurantes, agencias de viajes, transportes turísticos, venta de artesanías, actividades culturales, etc. Sin embargo, estas actividades indirectas aunque en buena medida subsisten a partir del consumo que realiza la población local, también se ven afectadas por aspectos como la estacionalidad de los visitantes. En este sentido, es importante conocer la "fragilidad económica" de este tipo de negocios turísticos indirectos y saber qué tan garantizada está su subsistencia económica, así como examinar un poco sus condiciones de operación y sobre todo el número de empleos que generan. Para tal fin a continuación se presentan algunos datos de dos

principales fuentes: primero, datos de un censo de restaurantes en el municipio de José Azueta, donde se localiza Ixtapa, del cual se examinan algunas características específicas; y segundo, estadísticas del registro de todos los giros comerciales del mismo municipio.

En lo que toca a las características de los restaurantes, en el cuadro 77 se puede observar que estos establecimientos son de un tamaño muy reducido ya que prácticamente 40% de ellos únicamente cuentan de 1 a 3 empleados; si a estos se agrega el segundo rango, casi 60% ocupa hasta 5 empleados únicamente. Sin embargo, estos establecimientos más pequeños emplean a un total de 282 personas, es decir 27% de todos los empleados. En el otro extremo se observa que 16% de todos los restaurantes llegan a tener más de 11 empleados (véase el cuadro 77a). De esta manera, la mayoría de estos establecimientos se refieren a empresas familiares de pequeñas dimensiones con un mínimo de empleados; de ellas 68% surgieron en la segunda mitad de los años ochenta, con inversiones pequeñas, y normalmente están constituidas por juguerías, taquerías, cevicherías, loncherías, marisquerías o torterías. Cabe señalar que 80% de todos estos establecimientos está localizado en el poblado de Zihuatanejo y por lo mismo tiene una gran dependencia de la población local.

Por otra parte, como en el caso de los empleos directos, la mayor parte de los trabajadores que prestan sus servicios en estos establecimientos no se encuentran sindicalizados (67%), lo cual tiende a confirmar la inestabilidad de estas ocupaciones, así como su carácter familiar. Además, 50% de los locales son rentados, y la mayoría de estos corresponden a los establecimientos más pequeños, o sea a los de menos de 5 empleados lo cual puede ser un signo más de la debilidad económica.

En lo que se refiere al padrón de todos los giros comerciales en el municipio de José Azueta (véase el cuadro 78) se presenta la permanencia que han tenido estos establecimientos durante el periodo 1987-1991. Estos datos sirven para mostrar el índice de "mortalidad" de este tipo de actividades y con ello su "fragilidad" económica. Se observa que de un total de 3 427 giros comerciales que surgieron en el periodo, sólo 45% de ellos sobrevivieron hasta el final de éste, es decir, hasta 1991. Lo anterior a pesar de que en cada uno de los cuatro años exa-

CUADRO 77
Ixtapa, características generales de restaurantes
en el municipio de José Azueta

a. Número de restaurantes por número de empleados en Ixtapa-Zihuatanejo

<i>Núm. de empleados (rangos)</i>	<i>Núm. de comercios</i>	<i>Porcentaje</i>
1-3	61	39.10
4-5	31	19.87
6-10	39	25.00
11-15	13	8.33
16-20	4	2.56
21-25	4	2.56
Más de 26	4	2.56
Total	156	100.00

Total de empleados en los comercios de 5 y menos = 282

Total de empleados en los de 6 a 10 = 289

Total de empleados en los de 11 y más = 460

b. Periodo de inicio de operaciones

<i>Año de inicio (rangos)</i>	<i>Núm. de comercios</i>	<i>Porcentaje</i>
Antes de 1975	5	3.14
1976-1980	13	8.18
1981-1985	33	20.75
1986-1990	91	57.23
1991	17	10.69
Total	159	100.00

c. Número de empleados según sindicalización

	<i>Núm. de empleados</i>	<i>Porcentaje</i>
Sindicalizados	341	33.07
No sindicalizados	690	66.93
Total	1 031	100.00

d. Relación de restaurantes según tenencia del local

<i>Tenencia</i>	<i>Núm. de comercios</i>	<i>Porcentaje</i>
Propio	79	50.00
Rentado ¹	79	50.00
Total	158	100.00

¹ Del total de comercios rentados 62.02% se ubica en el rango de 5 y menos empleados.

Fuente: Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados (1991), *Censo de Restaurantes*, Delegación Municipal Ixtapa-Zihuatanejo.

CUADRO 78
Ixtapa. Registro de actividad de los establecimientos comerciales
en el Municipio José Azueta, 1987-1991

	1987	Porcentaje	1988	Porcentaje	1989	Porcentaje	1990	Porcentaje	1991	Porcentaje	Total	Porcentaje
<i>Total de establecimientos</i>	2 104	100.00	340	100.00	389	100.00	339	100.00	255	100.00	3 427	100.00
Continúan en actividades	913	43.39	90	26.47	105	26.99	179	52.80	255	100.00	1 542	45.00
Desaparecieron en 1991	1 191	56.61	250	73.53	284	73.01	160	47.20	0	0.00	1 885	55.00

Fuente: Municipio José Azueta (1992), *Registro de todos los Giros Comerciales del Municipio de José Azueta, 1987-1992*, Dirección de Actividades Comerciales, Industriales y Espectáculos Públicos, Estado de Guerrero.

minados surgió un importante número de establecimientos, promediando más de 300 nuevos giros comerciales cada año. Lo relevante es que transcurrido un año “desaparecen” de los registros oficiales un número elevado de estos establecimientos: en los primeros cuatro años la proporción fue sumamente alta, entre 50 y 70% por año; al final del periodo habían desaparecido 55% del total. En suma, gran número de establecimientos no mantienen un registro oficial, quizá por el costo y los trámites administrativos que ello signifique, o bien porque el dejar de estar formalmente registrados pasan a una situación de informalidad o clandestinidad, que les exime de cumplir con las normas laborales y de seguridad, etc. Y, más grave aún, después de funcionar dos o tres años estos establecimientos desaparecen por la inestabilidad económica de la propia actividad turística.

CANCÚN

Características generales del centro turístico

El centro turístico de Cancún se localiza en el municipio de Benito Juárez en la parte norte del estado de Quintana Roo; forma parte de la costa coralífera del noroeste de la península de Yucatán en una llanura cuyas máximas elevaciones apenas alcanzan los 10 metros de altitud.

La ciudad de Cancún, única localidad urbana dentro de su municipio, contiene aproximadamente 95% de su población y se encuentra en el extremo norte de lo que se denomina el corredor turístico Cancún-Tulum, con centros turísticos costeros intermedios como Puerto Morelos, Xcaret, Puerto Aventuras, Akumal, Xel-ha, Coba, y en el extremo sur Tulum a 131 km aproximadamente. Se halla también cerca de la isla de Cozumel, en la parte intermedia del corredor e Isla Mujeres, a una distancia de 7 km. También de importancia y de relativa cercanía se localizan las ciudades de Chetumal, Quintana Roo a 368 km hacia el sur, y Mérida, Yucatán a 321 km hacia el occidente.

Cancún junto con Ixtapa-Zihuatanejo fueron el resultado de estudios que a partir de 1969 se llevaron a cabo con el fin de identificar aquellos lugares adecuados para desarrollar proyectos de infraestructura turística en el país.

Los atractivos naturales del lugar, sumados a la situación de la tenencia de la tierra, la casi inexistencia de asentamientos humanos y, sobre todo, la localización geográfica de la zona en relación con otros centros turísticos del Caribe, que son de gran atractivo para el turismo estadounidense, convirtieron a Cancún en uno de los centros prioritarios de los años setenta, cuyo financiamiento estuvo a cargo de recursos federales y de organismos internacionales. El propósito de incorporar al estado de Quintana Roo a la dinámica de desarrollo del país fue otro de los factores determinantes, debido a que el proyecto se conceptualizó como un polo regional de servicios turísticos sobre el que gravitarían Cozumel e Isla Mujeres, generando circuitos turísticos junto con otros destinos como Akumal, Xcaret, Xel-ha y Tulum en Quintana Roo, y Mérida-Chichen-Itzá en Yucatán (véase Fonatur, 1982: capítulos 1 y 2).

El área prevista para el desarrollo turístico comprendía una superficie total de 12 700 has destinadas a tres tipos de uso principales: zona turística, zona urbana y una zona de reserva. Al igual que en otros centros turísticos, los principales objetivos de Cancún eran la creación de empleos, el impulso al desarrollo regional, la captación de divisas y la mejora de los servicios turísticos para mantener e incrementar el turismo externo.

Desde su inicio Cancún estuvo orientado a la captación del turismo extranjero de alto poder adquisitivo, de ahí la puesta en operación de hoteles de gran lujo y dimensiones, considerados como complejos turísticos semiautónomos, con predominio evidente del tipo gran turismo (Hiernaux, 1989: 113). Actualmente, la proporción de hoteles de diferente categoría es como sigue: gran turismo 19%; cinco estrellas 28%; cuatro estrellas 29%; tres estrellas 15%; dos estrellas 4%; y 5% para los de una estrella. Si se consideran los servicios hoteleros a partir de cuatro estrellas, 76% de los mismos son de lujo. Además, cabe recalcar que casi la totalidad de estos últimos se localizan a lo largo de la zona hotelera en una sucesión lineal, con acceso a la playa por una parte y por la otra a la avenida Kukulcan, a lo largo de la cual se encuentran diversos servicios turísticos como discotecas, restaurantes, renta de autos, así como plazas comerciales que presentan una amplia gama de tiendas departamentales de alto nivel para la población visitante. El resto de los hoteles corresponde a los de menor categoría (tres

estrellas o menos), y se localizan en lo que es propiamente la ciudad de Cancún, donde se hospeda el turismo de menores recursos, y donde viven prácticamente todos los empleados de los hoteles de lujo.

En lo que toca a la oferta de hospedaje, ésta ha tenido un crecimiento sobresaliente, siendo el más importante de todos los centros turísticos que se han impulsado en México en las dos últimas décadas. De 1 322 cuartos en 1975, pasó a 3 930 en 1980, de 6 591 en 1985, a 15 310 en 1989, para alcanzar 17 940 en 1991; es decir, la oferta hotelera casi se quintuplicó en 11 años, de 1980 a 1991. Lo anterior corre paralelo al fuerte impulso que recibió en cuanto a infraestructura turística durante la última década. Remitiéndonos al cuadro 57 se observa que en la asignación de 1990 es Cancún después de Huatulco el que recibe el mayor volumen de recursos, lo que indica una alta prioridad para la región que incluye al corredor Cancún-Tulum, en el que se pretende duplicar la actual oferta hotelera.

En lo que sigue, se presentan los resultados de la entrevista aplicada en Cancún a los trabajadores del sector turístico.

Características socioeconómicas de la población empleada en la actividad hotelera

Como se puede ver en el cuadro 79, en 1980 la población local era en su mayoría no nativa y 80% provenía de otros estados; para 1990, la población total de Cancún prácticamente se quintuplicó, y la población nacida en otra entidad siguió representando un alto porcentaje (74%). Este centro turístico atrae ligeramente una mayor proporción de hombres que de mujeres, lo que responde probablemente a que la actividad turística genera mayor número de empleos para la población masculina.

De acuerdo con la encuesta, la edad promedio de la población empleada en hotelería es de 27 años. Entre los entrevistados predominan los hombres (70%) lo cual indica la importancia del empleo masculino sobre el femenino en esta actividad.

Con base en los datos recabados, el porcentaje de población no nativa proviene de Yucatán (13%), Puebla (17%), Distrito Federal (12.7%), Veracruz (8%), Guerrero (7.7%) y estados circunvecinos como Campeche, Chiapas y Tabasco (5%).

CUADRO 79
Cancún. Proporciones de población nativa y migrante,
1980-1990

	1980 ¹			1990		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Nacidos en la entidad	9.0	9.0	18.0	10.5	10.0	20.5
Nacidos en otra entidad	41.3	38.7	80.0	39.1	34.9	74.0
Nacidos en otro país	0.3	0.3	0.6	0.3	0.3	0.6
No especificado	0.8	0.7	1.5	2.5	2.3	4.8
<i>Total municipal</i> ²		37 190			176 765	

¹ El municipio de Benito Juárez, dada su reciente creación aparece con información a partir del *X Censo de Población y Vivienda de 1980*.

² El total municipal corresponde al municipio de Benito Juárez.

Fuente: SPP, (1982 y 1991), *X y XI Censo General de Población y Vivienda, México*.

El porcentaje de migrantes que provienen del municipio de Benito Juárez, donde se localiza Cancún, y de otros municipios del estado de Quintana Roo es bastante reducido pues no llega a representar 4%; en cambio, los empleados en hotelería que provienen de otros estados son la mayoría (96%), y destacan los del vecino estado de Yucatán con casi tres de cada diez. Cancún ejerce una fuerte atracción no sólo en la Península de Yucatán sino hasta el centro del país en lugares como la ciudad de México y Puebla de donde provienen otros tres de cada diez entrevistados. En promedio, éstos tienen 4.4 años de residencia permanente en Cancún.

De acuerdo con la encuesta, 50% de los empleados envían dinero a algún miembro de su familia que no vive en el centro turístico, y de estos últimos 83% lo mandan a sus padres. Este flujo monetario con destino a otros estados del país pudiera indicar cierta difusión especial de beneficios que produce el crecimiento de este sector.

Entre las razones principales que expuso la población entrevistada para desplazarse a este centro turístico, aparece la búsqueda de un empleo como la más importante.

Razones para migrar a Cancún

<i>Razones</i>	<i>Porcentaje</i>
Conseguir trabajo	56.7
Un contrato de trabajo	7.2
Acompañando a familiares	20.0
Para estudiar	2.4
Otros	13.7

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Cancún, 1992.

Según los datos que se presentan, 64% de la población entrevistada llegó a Cancún por razones laborales, ya sea para conseguir trabajo, o porque ya había conseguido un contrato; 20% llegó acompañando a familiares, y es probable que también éstos hayan llegado por razones laborales. En suma la búsqueda de un empleo bien remunerado en la actividad turística ejerce el mayor atractivo para los inmigrantes.

De acuerdo con la composición familiar de los empleados entrevistados en hotelería, 48% viven con su esposa(o) y 55% tiene hijos; los que viven con padres y(o) hermanos representan 48%, y sólo 13% es población que vive sola. En general se trata de familias jóvenes, ya que la edad del cónyuge es 28.2 años, y tienen en promedio 1.5 hijos; la población que vive con sus padres y hermanos tienen en promedio 2.1 hermanos; por lo que se trata de familias de 5 miembros.

En lo que se refiere a su nivel de calificación, la población entrevistada tiene en promedio 9.6 años de escolaridad mientras que sus cónyuges 4.5; es decir, los empleados en hotelería en este centro turístico terminaron la primaria y la secundaria, a pesar de la baja calificación que exige su trabajo. Sin embargo, carecen de capacitación técnica que sería necesaria en un contexto de mayor profesionalización de sus actividades.

Tipo de empleos y niveles salariales

En el cuadro 80 se muestran los tipos de ocupación correspondientes a las grandes divisiones o departamentos que existen

en los hoteles, las cuales se relacionan con los niveles de remuneración salarial.

Como se observa, la división de “alimentos y bebidas” concentra la mayor parte del empleo 38% del total; le sigue en importancia “ama de llaves” 16.2%, después “administración” 16.1% y “mantenimiento” 10.6%. En conjunto estas cuatro divisiones concentran ocho de cada diez empleos hoteleros.

Si se considera el número de empleos por nivel de ingresos, se puede observar una fuerte concentración en las categorías más bajas. De acuerdo con la información del cuadro 81, basada en las nóminas de empleados de varios hoteles, se aprecia que 36.1% de los empleados en hotelería obtienen menos de 1.5 salarios mínimos, si a los anteriores sumamos la siguiente categoría resulta que *42.3% del personal ocupado en esta actividad turística obtiene menos de 2 salarios mínimos*, o sea, alrededor de 667 000 pesos mensuales a mediados de 1992. Un segundo grupo lo constituyen los empleados que reciben de 2 a 5 salarios mínimos, que representan 35%; finalmente, 23% obtiene más de 5 salarios mínimos. De lo anterior se desprende que aunque 42% de los empleados obtienen bajas remuneraciones, existen proporciones importantes de empleados en categorías superiores de ingreso.

En el cuadro 82 se presentan las categorías de ocupaciones de la población entrevistada y se observa que casi la mitad (47%) de todos los empleados pertenecen a dos áreas principales: “servicios al público y personales” (23.8%), y “preparación de alimentos y bebidas” (23.1%). Si a los anteriores les agregamos otras áreas como “protección y vigilancia” (3.2%) y “trabajadores manuales” (9.7%), tenemos que 60% de todas las ocupaciones hoteleras en Cancún son de baja calificación, y sólo una cuarta parte de ellas (25.5%) es personal profesionista, especializado, jefe de área o funcionario.

La actividad hotelera representa la principal ocupación de los entrevistados, con 8 horas promedio de labores; es decir, es personal de tiempo completo; de esta misma población, solamente 2% desempeña otra actividad remunerada en la cual utiliza en promedio 2 horas, en este caso se trata de trabajadores manuales y de profesionistas.

En lo que toca a los ingresos mensuales que obtienen en su trabajo (véase el cuadro 83) 38% de los empleados dijeron

CUADRO 80
Cancún. Empleados por departamento en los hoteles de Cancún, Quintana Roo

Depto./hotel	Categoría														Totales	Porcentaje
	Gran turismo				Cinco estrellas				Cuatro estrellas							
	Hyatt Palace	Cancún Palace	Fiesta Americana	Marrriot	Melia	Misión	Paraiso Radisson	Arisios	Plaza las Glorias	Aquamarina Beach	Calinda Cancún	Calinda Cancún	Calinda Cancún	Calinda Cancún		
Recepción	24	21	43	35	34	14	21	11	7	9	22	22	241	6.5		
Ama de llaves	52	57	123	107	75	25	42	8	21	18	72	72	600	16.2		
A. públicas	29	36	41	2	32	10	23	2	0	10	0	0	185	5.0		
Alim. y beb.	162	155	254	325	150	79	101	24	0	29	117	117	1 396	37.8		
Administración	65	83	119	55	65	37	55	17	24	18	58	58	596	16.1		
Lavandería	15	5	25	26	19	5	11	5	6	0	0	0	117	3.2		
Seguridad	13	26	37	24	27	10	17	6	0	9	0	0	169	4.6		
Mantenimiento	46	61	72	42	38	22	32	15	14	15	33	33	390	10.6		
Total	406	444	714	616	440	202	302	88	72	108	302	302	3 694	100.0		

Fuente: Lista de nóminas proporcionada por el Departamento de Recursos Humanos de cada hotel del centro turístico de Cancún, Quintana Roo.

CUADRO 81
Cancún. Número de empleados por nivel de ingresos en los
hoteles del centro turístico de Cancún, Quintana Roo

Nivel de ingresos Salario mín. *	Categoría												Totales	Porcentaje
	Gran turismo				Cinco estrellas				Cuatro estrellas					
	Cancún Palace	Fiesta Americana	Marriot	Melia	Misión	Paraiso Radisson	Aristos	Plaza las Glorias	Aquamarina Beach	Calinda Cancún				
1. Hasta 1	55	186	96	0	49	39	3	10	26	41	558	15.1		
2. De 1 a 1.5	94	97	164	170	25	66	16	17	17	5	774	21.0		
3. De 1.5 a 2	15	16	24	25	10	16	9	10	6	89	230	6.2		
4. De 2 a 3	33	93	44	59	73	38	34	10	35	10	461	12.5		
5. De 3 a 4	64	68	54	48	25	39	6	7	11	26	387	10.5		
6. De 4 a 5	45	39	78	80	43	11	53	7	6	63	432	11.7		
7. De 5 a 6	26	10	100	28	16	13	4	3	5	12	250	6.8		
8. De 6 a 7	16	33	29	13	2	8	1	0	0	9	137	3.7		
9. Más de 7	58	42	121	29	35	26	8	8	2	47	412	11.2		
No especificado	0	0	53	0	0	0	0	0	0	0	53	1.4		
Total	406	714	616	440	202	302	88	72	108	302	3 694	100.0		

* Nivel de ingresos, salario mínimo en pesos:

1. De Hasta 333 450
2. De 333 451 a 500 175
3. De 500 176 a 666 900
4. De 666 901 a 1 000 350
5. De 1 000 351 a 1 333 800
6. De 1 333 801 a 1 667 250
7. De 1 667 251 a 2 000 700
8. De 2 000 701 a 2 334 150
9. De 2 334 151 y más.

Fuente: Lista de nóminas proporcionada por el Departamento de Recursos Humanos de cada hotel del centro turístico de Cancún, Quintana Roo.

Cuadro 82
Cancún. Ocupaciones de la población entrevistada
en la actividad hotelera, 1992

<i>Típos de ocupación</i>	<i>Porcentaje</i>
Profesionistas	0.3
Técnicos y personal especializado	1.4
Funcionarios y personal directivo	5.0
Jefes de área o departamento	18.8
Oficinistas y trabajadores administrativos	14.7
Trabajadores manuales	9.7
Trabajo en servicios al público y servicios personales	23.8
Trabajadores en preparación de alimentos y bebidas	23.1
Servicios de protección y vigilancia	3.2

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Cancún, 1992.

recibir menos de 2 salarios mínimos, 37% obtiene de 2 a 5 salarios mínimos, y los salarios más altos (cinco y más) 25%. La información de nóminas presentada anteriormente coincide con la proporcionada por los entrevistados; la variación más notable es en el nivel salarial más bajo, donde de acuerdo con la encuesta un menor porcentaje de empleados se ubica en esta categoría.

Si revisamos el cuadro 63 que presenta los promedios nacionales de población ocupada por sector económico y por nivel de ingresos, se puede apreciar que en Cancún la población que obtiene menos de 2 salarios mínimos representa 38% mientras que el promedio nacional es 56%, y lo mismo pasa para los niveles salariales más altos que en Cancún también son superiores al promedio nacional.

CUADRO 83
Cancún. Niveles salariales de empleados
en la actividad hotelera

<i>Nivel salarial.</i> <i>Salario mínimo</i>	<i>Porcentaje</i>
Hasta 1	10.0
De 1 a 1.5	19.0
De 1.5 a 2	9.3
De 2 a 3	13.0
De 3 a 4	15.5
De 4 a 5	8.0
De 5 a 6	7.6
De 6 a 7	3.6
Más de 7	14.0

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Cancún, 1992.

