

REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL Y TRANSFORMACIONES TERRITORIALES

Jorge Isauro Rionda Ramírez¹

PRESENTACIÓN

Leyendo el valioso trabajo coordinado por la Dra. Josefina Morales, investigadora del Instituto de Geografía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), titulado “México. Tendencias recientes en la geografía industrial”, publicado en 2005, nace en mí la inquietud de aportar algunas consideraciones que bien – espero- puedan contribuir a su trabajo desde el punto de vista del desarrollo regional del país.

Propiamente el trabajo trata al respecto del artículo con que inicia el texto antes citado cuya autoría es de la susodicha investigadora universitaria. Se refiere al capítulo I de la obra titulada “Transformaciones estructurales y territoriales”.

Planteo como principal problema es establecer ¿cuáles son los patrones recientes que observan las transformaciones estructurales y territoriales en México vividos desde 1990 a 2010?

En ello establezco como principales hipótesis de trabajo:

1. Que en un sistema que parte del libre mercado, la competencia económica (sea perfecta o imperfecta), es causa de que las organizaciones particulares de trabajo y producción privada innovan de forma continua en materia de nuevas tecnologías como de las fórmulas específicas de organizar el trabajo y la producción, lo que tiene por efecto tanto el quiebre de las organizaciones menos eficientes, como el crecimiento de aquellas más eficientes, las que lentamente se van adueñando de mercado y causan que proliferen las formas imperfectas de competencia económica. De ahí que el tamaño de las organizaciones sea la directa responsable del régimen de producción en boga, y que esto venga a afectar necesariamente tanto la reestructuración económica como las transformaciones industriales, especialmente en México en tiempos recientes (1990 – 2010).
2. El crecimiento empresarial causa que las organizaciones privadas pasen de regir su administración del tipo artesanal al moderno o rígido, como a su vez, de este último al flexible. Necesariamente la especialización y división internacional del trabajo cambia la propia estructura económica internacional en dicho tránsito de regímenes de producción y criterios de eficiencia económica. En cada óptica de régimen de producción el uso del territorio como un recurso o ventaja competitiva adquiere intereses distintos y por ello, es considerado de forma distinta. En este caso la reestructuración económica que concibe a la industrial explica la lógica de la nueva distribución territorial de los asentamientos

¹ Profesor titular “A” de tiempo completo de la Universidad de Guanajuato (campus – León) desde 1990. Profesor con perfil deseable Promep desde el 2006. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (nivel 1) del CONACYT desde el 2005. Profesor por contrato de la Universidad de la Salle Bajío (plantel campestre) desde el 2005. Profesor de la Universidad del Valle de Atemajac (plantel León) desde el 2004. Correo electrónico: riondaji@quijote.ugto.mx

industriales en México, que para el caso de la implementación del régimen de producción flexible establece nuevos patrones de sedentarización industrial y una especialización empresarial regida por las ventanas competitivas tanto locales como regionales.

El objetivo por ello del presente trabajo es establecer precisamente cuáles son estos nuevos patrones de sedentarización industrial y cuáles las ventajas competitivas que los rigen, en la óptica de la producción flexible.

La pertinencia científica del presente trabajo consiste en poder establecer el modelo hipotético deductivo en que se explica precisamente la reestructuración industrial y las transformaciones territoriales, el cual no queda debidamente delimitado en el trabajo de la Dra. Josefina Morales, sin que esto sea un demérito del trabajo de la autora puesto que ella se mueve en un marco teórico que bien lo obvio, o bien lo da por supuesto entre líneas de su propio trabajo.

Necesariamente es importante contar con un acercamiento no tanto a las vicisitudes empresariales que permiten la verificabilidad de lo expuesto en la investigación de la autora, sino del marco más que teórico, lógico – deductivo del cual deduce (más que infiere), muchas de sus aseveraciones expuestas en su trabajo.

No pretendo con esto cuestionar la labor de tan destacada investigadora, más bien veo la necesidad de contribuir algunas consideraciones que a mi parecer se le escapan a la autora, como bien actualizar un trabajo que aunque reciente (solo a 5 de su publicación), el frenesí del cambio en que se vienen dando las cosas, hacen necesario acotar algunas cuestiones de actualidad, como matizar otras que demanda un mayor tratamiento al respecto.

INTRODUCCIÓN.

Afirma Atlántida Coll-Hurtado, investigadora del Instituto de Geografía (investigadora de la UNAM) en la presentación del libro de Josefina Morales (1995), que:

“La reestructuración industrial no solo ha implicado una modificación en los sistemas de producción o en los pesos específicos de las diversas ramas, sino que tienen profundos impactos territoriales en la relocalización de ciertas industrias, la desaparición de otras o el surgimiento de nuevas plantas en espacios donde no existía.” (Morales, 2005; 5).

Es cierto, desde que México abandona el criterio endogenista de desarrollo en 1982 y se adhiere al esquema de la producción compartida inspirado en tesis neoliberales, el esquema de apertura económica de la economía mexicana, expreso de principio, ser una especie de panacea universal para los grandes problemas del país. La experiencia tenida desde entonces a la actualidad es que si bien la apertura económica hace viable la modernización de algunos sectores económicos del país, esta no es pareja para todos los sectores de la economía mexicana. Destacable es la industria manufacturera, la de autopartes y automotriz, la alimentaria y la química, que expresan ser aquellas a quienes más afecta la apertura económica. Contraparte, sectores como la agricultura o bien las actividades propias de las pequeñas factorías y microempresas presentan problemas que bien les quiebran o les ponen en serios aprietos financieros al no poder competir con la

eficiencia impuesta desde los parámetros de calidad exigidos en los mercados internacionales de sus productos.