Si tomamos en cuenta las prestaciones que recibe esta población empleada en la actividad hotelera, se destaca que aproximadamente 80% disfruta de las prestaciones comunes que establecen las regulaciones laborales del país, como es un día de descanso semanal, servicio médico, uniforme, vacaciones, aguinaldo, etc. (véase el cuadro 84). Vale la pena señalar que estos trabajadores reciben algunos beneficios propios de la actividad hotelera, como son los alimentos por turno y el transporte, en parte debido a la lejanía entre Cancún y la zona turística. Además, entre 40 y 50% de estos empleados gozan de prestaciones adicionales, como préstamos y reparto de utilidades. Es importante resaltar que 15% de la población entrevistada obtuvo una vivienda, aunque se trata principalmente de personal directivo; por lo mismo 85% tiene que conseguir una vivienda en un mercado abierto muy especulativo y resulta muy caro.

Por último, un dato adicional no captado en la encuesta se refiere a los ingresos adicionales que los empleados del sector turismo reciben en forma de propinas que pueden representar una parte importante de sus percepciones.

CUADRO 84
Cancún. Prestaciones de los empleados
en hotelería, 1992

<i>Tipo de prestación</i>	<i>Porcentaje</i>
Día de descanso semanal	100.0
Alimento por turno	100.0
Servicio médico	96.8
Uniforme de trabajo	94.4
Transporte	90.3
Vacaciones	86.0
Aguinaldo	83.4
Primas vacacionales	81.6
Vales de despensa	74.4
Caja de ahorros	61.1
Préstamos	54.3
Reparto de utilidades	39.5
Gratificaciones a la puntualidad	33.0
Vivienda	15.1
Otros	7.5

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Cancún, 1992.

Trayectoria laboral y mejoría económica

La trayectoria laboral reciente indica, sobre todo, la experiencia de trabajo y el sector económico en el que los empleados se han desempeñado. De la información obtenida se desprende que para la mayoría sus últimos dos empleos estaban relacionados con la actividad hotelera, por lo que han acumulado una experiencia de tres años promedio en este ramo antes de llegar a su empleo actual. Tal experiencia para la mayoría fue adquirida en la misma ciudad de Cancún.

En el cuadro siguiente se muestran las particularidades de las ocupaciones previas de estos empleados.

**Cancún: características de las ocupaciones anteriores
de los empleados en la actividad hotelera**

<i>Trabajos anteriores</i>	<i>Porcentaje de empleados</i>	<i>Horas promedio</i>	<i>Duración (años)</i>
Primer trabajo	89.0	7	2.0
Segundo trabajo	60.5	5	1.0
Tercer trabajo	32.0	2	0.5

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Cancún, 1992.

En éste se aprecia que casi 90% eran empleados de tiempo completo en su empleo anterior, donde en promedio duraron dos años; de la población entrevistada 61% ha tenido un segundo trabajo en el cual laboraba un promedio de 5 horas, pero únicamente duró un año. Finalmente, 32% de estos empleados tuvo una tercera ocupación anterior donde en promedio trabajaba 2 horas; esto parece indicar que se trataba de su primer empleo, seguramente con características de subempleo y con una alta inestabilidad laboral.

Con base en los cuadros 85 y 86 se deduce que la mayoría de los empleados trabajaban en las divisiones laborales más ampliamente representadas en los complejos hoteleros, como son "alimentos y bebidas", "servicios al público y personales" y "trabajadores administrativos", que en su mayoría son ocupaciones de baja calificación y poca remuneración salarial.

En el recuadro referente a la empresa se observa que aproximadamente 60% de los empleados habían trabajado anteriormente en hoteles, y casi 20% en actividades turísticas indirectas tales como restaurantes, construcción o comercio. Por último, en el recuadro de la ubicación del empleo anterior, se aprecia que en la gran mayoría se trata de Cancún.

En general un porcentaje muy reducido de población proviene de áreas rurales y poco desarrolladas, por lo que se puede concluir que una reducida experiencia acumulada en algún centro turístico o en la misma ciudad de Cancún ha sido importante para poder obtener un empleo hotelero.

CUADRO 85
Cancún. Características del primer trabajo anterior
de los empleados de la actividad hotelera

<i>Actividad</i>	<i>Porcentaje</i>
Preparación de alimentos y bebidas	22.2
Servicios al público y personales	17.0
Trabajadores administrativos	16.5
Trabajadores manuales	14.0
Jefe de área o supervisor	10.8
Vendedores y dependientes	6.0
Funcionarios y personal directivo	5.2
Servicios de protección y vigilancia	4.3
<i>Empresa</i>	<i>Porcentaje</i>
Hoteles	60.2
Comercio	8.2
Restaurantes	5.8
Administración pública	5.8
Industria de la construcción	4.8
Otras empresas turísticas	3.2
Agricultura	3.2
Industria de transformación	3.2
Actividades por su cuenta	3.2
Servicios profesionales o técnicos	
<i>Ubicación</i>	<i>Porcentaje</i>
Cancún	72.8
Veracruz, Tabasco, Campeche y Chiapas	6.0
México, D.F.	5.3
Yucatán	4.5
Otros estados	3.6
Acapulco	3.2
Otros centros turísticos de playa	3.0
Otros municipios de Quinta Roo	1.6

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Cancún, 1992.

CUADRO 86
Cancún. Características del segundo trabajo anterior
de los empleados de la actividad hotelera

<i>Actividad</i>	<i>Porcentaje</i>
Preparación de alimentos y bebidas	22.2
Trabajadores administrativos	19.1
Jefe de área o supervisor	17.3
Servicios al público y personales	14.8
Trabajadores manuales	10.0
Profesionales	4.3
Funcionarios y personal directivo	4.3
Servicios de protección y vigilancia	4.3
Vendedores y dependientes	3.7
<i>Empresa</i>	<i>Porcentaje</i>
Hoteles	63.7
Restaurantes	6.5
Industria de la construcción	6.0
Comercio	6.0
No especificadas	4.7
Administración pública	4.1
Otras empresas turísticas	3.0
Industria de transformación	3.0
Servicios profesionales o técnicos	3.0
<i>Ubicación</i>	<i>Porcentaje</i>
Cancún	62.8
México, D.F.	10.0
Otros estados	8.8
Acapulco	5.8
Yucatán	4.0
Veracruz, Tabasco, Campeche y Chiapas	2.9
Otros centros turísticos de playa	2.3
Fuera del país	1.7
Otros municipios de Quintana Roo	1.7

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Cancún, 1992.

La búsqueda de mejores condiciones salariales ha sido la causa de una gran movilidad laboral entre los empleados en la actividad turística. De los entrevistados 79% consideró que mejoró económicamente con su empleo actual, y 59% de los casos argumentó que ésto se debió a un mejor sueldo, mejores prestaciones o mayor número de propinas. La movilidad laboral parece estimularse por la relativa facilidad que existe en conseguir empleo en este sector: 72% de la muestra mencionó que no le fue difícil conseguir su empleo actual, ya que los requisitos para ello son fácilmente obtenibles. De hecho, 35% de los entrevistados considera la posibilidad de cambiar de trabajo con el fin de poder mejorar su situación económica actual. Cuando se les planteó la hipotética posibilidad de un cambio de trabajo, 93% del total expresó su deseo de llevarlo a cabo, 83% de ellos dentro de la misma actividad hotelera, especialmente en las divisiones de “alimentos y bebidas” 27%, “administración” 19%, y “mantenimiento” 9%. Sin duda, la actividad hotelera parece atractiva y ofrece posibilidades de promoción; 85% de los empleados, desearía incluso continuar desempeñando su trabajo en la misma ciudad de Cancún.

Variaciones estacionales del mercado laboral

Como se señaló para Ixtapa-Zihuatanejo, uno de los rasgos característicos de la actividad turística es su variación estacional a lo largo del año. Existen temporadas “altas” y “bajas”, generalmente bien identificadas, que impactan el comportamiento del mercado laboral. Esta variación estacional significa un alto grado de *inseguridad laboral* para un porcentaje importante de población ocupada en la actividad turística en general y hotelaría en particular.

En el caso de Cancún, en temporada alta (15 de diciembre al 15 de abril) los porcentajes de ocupación varían entre 70 y 90%; sin embargo, en la temporada baja (mayo-junio, septiembre-diciembre) disminuyen hasta 40%. Los porcentajes de ocupación en esta temporada se reducen a *prácticamente la mitad*, aunque con algunas diferencias por categorías de hotel y por zonas: son más altos en promedio en la zona turística que en la zona urbana, y los hoteles de una a tres estrellas tienen por-

centajes entre 40 y 50%, mientras que los hoteles de cinco estrellas y gran turismo alcanzan ocupaciones entre 60 y 70 por ciento.

Como los datos lo ejemplifican, aun en temporadas altas los hoteles de las más altas categorías no pasan de ocupaciones promedio (85%), lo cual se podría interpretar como una sobreoferta de infraestructura hotelera que resulta muy difícil cubrir, si bien esto varía año con año.

La inseguridad laboral de un importante número de empleados se vincula a esta variación estacional. Del total de población entrevistada 64% tiene una situación laboral *de base*; es decir, disfruta de una amplia seguridad laboral en su trabajo, pero 36% restante es eventual o temporal asociado a las temporadas turísticas altas, y 70% están bajo contratos de 28 días, una práctica común en los hoteles para contratar personal en temporadas altas. Otro signo de inseguridad laboral es la baja presencia de personal sindicalizado; sólo 44% de los empleados pertenecen a un sindicato, mientras que el resto se le considera personal de confianza, la mayoría en ocupaciones mejor remuneradas.

Capacitación laboral

La capacitación del personal ocupado mejora su nivel de calificación y, por lo mismo, incrementa sus posibilidades de aspirar a una posición laboral superior que le traerá mayores beneficios económicos.

Del total de empleados entrevistados 70% contestó haber recibido algún tipo de capacitación laboral. El que 30% no lo reciba, puede deberse, entre otras causas, a su condición de eventual, o a que los programas de capacitación no se extienden a empleados de todas las categorías.

De los empleados que contestaron haber recibido capacitación, 56% la obtuvo en su empleo actual y 25% en su ocupación anterior. En este sentido, las instituciones del Estado como Fonatur y Sectur rara vez (en 4% de los casos) organizan estos programas.

De acuerdo con los datos de la encuesta, los empleados hoteleros han recibido los siguientes tipos de capacitación: en

idiomas 22.7%; en administración 13.7%; en computación 10.4%; en atención al público 28.4% y el restante 49.2% otro tipo de capacitación.

Población ocupada por división de sexos

También en Cancún la gran mayoría de empleados en la actividad hotelera está integrado por población masculina (73%). En el cuadro 87 se presenta la población ocupada por sexo y categoría de hotel. Como se puede apreciar, la proporción de empleados masculinos se mantienen en las diferentes categorías: en los hoteles de gran turismo alcanza 75% y en los de cuatro estrellas baja a 71%, de esta manera, resulta una proporción aproximada de tres empleos masculinos por cada empleo femenino.

CUADRO 87
Cancún. Población ocupada en la actividad hotelera,
división por sexos

Categoría	Nombre del hotel	Hombres		Mujeres		Total
		núm.	Porcentaje	núm.	Porcentaje	
Gran turismo	Hyatt Regency Cancún	301		105		406
	Cancún Palace	339		107		446
	Marriot Casa Magna	454		159		613
Subtotal		1 094	74.6	371	25.4	1 465
5 estrellas	Melia	311		130		441
	Misión	147		55		202
	Paraíso Radisson	228		74		302
Subtotal		686	72.5	259	27.5	945
4 estrellas	Plaza las Glorias	44		28		72
	Aquamarina Beach	76		32		108
	Aristos	65		23		88
	Calinda Cancún Beach	217		85		302
Subtotal		402	70.5	168	29.5	570
Total		2 182	73.2	798	26.8	2 980

Fuente: Información directa de nóminas de empleados de cada uno de los hoteles señalados, 1992.

Ingreso y gasto familiar

Más de la mitad (55%) de la población que se ocupa en la actividad hotelera considera que sus ingresos son bajos y no le alcanzan para satisfacer las necesidades de su familia y el costo de la vida en este centro turístico. Las necesidades familiares que de manera particular esta población menciona con mayor frecuencia como no satisfechas con sus ingresos son: vivienda y suelo (36.6%); automóvil (25.4%); vacaciones (2%) y buena alimentación (7 por ciento).

El elevado 37% de población que consideró como su más alta prioridad la necesidad de una vivienda o un terreno donde habitar, seguramente pagaba renta, tenía alguna situación de irregularidad en la tenencia de la tierra, o simplemente se había enfrentado a las dificultades de conseguir un lugar para vivir en este centro turístico. De los entrevistados, 28% estima que tener un automóvil es una necesidad debido probablemente al deficiente transporte público y a la distancia existente entre la zona urbana de Cancún y la zona turística donde trabaja. Curiosamente 20% señaló como necesidad insatisfecha poder disfrutar de periodos de vacaciones fuera de este centro turístico.

Con el objetivo de conocer la distribución del gasto familiar, en el cuadro 88 se presentan los principales rubros que con mayor frecuencia se mencionan, así como el porcentaje que éstos representan del total: el más alto corresponde al gasto familiar, 37.4% en "alimentos, abarrotes y bebidas", en segundo término aparece "renta de vivienda" 18.8% y 10.6% en "ropa y calzado". El resto se va en "esparcimiento" 8.1%, "transporte" 6.6% y "servicios" (agua y electricidad, teléfono, etc.), 5 por ciento.

Si tomamos en cuenta la frecuencia de respuesta, y tratamos de agrupar el gasto por grandes rubros tenemos la siguiente situación:

- 1) Vivienda y transporte (incluye servicios públicos y de comunicación), representa 35.4% del gasto familiar;
- 2) alimentación y vestido, absorbe 48 por ciento;
- 3) servicio médico, educación y recreación consume 16.5 por ciento.

CUADRO 88
Cancún. Conceptos de gasto familiar mensual

<i>Conceptos</i>	<i>Gasto promedio (pesos de 1992)</i>	<i>Porcentaje del gasto total</i>	<i>Frecuencia de respuesta</i>
1. Servicios (agua y luz)	67 539	5.0	72.3
2. Renta de vivienda	256 275	18.8	66.2
3. Alimentos, abarrotes y bebidas	511 435	37.4	87.0
4. Servicio médico y medicinas	52 582	3.8	21.2
5. Colegiaturas y material didáctico	62 521	4.6	27.7
6. Cultura y esparcimiento	110 719	8.1	45.7
7. Ropa y calzado	144 913	10.6	64.4
8. Transporte	90 780	6.6	60.0
9. Servicios de comunicación, (teléfono, correo, combustible y automóvil)	67 938	5.0	46.0
Total	1 364 702		

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Cancún, 1992.

Aunque los individuos entrevistados señalan en gran medida insuficientes ingresos, en el nivel familiar 56% señaló que tiene posibilidades de ahorro, incluyendo compra de artículos y(o) mejoramiento de su vivienda, lo que en promedio representa 418 609 pesos mensuales (pesos de 1992). Adicionalmente, 18% de la muestra expresó que paga por servicio doméstico en su vivienda.

De los entrevistados, 59% tiene familiares que desempeñan una ocupación que contribuye al gasto familiar (véase el cuadro 89). En 25% de los casos el cónyuge tiene un empleo principalmente en el ramo administrativo (34%), en el área de servicios (29%), o en trabajos de tipo técnico o profesional (14%). Cuando se trata de los padres, sólo 10% de ellos trabajan, sobre todo como trabajadores manuales (46%) o en el sector servicios (29%), y en menor medida en niveles técnicos y profesionales (11%). Para el caso de la actividad laboral de los hermanos, éstos se desempeñan sobre todo en el sector servicios (39%); en el área administrativa (27%) y en menor medida en trabajos manuales (12 por ciento).

CUADRO 89
Cancún. Proporción de familiares que laboran
por ocupación y tipo de empresa

	<i>Esposo(a)</i>	<i>Padres</i>	<i>Hermanos¹</i>
Tipo de ocupaciones			
Nivel técnico y profesional	14.1	10.7	6.8
Administración	34.2	3.6	27.2
Trabajadores manuales	12.8	46.4	11.9
Comerciantes	7.1	7.2	10.2
Servicios	29.0	28.6	39.0
Actividad agropecuaria	0.0	0.0	0.0
Tipo de empresa			
Empresas turísticas	50.0	40.7	70.7
Administración pública	10.3	18.5	5.2
Industria	5.9	11.1	3.4
Servicios	8.9	7.4	3.4
Comercio	8.8	0.0	10.3
Actividad bancaria	0.0	0.0	0.0
Actividad por su cuenta	7.4	22.2	0.0
Sector agropecuario	0.0	0.0	0.0
Porcentaje del total	25.1	10.0	21.2

¹ Sólo incluye a los dos primeros hermanos.

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Cancún, 1992.

En cuanto al tipo de empresa donde estos familiares desempeñan sus ocupaciones, sobresalen las de carácter turístico (entre 40 y 70% de las veces); en segundo término destaca la administración pública y, en tercer lugar, las actividades por cuenta propia. En resumen, predomina el sector servicios, generalmente en empresas turísticas, que denota la alta dependencia laboral de los familiares de la población entrevistada en esta actividad.

Una quinta parte de la población entrevistada manifestó que obtiene recursos de otras fuentes de ingresos como son propinas, un comercio propio, o renta de algún local o vivienda de su propiedad.

En el cuadro 90 se presenta una comparación entre los niveles de ingreso familiar, los de la nómina de los hoteles y los

de los individuos entrevistados. Se aprecia que en términos familiares sólo 10% de los casos obtienen menos de dos salarios mínimos, mientras que según en las nóminas o las respuestas de los individuos la proporción en este rango alcanza 40%; en el nivel de 2 a 4 salarios mínimos la proporción es similar en los tres casos, entre 20 y 28%; pero en los niveles de ingreso superiores se da la gran diferencia: 53% de las familias reportan estos ingresos, mientras que 33% lo obtienen por nómina y en forma individual.

CUADRO 90
Cancún. Niveles de ingreso mensual familiar

<i>Nivel salarial.</i> <i>Salario mínimo</i>	<i>Porcentaje de ingresos</i>			
	<i>Familiar</i>		<i>Nóminas¹</i>	<i>Empleados²</i>
Hasta 1	0.0			
1 a 1.5	5.7	9.6	42.3	38.5
1.5 a 2	3.9			
2.0 a 3	10.4	20.4	23.0	28.4
3 a 4	10.0			
4 a 5	8.6			
5 a 6	10.0			
6 a 8	9.3	53.0	34.8	33.1
8 a 10	7.5			
Más de 10	17.6			

¹ De acuerdo con los niveles obtenidos de las nóminas de empleados de cada hotel.

² De acuerdo con los niveles salariales que declararon los empleados entrevistados.

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Cancún 1992.

Vivienda y servicios

La vivienda representa un aspecto muy importante de las condiciones de vida de la población empleada. En los cuadros 91 y 92 se presentan las principales características de la vivienda actual y anterior y de la presencia en ellas de servicios públicos.

Hay que destacar que prácticamente toda la población vive en el área urbana de Cancún, debido, por un lado, a la casi total ausencia de vivienda en la zona turística y, por el otro, al alto costo de la poca vivienda existente en esa zona hotelera, como es el caso de la ubicada junto al club de golf.

En el cuadro 91 se observa el elevado porcentaje de población que actualmente vive en aquellos sectores de la ciudad como Puerto Juárez, Solidaridad y Nuevos Horizontes, considerados como áreas de vivienda del menor nivel económico, y que actualmente resienten la mayor presión de la demanda local.

CUADRO 91
Cancún. Trayectoria residencial de la población ocupada
en la actividad hotelera, 1992

<i>Lugares</i>	<i>Porcentaje de trayectoria residencial</i>		
	<i>Vivienda anterior</i>	<i>Residencia más reciente</i>	<i>Residencia actual</i>
Sector Puerto Juárez	16.5	27.8	27.3
Sector Zona Centro	13.0	16.6	18.3
Sector Solidaridad	0.9	7.3	21.0
Sector Nuevos Horizontes	1.7	8.8	15.0
Otras loc. del Mpio. Benito Juárez	—	—	0.0
Municipios aledaños	—	—	0.0
Cancún no especificado	17.4	20.5	18.4
Otros municipios de Quintana Roo	0.9	1.5	—
Yucatán	11.3	4.4	—
Distrito Federal	7.0	1.0	—
Veracruz	2.6	2.9	—
Guerrero	5.2	2.4	—
Otros estados	23.5	6.8	—
Porcentaje de la población que respondió	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Cancún, 1992.

Si tomamos en cuenta el tipo de vivienda, la mitad de la población entrevistada reportó que vive en una casa individual, mientras que 29% dijo habitar en un departamento y 18% en un cuarto solo.

La mayor parte de la población (58.3%) se ha visto beneficiada por programas públicos de vivienda, ya sea a través de organismos federales como Infonavit (17.3%) o estatales como Inviqroo (41%). Las empresas hoteleras han beneficiado únicamente a 17% de sus empleados y generalmente se trata de los de más alto nivel; la población que trata de resolver de manera individual su problema de vivienda a través de la adquisición directa de un lote o vivienda, representa 23.7% y sólo una mínima proporción (1.5%) mantiene una situación irregular en la tenencia de su vivienda y(o) su lote.

De manera adicional, el cuadro 92 permite examinar en qué medida se ha dado una mejora en las condiciones de la vivienda actual con respecto a la anterior. Estos datos comprueban que en lo que toca a tenencia de la vivienda, el porcentaje de la que es propia se redujo de 32 a 26%, seguramente porque en varios casos la anterior residencia pertenecía a familiares en la misma ciudad de Cancún o en otra entidad de donde esta población migró. En el caso de la vivienda que actualmente se está pagando hubo un incremento muy importante, pues de 1% se pasó a 17%, lo que denota los beneficios de las que construye el Estado; si consideramos estos dos tipos, la propia y la que se está pagando, 43% de la población tiene resuelto su problema en el corto o mediano plazos. El resto renta (46%), o habita una rentada (11 por ciento).

En lo que se refiere a la presencia de servicios públicos, en el mismo cuadro 92 se aprecia que no hay cambios sustanciales entre la situación de la vivienda anterior y la actual. En algunos rubros como pavimento, drenaje y teléfono sí existen mejorías, aunque no muy notables. En relación con el tipo de material de la vivienda en techos, muros y pisos se nota, en primer lugar, que hay mejoría por ejemplo, en el caso de concreto (material permanente) en techos que pasa de 72 a 78% en la vivienda actual. Mientras que aquellas con materiales semipermanentes o no duraderos como es el caso del techo de lámina representa 18% del total tanto en la vivienda anterior como en la actual.

CUADRO 92
Cancún. Porcentaje en la situación de la vivienda actual
y anterior

	<i>Anterior</i>	<i>Actual</i>
Tenencia:	100.0	100.0
propia	32.0	26.0
rentada	57.0	46.0
pagándose	1.1	16.6
prestada	8.3	10.7
otro	1.5	0.7
Servicios:		
agua potable	91.0	90.2
pavimento	76.2	83.0
alumbrado público	88.1	87.0
drenaje	67.6	71.9
teléfono	17.2	23.0
energía eléctrica (interior)	92.0	89.5
otros	2.1	2.5
Tipo de material		
Techo:		
concreto	72.2	78.2
lámina	18.4	17.8
madera	0.8	0.0
palma	2.2	1.1
teja	0.8	0.7
otro	5.6	2.2
Muros:		
tabique	77.7	80.7
piedra	2.7	0.7
lámina	0.0	0.0
madera	16.2	16.4
palma	0.0	0.7
otro	3.4	1.5
Piso:		
cemento	74.1	71.5
madera	0.8	0.3
tierra	5.6	1.8
otro	19.5	26.4

Fuente: Encuesta directa. Zona hotelera de Cancún, 1992.

Subocupación y desempleo

En el cuadro 75 del apartado donde se analizó a la po de Ixtapa-Zihuatanejo, se presentaron los datos censales de la población desocupada y en una situación de subocupación en las diferentes ciudades turísticas, incluyendo a Cancún. Estos datos permiten conocer la magnitud de la subocupación y el desempleo abierto en esas ciudades que se explica por la inherente inestabilidad de las actividades turísticas. Sin embargo, para el caso de Cancún, se advierte que presenta el porcentaje más bajo (5.0%) de población desocupada y subempleada, incluso por abajo del promedio nacional.

En el cuadro 93 se presentan para Cancún los datos de población ocupada, desocupada y subempleada por sectores de actividad y la relación entre estas últimas dos condiciones sobre la primera. En lo que toca específicamente a los empleos directos en “servicios de restaurantes y hoteles”, el porcentaje es 3.5, el más bajo de los aquí considerados y bastante alejado del promedio nacional (6.9%), lo cual indica que se trata en este caso de una actividad muy dinámica con gran capacidad de ocupación, que también incorpora al sector de “transporte y comunicaciones” (4.6%) que incluye los servicios de transporte terrestre de taxis y otros transportes turísticos como lanchas; lo mismo sucede con la actividad comercial (también con 4.6%), que abarca la venta al por menor y por cuenta propia de artículos diversos, relacionadas seguramente con los servicios turísticos. En contraposición, los sectores económicos con empleos no asociados al turismo, presentan los más altos porcentajes de desocupación y subempleo; destaca el sector agropecuario al que corresponde 7.6%, siguiendo en orden decreciente se encuentran los “servicios comunales y sociales” que incluyen servicios culturales, educativos y de salud y que representan 6.8%; enseguida están los “servicios personales y mantenimiento” que corresponden, entre otros, a los servicios de esparcimiento, recreación y deportivos y significan 6.7%. Por último, se encuentran los rubros de “construcción” con 5.2% e “industria manufacturera” con 5 por ciento.

CUADRO 93
Cancún. Porporción de población desocupada
y subempleada en relación con la población ocupada total,
por sectores económicos seleccionados, 1990

	<i>Población ocupada</i> ¹	<i>Población desocupada</i> ² <i>y subempleada</i>	<i>Porcentaje</i> ^{2/1}
Total	67 104	3 403	5.0
Agricultura, ganadería, caza y pesca	1 210	92	7.6
Industria manufacturera	3 936	200	5.0
Construcción	7 086	373	5.2
Comercio	10 973	510	4.6
Transporte y comunicaciones	5 621	263	4.6
Servicios comunales y sociales	2 921	200	6.8
Servicios de restaurantes y hoteles	16 827	601	3.5
Servicios personales y mantenimiento	7 797	524	6.7
Subtotal	56 371	2 763	4.9
Porcentaje del total	84	81	

¹ La población ocupada se refiere al total municipal.

² Agrupa a la población que no trabajó y a la que trabajó hasta 16 horas en la semana anterior al levantamiento del censo.

^{2/1} Representa una proporción aproximada de desocupación oculta.

Fuente: INEGI, 1991, *XI Censo General de Población y Vivienda 1990*, Estado de Guerrero, tomo II, cuadro 35, México.

En fin, para las ciudades turísticas en general se puede hablar de tres grupos de actividad: el que presenta los porcentajes más elevados de desempleo y subocupación y que corresponde a actividades no relacionadas con el turismo; otro, con porcentajes intermedios, que puede estar relacionado de manera indirecta con la actividad turística a través de la demanda de productos y de mano de obra que requiere la población turística, tanto como la población misma de estas ciudades y, el tercero, que corresponde a los servicios directamente asociados con la actividad turística, de ahí su menor tasa de desempleo y subocupación, en los que la mayoría de los empleados en hoteles y personal ocupado en servicios turísticos comparte las características que hemos descrito aquí para Ixtapa-Zihuatanejo y Cancún.

REFLEXIONES FINALES

La urbanización de carácter turístico se ha convertido en un componente importante del proceso de crecimiento urbano en México desde la década de los años setenta. Estas formas de urbanización se distinguen básicamente por dos rasgos característicos: crecimiento urbano muy alto con fuerte afluencia de población inmigrante y patrones espaciales *sui generis* con amplias zonas turísticas orientadas a población visitante, sobre todo extranjera, en donde predominan hoteles y zonas comerciales de lujo.

La operación del sector turismo en estos centros urbanos se ha privilegiado por la política del desarrollo nacional como una fuente generadora de empleos locales y, en consecuencia, el medio por el cual es posible mejorar las condiciones de vida de la población local y, en general, de la región circundante. Después del análisis presentado es posible emitir conclusiones acerca de la dinámica económica del sector turismo en general y también acerca de los niveles de vida de la población empleada de la actividad turística en estas ciudades.

Desde los años setenta el sector turismo se ha convertido en una prioridad en los planes de desarrollo del país a partir de tres premisas fundamentales: la generación de divisas, la creación de fuentes de empleo y, su contribución a disminuir los desequilibrios regionales. Sin embargo, hay indicios suficientes para pensar que este sector presenta cierta vulnerabilidad económica que no le permite adquirir una mayor importancia en el desarrollo del país. Los ingresos por parte del turismo interno se han mantenido estables desde mediados de la década de los años setenta hasta años recientes, y lo mismo sucede con el turismo fronterizo. Su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) ha sufrido una ligera disminución en la década de los años ochenta, y los ingresos por actividad turística tienden a compensarse en gran medida con el de gasto de los turistas nacionales en el exterior. El número de empleos que genera la actividad turística representan porcentajes bajos en comparación con otros sectores. De esta manera, la capacidad del sector para generar empleos directos no parece ser tan alta y, en cambio, sí parece existir una alta dependencia de los llamados empleos indirectos que no sólo atienden a población visitante sino también a la local.

Los datos indican que aún es válido el argumento de que los centros turísticos no desarrollan fuertes vínculos regionales con sus áreas de influencia inmediata y no han logrado estimular su desarrollo económico. También es notoria la débil relación con otras actividades económicas locales (agricultura, industria manufacturera) que garanticen un verdadero desarrollo regional. La inversión estatal y privada se concentra territorialmente en unos cuantos puntos con lo que el impacto del turismo resulta espacialmente diferenciado. En la actualidad los llamados megaproyectos se destacan por los enormes recursos financieros que se invierten puntualmente en ellos, y por los patrones espaciales concentrados a que dan lugar.

El impacto económico del turismo también registra un efecto diferencial en los diferentes centros turísticos. En algunos de éstos es notoria la pérdida de empleo en actividades turísticas directas e indirectas. Estas reducciones se vuelven significativas si tomamos en cuenta que en el nivel nacional ha aumentado el personal ocupado en periodos recientes. Así, los beneficios económicos del turismo no se distribuyen uniformemente entre todos los centros, e incluso en algunos de ellos existen dificultades económicas para sostener un mismo nivel de ocupación o un mismo número de establecimientos turísticos.

Todo lo anterior apunta a la fragilidad económica de la actividad turística, que se vincula fundamentalmente al comportamiento de la economía internacional que afecta otros sectores económicos no turísticos, el gasto de turistas nacionales en el exterior, las transacciones fronterizas así como el monto de la inversión privada en los destinos turísticos. Pero además aminora el efecto positivo que se espera del fuerte impulso económico que reciben algunos centros económicos, y el "éxito" que han tenido algunos de estos destinos turísticos, lo que repercute en la creación de empleos indirectos y en la pérdida de empleos turísticos directos.

Ciertamente los centros turísticos de Ixtapa-Zihuatanejo y de Cancún representan opciones muy importantes en términos de oportunidades económicas, por el número de empleos que se han creado y que de otra manera seguramente no hubieran existido. También es cierto que a través de estos empleos se produce una cierta difusión regional de beneficios eco-

nómicos, una muestra de ello es el importante porcentaje de los envíos monetarios con los que la población ocupada apoya a miembros de su familia que no viven en el centro turístico. Sin embargo, el número de empleos que crea la actividad turística es tan importante como la calidad de tales ocupaciones. Una gran mayoría de éstos en la actividad hotelera son de muy baja calificación. En efecto, en Ixtapa-Zihuatanejo 50% o más de la población entrevistada y 42% en Cancún, obtiene menos de dos salarios mínimos mensuales. En este punto, cabe señalar que en esta última, el porcentaje de población que recibe salarios medios y altos, es mayor que en la primera.

El personal ocupado presenta un alto grado de movilidad laboral en la actividad hotelera motivada probablemente por las bajas remuneraciones y por el deseo de obtener una mayor experiencia para optar por mejores remuneraciones. Paralelamente, la variación estacional del empleo implica un alto grado de inseguridad laboral. Este aspecto muestra al sector turístico como promotor de empleos no permanentes durante temporadas de alta ocupación hotelera que en gran medida desaparecen en las temporadas bajas. Durante aproximadamente seis meses el empleo hotelero disminuye hasta 40%, sobre todo en los hoteles de las categorías más bajas. En este caso también los porcentajes de ocupación hotelera se mantienen mucho más altos en Cancún, en los hoteles de las más altas categorías, que en Ixtapa-Zihuatanejo.

Es preocupante que el nivel de ocupación hotelera, no sólo tenga fuertes variaciones durante el año sino que además nunca alcance 100% (a excepción de algunos hoteles en Cancún), lo cual parece constituir un indicador de una sobreoferta hotelera e infraestructura turística en general.

Un indicador de la falta de posibilidades para que los trabajadores mejoren su condición laboral y por lo tanto sus ingresos es el hecho de que un porcentaje importante de la población empleada en la actividad hotelera, 42% en Ixtapa-Zihuatanejo y 30% en Cancún, no haya recibido algún tipo de capacitación laboral.

Al considerar la totalidad del ingreso familiar para la población directamente empleada en la actividad hotelera, se advierte una mejoría económica muy importante comparada con el ingreso de los empleados de manera individual. Este pun-

to pone de manifiesto lo relevante que resulta en un contexto de crisis económica y de bajos niveles salariales una estrategia familiar donde casi cada miembro debe tener una ocupación remunerada para lograr la supervivencia, pero también las oportunidades de trabajo que ofrecen estos centros en su fase de crecimiento urbano.

El problema habitacional para la población ocupada en el turismo resulta uno de los aspectos más críticos de sus condiciones de vida. Ante todo, hay que señalar que los complejos hoteleros realizan inversiones limitadas en vivienda para sus empleados que sólo benefician a un porcentaje muy reducido, 8% en Ixtapa-Zihuatanejo y 17% en Cancún, especialmente a sus empleados en niveles superiores. En Ixtapa-Zihuatanejo 17% de los entrevistados han tenido que resolver su problema habitacional por medio de acciones fuera del mercado formal. La población manifiesta una inseguridad habitacional relativa pues renta o habita una vivienda prestada en un alto porcentaje: 40% en Ixtapa-Zihuatanejo y 57% en Cancún.

Las ciudades turísticas registran una inestabilidad económica que se ve reflejada, entre otros aspectos, en altos niveles de subocupación y desempleo. Estos niveles muestran ser mayores a los promedios nacionales y a las proporciones que se presentan en otras ciudades como las industriales. Esta inestabilidad económica afecta mayormente a aquellos sectores económicos en los que se ubican los empleos turísticos indirectos, como es el caso de los servicios personales y de mantenimiento, la actividad comercial y el ramo de restaurantes. Especialmente en estos dos últimos, se presenta un alto índice de apertura-cierre de establecimientos, y la mayoría de los existentes contratan a un número muy reducido de empleados, con lo que parecen funcionar como unidades económicas que absorben mano de obra barata en condiciones de inseguridad, eventuales y sin calificación.

En fin, contrariamente a las expectativas, puede decirse que la actividad turística no parece resolver el objetivo social de mejorar sensiblemente las condiciones de vida de la población trabajadora de estos centros urbanos convertidos pomposamente en megaproyectos o polos turísticos nacionales.

TERCERA PARTE

SEMEJANZAS Y DIFERENCIAS INTERURBANAS. CONCLUSIONES

Las ciudades analizadas y, quizá otras localidades de tamaño intermedio, comparten algunos aspectos que hemos señalado para cada par y que ahora queremos resaltar. Como se señaló al principio de este trabajo, las seis ciudades que se seleccionaron presentan índices de una trayectoria "exitosa reciente", es decir, en los últimos veinte años (1970-1990) estos centros urbanos han registrado una alta tasa de crecimiento demográfico, lo cual, si bien no necesariamente es un indicador absoluto de desarrollo urbano, puede, combinado con otros, tener ese carácter. Además, estas ciudades experimentaron un trato de cierta manera preferencial en cuanto al monto de inversión pública federal que recibieron, sobre todo en la segunda mitad de los años ochenta, en los sectores económicos en que se especializan; es decir, Tapachula y Los Mochis en agricultura; Mexicali y Aguascalientes en la industria; y Cancún e Ixtapa-Zihuatanejo en turismo. De esta manera se trata de centros urbanos con indicadores sociales y económicos positivos, que de antemano les significan ventajas comparativas para su desarrollo, al menos en los sectores señalados. Lo anterior no garantiza que localmente estas ciudades compartan atributos, por lo que también resaltaremos las diferencias en varios de los aspectos evaluados en el presente estudio.

a) Semejanzas

En primer lugar, es importante destacar la presencia de *factores comunes de desarrollo* en los seis centros urbanos. Consideramos que en el estudio se identifican cuatro factores como los de mayor peso en dichas ciudades, aunque con más o menos im-

portancia en cada una de ellas: 1) localización geográfica; 2) presencia de recursos naturales y un sitio favorable; 3) el factor internacional y 4) la función administrativa que desempeñan.

1) En cuanto a *la localización*, existen dos atributos que les resultan ventajosos: su posición nodal y su ubicación regional; la posición nodal es relevante para Aguascalientes que está localizada en la región centro-norte del país con un fácil acceso desde zonas más pobladas del territorio, además de que se ubica a lo largo de uno de los ejes de comunicación más importantes con Estados Unidos; en menor medida, Los Mochis aprovecha su comunicación directa con asentamientos medianos y pequeños a lo largo de la llanura costera de la región noroeste. La ubicación regional otorga ventajas comparativas a ciertos sectores económicos, como el industrial en el caso de Mexicali, pues su ubicación fronteriza favoreció la llegada de inversión externa en plantas maquiladoras (no sólo de Estados Unidos y Canadá) a esta ciudad; o en el caso de Cancún cuya localización caribeña le permite captar turismo de Estados Unidos y de Centro y Sudamérica.

2) *Un sitio favorable y la presencia de recursos naturales* parecen haber determinado en gran medida el desarrollo de ciudades como Los Mochis, Tapachula, Cancún e Ixtapa-Zihuatanejo. En el caso de las dos primeras, se ubican en una llanura costera, con suelos de buena calidad y un clima tropical con suficiente humedad; estas condiciones favorecieron el cultivo tanto de hortalizas, como de productos tropicales tales como el café y el banano. Para el caso de las ciudades turísticas, la sola presencia de una bahía, de playas de poca profundidad y de paisajes atractivos constituyen en sí mismos recursos naturales. Pero es fundamental señalar que en los cuatro casos la inversión del Estado con miras a explotar sus recursos fue crucial para el posterior desarrollo de estas ciudades: los distritos de riego cercanos a Los Mochis y Tapachula empezaron a recibir fuertes inversiones en infraestructura y obras para riego desde los años cuarenta; desde entonces y con altibajos se constituyeron en los principales centros de importantes regiones agrícolas en el nivel nacional. Cancún e Ixtapa-Zihuatanejo fueron ciudades prácticamente creadas a principios de

los años setenta, cuando dio inicio una política de centros turísticos prioritarios.

3) *Los vínculos con el mercado internacional* parecen desempeñar una gran influencia en el desarrollo de las seis ciudades, si bien en ciertos casos se trata de un vínculo reciente, mientras que en otros éste se ha mantenido por varias décadas. Desde las primeras grandes obras de irrigación, Los Mochis y Tapachula iniciaron su vínculo externo a partir de una agricultura especulativa, en el primer caso con caña de azúcar y hortalizas para el mercado de Estados Unidos y, en el segundo, con cultivos tropicales de exportación como café y plátano; Cancún e Ixtapa-Zihuatanejo están orientadas a la obtención de divisas a través del turismo extranjero y, por lo tanto, son centros cuya economía está sujeta a las variaciones estacionales de dicha demanda; Mexicali en su calidad de ciudad fronteriza más que Aguascalientes, ha desarrollado recientemente una planta industrial con estrechas relaciones a un mercado internacional como en el caso de las plantas maquiladoras y las filiales de corporaciones multinacionales, aunque ambas cuentan con actividad industrial tradicional desde muchos años atrás y en las dos sus empresarios ven con optimismo la apertura comercial y la globalización.

4) Finalmente, cabe destacar el *papel político-administrativo* de las ciudades de Mexicali y Aguascalientes que seguramente ha contribuido bastante a su desarrollo. Ambos centros urbanos son capitales estatales y esto ha influido ampliamente para consolidar su oferta de infraestructura física y social. Sobre todo en el caso de Aguascalientes, se trata de la ciudad más importante de su estado, además de haberse constituido en un centro de importancia nacional debido a la presencia de actividades terciarias de carácter federal (INEGI); no así Mexicali que a pesar de ser la capital de Baja California es de hecho sólo la segunda ciudad más grande de la entidad.

b) Divergencias

Junto con los factores comunes de desarrollo hay que destacar como segundo punto que en todos los casos se dan las mismas ventajas absolutas, es decir, también existen *diferencias en las con-*

diciones de desarrollo de las ciudades y de los sectores económicos asociados a ellas.

La disparidad en los niveles de desarrollo de sus contextos regionales es una primera diferencia que salta a la vista, siendo el caso más claro el de las regiones agrícolas. Los Mochis, por ejemplo, se sitúa en la región norte de Sinaloa, un estado con altos niveles de desarrollo, con una tradición de altos montos de inversión pública, y cercana a otros distritos de riego de alta productividad; no así Tapachula, que se localiza en uno de los estados más pobres del país, con fuertes carencias en términos de infraestructura y rodeada de zonas de las más rezagadas del país. De esta manera, el ámbito regional ofrece condiciones más (Los Mochis) o menos (Tapachula) favorables al desarrollo urbano (mercado interno, ventajas comparativas con actividades económicas similares, vías de comunicación, procesos de transformación, etc. En segundo término, hay claras diferencias en la estructura de los sectores económicos comunes a cada par de ciudades: en el *sector industrial*, por ejemplo, se observó que en Mexicali el subsector metal-mecánico es el más importante según el número de personas ocupadas y en el que predominan los establecimientos grandes y medianos, mientras que en el subsector textil predominan establecimientos pequeños; por el contrario, en Aguascalientes el textil es el subsector principal, y en él participan tanto establecimientos grandes como pequeños; adicionalmente, se puede señalar que en Mexicali 44% de las empresas entrevistadas exportan, mientras que en Aguascalientes sólo lo hace 8%. En el *sector agropecuario*, Los Mochis destaca por ser el centro del cultivo de la caña de azúcar (aunque actualmente enfrenta una disminución en la superficie cultivable) y de las hortalizas donde sobresale la producción de jitomate, en su mayoría destinada a la exportación; además, la ciudad mantiene vínculos muy estrechos con otras ciudades tales como Culiacán o Ciudad Obregón; en cambio Tapachula es el centro de comercialización de dos cultivos diferentes, el café y el banano cuya producción igualmente se orienta al mercado externo pero carece de relaciones funcionales intensas con otras ciudades importantes como sería Tuxtla Gutiérrez, la capital estatal.

En el caso del *sector turismo*, Cancún presenta una oferta de hospedaje casi cuatro veces mayor que la de Ixtapa-Zihuatá-

nejo, a pesar de que el impulso al sector turismo se inició a principios de los años setenta en ambas ciudades. De esta manera, el sector turístico de Cancún es más complejo, está más segmentado, e incluso el porcentaje de población con salarios más altos es mayor; pero ambos centros urbanos están sujetos a una marcada estacionalidad de la ocupación hotelera.

En pocas palabras, las implicaciones de las diferencias interregionales e intersectoriales entre ciudades especializadas en el mismo sector económico deben tomarse en cuenta; estas diferencias, por tanto, determinan en cada ciudad a qué subsector económico debe privilegiarse, y sectorialmente a qué centro urbano es necesario apoyar.

c) *Costos sociales*

Es posible reconocer una serie de aspectos negativos que bien se podrían denominar *costos sociales y(o) condiciones desfavorables* del desarrollo urbano de estas ciudades.

En primer término, es debatible si la amplia vinculación al mercado externo es, o no, una condición favorable. La alta variabilidad de los precios internacionales para los productos agrícolas, o del mercado externo para la exportación de productos manufacturados, o la alta estacionalidad del turismo extranjero, convierte a las economías urbanas como las estudiadas, en altamente vulnerables frente al contexto internacional. Evidentemente que bajo condiciones favorables pueden ser muy exitosas; pero, desde un punto de vista cíclico o de fragilidad económica, la especialización y dependencia económica de estas ciudades hacia un solo bien o servicio puede crear situaciones desfavorables; dicho de otra manera, será aconsejable apoyar el desarrollo de otras actividades económicas, además del sector dominante, para lograr una economía urbana más sana, diversificada y probablemente más fuerte o menos susceptible a fluctuaciones exógenas.

En segundo lugar, para algunas de estas ciudades es muy clara la débil vinculación urbano-regional. Quizá el caso de las ciudades turísticas es el más claro, pues estos centros no han logrado estimular la producción agropecuaria a gran escala en sus áreas de influencia, y el abastecimiento de productos alimenticios les llega de regiones distantes y en este sentido son

altamente dependientes. En el caso de Mexicali también se observa que sólo 30% o poco más de los insumos que usan las empresas proviene de la misma entidad, lo que hace pensar desde esta perspectiva que no hay un efecto multiplicador regional de importancia.

En tercer término, la falta de recursos financieros del gobierno local y la enorme dependencia que tienen los ayuntamientos de las participaciones federales, es una condición desfavorable que se puede generalizar a todas las ciudades medias del país y que en los centros urbanos aquí analizados se comprobó una vez más. Con un crecimiento demográfico elevado, la demanda de infraestructura básica (agua, drenaje, pavimentación, vivienda, educación, etc.) crece aceleradamente, mientras que los recursos financieros municipales se mantienen reducidos. En ciudades como Mexicali y Aguascalientes, la captación hacendaria durante los años ochenta no aumentó en términos reales. Este hecho claramente impone límites a la promoción de nuevas inversiones, o al estímulo de una posición estratégica en una fase de internacionalización de la economía.

En cuarto lugar, el desarrollo urbano ha provocado un costo social que se refleja en las condiciones de vida de diversos grupos sociales relacionados con los sectores económicos analizados, que de por sí son malas y(o) tienden a deteriorarse. En este sentido, la evidencia mostró que hay dos problemas estrechamente relacionados: la desigualdad social y una situación de pobreza o escasos recursos económicos. En cuanto al primer problema, son notables las diferencias que se encontraron entre los grupos sociales, como por ejemplo, entre los propietarios de las plantaciones o de grandes extensiones de tierra en Tapachula y Los Mochis frente a los pequeños agricultores, los ejidatarios y, peor aún, la mano de obra estacional y migrante que llega a laborar en tareas agrícolas. Una brecha social similar se puede señalar en las ciudades turísticas entre los estratos sociales directivos y calificados, frente a las ocupaciones temporales y(o) de baja calificación. En cuanto al problema de la pobreza, varias dimensiones de esta última pudieron ser observadas. En las regiones agrícolas existe un numeroso sector de trabajadores agrícolas que carecen de tierra y cuya subsistencia depende del trabajo estacional; tanto en las ciudades industriales como turísticas es evidente la falta de capacitación y

de calificación que han tenido y que actualmente presentan los trabajadores de bajo nivel en los respectivos sectores económicos. Asimismo, en el sector turismo fueron particularmente claros los bajos niveles salariales y la inseguridad del ingreso en las ocupaciones de baja calificación, así como la presencia de vastos sectores sociales en condiciones de subempleo; adicionalmente, en este mismo sector, entre las carencias más notables de los empleados entrevistados está el de la vivienda, que como satisfactor básico consume una elevada proporción del salario de los grupos más desprotegidos.

d) *Conclusiones*

Como punto final, esta evaluación directa y a escala local demostró que los planteamientos generales de la política urbana no han sido lo suficientemente *selectivos, integrales y(o) explícitos* en cuanto a los mecanismos de impulso o de fortalecimiento a la ciudad o al sector económico de referencia. Dichas estrategias han puesto poca atención a los factores de desarrollo particulares de cada región que causan o contribuyen al crecimiento demográfico y al desarrollo económico. En este sentido, las políticas tienen que ser selectivas en términos regionales y sectoriales, lo cual no se refleja aún en la política. Por otra parte, el impulso a un sector productivo, desde el punto de vista de la eficiencia económica, trae como consecuencia impactos negativos de tipo social, ambiental, etc., por lo que el fortalecimiento del sector económico debe acompañarse de acciones paralelas en las áreas del bienestar social, del medio ambiente, entre otras. De esta manera, la política urbana puede tener un carácter integral, y no llegar a una situación donde haya avances en unas áreas, pero claros retrocesos en otras. Como último punto, cabe resaltar que en esta fase de la política urbana nacional existe una falta de especificidad en los mecanismos concretos para lograr el fortalecimiento de los centros urbanos prioritarios. Algunos fueron fácilmente identificables en nuestro estudio, como el apoyo crediticio agrícola e industrial, que por cierto resultó muy deficiente; otros, por el contrario, no se llegaron a especificar. Esta situación evidentemente complicó el ejercicio de evaluación de la política urbana que hemos intentado, lo cual, por supuesto, deja sueltos probables cursos de acción para

impulsar un verdadero desarrollo urbano en las ciudades medias del país.

ALGUNAS RECOMENDACIONES

Sería ilusorio pensar que el gobierno central no tenga un papel importante que jugar en el desarrollo de las ciudades medias y sus regiones.¹ De hecho, las administraciones locales² reciben en forma de participaciones y transferencias del gobierno central y del estatal entre 50 y 90% de sus ingresos totales.

Sin embargo, si bien el gobierno federal es la fuente de la mayor parte de los recursos que ingresan a la hacienda municipal, el centro no puede financiar todas las inversiones que los gobiernos locales requieren. En tal sentido, una propuesta de desarrollo espacial desde una perspectiva nacional o incluso estatal, debe ser ubicada en aquella discusión que se dio durante las décadas de los años cincuenta y sesenta entre los que propugnaban por una estrategia selectiva de inversión y los que argumentaban en favor de un desarrollo indiscriminado que atendiera todos los sectores y todos los lugares.³

El argumento en favor del crecimiento no equilibrado, constituye para algunos importantes economistas (como Hirschman, 1958; Myrdal, 1957; Perroux, 1964, entre otros) la manera más efectiva de promover un desarrollo sostenido que cumpla con objetivos de eficiencia y además alcance una amplia difusión en términos sociales. El interés de este argumento va en el sen-

¹ Aunque fuese sólo porque las estrategias de control del crecimiento metropolitano, de apoyo a ciudades intermedias o de desarrollo rural sean complementarias y deban ser coordinadas. A este respecto véase Richardson (1984).

² En nuestro país cuando la ciudad no ha rebasado en su expansión física, los límites político-administrativos municipales, el gobierno de la ciudad es el gobierno municipal. Cuando se trata de zonas metropolitanas no existe un gobierno urbano propiamente integrado y cada asentamiento depende de la jurisdicción que sobre el área tiene el gobierno municipal respectivo.

³ Como señalaba Hansen (s.f.), existe una similitud entre lo que recientemente se ha escrito sobre "desarrollo regional integrado" y las tesis del crecimiento equilibrado.

tido de que facilita una selectividad o discriminación sectorial tanto como una regional.

Hansen (1965), siguiendo a Hirschman, señalaba la necesidad de distinguir aquellas inversiones orientadas a inducir la actividad productiva directa de las que tenían como finalidad apoyar el desarrollo de recursos humanos a través de la oferta de servicios sociales. Así, una vez que se acepta una política de inversiones que deje de privilegiar a la región o ciudad más desarrollada como condición necesaria para el desarrollo del resto del país, cabe pensar en inversiones en capital económico en aquellas (regiones o ciudades) en las que se quiera elevar la productividad de las actividades agropecuarias y fomentar la creación de industrias de pequeña escala y, por otro lado, inversiones en capital social en donde las necesidades de mejorar los recursos humanos son apremiantes.⁴

En el caso de México ya son varios los gobiernos que han hecho explícito su reconocimiento de la necesidad urgente de orientar las inversiones hacia regiones del territorio nacional así como ciudades fuera de la Región Centro (RC) y de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM).⁵ Frente a estos deseos, los resultados del censo de población de 1980 y ahora los de 1990 permiten concluir que en forma "no deliberada" (Graizbord, Negrete y Ruiz Chiapetto, 1983; Graizbord, 1984) el proceso de urbanización en nuestro país alcanzó un punto de inflexión que indica que el crecimiento de la población urbana se revirtió y privilegió a las ciudades medias y pequeñas. Éstas, en un número considerable (más de 300), concentran ahora una proporción elevada (casi 50%) del total de la población urbana nacional.

En este contexto, los inversionistas, en general, y el capital industrial, en particular, perciben ya con mayor claridad las ventajas económicas locacionales que ofrecen dichas ciudades. Sin embargo, para que una política de desarrollo urbano industrial tenga éxito, tendría que determinar, primero, los criterios prioritarios de asignación y, segundo, la secuencia tempo-

⁴ Véase Hansen (1965) y un análisis empírico para el caso de México siguiendo la tesis de ese autor por Looney y Frederiksen (1981).

⁵ Véase, entre otros, el *Plan Nacional de Desarrollo (1984-1988)*.

ral de las decisiones de inversión de acuerdo con un profundo conocimiento de las características propias de dichas ciudades y sus regiones. No todas, como hemos tratado de mostrar, son iguales y, por tanto, exigen criterios selectivos para su desarrollo. Además, en la actualidad tanto la distribución de recursos como los factores de la producción (capital y trabajo) ya no responden necesariamente a patrones de comportamiento espacial tendiente a la concentración. Estamos frente a una compleja red de sistemas urbanos (nacional y regionales, más o menos integrados e interdependientes formados por localidades de diversos tamaños que cumplen funciones diferentes y muestran una relativa especialización, lo cual las hace especialmente sensibles a determinadas inversiones económicas o sociales "focalizadas" y, por tanto, de carácter discriminatorio.

Utilizando la tipología regional propuesta hace tiempo por Hansen⁶ podría llegarse a una clasificación cruzada de regiones a base de su relativa integración funcional y con presencia de ciudades por función y(o) tamaño, que sirviera de base para una estrategia discriminatoria y selectiva en la aplicación de políticas y programas de inversión para el desarrollo urbano. En el caso de las ciudades que analizamos (Aguascalientes y Los Mochis), unas se ubican en "regiones urbanas intermedias" considerablemente pobladas y otras forman parte de sistemas urbano-regionales relativamente autónomos de la metrópolis nacional (Mexicali, Tapachula, Ixtapa-Zihuatanejo y Cancún). ¿Cuál es, pues, la diferencia entre una y otra? ¿Y entre éstas y la gran metrópolis nacional? ¿Qué estrategias deben seguirse en cada una de las mencionadas ciudades y sus regiones?

La región metropolitana de la ciudad de México representa y ofrece todavía ventajas relativas tanto en accesibilidad como en jerarquía. Ha sido tradicionalmente el lugar más atractivo para vivir. En el contexto de una estrategia de descentralización, privilegiarla con inversiones masivas y subsidios implica-

⁶ Hansen (*s.f.*), propone tres tipos de regiones: 1) *Regiones metropolitanas*, 2) *Regiones urbanas intermedias*; 3) *Regiones rurales intermedias*. Bourne (1975) propone una clasificación funcional referida a escalas geográficas que pudiera cruzarse con ésta de Hansen. Véase Graizbord (1985a) para una propuesta operativa.

ría un contrasentido. De hecho, corre el argumento de que cualquier intervención en ella resulta "más costosa", simplemente por la escala de las inversiones que de todas formas no representa una solución al problema global de la ciudad o de sus habitantes. La metrópolis nacional ofrece, además, mejores y más amplios servicios. Mejorarlos sustantiva o incluso marginalmente acrecentaría sus ventajas relativas respecto del resto de ciudades. Ello afectaría las percepciones de los empresarios y de los trabajadores migrantes potenciales, que se ha visto ya prefieren ciudades medias para invertir y vivir en ellas.

Se reconoce (Netzer, 1978), a pesar de lo anterior, la necesidad de llevar a cabo inversiones que respondan al crecimiento metropolitano o simplemente mantengan los sistemas y permitan la reposición del equipo y, si es posible, mejoren los niveles de servicios existentes y abatan los déficits cualitativos en equipamiento y vivienda. En síntesis, las prioridades en la región metropolitana y probablemente en las principales ciudades secundarias serían tales como mejorar los mecanismos de recaudación, utilizar eficientemente el ingreso público, lograr mayor efectividad de los programas por implementarse y cubrir los déficits en equipo. Para ello sería necesario según recomienda Netzer (1978): *i*) racionalizar las funciones administrativas; *ii*) implementar innovaciones en la administración de los servicios y, *iii*) establecer mecanismos de participación que permitieran identificar problemas prioritarios por grupos sociales y áreas específicas.

Por supuesto, lo anterior no debe ser exclusivo de las grandes metrópolis; sin embargo, la preocupación principal en las ciudades medias no es necesariamente administrativa. Tiene que ver más bien con la ampliación de la base económica y, en este sentido, con la posibilidad de mejorar la capacidad local de generar economías externas para así atraer actividades diversas y capital en general. Pero ¿cómo crear ventajas y aumentar los factores de atracción para romper la inercia concentradora que aún persiste?

Las empresas agrícolas, manufactureras y turísticas, según su tamaño, especificidad, grado y tipo de integración, origen del capital, etc. tienen más o menos capacidad de adaptarse a diferentes situaciones, pero buscan siempre aprovechar las economías de urbanización y de localización que ofrecen las ciuda-

des más grandes o las ventajas absolutas de ubicación geográfica. Desde el punto de vista de una estrategia de desarrollo urbano-industrial local es importante considerar las posibilidades que tienen algunas empresas de aumentar su eficiencia o productividad y de sustituir con ese propósito un factor de producción por otro, por ejemplo: capital por trabajo o viceversa (Diamond y Spence, 1983). De acuerdo con sus atributos éstas podrán responder positiva o negativamente a cambios endógenos (insumos y uso de tecnología), pero también a cambios exógenos (demanda local o regional de sus productos o servicios). Así, cualquier cambio positivo (o negativo) en las características socio-económicas de los consumidores locales o regionales producirá una reacción en la empresa local que llevará a aumentar (o reducir) su productividad, pero también facilitará la entrada de empresas similares adicionales. Lo primero aumentará el desempleo; lo segundo lo reducirá. En todo caso, la diversidad y las desigualdades regionales e interurbanas en los niveles de desempleo, subempleo, estructura y edad media de la población y tasas específicas de participación de las mujeres en la fuerza laboral constituyen, paradójicamente, una oferta elástica de mano de obra para las empresas que buscan una relocalización no metropolitana, lo cual constituye un factor local de atracción.

En el caso particular de las ciudades industriales, su dinámica se ve complementada por algunos cambios tecnológicos que han tenido impactos globales. Se señala en la literatura la "robotización" y "rutinización" de los procesos de producción, lo que permite a las grandes empresas fragmentar organizativamente y separar geográficamente sus actividades (Vernon, 1966; Norton y Rees, 1979; Hoare, 1983). De esta suerte se ha experimentado en la última década una refuncionalización regional y una filtración en la jerarquía urbana (de las metrópolis a las localidades medias y pequeñas) de ciertas actividades en el proceso de producción que responden a los cambios indicados (Massey y Allen, 1988). En este sentido se insiste en que las localidades medias y pequeñas ofrecen probablemente algunas ventajas comparativas importantes respecto de las metrópolis para localizar algunos procesos productivos.

Se señalan, además, otras razones de tipo geográfico más que sectorial que afectan las decisiones locacionales del capital

en las ciudades medias. La ampliación de la red interestatal e internacional de comunicaciones y transportes, por ejemplo, si bien ha permitido una mayor concentración de actividades en las grandes metrópolis, al facilitar el abastecimiento de insumos así como la distribución de productos al resto del país y no menos la movilidad y accesibilidad de la población, ha contribuido al mismo tiempo al crecimiento de las ciudades intermedias facilitando la localización de todo tipo de actividades económicas en ellas y modificando su relativa presencia en los mercados metropolitanos, regionales y mundiales. Esto ha permitido al capital localizarse a mayores distancias del mercado de consumo metropolitano que ha sido y es aún el más importante en el plano nacional.

Asimismo, la existencia de economías urbanas cada vez más numerosas en las que la población alcanza de 100 a 250 000 habitantes ofrece posibilidades atractivas de localización para aquellas industrias (actividades económicas en general) que por su tamaño o el tipo de su producto están orientadas a mercados regionales o locales.

Otros medios de comunicación, especialmente el transporte aéreo y los modernos sistemas de telecomunicaciones también han permitido "acercar" relativamente las localidades y regiones que cuentan con tales servicios a la metrópolis nacional que es, entre otras cosas, la sede de las organizaciones económicas, políticas y sociales más importantes y donde se concentran oficinas y servicios gubernamentales de todo tipo.

Sin duda que el mercado de consumo constituye el factor más importante en la decisión locacional de las empresas. Así, la ausencia de un mercado de consumo de buen tamaño afecta o limita la industrialización no metropolitana. Puede esperarse, por tanto, que las empresas localizadas en regiones periféricas y ciudades medias o pequeñas sean básicamente exportadoras de sus productos o servicios. De ahí la importancia de afectar, modificar y reforzar la base económica de estas ciudades. La tendencia observada recientemente de un notable crecimiento de las ciudades intermedias del rango de 500 000 habitantes se debe precisamente a que éstas resultan ser importantes mercados de consumo para las empresas que requieren de un umbral considerable de consumidores para hacer rentable su producción.

Independiente de su tamaño, el crecimiento mismo de las ciudades secundarias puede cambiar a su favor el comportamiento locacional del capital y el trabajo, lo que a su vez afectará también la tasa de crecimiento demográfico de aquellas localidades pequeñas que pertenecen a sus regiones tributarias o que funcionalmente integran los sistemas urbano-regionales que dependen de las primeras.

En síntesis, puede decirse que las ciudades intermedias en regiones no metropolitanas se ven afectadas en su crecimiento por cambios en el comportamiento espacial del capital y de la fuerza de trabajo que percibe en forma distinta los factores de localización tradicionales. Estos cambios han afectado igualmente las condiciones que influyen en las decisiones locacionales y que contribuyen a modificar la estructura y el tejido urbano de estas ciudades.

La acción gubernamental es también un factor igualmente perturbador. El programa de desconcentración de la administración pública federal hacia algunas ciudades intermedias, así como los programas de descentralización y apoyo a la industria mediana, pequeña y micro o bien la inversión en desarrollo agrícola no menos que la política de desarrollo y creación de polos turísticos o bien el reforzamiento de los servicios en apoyo a la consolidación y creación de los que podrían llamarse —según la teoría— lugares centrales en la mayoría de ciudades medias principalmente las capitales estatales, han producido en el nivel local beneficios pero también costos. Implican, todos ellos, una oferta de empleo y una concomitante transferencia de trabajadores y sus familias a regiones periféricas y ciudades medias. El influjo de dichas unidades familiares produce, junto con la oferta de empleo, un incremento positivo en el ingreso agregado que estimula, entre otros, la demanda de vivienda, de servicios públicos, de bienes y servicios de todo tipo y, sin duda, incrementa los rezagos en esos rubros y afecta la convivencia y la cultura urbana locales.⁷ Es de tomarse en

⁷ El caso de Aguascalientes es significativo a este respecto al haberse localizado allí la sede nacional del Instituto de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) del Gobierno Federal con sus más de 3 000 empleados, la mayoría altamente calificados, y por tanto con niveles de ingreso y escolaridad elevados.

cuenta, por lo tanto, efectos inflacionarios en estas localidades; así, es un hecho en todas que un aumento cuantitativo y cualitativo de la demanda por vivienda elevó tanto el precio y la renta del suelo como los costos de materiales de construcción, con importantes efectos inflacionarios en la economía local, que ha afectado a sus habitantes “nativos”.

En todo caso, la limitada oferta de suelo y el incipiente mercado de vivienda en las ciudades pequeñas y medianas ha constituido precisamente un obstáculo para la localización industrial y la oferta de bienes y servicios en general. De hecho, la existencia o “creación” de reservas territoriales para las actividades económicas, en general, resultan importantes aspectos a considerar por parte de los gobiernos locales que han querido incorporarse al crecimiento no metropolitano. Una respuesta ha sido la creación de parques industriales ya sea públicos o privados, zonas turísticas y recreativas, etc.; sin embargo, es conocido que la existencia por sí sola de éstos, no siempre asegura la presencia de actividad industrial o turística pero, por otro lado, la ausencia de ellos excluye a la localidad de la competencia por atraer inversionistas y trabajadores. Su costo directo e indirecto parece rebasar las capacidades de los erarios públicos locales e implica la búsqueda de fuentes privadas y(o) externas de financiamiento.

Desarrollar ventajas (economías de urbanización) locales constituye pues un importante objetivo público para mejorar el destino de las localidades medias. Pero requiere de un fuerte impulso a la capacidad financiera local (pública y privada) y a la formación o consolidación de un equipo de administradores y planificadores locales que puedan responder y gestionar las complejas responsabilidades vinculadas con el mejoramiento de la calidad de vida y más y mejores servicios públicos urbanos.

De lo anterior se desprenden tres conclusiones válidas para normar las políticas y acciones que se canalicen hacia las seis ciudades y quizá, a todos los centros urbanos secundarios de tamaño medio; primero, es necesario separar aquellos factores

Estos atributos han generado presiones en los servicios públicos municipales y las conocidas reacciones y manifestaciones sociales, culturales o cívicas antagónicas a los recién llegados, si bien han elevado la base fiscal local.

o macroprocesos que se refieren a la escala regional en los que intervienen agentes sociales con intereses nacionales; de los que se refieren a procesos en los que intervienen agentes e intereses locales; segundo, es importante construir un sistema de información por localidad que permite apoyar las decisiones locacionales del capital así como ampliar la perspectiva de las unidades de gestión locales, pero que ayude también a las decisiones estatales y de los sectores federales y, tercero, hay que tomar en cuenta que las condiciones locales no son estables y menos definitivas y pueden verse modificadas positiva o negativamente en forma endógena por acciones deliberadas de cambio, pero también por efecto de cambios no necesariamente deliberados que se experimentan en los macroprocesos económicos y demográficos nacionales e internacionales.⁸

El tamaño de la ciudad, como señalaban hace tiempo los economistas urbanos,⁹ parece ser la clave del éxito. Así, las de mayor tamaño y más diversificadas, con una administración pública más apta y preparada para la gestión, mayores atractivos ambientales, físicos y culturales, etc., ofrecen apreciables ventajas para atraer actividades económicas a la población y aprovechar los efectos multiplicadores que se derivan de éstas, así como soportar mejor las presiones fiscales y financieras de la expansión económica y social que produce el crecimiento demográfico.

El crecimiento económico, es decir, la incorporación de capital adicional a una economía local, puede traer empleo, prosperidad y bienestar en el área así como inducir el crecimiento de la población del lugar, pero los beneficios no se distribuyen necesariamente de manera equitativa ni se obtienen automáticamente y no son aplicables a todos los casos. Esto se explica en parte porque algunas ciudades son más vulnerables a los cambios en otros niveles como el estatal y el nacional, debido a su particular base económica, a la tradición cultural y la

⁸ Es innegable que el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá producirá importantes cambios en el comportamiento espacial de los factores de la producción. Hacia dónde y con qué resultados es aún difícil de prever. El tiempo dirá también si lo nacional prevalecerá sobre lo externo.

⁹ Recuérdese el famoso *urban size ratchet* de Thompson (1968).

estructura social de la comunidad, pero también depende del tipo de actividad (capital) que pretende entrar a la economía local.

Desde el punto de vista del sector público y de las políticas urbanas los beneficios que se obtienen de atraer plantas económicas para elevar el ingreso del erario público local constituyen sólo parte de lo que habría que considerar. Lo más probable es que los efectos de una ampliación de la actividad económica local se produzcan en el crecimiento y composición de la población,¹⁰ y que tal aumento en el número de habitantes genere un mayor ingreso agregado y, por tanto, un incremento en el ingreso fiscal y en el gasto público.

Lo anterior justificará ampliar los instrumentos de política y reforzar la capacidad de gestión de las administraciones locales para iniciar un proceso de crecimiento autosostenido de la base económica local de las ciudades. En fin, la capacidad de gestión de los gobiernos locales así como las iniciativas de los agentes sociales locales explicarán, seguramente, la forma en que serán aprovechadas las oportunidades de crecimiento y las ventajas de la nueva fase descentralizadora del proceso de urbanización, de la apertura comercial y de la globalización en el caso no sólo de las ciudades industriales, agrícolas, o turísticas sino en el de todas las ciudades medias del país.

¹⁰ Véase Sumer *et al.* (1978). En una comparación de la calidad de la fuerza de trabajo y las características de la producción en ciudades de diferente tamaño en Brasil, Henderson, 1982, señalaba que si bien la distribución por tamaño de áreas urbanas en este país es muy similar a la de Estados Unidos, la composición demográfica e industrial de las áreas grandes y pequeñas en el primero difería de sus contrapartes en un país desarrollado como es el segundo. En particular, el nivel educativo por tamaño de ciudad en Brasil va incrementándose conforme aumenta el tamaño del área urbana, aun cuando el equipamiento educativo básico no presenta sesgos en favor de las áreas urbanas más grandes. Por el contrario, en Estados Unidos no existe tal relación entre tamaño de área urbana y el nivel educativo de la población y la fuerza de trabajo en particular. En síntesis, el caso brasileño muestra una fuerte preferencia de los individuos más educados por vivir en ciudades mayores y en ellas encontramos las instituciones de educación superior y técnicas, y esta comparación está altamente correlacionada con los tipos de industria o sectores que se concentran en ellas *versus* los que se localizan en las áreas urbanas pequeñas y que no requieren de mano de obra calificada con niveles elevados de educación.

BIBLIOGRAFÍA

- AARFS (1992), *Estudio del Valle del Fuerte y de la AARFS*, Los Mochis, Asociación de Agricultores del Río Fuerte, Sinaloa.
- Aguilar, A. G. (1991), "La política urbano-regional en México, 1978-1990. La ausencia de bases conceptuales más rigurosas", *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 6, núm. 2, El Colegio de México.
- _____ (1992), "Dispersión del proceso urbano", *Ciudades*, núm. 12, Puebla, Red Nacional de Investigación Urbana, pp. 24-30.
- _____ y B. Graizbord (1992), "Las ciudades medias y la política urbano-regional. Experiencias recientes en México", *Investigaciones Geográficas* (número especial), Boletín del Instituto de Geografía, UNAM, pp. 145-167.
- _____ , B. Graizbord y A. Sánchez-Crispín (1992), "Inversión pública en las ciudades intermedias de México. Una evaluación de los patrones de asignación", *Investigaciones Geográficas*, pp. 189-214.
- _____ , B. Graizbord y A. Sánchez Crispín (1996), *Las ciudades intermedias y el desarrollo regional en México*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, Colección Regiones.
- _____ y A. Sánchez-Crispín (1992), "La inversión pública federal y el CUD en la promoción urbano-regional, 1983-1988. ¿Concentración o dispersión?", *México: planeación urbana, procesos políticos y realidad*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, pp. 59-86.
- Aguilar, J. (1989, 1990, 1991) *Primer, segundo y tercer informes de gobierno*, Tapachula, Presidencia Municipal de Tapachula.
- Aguilar, I. (1990), "An evaluation of industrial states in Mexico, 1970-1986", *Progress in Planning* 34, pp. 149-178.
- _____ (1991), "Descentralización industrial y desarrollo regional en México, 1970-1990", *Investigaciones Geográficas* (número especial), Boletín del Instituto de Geografía, UNAM, pp. 101-143.
- Alonso, W. (1971), "The economics of urban size", *Papers Regional Science Association*, núm. 26, pp. 67-83.
- _____ (1980), "Five Bell-Shapes in Development", *Papers Regional Science Association*, núm. 45, pp. 5-16.

- Arce, J. *et al.* (1989), "Un balance preliminar de las políticas agrícolas y agrarias en Sinaloa", *Temas Económicos*, Revista del Centro de Investigaciones Económicas de la Escuela de Economía, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa, pp. 77-145.
- Arroyo, G. *et al.* (1981), "Transnational Corporations and Agriculture in Latin America", *Latin America Research Unite Studies*, vol. IV, núm. 2, diciembre, Toronto, York University, pp. 23-67.
- Baéz, M. (1985), "Soconusco: región, plantaciones y soberanía", *La formación histórica de la frontera sur*, México, Cuadernos de la Casa Chata, 124, CIESAS del Sureste.
- _____ (1989), "La frontera sur y el caso del Soconusco", *El redescubrimiento de la frontera sur*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas y Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 197-212.
- Balassa, B. (1971), "La industrialización y el comercio exterior: análisis y proposiciones", en M. Wionczek (comp.), *La sociedad mexicana: presente y futuro*, México, Fondo de Cultura Económica, Lecturas 8.
- Banco de Comercio (1976, 1975), *La economía del estado de Chiapas*, México, Bancomer.
- Bassols, A. *et al.* (1974), *La costa de Chiapas. Un estudio económico regional*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Bell, D. (1973), *The Coming of Post-Industrial Society*, Basic Books.
- _____ (1976), *The Cultural Contradictions of Capitalism*, Basic Books.
- Berry, B. (1961), "City size distributions and economic development", *Economic Development and Cultural Change*, 9, pp. 573-587.
- _____ (1988), "Migration Reversals in Perspective: The Long-wave Evidence", *International Regional Science Review*, 11, pp. 245-251.
- _____ (1991), *Long-wave Rhythms in Economic Development and Political Behaviour*, Johns Hopkins.
- _____ (ed.) (1972), "Urbanization and counterurbanization in the United States", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 451, pp. 12-13.
- _____ (ed.) (1976), *Urbanization and counterurbanization*, Sage.
- Bodenstedt, E. (1992), "Jornaleros agrícolas: resignación y esperanza", *Macrópolis*, núm. 9, México, pp. 14-31.
- Bolio Oses, J. y R. Ramírez Izunza (1988), *Colima. Planificación centralista y crisis local*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Bourne, L. (1975), *Urban Systems: Strategies for Regulation*, Oxford University Press.
- _____ (1992), "Restructuring urban systems: problems of differential growth in peripheral urban systems", en *Investigaciones Geográficas* (número especial), Boletín del Instituto de Geografía, UNAM, pp. 23-28.

- Brewer, H. y R. Moomaw (1985), "A Note Population Size, Industrial Diversification, and Regional Economic Instability", *Urban Studies*, 22, pp. 349-354.
- Burgos, R. (ed.) (1985), *Movimientos sociales en el noroeste de México*, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- CAADES (1987), *Sinaloa, agricultura y desarrollo*. Culiacán, Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa.
- _____ (1991), *Análisis de las exportaciones hortícolas, ciclos 1988-1991*, Culiacán.
- Calva, J. et al (1992), *La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio*, México, Juan Pablos Editor.
- Carrillo, M. y F. Meléndez (comps.) (1985), *Lecturas sobre desarrollo regional mexicano I*, Puebla, El Colegio de Puebla.
- Carton, H. (1990), *Los empresarios agrícolas y el Estado*, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- Castillo, M. y P. Liedo (1990), "El impacto de la agricultura sobre el medio ambiente. Un proyecto de conservación agrícola", *Primer Simposio Internacional: Experiencias de Manejo del Trópico Húmedo*, Tuxtla Gutiérrez, Centro de Investigaciones Ecológicas del Sureste.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Empresarial de Mexicali, A.C., (1988), *Investigación sobre disponibilidad de mano de obra en Mexicali* (Informe de resultados), Mexicali, mimeo.
- Champion, A. (1989), *Counterurbanization: The Changing Pace and Nature of Population Deconcentration*, Arnold.
- Chinitz, B. (1969), "The Effect of Transportation Forms on Regional Economic Growth", en G. Karaska and D. Bramhall (eds.), *Locational Analysis for Manufacturing*, MIT.
- CISE (1990), *Cuántos somos en la zona norte, descripción estadística*, Los Mochis, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- _____ (1991), *Surgimiento de la oferta educativa de la UAS en la zona norte, el origen de las escuelas*, Los Mochis, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Clark, G. (1988), "The employment relation and spatial division of labour: A hypothesis", *Annals of the Association of American Geographers*, 71, pp. 412-424
- CNA/SARH (1990), *Plan hidráulico de la Costa de Chiapas*, Tapachula, Chiapas.
- Cochrane, S. y D. Vining (1988), "Recent Trends in Migration between Core and Peripheral Regions in Developed and Advanced Developing Countries", *International Regional Science Review*, 11, pp. 215-243.
- Consejo Nacional de Población (1991), *Sistema de ciudades y distribución espacial de la población en México*, México, Conapo.

- Dearden, Philip (1991), "Tourism and sustainable development in northern Thailand", en *The Geographical Review*, vol. 81, núm. 4, pp. 400-413.
- El Debate* (1978), "Presagio", revista de Sinaloa, época 1, núms. 13, 14 y 15, julio, agosto, septiembre, Culiacán.
- Diamond, D. y N. Spence (1983), *Regional Policy Evaluation*, Gower.
- Diario Oficial de la Federación* (1980), "Decreto que aprueba el Plan Nacional de Turismo y dispone su ejecución", México, 4 de febrero de 1980.
- _____ (1980), "Ley Federal de Turismo", México, 15 de enero de 1980.
- Dilley, R. S. (1986), Tourist Brochures and Tourist Images, *The Canadian Geographer*, vol. 30, núm. 1, pp. 59-65.
- Echánove, F. (1990), "Integración y poder en la Central de Abasto del Distrito Federal", *Economía Informa*, México, Facultad de Economía, UNAM, pp. 3-9.
- El-Shakhs, S. (1972), "Development, primacy and systems of cities", *Journal of Developing Areas*, 7, pp. 11-36.
- Elorza, M. (1985), *Monografía del municipio de Tapachula* (s.e.), Tapachula, Chiapas.
- ESAVF (1991), *Primer Foro de Investigación y Posgrado de la Zona Norte*, Los Mochis, Sinaloa, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Fernández, L. y M. Tarrío (1983), *Ganadería y estructura agraria en Chiapas*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Fielding, A. (1982), "Counterurbanization in Western Europe", *Progress in Planning*, 17, pp. 1-52.
- Florida R. y M. Kenney (1988), "Venture Capital, High Technology and Regional Development", *Regional Studies*, 22, pp. 33-48.
- Foley, A. y B. Griffith (1992), "Indigenous Manufacturing Enterprises in Peripheral Economy and the Single Market: The Case of the Republic of Ireland", *Regional Studies*, 26, pp. 375-386.
- Fondo Nacional de Fomento al Turismo (1982), *Cancún. Un desarrollo turístico en la costa turquesa*, México, Dirección de Planeación Económica Urbana.
- _____ (1982), *Ixtapa-Zihuatanejo. Un desarrollo turístico en el Dorado Pacífico*, México, Dirección de Planeación Económica Urbana.
- _____ (1984), *Impacto regional del desarrollo Turístico Ixtapa-Zihuatanejo, Guerrero*, México, estudio elaborado por F. Ochoa y Asocados, S.C.
- _____ (1985), *Diagnóstico socioeconómico de la población residente de Cancún, Quintana Roo*, México, Consultores en Planificación y Desarrollo, S.C.
- Fothergill, S. y G. Gudgin (1982), *Unequal Growth*, Heineman.

- Friedmann, J. y W. Alonso (eds.) (1964), *Regional Development and Planning. A Reader*, MIT.
- Frobel, F. et al. (1980), *La nueva división internacional del trabajo*, México, Siglo XXI.
- García, M. (1964), *Soconusco en la historia*, México (s.e.).
- García-Chávez, L. (1992), "Perspectivas de la agroindustria cañera de México ante el Tratado de Libre Comercio", *La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio*, México, Juan Pablos Editor, pp. 77-100.
- Garza, G. (comp.) (1989), *Una década de planeación urbano-regional en México 1978-1988*, México, El Colegio de México.
- ____ (1980), *Industrialización de las principales ciudades de México*, México, El Colegio de México.
- ____ (1989), "La política de parques y ciudades industriales en México: etapa de expansión, 1971-1987", en *Una década de planeación urbano-regional en México, 1978-1988*, México, El Colegio de México.
- ____ (1992a), *Desconcentración, tecnología y localización industrial en México*, México, El Colegio de México.
- ____ (1992b), "Impacto regional de los parques industriales", *Ciudades*, núm. 13, pp. 27-37.
- Gierhake, K. (1991), "El desarrollo regional en la selva peruana: el proyecto Pichis-Palcazú", *Revista Interamericana de Planificación*, vol. XXIV, núm. 93, enero-marzo, Guatemala, Guatemala, pp. 159-171.
- Gill, M. (1985), *Pistolero y otros reportajes*, Culiacán, Sinaloa, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Glass, R. (1959), "The evaluation of planning: Some Sociological considerations", en A. Faludi (ed.) (1973), *A reader in Planning Theory*, Pergamon Press.
- Gobierno de la República (1992), *Costa de Chiapas*, México, Programa de Desarrollo Regional, Solidaridad.
- Gobierno del estado de Sinaloa (1990), *Monografía municipal de Ahome*, Culiacán, Gobierno del Estado de Sinaloa.
- ____ (1991), *Topolobampo: un nuevo puerto en el Pacífico (sic)*, Culiacán, Gobierno del Estado de Sinaloa.
- ____ (s.f.), *Sinaloa, México*, Gobierno del Estado de Sinaloa.
- ____ (s.f.), *Unidos: Sinaloa en la fuerza de los hechos, tareas y obras, 1987-1990*, Culiacán, Gobierno del estado de Sinaloa.
- Gómez-Cruz, M. et al. (1992), "La producción de hortalizas en México frente al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá", *La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio*, México, Juan Pablos Editor, pp. 33-62.
- Goodall, B. (1987), "Tourism policy and jobs in the United Kingdom", en *Built Environment*, vol. 13, núm. 2, pp. 109-123.

- Gormsen, E. (1977), "El turismo en el Tercer Mundo", en E. Gormsen, *et al.* (coord.), *El turismo como factor de desarrollo regional en México*, Alemania, Geographisches Institut der Johannes Gutenberg Universität.
- ____ (1981), "The spatio-temporal development of international tourism", en *Etudes & Memoires*, Centre des Hautes Etudes Touristiques.
- ____ (1988), "Tourism in Latin America: Spatial distribution and impact on regional change", en *Applied Geography and Development*, vol. 32, Alemania, Institute for Scientific Cooperation, pp. 65-80.
- Graizbord, B. (1984), "Perspectivas de una descentralización del crecimiento urbano en el sistema de ciudades de México", *Revista Interamericana de Planificación*, vol. XVIII, núm. 71, pp. 36-58.
- ____ (1985a), "Evaluación y sugerencias a la política de desarrollo urbano del Banco Interamericano de Desarrollo", México, El Colegio de México (mimeógrafo).
- ____ (1985b), "Un escenario del crecimiento metropolitano para la ciudad de México", *Diálogos*, vol. 21, núm. 11 (131), pp. 9-14.
- ____ (1988), "Los insumos teóricos de una cuasiteoría", *Cuadernos de Ciencias Sociales*, 2, serie 4, IIS-UABC.
- ____ (1990), "Programa Nacional de Desarrollo Urbano, 1990-1994: aspectos cualitativos y cuantitativos para una evaluación ex-ante", *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 5, núm. 3 (18), pp. 755-763.
- ____ (1993), "Estructura y posibilidades de crecimiento económico de 22 ciudades industriales mexicanas", *Comercio Exterior*, febrero, pp. 149-158.
- ____ y C. Garrocho (1987), *Sistema de ciudades: fundamentos teóricos y operativos*, Cuadernos de Trabajo 2, El Colegio Mexiquense.
- ____, M.E. Negrete y C. Ruiz Chiapetto (1983), "Desarrollo urbano, sistemas de ciudades y descentralización en México: propuesta de análisis", *Segunda Reunión Subregional BID-Colmex sobre Descentralización y Desarrollo Urbano*, México, enero 17 al 21 (mimeo.).
- Hamilton, N. (1982), *The Limits of State Autonomy*, Princeton.
- Hamley, Will (1991), "Tourism in the northwest territories", en *The Geographical Review*, vol. 81, núm. 4, octubre, Kansas, pp. 389-399.
- Hansen, N. (s.f.), "The roles of infrastructure and secondary cities in unbalanced regional development strategies", University of Texas (mimeo).
- ____ (1965), "The Structure and Determinants of Local Public Investment Expenditures", *Review of Economics and Statistics*, 47, pp. 150-612.
- Henderson, J. V. (1982), "Urban Development: City Size and Population Composition", Brown University, W.P.
- Hepworth, M. (1989), *Geography of the Information Economy*, Belhaven Press.

- Hermanus, S., H. Geyer y T. Kontuly (1993), "A theoretical foundation for the concept of differential urbanization", *International Regional Science Review*, 2, pp. 157-177.
- Hernández, L. y F. Celis (1992), "Pronasol y la cafeticultura", *El Cotidiano*, julio-agosto, México, UAM, pp. 78-87.
- Hernández Laos, E. (1991), "El ABC del TLC", *Nexos*, 165, pp. 47-51.
- Herzog, H. y A. Schlottmann (eds.) (1991), *Industry Location and Public Policy*, The University of Tennessee Press.
- Hiernaux, D. (1989), "La dimensión territorial de las actividades turísticas", en Nicolás D. Hiernaux (comp.), *Teoría y praxis del espacio turístico*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- _____ y M. Rodríguez (1991), "Las ciudades del turismo", en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, año XXXVI, núm. 145, pp. 13-25.
- Hirata, J. et al. (1989), *El impacto de la modernización sobre la agricultura de temporal. Los altos de Sinaloa*, Culiacán, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Hirsch, S. (1965), "The United States Electronics Industry in International Trade", *National Institute for Economic Research Review*, núm. 34, pp. 92-97.
- Hirschman, A. O. (1958), *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press.
- Hoare, T. (1983), *The Location of Industry in Britain*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hoover, E. (1948), *The Location of Economic Activity*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Instituto de Administración Pública (1983), "El sistema nacional de planeación democrática", *Revista de Administración Pública*, núms. 55-56, México, INAP.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1991, 1992), *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990. Estados de Chiapas y Sinaloa*, Aguascalientes, Aguascalientes, INEGI.
- Isard, W. (1956), *Location and Space-Economy*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- _____ y T. Reiner (1969), "Aspects of Decision-making Theory and Regional Science", en Karaska and Bramhall (eds.) (1969), *Locational Analysis for Manufacturing: A Selection of Readings*, Cambridge, MIT Press.
- Jiménez, M. (1992), "Programa Nacional de Solidaridad: una nueva política", *El Cotidiano*, julio-agosto, UAM, México, pp. 8-13.
- Kanaska y Bramhall (1969), *Locational Analysis for Manufacturing: A Selection of Readings*, Cambridge, MIT Press.

- Keeble, D. (1976), *Industrial Location and Planning in the United Kingdom*, Londres, Methuen.
- Kreth, R. (1985), "Some problems arising from the tourist boom in Acapulco and the difficulties in solving them", *Mainzer Geographische Studien*, 26, Alemania, Mainz, pp. 47-58.
- Krumme, G. (1969), "Notes on Locational Adjustment Patterns in Industrial Geography", *Geografiska Annaler*, 518, pp. 15-19.
- Lamartine, Yates, P. (1965), *El desarrollo regional de México*, 3a. edición, México, Banco de México, S.A.
- Ledent, J. (1982), "Rural-urban migration, urbanization and economic development", *Economic Development and Cultural Change*, 30, pp. 507-538.
- Lo, F. y K. Salih (1978), *Growth Pole Strategy and Regional Development*, Pergamon.
- Lomelí, A. (1992), "El plátano, ¿fruta del paraíso?", *Escala*, México, Impresiones Aéreas, pp. 44-53.
- Londsdale, R. y H. Seyler (eds.) (1979), *Non-metropolitan Industrialization*, Nueva York, Wiley.
- Looney, R. y P. Frederiksen (1981), "The Regional Impact of Infrastructure Investment in Mexico", *Regional Studies*, 15, pp. 285-296.
- López, J. (1991), "La baja de los precios internacionales del café y su impacto sobre los créditos en la zona norte de Chiapas", *Investigación Económica*, núm. 196, abril-junio, México, pp. 287-302.
- Löscher, A. (1954), *The Economics of Location*, New Haven, Yale University Press.
- Malecki, E. y S. Bradbury (1992), "R&D Facilities and Professional Labour: Labour Force Dynamics in High Technology", *Regional Studies*, 26, pp. 123-136.
- Mansfeld, Y. (1990), "Spatial Patterns of International Tourist Flows: Towards a Theoretical Framework", *Progress in Human Geography*, vol. 14, núm. 3, Edward Arnold, pp. 372-390.
- Marshall, M. (1987), *Long Waves of Regional Development*, MacMillan.
- Martínez del Campo, M. (1985), *Industrialización en México*, México, El Colegio de México.
- Massey, D. y J. Allen (eds.) (1988), *Uneven Re-development*, The Open University.
- _____ y R. Meegan (1982), *The Anatomy of Job Loss*, Methuen.
- Mckenzie, R. y D. Lee (1991), *Quicksilver Capital*, Nueva York, The Free Press, 315 p.
- Mera, K. (1973), "On the urban agglomeration and economic efficiency", *Economic Development and Cultural Change*, 21, pp. 309-324.
- Millán, J. (1992), "La privatización de puertos, acorde al Tratado de Libre Comercio", *Época*, núm. 66, México, pp. 46-47.

- Müller, B. y B. Susewind (1977), "El turismo en México. Aspectos de su diferenciación espacial", en E. Gormsen *et al.* (coords.), *El turismo como factor de desarrollo regional en México*, Alemania, Geographisches Institut der Johannes Gutenberg Universität.
- Mullins, P. (1991), "Tourism Urbanization", *International Journal of Urban and Regional Reserach*, vol. 15, núm. 3, Basil Blackwell.
- Myrdal, G. (1957), *Rich Lands and Poor*, Harper and Brothers.
- Nachmias, D. (1979), *Public policy evaluation. Approaches and methods*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Nagel, S. (1988), *Policy Studies. Integration and Evaluation*, Nueva York, Praeger.
- Netzer, D. (1978), "Public Sector Investment Strategies in the Mature Metropolis", en C. Leven (ed.), *The Mature Metropolis*, Heath.
- Nolasco, M. (1985), *Café y sociedad en México*, México, Centro de Ecodesarrollo.
- Norton, R. y J. Rees (1979), "The product cycle and the spatial decentralization of American manufacturing", *Regional Studies*, 13 pp. 141-151.
- Parr, J. (1973), "Structure and size in the urban system of Losch", *Economic Geography*, 49, pp. 185-212.
- Pérez, R. (1987), *Agricultura y ganadería. Competencia por el uso de la tierra*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM y Ediciones de Cultura Popular.
- Perroux, F. (1964), *L'économie du xxème Siècle*, PUF.
- Piore, M. y C. Sabel (1984), *The Second Industrial Divide*, Basic Books.
- Plan Chiapas-Fortam (1984), *Diagnóstico municipal de Acacoyagua, Cahaoatán, Escuintla, Frontera Hidalgo, Huixtla, Suchiate y Unión Juárez*, México, Gobierno del Estado de Chiapas.
- Posadas, F. y B. García (1985), "Movimiento de los obreros agrícolas en Sinaloa (1977-1983)", *Movimientos sociales en el noroeste de México*, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa, pp. 17-43.
- Pred, A. (1974), Major job-providing organization and systems of cities, *Comission of College Geography Rp*, núm. 27, Association of American Geographers.
- Quintero, F. (1978), *Historia integral de la región del río Fuerte*, Los Mochis, El Debate.
- Ramírez, D. (1989), "Bosquejo geoestratégico de la frontera sur de México", tesis de licenciatura, México, Colegio de Geografía, UNAM.
- Ramírez, J. M. (1987), "Turismo y medio ambiente: el caso de Acapulco", en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 2, núm. 3, pp. 479-512.
- Restrepo, I. (1988), *Naturaleza muerta. Los plaguicidas en México*, México, Andrómeda.
- Retamoza, A. (1987), *El proceso de industrialización en México: el caso Sinaloa*, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa.

- Reynolds, C. (1970), *The Mexican Economy: Twenty Century Structure and Growth*, Yale University Press.
- Richardson, H. (1980a), "Polarization reversal in developing countries", *Papers Regional Science Association*, 45, pp. 67-85.
- _____ (1980b), "National Urban Development Strategies in Developing Countries", *Urban Studies*, 18, pp. 267-283.
- _____ (1984), "Population Distribution Policies", en *Proceedings of the Expert Group on Population Distribution, Migration and Development*, Hammamet (Tunisia), 21 al 25 de marzo de 1983, United Nations.
- _____ y G. Schwartz (1988), "Economic Development, Population and Primacy", *Regional Studies*, 22, pp. 467-475.
- Robertson, T. (1979), *Utopía del sudoeste. Una colonia americana en México*, Los Mochis, Ediciones El Debate.
- Rodrigo, R. (1990, 1991), *Primero y segundo informes de gobierno*, Presidencia municipal de Ahome, Los Mochis, Sinaloa.
- Rojas-Nieto, J. (1990), "El desarrollo industrial reciente: el caso de Aguascalientes", *El Cotidiano* 33, pp. 3-14.
- Romein, A. y J. Schuurman (1991), "Las funciones de los centros urbanos en el desarrollo regional: la región Huatar Norte en Costa Rica", *Revista Interamericana de Planificación*, vol. XXIV, núm. 93, enero-marzo, Guatemala, Guatemala, pp. 127-158.
- Romero, E. (1987), *Desarrollo agrícola y crédito rural en México (1940-1982)*, Cuadernos de Investigación, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Rondinelli, D. (1982), "Intermediate Cities in Developing Countries. A Comparative Analysis of Their Demographic, Social and Economic Characteristics", *Third World Planning Review*, 4, pp. 357-386.
- Rossi, P.H., H.E. Freeman y S.R. Wright (1979), *Evaluation: A systematic approach*, Beverly Hills, Sage Publications.
- Rubio B. y J. Hirata (1985), "El movimiento campesino y las invasiones de tierras en Sinaloa durante 1976", *Movimientos sociales en el noroeste de México*, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa, pp. 67-83.
- Salazar, A. (1988), *La participación estatal en la producción y comercialización del café en la región norte del estado de Chiapas*, México, Instituto de Investigaciones Antropológicas, UNAM.
- SándeZ, A. (1987), "Estructura y dinámica del sector manufacturero bajacaliforniano, 1960-1985", *Cuadernos de Ciencias Sociales*, serie 3, núm. 7, IIS-UABC.
- _____ (1988), "El proceso de industrialización en Baja California", *Estudios Fronterizos VI*, pp. 185-196.
- Santoyo, H. et al. (1992), "El café en la perspectiva del Tratado de Libre Comercio", *La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio*, México, Juan Pablos Editor, pp. 63-76.

- Schedler, A. (1988), "El capital extranjero en México: el caso de la hotelería", en *Investigación Económica*, vol. XLVII, núm. 184, pp. 137-175.
- Schumacher, A. (1985), "Desarrollo agrícola y empleo rural: el dilema mexicano", *México: una economía en transición, vol. III. Problemas socioeconómicos*, México, Limusa, pp. 55-82.
- Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (1987), *Guía para la asistencia técnica agrícola: área de influencia del campo agrícola experimental valle de El Fuerte*, Los Mochis, SARH.
- ____ (1991), *Información Agropecuaria 1990*, DGEA, México.
- Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas (1978), *Plan Nacional de Desarrollo Urbano*, México.
- Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (1984), *Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda, 1984-1988*, México.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "Decreto que dispone el otorgamiento de estímulos fiscales a la actividad turística en 61 municipios de desarrollo turístico prioritario", México, *Diario Oficial de la Federación*, 7 de febrero de 1979.
- Secretaría de Programación y Presupuesto (1991), *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990. Chiapas y Sinaloa*, SPP, México.
- ____ e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1991), *Agenda estadística de Chiapas, 1991*, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, Gobierno del Estado de Chiapas-SPP-INEGI.
- ____ (1980), *Plan Global de Desarrollo 1980-1982*, Poder Ejecutivo Federal, México.
- ____ (1983), *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, Poder Ejecutivo Federal, México.
- ____ (1985), *Antología de la Planeación en México 1917-1985*, núm. 4, México, Fondo de Cultura Económica.
- ____ (1987), "Tres años de Planeación y Desarrollo (1982-1985)" en SPP (1987), *Antología de la Planeación en México 1917-1985*, núm. 18, México, Fondo de Cultura Económica.
- ____ (1988), "Plan Nacional de Desarrollo, Informe de Ejecución 1987", en SPP (1988), *Antología de la Planeación en México 1917-1985*, núm. 20, México, Fondo de Cultura Económica.
- ____ (1988), *Planeación democrática*, Cuadernos de Renovación Nacional III, México, Fondo de Cultura Económica.
- ____ (1989), *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, Poder Ejecutivo Federal, México.
- Secretaría de Turismo (1980), "Plan Nacional de Turismo", México, *Diario Oficial de la Federación*, 4 de febrero de 1980.
- Shaw, G. y A. Williams (1988), "Tourism and employment: Reflections on a pilot study of Looe, Cornwall", *Area*, 20:1, pp. 23-34.

- Sinagawa, H. (1986), *Sinaloa, historia y destino*, Culiacán, Sinaloa, Editorial Cahita.
- Smith S. L. J. (1989), *Tourism Analysis. A Handbook*, Inglaterra, Longman Scientific and Technical.
- Smith, D. (1971), *Industrial Location. An Economic Geographical Analysis*, Wiley.
- Solís, L. (1970), *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, México, Siglo XXI Editores.
- Stallibrass, C. (1980), "Seaside Resorts and the Holiday Accommodation Industry: A Case Study of Scarborough", *Progress in Planning*, vol. 13, Pergamon Press, pp. 103-174.
- Stamatis, M. (1987), "El valle de Mexicali: agricultura e inversión extranjera", *Estudios Fronterizos V*, pp. 41-51.
- Stokey, E y R. Zeckhouse (1978), *A primer for policy analysis*, Nueva York, Norton.
- Story, D. (1990), *Industria, estado y política en México*, México, Grijalbo.
- Sujo, M. (1989), "Superficie agrícola potencialmente utilizable en México", tesis de licenciatura, México, Colegio de Geografía, UNAM.
- Sumer, G. (1978), "Coping with industrialization", cap. II en R. Lonsdale y H. Seyler (eds.), *Non-metropolitan Industrialization*, Nueva York, Wiley.
- Teléfonos de México (1991), *Directorios telefónicos de Los Mochis y Tapachula*, Los Mochis y Tapachula, México.
- Thompson, W. (1968), *A Preface to Urban Economics*, Johns Hopkins.
- ____ (1972), "The National System of Cities as an Object of Public Policy", *Urban Studies*, 9, pp. 99-116.
- Thrift, N. (1988), "The geography of international economic disorder" en D. Massey y J. Allen (eds.), *Uneven Re-development*, The Open University.
- Titus, M. (1991), "A Structural Model for Analysing Production Relations and Regional Functions of Small Towns in Central Java", *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 82, núm. 4, KNAG, Amsterdam, pp. 267-281.
- Townroe, P. (1971), "Industrial location decisions", *Occasional Paper* 15, The University of Birmingham.
- UNACH (1991), *Análisis de la demanda educativa*, Tapachula, Universidad Autónoma de Chiapas.
- Unikel, L. et al. (1976), *El desarrollo urbano de México: diagnóstico e implicaciones futuras*, México, El Colegio de México.
- Velasco, J. (1979), *El desarrollo comunitario de la Sierra Madre de Chiapas*, México, UNAM.
- Vernon, R. (1963), *The Dilemma of Mexico's Development*, Johns Hopkins.

- _____ (1966), "International investment and international trade in the product life-cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80, pp. 190-207.
- Villafuerte, D. (1989), *Estudio socioeconómico y demográfico del subsistema de ciudades, Tuxtla Gutiérrez-Tapachula*, México, Conapo y CIES.
- Vining, D. y A. Straus (1977), "A demonstration that the current deconcentration of population in the United States is a clean break with the past", *Environment and Planning A* 9, pp. 751-758.
- _____ y T. Kontuly (1978), "Population dispersal from major metropolitan regions: An international comparison", *International Regional Science Review*, 3, pp. 49-73.
- Vining, D. Jr. et al. (s.f.), "Principal axis shift in the American space economy", *Working papers in Regional Science and Transportation*, núm. 48, University of Pennsylvania.
- Weber, A. (1909), "Über den Standort der Industrien", traducido por C. J. Fuedrech como *Alfred Weber's Theory of the Location and Industries*, Chicago, University of Chicago Press.
- Williams, A. M. y G. Shaw (1988), "Tourism: Candyfloss industry or job generator", *Town Planning Review*, 19:1, pp. 81-104.
- _____ y J. Greenwood (1989), "From tourist to tourism entrepreneur, from consumption to production: Evidence from Cornwall, England", en *Environment and Planning*, vol. 21, pp. 1639-1653.
- Williamson, J. G. (1965), "Regional inequality and the process of national development: A description of the patterns", *Economic Development and Cultural Change* 13, pp. 3-45.
- Zelinsky, W. (1971), "The hypothesis of the mobility transition", *Geographical Review*, 61, pp. 219-249.

APÉNDICE METODOLÓGICO

LEVANTAMIENTO DE LA ENCUESTA AGROPECUARIA

La información de campo que sirvió de base para establecer cuál es la relación que existe entre Los Mochis y Tapachula y los productores agrícolas de cada una de las zonas agrícolas circundantes, se basó en el levantamiento de una encuesta de 30 entradas. Se aplicaron en ambas ciudades 65 entrevistas, casi idénticas, construidas por cuatro partes: datos generales; funcionalidad de la ciudad; apoyo del Estado a la agricultura, y los actores sociales de la producción agrícola. Originalmente la encuesta contenía 31 entradas, pero desapareció la pregunta 19 en la prueba piloto efectuada en Tapachula en diciembre de 1991. Sin embargo, no se alteró la numeración, por lo que en la encuesta tipo que se presenta en este anexo no se encontrará tal pregunta.

Los agricultores entrevistados fueron seleccionados al azar, bajo los siguientes lineamientos: primero, que se cubriera a todos los tipos de productor: de frutas y de granos, al mismo tiempo, que fueran ejidatarios, pequeños y grandes propietarios; la otra consideración de importancia fue la de cubrir —al máximo— el *umland-hinterland* agrícola en cada una de las ciudades; por ello, se viajó extensamente por ambas regiones de estudio. Los mapas de propiedad ejidal y los editados por organismos gubernamentales, donde se muestra la ocupación agrícola del suelo, fueron materiales de significado para establecer recorridos y contactar a los posibles entrevistados. De este modo, se entrevistó desde productores agrícolas asentados muy cerca de ambas ciudades, hasta aquellos que se ubican a cerca de 30 kilómetros a la redonda, tanto de Tapachula como de Los Mochis.

El tiempo de levantamiento de la información fue de quince días en cada una de las zonas de estudio; para Tapachula el

trabajo se realizó en febrero de 1992 y para Los Mochis en mayo de ese mismo año. El trabajo fue coordinado por dos personas y realizado por seis, en cada ciudad. El problema mayor al que se enfrentó esta fase de la investigación fue el desplazamiento hasta las diferentes propiedades agrícolas donde se entrevistaron a los productores. En promedio, tomaba cerca de 20 minutos el poder completar cada entrevista, lo cual contrastaba con el tiempo requerido para desplazarse de un sitio de entrevista a otro. Es importante indicar que, a pesar de las diferencias que existen entre ambas regiones de estudio, en pocos casos se negó acceso a la propiedad agrícola y a la información.

La estrategia de levantamiento de la información también incluyó el solicitar apoyo a diversas instituciones: desde las oficinas de los gobiernos federal y estatal que tienen que ver con el respaldo a la actividad agropecuaria, hasta las universidades locales y centros de investigación superior. Los mapas urbanos de Los Mochis y Tapachula, así como los ejidales fueron facilitados por las oficinas locales del PRI (partido político oficial en el poder).

Procesamiento de la información

Después de haber levantado las 130 entrevistas, se procedió a codificarlas y entregarlas para su procesamiento. Se dieron resultados por separado para cada una de las dos ciudades y a partir de los listados correspondientes se seleccionó la información más significativa que se examina en el presente estudio.

Se anexa la cédula del cuestionario de la encuesta aplicada en ambas ciudades.

LEVANTAMIENTO DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL

Con el propósito de evaluar la situación de la industria manufacturera y la experiencia y expectativas de los empresarios respecto de las condiciones locales y regionales en que operan, se aplicó un cuestionario a 74 industrias en la ciudad de Mexicali

durante el mes de febrero de 1992, y a 85 industrias de la Zona Metropolitana de Aguascalientes en el mes de junio del mismo año (159 en total).

Características del cuestionario y los entrevistados

El cuestionario está dividido en siete secciones que son: *I.* información general; *II.* mano de obra, *III.* insumos, *IV.* proceso productivo, *V.* comercialización, *VI.* factores de localización y *VII.* exportaciones, con un total de 67 reactivos. El carácter de las preguntas es cualitativo más que equitativo, con lo que se pudo disminuir el tiempo de la entrevista, así como el error que es común a las preguntas que exigen respuestas en números.

Para garantizar la confiabilidad en las respuestas, el cuestionario únicamente se aplicó a personas que conocen muy bien la situación de la empresa como son los propietarios y los gerentes o directores. En los casos en que no estuvo presente alguno de ellos, la empresa se sustituyó por otra de las mismas características.

Selección de la muestra

a) Mexicali

Para elegir el número de cédulas a aplicar se procedió a elaborar un padrón de las empresas existentes con base en información de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), de avances de los resultados del Censo Industrial publicados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en Resultados Oportunos (INEGI, 1990), y sobre todo, del directorio de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra) en Mexicali.

Inicialmente se pretendió que la muestra fuera representativa y probabilística de la industria manufacturera en la ciudad, de acuerdo a criterios de tamaño de la empresa y de subsector industrial; sin embargo, esto hubiera requerido un número mayor de entrevistas, lo cual quedaba fuera de las posibilidades que el financiamiento y el tiempo permitían.

Por la razón anterior, se decidió que la muestra final, además de aleatoria, solamente fuera estratificada por subsector industrial a dos dígitos, pero que resultó ligeramente superior (10%) al de un universo de 730 empresas en el municipio de Mexicali. Las encuestas se distribuyeron territorialmente tanto en parques industriales como en diversas zonas de su área urbana, y se pudo contar también con la representación de las empresas por tamaño: micro, pequeña, mediana y grande, aunque con una sobrerrepresentación de estas últimas.

Las empresas entrevistadas se distribuyen de acuerdo al subsector y por tamaño como sigue:

<i>Subsector industrial</i>	<i>Tamaño de la empresa</i>				
	<i>Total</i>	<i>Micro</i>	<i>Pequeña</i>	<i>Mediana</i>	<i>Grande</i>
31 Alimentos	8	5	3	-	-
32 Textil y del vestido	10	2	5	1	2
33 Madera y productos de	9	6	3	-	-
34 Papel e imprentas	6	4	1	1	-
35 Química	11	5	5	-	1
36 Minerales no metálicos	3	1	2	-	-
37 Metálica básica	3	-	2	-	1
38 Metal-mecánica	17	7	71	1	2
39 Otras	7	2	1	2	2
Total	74	32	29	5	8

Para la aplicación del cuestionario se contó con el apoyo de la Dirección de Investigación y Posgrado de la Universidad Autónoma de Baja California en Mexicali, en donde su director facilitó una oficina para trabajar y la sala de computadoras; asimismo, fue puesto a nuestra disposición un grupo de estudiantes de maestría del Instituto de Investigaciones Sociales quienes, junto con tres elementos del INEGI (todos ellos con probada experiencia), se encargaron de la aplicación de la cédula.

Sin duda, también fue invaluable el apoyo e interés manifestado por los representantes del Consejo Coordinador Empresarial y de la Asociación de Maquiladoras de Exportación; su cooperación para sensibilizar a sus agremiados sobre las características del cuestionario que se les presentaba y del estudio que se estaba realizando, redujo a un mínimo el rechazo de los industriales para responderlo.

b) Aguascalientes

La selección de la muestra para la Zona Metropolitana de Aguascalientes también se obtuvo con base en los resultados preliminares del Censo Industrial de 1989 (publicados por el INEGI en Resultados Oportunos, 1990) y el Directorio de Socios de la Canacindra del Estado. La idea original consistía en utilizar el directorio de establecimientos del INEGI, cuya sede se encuentra en esta ciudad; éste, sin embargo, no se nos proporcionó. La razón aducida fue la Ley de Confidencialidad de la Información que rige en dicho Instituto.

Debido a que el directorio de Canacindra contenía un gran número de empresas dedicadas a la prestación de servicios, se procedió a depurarlo para mantener únicamente a empresas manufactureras. De esta manera, de un universo muestral original de más de mil empresas, se obtuvo uno depurado de alrededor de 650, con lo cual el número de empresas incluidas (10%) rebazó el porcentaje considerado como mínimo para el levantamiento de la encuesta.

Al igual que en Mexicali, la muestra fue aleatoria y estratificada por subsector industrial a dos dígitos, por lo cual quedó de la siguiente manera:

<i>Subsector industrial</i>	<i>Tamaño de la empresa</i>				
	<i>Total</i>	<i>Micro</i>	<i>Pequeña</i>	<i>Mediana</i>	<i>Grande</i>
31 Alimentos	18	8	8	1	1
32 Textil y del vestido	25	10	13	2	-
33 Madera y productos	6	5	1	-	-
34 Papel e imprentas	2	2	-	-	-
35 Química	5	3	2	-	-
36 Minerales no metálicos	8	5	2	1	-
37 Metálica básica	1	-	1	-	-
38 Metal-mecánica	18	7	8	-	3
39 Otras	2	2	-	-	-
Total	85	42	35	4	4

En el caso de Aguascalientes la muestra también sobrerrepresenta la industria mediana y grande y subestima a la micro y pequeña; ello, no obstante, permite obtener un perfil de la estructura de la industria de la transformación en la ciudad.

La negativa del INEGI a proporcionar el Directorio Industrial fue ampliamente compensada con el apoyo que a través de la Dirección General de Estadística y de la Coordinación de Encuestas a Establecimientos Industriales fue prestado, al poner a nuestra disposición a un grupo de entrevistadores experimentados que se encargó de la aplicación de la cédula.

La gerencia general de Canacintra del estado, además de facilitar el Directorio Industrial, se prestó amablemente a depurar con su conocimiento actualizado una primera versión de la muestra seleccionada, donde se puso atención a la participación de las empresas por su tamaño y a las que ya habían cerrado. Además, proporcionó un oficio de presentación ante los industriales que permitió casi eliminar su rechazo y propiciar respuestas fidedignas.

LEVANTAMIENTO DE LA ENCUESTA TURÍSTICA

El estudio de las ciudades de impulso turístico se llevó a cabo en dos etapas de trabajo. A continuación se hace un breve resumen del procedimiento que se siguió en la segunda etapa, correspondiente a los estudios de caso de dos ciudades medias turísticas: Ixtapa, Guerrero y Cancún, Quintana Roo, dos centros turísticos de importancia fundamental como proyectos pioneros de infraestructura turística. Dos ciudades que recibieron apoyo financiero internacional, y presentan dimensiones y características con notables diferencias, aun cuando su desarrollo se circunscribe a un mismo periodo de impulso.

Dado que hasta hoy han predominado los estudios globales, es necesario que los esfuerzos de investigación sean enfocados en procesos económicos o urbanos específicos, que permitan evaluar y extrapolar a otros centros turísticos problemas concretos, razón por la cual se decidió, dentro de esta segunda fase de trabajo, tomar como base para el análisis a un estrato de población que estuviera directamente afectado por la dinámica de la actividad turística. Así, después de llevar a cabo una investigación bibliográfica y documental, se decidió aplicar la encuesta a los empleados directos de la actividad turística, resultando los empleados en hotelería el estrato sujeto de análisis, esto debido a que además de ser el conjunto de traba-

jadores más directamente relacionados con la actividad turística, son un sector de la población poco abordado en estudios relacionados con el turismo.

El trabajo de campo también se dividió en dos etapas: la primera consistió en una visita a la ciudad de Ixtapa-Zihuatanejo, con el fin de reconocer la ciudad, establecer contacto con fuentes informativas y recopilar información específica posible, así como aplicar una encuesta piloto que permitiera tomar una decisión definitiva sobre la población a estudiar, a la vez que se probaría un cuestionario como posible instrumento de trabajo para la captación de la información necesaria, no sólo en la ciudad de Ixtapa, sino también en Cancún, que se seleccionó como segundo estudio de caso.

En ésta primera visita a Ixtapa-Zihuatanejo, se estableció contacto con las siguientes dependencias: oficinas regionales y locales del Fondo de Fomento al Turismo, la Asociación de Hoteles de Ixtapa-Zihuatanejo, oficina de la Secretaría de Turismo en Ixtapa, el Fideicomiso Bahías de Zihuatanejo, oficina del Instituto de Vivienda y Suelo Urbano de Guerrero, oficina de la Secretaría de Recursos Hidráulicos en Zihuatanejo, y Presidencia Municipal de José Azueta. Asimismo, se obtuvo información muy valiosa de cada uno de los hoteles, acerca del número de empleados, que resultó de gran utilidad para la determinación del tamaño de la muestra.

Además de que se obtuvo información de las dependencias citadas, se llevó a cabo el levantamiento del muestreo piloto, para el que se aplicaron 35 cuestionarios de un hotel de cuatro estrellas con 185 empleados.

En la segunda etapa, se procedió a procesar la información recabada en las diferentes dependencias públicas y privadas de Ixtapa-Zihuatanejo, así como la proporcionada por los hoteles, todo con el fin de determinar el tamaño de la muestra para el levantamiento de la encuesta definitiva. Para esto se tomó en consideración a los hoteles de categorías altas, es decir, los de cuatro y cinco estrellas, así como los de gran turismo y los de clase especial, que son el tipo de servicio y el lugar donde se concentra el turismo y el mayor número de empleados de la hotelería. Esto determinó la inclusión de dos hoteles de cuatro estrellas, cinco de cinco estrellas, uno de gran turismo y uno de clase especial, con un número total de 2 897 emplea-

dos aproximadamente, lo cual dio como resultado la aplicación de una muestra de 200 cuestionarios, con una representatividad de la población a estudiar a la que correspondió 7%, asignado a cada hotel de Ixtapa considerado para la muestra, un número de cuestionarios proporcional a su total de empleados por nivel salarial en rangos de salarios previamente establecidos, es decir, a mayor número de empleados en un rango de salarios, mayor número de entrevistas, y viceversa, lo cual garantizaba la representatividad por niveles salariales.

El muestreo se llevó a cabo durante la primera quincena de febrero de 1992 y estuvo apoyado por seis alumnos del Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (Conalep), los cuales fueron contratados y adiestrados en el conocimiento del cuestionario para su aplicación a los empleados de los hoteles. La realización del trabajo durante el periodo del levantamiento estuvo precedida de una calendarización con los gerentes de Recursos Humanos de cada uno de los hoteles incluidos en la muestra.

En esta etapa del trabajo también se retomó el cuestionario aplicado en la muestra piloto; se modificó su estructura y contenido de preguntas, y finalmente quedó constituido por 49 preguntas agrupadas en seis apartados: *I.* datos personales, *II.* origen de los habitantes, *III.* composición familiar, *IV.* empleo, *V.* ingreso-gasto, y *VI.* vivienda y servicios, con los que se pretendía cubrir los objetivos del estudio (véase el cuestionario en este apéndice).

En una segunda visita a la ciudad de Ixtapa, además del levantamiento de la muestra, se obtuvo información adicional en las dependencias ya citadas y de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Ixtapa-Zihuatanejo y la Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados, en Zihuatanejo.

Como parte final del trabajo para Ixtapa, se llevó a cabo la codificación de la información para su procesamiento y obtención de resultados.

Para el caso de Cancún, el procedimiento de trabajo y la metodología seguida fue la misma a excepción de algunas variantes tales como el hecho de que no se realizó un muestreo piloto, pues el de Ixtapa, así como el levantamiento mismo de la muestra en esta ciudad, sirvieron de antecedente para el caso

Cancún. En este centro turístico el número de entrevistas de la muestra resultó en 278, dado el tamaño de su planta hotelera, que en las categorías altas (de cuatro estrellas y más) alcanza un total de 60 hoteles, lo cual llevó a incluir en la muestra 11 hoteles, cuatro de 4 estrellas, tres de 5 estrellas y cuatro de gran turismo. El levantamiento de la muestra estuvo a cargo de seis personas, tres becarios de licenciatura del Instituto de Geografía de la UNAM y tres alumnos de los últimos semestres del Conalep, contratados en la ciudad de Cancún. Todos ellos fueron adiestrados en el conocimiento y manejo del cuestionario, para su aplicación a los empleados de la hotelería.

El trabajo de la zona hotelera de Cancún se llevó a cabo entre el 5 y el 23 de mayo de 1992 y sirvió tanto para la recopilación de información como para la aplicación de la encuesta a los empleados de la hotelería, después de lo cual se procedió a la codificación de la información captada para su procesamiento y obtención de resultados que permitieron el análisis de la población estudiada.

CUESTIONARIO PARA PRODUCTORES AGRÍCOLAS**0. DATOS GENERALES**

Número de la encuesta _____

Lugar de levantamiento _____

Fecha _____

0.1 Tipo de productor _____

0.2 Principal cultivo: _____

Banano _____ Cacao _____ Café _____

0.3 Años de trabajar la propiedad _____

I. TAPACHULA: CENTRO REGIONAL DEL SOCONUSCO

Usted acude a Tapachula con el fin de:

1. Buscar servicios de almacenamiento Sí ____ No ____
Si, sí, ¿cuáles servicios?

2. Procesar su producción agrícola Sí ____ No ____
Si, sí, ¿en qué empresas?

3. Contactar servicios bancarios para el financiamiento
de la actividad agrícola Sí ____ No ____
Si, sí ¿qué bancos?

Razones _____

4. Adquirir insumos para la producción Sí ____ No ____
 ¿Qué tipo de insumos?
- Semillas _____ Insecticidas _____
 Maquinaria _____ Fertilizantes _____
 Herramientas _____ Otros _____
 Nacionales _____ De importación _____
5. Por ser la primera escala en el proceso de exportación
 de su producción agrícola Sí ____ No ____
6. Realizar gestiones de carácter administrativo frente
 al gobierno federal Sí ____ No ____
 ¿Qué organismos? _____
7. Buscar comercios especializados para la compra de
 bienes de uso y consumo Sí ____ No ____
 ¿Qué tipo de comercio es el que busca? _____

8. Frecuencia de viajes a Tapachula, a la semana:
 1 vez ____ 2 veces ____ 3 veces ____ Más de 3 ____

II. APOYO DEL ESTADO A LA AGRICULTURA

9. Incremento de la superficie agrícola de su propiedad
 en los últimos cinco años Sí ____ No ____
10. Disponibilidad de riego Sí ____ No ____
11. Uso de bodegas oficiales Sí ____ No ____
 Si, sí, ¿dónde queda la bodega?

12. Acceso a la propiedad por camino rural Sí ____ No ____

13. Beneficiario de créditos oficiales al campo Sí _____ No _____
Si sí, ¿a través de quién se comercializan sus productos?

14. Facilidades para la exportación de productos agrícolas,
vía instituciones oficiales Sí _____ No _____
Si sí, ¿a través de quién se comercializan sus productos?

- Si no, ¿ha considerado **exportar** su producción? Sí _____ No _____
¿Por qué? _____

15. Organismos estatales relacionados con la agricultura,
con los que ha tenido contacto en los últimos diez años

Conapo	_____	Fertimex	_____
Banrural	_____	SARH	_____
Pronal	_____	FIRA	_____
SRA	_____	Otro	_____

16. ¿Sabe usted que el gobierno federal ha dado apoyo
a la práctica agrícola en los últimos diez años? Sí _____ No _____
Si, sí, ¿en qué sentido ha sido el apoyo?

17. ¿Cómo cree que ha actuado el gobierno federal en
el apoyo a la agricultura regional en los últimos años?

18. ¿En qué le ha beneficiado a usted el apoyo del gobierno
federal a la agricultura de la zona del Soconusco?

III. ACTORES SOCIALES DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA EN SOCONUSCO

19. ¿Ha sembrado siempre lo mismo en su propiedad? Sí ____ No ____
 Si no, ¿qué cultivo era el que le interesó? _____

¿Cuánto tiempo lo sembró? _____
 ¿Por qué dejó de sembrarlo? _____

20. ¿Por qué razón siembra lo que siembra ahora?

21. Número de trabajadores en la propiedad _____
 ¿Por qué emplea tal número? _____

22. ¿Procedencia de los trabajadores? _____

23. Permanencia de los trabajadores

Temporal _____

Definitiva _____

24. Disponibilidad de transporte propio para comercializar la producción Sí ____ No ____
 Si, sí, ¿qué tipo de transporte tiene?

Si no, ¿cómo se canaliza la producción?

25. ¿Cuál es el destino final de su producción? _____

26. ¿En qué gasta más durante el proceso de producción?

Pago mano de obra _____ Insumos _____

Comercialización *per se* _____ Transporte _____

Permisos para exportar _____ Otro _____

27. Pertenencia a alguna asociación de productores agrícolas _____
_____ Sí No

Si, sí, ¿cuál es el nombre de ésta?

28. Problemas que enfrenta como productor

Financiamiento _____ Comercialización _____

Reclutamiento de mano de obra _____ Servicios de apoyo _____

Transporte _____ Falta de riego _____

Clima _____ Otro _____

29. ¿Tapachula es la ciudad donde usted encuentra todo lo que necesita como productor agrícola? Sí _____ No _____
 ¿Por qué? _____

30. ¿Qué piensa usted del futuro de la producción agrícola de la zona del Soconusco? _____

CUESTIONARIO APLICADO EN PLANTAS INDUSTRIALES**I. INFORMACIÓN GENERAL**

1. Nombre y dirección de la planta _____
_____ tel. _____ fax _____
2. Inicio de actividades por primera vez (año) _____
3. Producto (s) que elabora _____
4. Tamaño de la planta
 - 4.1 Micro (hasta 15 trabajadores) _____
 - 4.2 Pequeña (de 16 a 100) _____
 - 4.3 Mediana (de 101 a 250) _____
 - 4.4 Grande (más de 250) _____
5. Carácter de la empresa
 - 5.1 Matriz _____
 - 5.2 Establecimiento único _____
 - 5.3 Filial (núm. de empresas) _____
6. Localización de la casa matriz
 - 6.1 USA _____
 - 6.2 ZMCM _____
 - 6.3 Otros estados del país _____
 - 6.4 NS _____
7. Origen del capital de la empresa (en porcentaje)
 - 7.1 Local _____
 - 7.2 Nacional _____
 - 7.3 Extranjero _____
8. Capital social de la empresa \$ _____
9. Ventas totales aproximadas en 1991 \$ _____

10. El local que ocupa la empresa es:

- 10.1 Propio _____
 10.2 Rentado _____
 10.3 Otro _____

II. MANO DE OBRA

11. Número total de empleados y obreros en la planta actualmente

- 11.1 Obreros hombres _____
 11.2 Obreros mujeres _____
 11.3 Empleados _____
 11.4 Total _____

12. Número que tenía cuando inició operaciones

- 12.1 Obreros hombres _____
 12.2 Obreros mujeres _____
 12.3 Empleados _____
 12.4 Total _____

13. Porcentaje de sus trabajadores y empleados en las siguientes categorías (actualmente)

Obreros

- 13.1 Calificados _____
 13.2 No calificados _____

Empleados

- 13.3 Técnicos y/o supervisores _____
 13.4 Directivos y/o gerentes _____

14. Porcentaje del personal (obrero y técnico) con las siguientes características

Obreros

- 14.1 De planta _____
 14.2 Eventuales _____

Empleados

- 14.3 Sindicalizados _____
 14.4 No sindicalizados _____

15. Nivel de escolaridad requerido por la planta para las siguientes categorías laborales (anote claves correspondientes):

Claves	Años de experiencia exigidos
15.2.1 Primaria	_____
15.2.2 Secundaria	_____
15.2.3 Bachillerato	_____
15.2.4 Estudios técnicos	_____
15.2.5 Estudios universitarios	_____
15.2.6 NS/NR	_____

16. ¿De dónde proviene el personal que labora en la empresa? (en porcentaje)

16.1 De esta ciudad	_____
16.2 De diferentes partes del estado	_____
16.3 De otros estados	_____
16.4 De la Cd. de México	_____
16.5 Del extranjero	_____
16.6 NS/NR	_____

17. Si tiene problemas de rotación del personal, ¿a qué los atribuye?

17.1 Calificación	_____
17.2 "Piratero" de trabajadores por otras empresas	_____
17.3 Niveles salariales	_____
17.4 Enfermedades y/o accidentes	_____
17.5 Actividad sindical	_____
17.6 Desgaste por dificultad de la tarea	_____
17.7 Otra (especifique)	_____

18. ¿Cuáles de las siguientes prestaciones ofrece a sus empleados?

18.1.1 El salario mínimo	_____
18.1.2 Más del salario mínimo	_____
18.1.3 Primas vacacionales	_____
18.1.4 Aguinaldo	_____

- 18.1.5 Seguro social/Infonavit _____
- 18.1.6 Reparto de utilidades _____
- 18.1.7 Transporte y/o despensa _____
- 18.1.8 Servicios de comedor _____
- 18.1.9 Guarderías _____
- 18.1.10 Uniforme o equipo de trabajo _____
- 18.1.11 Sobresueldo por productividad o puntualidad _____
- 18.1.12 Otra _____

19. Si realizó algún estudio sobre las características de la mano de obra antes de la instalación de la planta, mencione cuáles consideró

- 19.1 Cantidad disponible _____
- 19.2 Calificación _____
- 19.3 Niveles salariales _____
- 19.4 Actividad sindical _____
- 19.5 Experiencia industrial _____
- 19.6 Otra _____

20. ¿Qué expectativas existen con respecto al número de trabajadores y empleados?

- | | Clave |
|---|-----------------|
| 20.1 Obreros _____ | 1 de aumentar |
| 20.2 Técnicos y supervisores _____ | 2 de reducir |
| 20.3 Directivos y administrativos _____ | 3 de mantenerse |

III. INSUMOS

21. Principales insumos en orden de importancia y tipo

Nombre	Tipo
I _____	21.1 _____ 1. Mat. primas naturales
II _____	21.2 _____ 2. Producto intermedio
III _____	21.3 _____ 3. Producto terminado

22. Principal (es) fuente (es) de energía

- 22.1 Energía eléctrica _____
- 22.2 Petróleo _____

- 22.3 Gas _____
 22.4 Vapor _____
 22.5 Agua _____
 22.6 Otro _____

23. Lugar de procedencia de los insumos (porcentajes aproximados)

	Insumos		
	I	II	III
1. Local	23.1.1 _____	23.2.1 _____	23.3.1 _____
2. Estatal	23.1.2 _____	23.2.2 _____	23.3.2 _____
3. Nacional	23.1.3 _____	23.2.3 _____	23.3.3 _____
4. EU/Canadá	23.1.4 _____	23.2.4 _____	23.3.4 _____
5. Otros	23.1.5 _____	23.2.5 _____	23.3.5 _____
90. NS/NR	23.1.6 _____	23.2.6 _____	23.3.6 _____

24. Dificultades que tiene para la adquisición de insumos (en orden de importancia)

	Insumos		
	I	II	III
1. Disponibilidad inmediata	24.1.1 _____	24.2.1 _____	24.3.1 _____
2. Costo	24.1.2 _____	24.2.2 _____	24.3.2 _____
3. Calidad	24.1.3 _____	24.2.3 _____	24.3.3 _____
4. Ninguna	24.1.4 _____	24.2.4 _____	24.3.4 _____
5. Otros	24.1.5 _____	24.2.5 _____	24.3.5 _____

25. ¿Qué tipo de empresas le abastecen actualmente?

Tamaño	Tipo
25.1.1 Micro _____	25.2.1 Fábrica (cuántas) _____
25.1.2 Pequeña _____	25.2.2 Distribuidora (cuántas) _____
25.1.3 Mediana _____	
25.1.4 Grande _____	

26. Si realizó algún estudio sobre la existencia de insumos antes de instalar la planta en esta zona, ¿qué factores consideró?

- 26.1 Disponibilidad suficiente _____
 26.2 Calidad adecuada _____
 26.3 Costo razonable _____
 26.4 = 90 NS/NR _____

IV. PROCESO PRODUCTIVO

28. Principal actividad de la planta (porcentajes aproximados)

28.1 Fabricar (transforma) _____

28.1 Maquila _____

28.3 Da servicios _____

29. Si requiere los servicios de otra (s) empresa (s) para la elaboración de sus productos, mencione cuáles, y qué porcentaje representan en su proceso productivo total

29.1 Transformación parcial de un producto

(dar a maquilar) _____

29.2 Transformación total de un insumo

(producto intermedio) _____

29.3 Subcontratación de un producto completo _____

29.4 Servicio (s) especializado (s) (tipo) _____

30. ¿De qué tamaño son estas empresas? (anote el núm. de c/u de ellas)

I

Que reciben sus servicios

30.1.1 Micro _____

30.1.2 Pequeña _____

30.1.3 Mediana _____

30.1.4 Grande _____

II

Que le otorgan servicios

30.2.1 Micro _____

30.2.2 Pequeña _____

30.2.3. Mediana _____

30.2.4 Grande _____

31. ¿Dónde se ubican estas empresas (anote el núm. de c/u de ellas)?

I

Que reciben sus servicios

31.1.1 Local _____

31.1.2 Estado _____

31.1.3 Cd. de México _____

31.1.4 Resto del país _____

31.1.5 EU/Canadá _____

31.1.6 Otro _____

31.1.7= 90 NS/NR _____

II

Que le otorgan servicios

31.2.1 Local _____

31.2.2 Estado _____

31.2.3 Cd. de México _____

31.2.4 Resto del país _____

31.2.5. EU/Canadá _____

31.2.6 Otro _____

31.2.7 = 90 NS/NR _____

32. Si el establecimiento forma parte de algún consorcio ¿cuántas plantas lo componen y qué tipo de integración existe?

I	II
Número de Plantas	Tipo de integración
	32.2.1 Vertical _____
	32.2.2 Horizontal _____
32.1 _____	32.2.3 Otra _____

33. ¿Cómo distribuye la planta su costo de producción entre los siguientes factores? (anote porcentajes aproximados)

33.1 Mano de obra	_____
33.2 Insumos	_____
33.2 Administración	_____

34. ¿Cómo distribuye el costo de las materias primas y la administración en los siguientes factores? (anote porcentajes aproximados)

I	II
Materias Primas	Administración
34.1 Insumos _____	34.2.1 Pago de serv. financieros _____
34.1.2 Energéticos _____	34.2.2 Pago de impuestos _____
	34.2.3 Pago de patentes _____
	34.2.4 Investigación y desarrollo _____

34.3 ¿En qué porcentaje de su capacidad opera actualmente?

35.0 En los últimos tres años la empresa:

35.1 Ha mantenido la misma producción y empleos	_____
35.2 Ha aumentado su producción con los mismos empleados	_____
35.3 Ha mantenido su producción aumentando empleados	_____
35.4 Ha disminuido su producción con los mismos empleados	_____
35.5 Ha mantenido su producción disminuyendo empleados	_____
35.6 Ha disminuido su producción y empleados	_____

36. Si la empresa sólo produce mercancías durante una temporada del año, ¿a qué se debe que el proceso no sea continuo?

36.1 Falta de demanda del producto	_____
36.2 Escasez de insumos para la producción	_____
36.3 Otro (s)	_____

37. Utiliza la planta en su proceso de producción...
- 37.1 Control de calidad _____
- 37.2 Control de inventario _____
- 37.3 Máquinas automatizadas (que no requieren operario) _____
38. En su caso, factores que limitan los niveles de producción (por orden de importancia)
- 38.1 Mala calidad de los insumos _____
- 38.2 Aumento en precio de los energéticos _____
- 38.2 Escasez de insumos nacionales _____
- 38.4 Importación de productos terminados _____
- 38.5 Altas tasas de interés nacionales _____
- 38.6 Falta de mano de obra calificada _____
- 38.7 Alto costo de la mano de obra _____
- 38.8 Falta de crédito _____
- 38.9 Problemas de importación de insumos _____
- 38.10 El mercado de su producto está deprimido _____
- 38.11 No tiene problemas _____
- 38.12 Otros _____
39. Si ha pensado en el futuro establecer otra empresa, ¿para qué?
- 39.1 Para elaborar mismo producto u otro del mismo ramo _____
- 39.2 Para elaborar otro producto de distinto ramo _____

V. COMERCIALIZACIÓN

40. Mercado de sus productos el año anterior (porcentajes aproximados)
- 40.1. Local _____
- 40.2 Estatal _____
- 40.3 Cd. de México _____
- 40.4 Resto del país _____
- 40.5 EU/Canadá _____
- 40.6 Otro _____
41. Si realizó algún estudio de mercado antes de la instalación de la planta, ¿qué áreas geográficas consideró?
- 41.1 Local _____

- 41.2 Estatal _____
- 41.3 Resto del país _____
- 41.4 EU/Canadá _____
- 41.5 Otro _____
42. ¿Considera que su producto tiene posibilidades de expansión durante los próximos 5 años?
- 42.1.1 Sí _____ ¿En que área espera esa expansión?
- 42.1.2 No _____ 42.2.1 Local _____
- 42.1.3 NS/NR _____ 42.2.2 Estatal _____
- 42.2.3 Cd. de México _____
- 42.2.4 Resto del país _____
- 42.2.5 EU/Canadá _____
- 42.2.6 Otro _____
43. De llevarse a cabo esta expansión, la empresa...
- 43.1 Comprará tecnología más sofisticada y con ahorro de mano de obra _____
- 43.2 Utilizará la capacidad instalada contratando más personal _____
- 43.3 Permanecerá con la misma capacidad y personal _____
44. Si su producto enfrenta competencia desleal de productos extranjeros, señale en qué consiste
- 44.1 Productos equivalentes más baratos _____
- 44.2 Productos caducos más baratos _____
- 44.3 Productos chatarra más baratos _____
- 44.4 Productos discontinuados _____

VI. FACTORES DE LOCALIZACIÓN

45. La empresa se localizó en este sitio
- 45.1 Por primera vez _____
- 45.2 Se relocalizó (¿en qué año?) _____
46. Si se relocalizó ¿cómo fue su desplazamiento?
- 46.1 Centro-centro _____ 46.4 Periferia-periferia _____
- 46.2 Periferia-centro _____ 46.5 Cd. México-Ags o Mexicali _____
- 46.3 Centro-periferia _____

47. En su opinión, ¿qué factores se consideraron para instalar la planta en esta localidad? Señale su importancia

- | | |
|---------------------------------------|-----------------------------|
| 47.1 Mano de obra _____ | |
| 47.2 Insumos _____ | Claves |
| 47.3 Mercado _____ | 10 importante |
| 47.4 Infraestructura y servicio _____ | 05 medianamente importantes |
| 47.5 Acceso a crédito _____ | |
| 47.6 Intervención del gobierno _____ | 00 poco importante |
| 47.7 Preferencias personales _____ | |
| 47.8 Otro _____ | |

48. ¿Ha solicitado y/o recibido algún tipo de estímulos de alguna institución municipal, federal o estatal?

- | Clave | Institución | Tipo de estímulo |
|------------------|------------------------|---|
| 48.1 Sí _____ | 48.2.1 Municipal _____ | 48.3.1 Estímulos fiscales _____ |
| 48.2 No _____ | 48.2.2 Estatal _____ | 48.3.2 Facilidad para trámites administr. _____ |
| 48.3 NS/NR _____ | 48.2.3 Federal _____ | 48.3.3 Otorgamiento de terrenos _____ |
| | | 48.3.4 Otro _____ |

49. ¿Ha solicitado y/o recibido algún crédito de apoyo financiero?

- | I | Claves | II |
|------------|---------|----------|
| Solicitado | 1 Sí | Recibido |
| _____ | 2 No | _____ |
| | 3 NS/NR | |

50. ¿A qué institución lo solicitó? (anote año y núm. de créditos)

- | I | II | III | IV |
|----------------------------|---------------|------------------|------------------|
| | ¿En qué años? | Núm. de créditos | Tipo de créditos |
| 50.1.1 Banca comercial | | | |
| 50.2.1 _____ | _____ | _____ | _____ |
| | | 50.3.1 | 50.4.1 |
| 50.1.2 Banca de desarrollo | | | |
| 50.2.2 _____ | _____ | _____ | _____ |
| | | 50.3.2 | 50.4.2 |

50.1.3 Otro _____
 50.2.3 _____
 50.3.3 _____
 50.4.3 _____

Clave 1. Habilitación y avío 4. Quirográfico y/o directo
 Tipos de crédito 2. Refaccionario 5. Otros
 3. Hipotecario

51. ¿Está la empresa inscrita en algún programa de fomento industrial?

¿Cuál?

51.1.1 Sí _____ 51.2.1 Decreto para promover la industria
 51.1.2 No _____ maquiladora de exportación _____
 51.1.3 NS/NR _____ 51.2.2 Decreto para importación temporal
 para producir artículos de
 exportación (PITEX) _____
 51.2.3 Otro _____

52. Si últimamente se le ha negado crédito, ¿cuál ha sido el motivo?

52.1 No cubrió requisitos y/o garantías _____
 52.2 Falta de liquidez _____
 52.3 Indisposición del banco _____

53. ¿Por qué razón la planta no fue instalada en otro estado o en otros municipios de la entidad?

53.1 Por residir en Aguascalientes y/o Mexicali _____
 53.2 Acceso al mercado _____
 53.3 Infraestructura disponible _____
 53.4 Resultados de un estudio _____
 53.5 Existencia de mano de obra y/o insumos _____
 53.6 Situación geográfica _____
 53.7 Otros _____
 53.8 NR _____

54. ¿Se ha considerado reubicar la planta?

¿Dónde?

54.1 Sí _____ 54.4.1 Cd. Industrial y/o periferia de
 54.2 No _____ la ciudad _____

- 54.3 NS/NR _____ 54.4.2 Jesús María _____
 54.4.3 Otros municipios o localidades del
 estado _____
 54.4.4 Otros estados _____

55. ¿Piensa realizar alguno de los siguientes cambios en su proceso de producción próximamente?

Claves

- 55.1 Sí _____ 55.1.1 De organización _____
 55.2 No _____ 55.1.2 Administrativos _____
 55.3 NS/NR _____ 55.1.3 *Just in Time* _____
 55.1.4 *Total Quality Control* _____
 55.1.5 Otro _____

VII. EXPORTACIONES

Para los que no exportan

56. ¿Ha considerado exportar?
 56.1 Sí _____ 56.2 No _____ 56.3 NS/NR _____

57. ¿Ha intentado exportar o lo intentará en el futuro?

I	II	Claves
Intentado	Lo intentará	1 Sí _____
_____	_____	2 No _____
		3 NS/NR _____

58. ¿Qué apoyo necesitaría para poder exportar?
 Tipo

58.1.1 Administrativo y/o legal _____
 58.1.2 Financiero _____
 58.1.3 Asesoría técnica/información _____
 58.1.4 Facilidad para importar insumos _____

¿De quién?

58.2.1 Banca de desarrollo y/o comercial _____
 58.2.2 Gobierno federal y/o local _____

- 58.2.3 Cámaras industriales _____
 58.2.4 Bancomext / Secofi _____
 58.2.5 NS/NR _____
 58.2.6 Otros _____

Para los que exportan

59. ¿En qué año comenzaron a exportar y a qué país?

- Año _____ 59.2 País (es): _____ 59.2.1 EU _____
 59.1 _____ 59.2.2 Otro _____

60. El monto de sus exportaciones está...

- 60.1 Creciendo _____ 60.3 Bajando _____
 60.2 Fluctuando _____ 60.4 Manteniéndose _____

61. ¿Qué dificultades hubo para exportar y cuáles tienen actualmente?

- | | I Al principio | II Actualmente |
|--|----------------|----------------|
| 1. Mala calidad de insumos nacionales | 61.1.1 _____ | 61.2.1 _____ |
| 2. Restricciones sanitarias, normas técnicas, etcétera | 61.1.2 _____ | 61.2.2 _____ |
| 3. Falta de competitividad del producto | 61.1.3 _____ | 61.2.3 _____ |
| 4. Falta de financiamiento | 61.1.4 _____ | 61.2.4 _____ |
| 5. Pago de impuestos en EU/Canadá | 61.1.5 _____ | 61.2.5 _____ |
| 6. Transporte | 61.1.6 _____ | 61.2.6 _____ |
| 7. Asignación de cuotas de Secofi | 61.1.7 _____ | 61.2.7 _____ |
| 8. Otro | 61.1.8 _____ | 61.2.8 _____ |

62. ¿Cómo lograron encontrar clientes en el extranjero?

- 62.1 Mediante filial _____
 62.2 Los clientes lo buscaron a usted _____
 62.3 Ayuda de directorio _____
 62.4 Otros _____

63. Su experiencia en el mercado exterior ha sido...

- 63.1 Buena _____
 63.2 Mala _____
 63.3 Regular _____

64. ¿Qué de lo siguiente tuvo que realizar para comenzar a exportar?
- 64.1 Modernizar tecnología _____
 - 64.2 Invertir grandes cantidades de dinero _____
 - 64.3 Utilizar (más) insumos importados _____
 - 64.4 Buscar obreros más calificados _____
 - 64.5 Capacitar a los obreros de la planta _____
 - 64.6 Mejorar el diseño del producto _____
 - 64.7 Mejorar el proceso productivo _____
 - 64.8 Aumentar la escala de producción _____
 - 64.9 Otro _____
65. ¿El mercado exterior es tan rentable como el interno?
- 65.1 Sí _____
 - 65.2 No _____
 - 65.3 Igual _____
66. ¿Qué tan importante es el mercado exterior para su empresa?
- 66.1 Muy importante _____
 - 66.2 Poco importante _____
67. En el futuro...
- 67.1 Piensa continuar en el mercado exterior _____
 - 67.2 Piensa aumentar sus exportaciones _____
 - 67.3 Piensa buscar socios en el extranjero _____

MUCHAS GRACIAS

CUESTIONARIO APLICADO A EMPLEADOS EN LA ACTIVIDAD TURÍSTICA

I. DATOS PERSONALES

- | | |
|------------------------------|---------------------|
| 1. Edad _____ | 2. Sexo _____ |
| | 3.1 Colonia _____ |
| | 3.2 Localidad _____ |
| 3. Lugar de Nacimiento _____ | 3.3 Municipio _____ |
| | 3.4 Entidad _____ |

II. ORIGEN DE LOS HABITANTES

4. ¿Ha vivido siempre en esta ciudad?
- 4.1 Sí (pase a pregunta 8) _____
- 4.2 No (pase a pregunta 5) _____
5. Tiempo de vivir en la ciudad _____
6. Lugares donde ha vivido antes:
- 6.1 Más reciente:
- | | |
|-----------------|-------|
| 6.1.1 Colonia | _____ |
| 6.1.2 Localidad | _____ |
| 6.1.3 Municipio | _____ |
| 6.1.4 Entidad | _____ |
- 5.2 Anterior
- | | |
|-----------------|-------|
| 5.2.1 Colonia | _____ |
| 5.2.3 Municipio | _____ |
| 5.2.4 Entidad | _____ |
7. ¿Qué lo motivó para venir a esta ciudad?
- 7.1 Conseguir trabajo _____
- 7.2 Un contrato de trabajo _____
- 7.3 Acompañar a otra persona _____
- 7.4 Otros (especifique) _____

III. COMPOSICIÓN FAMILIAR

8. ¿Quién(es) forma(n) la familia que vive con usted, qué edad(es) y qué escolaridad tiene(n)?
(Marque sólo los indicados)

Marcar Edad(es) Escolaridad (Años terminados)

- 8.1 Solo (a) _____ (Escolaridad del entrevistado) _____
 8.2 Esposa (o) _____
 8.3 Hijos _____
 ¿Cuántos? _____
 8.4 Hijas _____
 ¿Cuántas? _____
 8.5 Padre _____
 8.6 Madre _____
 8.7 Suegro _____
 8.8 Suegra _____
 8.9 Otros (especifique) _____

9. ¿Envía dinero a algún miembro de su familia directa que vive en otro lugar?

9.1 Sí (pasa a pregunta 10) _____

9.2 No (pasa a pregunta 12) _____

10. ¿A quién(es)? (parentesco)

11. ¿A qué lugar? _____

IV. EMPLEO

12. ¿Cuántos trabajos remunerados tiene, qué hace y cuántas horas labora en cada uno de ellos?

	Puesto y actividad	Horas	Empresa
12.1	_____	_____	_____
12.2	_____	_____	_____
12.3	_____	_____	_____

13. En su(s) empleo(s) actual(es) usted es:

13.1 De base _____
 13.2 Eventual (pase a pregunta 14) _____
 13.3 Otro (especifique) _____

14. ¿Por cuanto tiempo es su contrato de trabajo?

14.1 Por 28 días _____
 14.2 Otros (especifique) _____

15. ¿Su contrato es?

15.1 De confianza _____
 15.2 Sindicalizado _____

16. Marque las prestaciones que recibe:

16.1 Vivienda _____ 16.9 Gratificaciones a la
 16.2 Préstamos _____ puntualidad _____
 16.3 Aguinaldo _____ 16.10 Primas vacacionales ____
 16.4 Transporte _____ 16.11 Reparto de utilidades ____
 16.5 Alimento por turno ____ 16.12 Vacaciones _____
 16.6 Uniforme de trabajo ____ 16.13 Días de descanso
 16.7 Servicio médico _____ semanal _____
 16.8 Vales de despensa _____ 16.14 Caja de ahorro _____
 16.15 Otros (especifique) _____

17. El ingreso mensual aproximado que obtiene en su trabajo es:
- 17.1 Hasta un salario mínimo (s.m.) (\$333 450)
 - 17.2 1 a 1.5 s.m. (\$333 451 - \$500 175)
 - 17.3 1.5 a 2 s.m. (\$500 176 - \$666 900)
 - 17.4 2 a 3 s.m. (\$600 901 - \$ 1 000 350)
 - 17.5 3 a 4 s.m. (\$1 000 351 - \$ 1 333 800)
 - 17.6 4 a 5.5 s.m. (\$1 333 801 - \$ 1 667 250)
 - 17.7 5 a 6.5 s.m. (\$1 667 251 - \$2 000 700)
 - 17.8 6 a 7 s.m. (\$2 000 701 - \$ 2 334 150)
 - 17.9 7 s.m. y más (\$2 334 151 y más)
18. ¿Mejoró económicamente con su empleo actual?
- 18.1 Sí, ¿por qué? _____
 - 18.2 No, ¿por qué? _____
 - 18.3 Otros (especifique) _____
19. Conseguir empleo le fue:
- 19.1 Fácil _____
 - 19.2 Difícil _____
20. ¿Qué requisitos le pidieron?
-
21. ¿En qué se desplaza de su domicilio al trabajo?
- 21.1 Autobús público _____
 - 21.2 Autobús hotel _____
 - 21.3 Taxi _____
 - 21.4 Carro propio _____
 - 21.5 Otros (especifique) _____
22. ¿Ha pensado en cambiar de trabajo?
- 22.1 Sí, ¿por qué? _____
 - 22.2 No, ¿por qué? _____
23. ¿En caso de cambiar de trabajo, qué actividad le gustaría desempeñar y en dónde?
- 23.1 Actividad _____
 - 23.2 Lugar _____

24. ¿Cuáles han sido sus trabajos anteriores? Indique la actividad, el número de horas que laboraba, la empresa, la duración y la ubicación de cada uno de ellos

	Actividad	Horas	Empresa	Duración	Ubicación
24.1	_____	_____	_____	_____	_____
24.2	_____	_____	_____	_____	_____
24.3	_____	_____	_____	_____	_____
24.4	_____	_____	_____	_____	_____

25. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación laboral?

25.1 Sí (pase a pregunta 26) _____

25.2 No (pase a pregunta 29) _____

26. ¿En dónde?

26.1 Trabajo actual _____

26.2 Trabajo anterior _____

26.3 Otros (especifique) _____

27. Tipo de capacitación

27.1 Idiomas _____

27.2 Administración _____

27.3 Computación _____

27.4 Atención al público _____

27.5 Otros (especifique) _____

28. Organizador

28.1 Fonatur _____

28.2 Sector _____

28.3 Hotel _____

28.4 Otros (especifique) _____

V. INGRESO - GASTO

29. ¿Considera que sus ingresos le alcanzan para satisfacer las necesidades de us familia?

29.1 Sí, ¿por qué? _____

29.2 No, ¿por qué? _____

30. ¿Qué necesidades de su familia no le alcanza a satisfacer con sus ingresos?
- 30.1 Vivienda _____
 - 30.2 Terreno _____
 - 30.3 Vacaciones _____
 - 30.4 Vestido _____
 - 30.5 Automóvil _____
 - 30.6 Buena alimentación _____
 - 30.7 Otros (especifique) _____
31. ¿Cuánto gastó ud. y/o su familia el mes pasado en cada uno de los siguientes conceptos (miles de pesos)?
- 31.1 Servicios (agua, luz) _____
 - 31.2 Renta de vivienda _____
 - 31.3 Alimentos, abarrotes y bebidas _____
 - 31.4 Salud (médico y medicinas) _____
 - 31.5 Colegiaturas y material didáctico _____
 - 31.6 Cultura y esparcimiento _____
 - 31.7 Ropa y calzado _____
 - 31.8 Transporte _____
 - 31.9 Comunicaciones y servicios (teléfono, correo, combustible y automóvil) _____
 - 31.10 Otros gastos _____
32. ¿Cuánto ahorra la familia cada mes (incluyendo inversiones en el hogar y/o su vivienda (en miles de pesos)?
-
33. ¿Paga alguna cantidad por quehaceres domésticos en su vivienda?
- 33.1 Sí, ¿cuánto?
 - a) Mensual _____
 - b) Quincenal _____
 - c) Semanal _____
 - 33.2 No _____

34. ¿Dónde compra los siguientes artículos?

Lugar

- 34.1 Vestido _____
 34.2 Aparatos eléctricos _____
 34.3 Alimentos _____
 34.4 Muebles _____
 34.5 Refacciones _____
 34.6 Otros (especifique) _____

35. De los familiares que viven con usted mencione quién trabaja, cuál es su ocupación y en qué empresa labora:

	Parentesco	Ocupación	Empresa
35.1	_____	_____	_____
35.2	_____	_____	_____
35.3	_____	_____	_____
35.4	_____	_____	_____

36. ¿Hay algún ingreso extra-familiar, aparte de los sueldos?

- 36.1 Sí (pase a pregunta 37) _____
 36.2 No (pase a pregunta 39) _____

37. ¿De dónde proviene? _____

38. ¿Cuál es el monto? _____

39. ¿Aproximadamente de cuánto es el ingreso mensual familiar?

- 39.1 Hasta un s.m. (\$333 450) _____
 39.2 De 1 a 1.5 s.m. (\$333 451 - \$500 175) _____
 39.3 De 1.5 a 2 s.m. (\$500 176 - \$666 900) _____
 39.4 De 2 a 3 s.m. (\$666 901 - \$1 000 350) _____
 39.5 De 3 a 4 s.m. (\$1 000 351 - \$1 333 800) _____
 39.6 De 4 a 5.5 s.m. (\$1 333 801 - \$1 667 250) _____
 39.7 De 5 a 6.5 s.m. (\$1 667 251 - \$2 000 700) _____
 39.8 De 8 a 10 s.m. (\$2 000 701 - \$2 667 600) _____
 39.9 De 8 a 10 s.m. (\$2 667 601 - \$3 334 500) _____
 39.10 De 10 s.m. y más (\$3 334 501 y más) _____

VI. VIVIENDA Y SERVICIOS

40. Lugar donde vive actualmente

40.1 Colonia _____

40.2 Localidad _____

40.3 Municipio _____

40.4 Entidad _____

41. Características de la vivienda

41.1 Casa sola _____

41.2 Departamento _____

41.3 Cuarto en vecindad _____

42. Situación de la vivienda actual y anterior:

Actual

Anterior

42.1 Propia _____

42.2 Rentada _____

42.3 Pagándose _____

42.4 Prestada _____

42.5 Otros (especifique) _____

43. Número de cuartos

43.1 Cocina _____

43.2 Baño _____

43.3 Recámara _____

43.4 Sala _____

43.5 Comedor _____

43.6 Otros (especifique) _____

44. ¿Cuánto tiempo tiene en su vivienda actual? _____

45. ¿Ha tenido los siguientes servicios en su vivienda?

Actual

Anterior

45.1 Agua potable _____

45.2 Pavimento _____

45.3 Alumbrado público _____

45.4 Drenaje _____

45.5 Teléfono _____

45.6 Otro (especifique) _____

46. ¿Qué tipo de servicios considera que hacen falta en su colonia?
(enliste por importancia)

46.1 _____

46.2 _____

46.3 _____

46.4 _____

47. ¿De quién obtuvo su vivienda actual?

47.1 De un particular _____

47.2 Del Infonavit _____

47.3 Del Invisur _____

47.4 Otros (especifique) _____

48. Tipo de material en la vivienda actual y anterior:

	Actual	Anterior
48.1 Techo		
48.1.1 Concreto	_____	_____
48.1.2 Lámina	_____	_____
48.1.3 Madera	_____	_____
48.1.4 Palma	_____	_____
48.1.5 Otro (especifique)	_____	_____
48.2 Muros		
48.2.1 Tabique	_____	_____
48.2.2 Piedra	_____	_____
48.2.3 Lámina	_____	_____
48.2.4 Madera	_____	_____
48.2.5 Palma	_____	_____
48.2.6 Otros (especifique)	_____	_____
48.3 Piso		
48.3.1 Cemento	_____	_____
48.3.2 Madera	_____	_____
48.3.3 Tierra	_____	_____
48.3.4 Otro (especifique)	_____	_____

49. ¿Considera que el turismo trae beneficios a la población local?

49.1 Sí, ¿por qué? _____

49.2 No, ¿por qué? _____

Política pública y base económica en seis ciudades medias de México,
se terminó de imprimir en mayo de 1997 en
Corporación Industrial Gráfica, S.A. de C.V.,
Cerro Tres Marías 354, 04200 México, D.F.
Composición tipográfica y formación: Grupo Edición, S.A. de C.V.
Se tiraron 1 000 ejemplares más sobrantes para reposición.
La edición estuvo al cuidado del Departamento
de Publicaciones de El Colegio de México.

Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano

La descentralización del crecimiento urbano y la cada vez mayor importancia económica de las ciudades medias permite pensar en la posibilidad de que existan tamaños de ciudad adecuados para ciertas actividades. Sin embargo, no todas las ciudades presentan condiciones o tienen la capacidad y los recursos suficientes, tanto materiales como humanos y financieros, para atraer o aprovechar estos procesos descentralizadores. ¿Cuáles son las razones de ello; qué condiciones deben cumplirse para que las ciudades, las regiones o las empresas aprovechen oportunidades y hagan valer sus ventajas y posición competitiva en el contexto de la apertura y globalización actuales? Encontrar respuestas a estas preguntas fue el propósito y es el resultado de la investigación realizada en seis ciudades mexicanas de tamaño medio, especializadas en actividades económicas primarias, secundarias y terciarias.

Para profundizar en las particularidades de esas ciudades se aplicaron encuestas a los principales actores económicos en cada caso y se llevó a cabo una exhaustiva revisión documental con el fin de analizar el alcance diferenciado de los tres tipos de apoyo sectorial que proponía el Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda de 1984. Fueron objeto de este análisis pares de ciudades receptoras de impulso agropecuario: Tapachula y Los Mochis; industrial: Mexicali y Aguascalientes; y turístico: Ixtapa-Zihuatanejo y Cancún. Su estudio permitió a los autores formular recomendaciones relevantes para la política de desarrollo no sólo de esas ciudades sino de otras del sistema urbano nacional.



EL COLEGIO DE MÉXICO