La apertura económica de la economía mexicana si bien no pueden cuestionarse por su aparente aumento en la divergencia en el desarrollo regional, dado que si esta aumenta, no obstante las industrias crecen, todas, solo que unas mucho más que otras, lo que indica que si bien, dicha apertura beneficia a las industrias nacionales, no es pareja, puesto que beneficia a unas más que a otras, lo que explica el aumento de la divergencia tanto en el desarrollo regional como en el desarrollo industrial, y por ende, del desarrollo de las economías georeferenciales al territorio del país.

En la lógica de la producción flexible, la relocalización de las factorías filiales de los grandes corporativos transnacionales, persigue aportar las ventajas competitivas locales como regionales a los esquemas de producción de sus mercancías, donde el criterio responde al planteamiento de M. Porter (1991) de la ventaja competitiva, que indica relocalizar aquellas fases de la producción de las mercancías en aquellas geografías que aporten alguna ventaja en la disminución de los costos medios de su producción.

Desde el segundo lustro de los años 30 del siglo XX los nipones implementan este esquema al que se le nombra toyotización o esquema de producción flexible, mismo que es tan efectivo que logra levantar a Japón en solo 15 años de su postración económica dada al término de la segunda guerra mundial (1945). El milagro nipón reside en que de 1945 a 1960 la nación japonesa logra levantar a su economía de la terrible situación en la que la deja la segunda contienda mundial. Para 1960 Japón se yergue como una potencia económica que le resta mercados a la Unión Americana, como invade sus propios mercados.

Japón coloca muchas de sus fases de la producción en la cuenca oriental del pacífico, industrializando dicha región en solo 15 años. Así nacen los llamados Tigres de Oriente, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwan y Singapur. Posteriormente se agregan Tailandia, Filipinas, India y la propia China comunista.

En 1960 el esquema toyotista es tan exitoso que es causa del ocaso de la economía estadounidense a inicios de los años 70 del siglo XX. Ocaso que a la fecha sigue manifiesta en esta economía. El traslado de factorías norteamericanas de su territorio a las de otras economías de carácter periférico, es la causa de que los trabajadores estadounidenses pierdan prestaciones laborales y salario directo bajo contratos que les ocupan en abierto subempleo. Al caer el salario real de la clase trabajadora, lo primero que empieza a temblar son precisamente las deudas hipotecarias de las mismas, la morosidad y la abierta quiebra de las economías familiares explican la quiebra de este importante sector financiero de la economía estadounidense. Cuestión que en el 2008 llega a su máxima expresión. Esto se traslada al sector de las aseguradoras e inevitablemente al sector financiero. Así la llamada crisis *subprime* estadounidense es una expresión de la ascensión de las economías orientales que afectan a la principal economía occidental. El éxito del régimen de producción flexible es la causa de la actual crisis económica de una de las principales economías mundiales (posiblemente la principal economía del mundo sea actualmente la de China, seguida de la alemana y en tercer lugar está la estadounidense).

La relocalización industrial a escala internacional adquiere de principio una expresión financiera, la cual mediante los mercados bursátiles, adquiere la forma de Inversión Extranjera Directa (IED), que ingresando a las economías receptoras y emergentes, se materializa en empresas maquiladoras, principalmente. Este es el caso de la economía mexicana.

Afirma Coll-Hurtado que:

“...la maquila... es una forma industrial que tiene un gran impacto sobre el territorio y sus habitantes al desestructurar las regiones nacionales, creándose un complejo proceso de desarticulación nacional y de rearticulación fragmentaria del territorio hacia el exterior... “ (Lo que sostiene con base al trabajo de Morales y García, cita que no especifica en la presentación del texto).

Efectivamente, la creciente IED afecta necesariamente la orientación como la especialización regional e industrial del territorio del país. Esta nueva reorientación económica basada en una reestructuración industrial obediente a la lógica de la acumulación regida por la producción flexible, tiene por efecto dismantelar el aparato productivo nacional que no encuentra acomodo en esta nueva lógica, como también vía alianzas estratégicas, articularse a los esquemas de producción globalizada, favoreciendo a los sectores industriales que presentan un alto grado de articulación a los mercados foráneos, como de detrimento de aquellos cuya oportunidad es poca o nula y quedan al margen del proceso de la producción compartida y los mercados del exterior, o propiamente de la globalización.

Es por ello que el presente trabajo trata al respecto de cómo se expresan los nuevos patrones de industrialización y desarrollo regional como industrial bajo la lógica de la acumulación flexible, para una economía incipiente, periférica y dependiente, como es la mexicana; así como cuál es entonces el efecto de la reestructuración y las transformaciones territoriales dirigidas bajo esta condición de un desarrollo que se puede calificar subrogado al desarrollo del capitalismo en las naciones propias del llamado centro (naciones que integran la Organización para el crecimiento y el desarrollo económico, OCDE).

DESARROLLO.

El principal efecto destacable de la apertura económica iniciada en 1982 en México, pero que a partir de 1994 con la firma del TLCAN expresa su *fast track*, es el incremento de las desigualdades regionales como sectoriales. Afirma Morales (2005; 33) que:

“En las dos últimas décadas del siglo XX se acentuaron las desigualdades territoriales fortaleciendo la polarización estructural entre las entidades industrializadas y las atrasadas. El proceso de reorientación de la producción manufacturera hacia los mercados externos, la apertura y la crisis del mercado interno, la privatización de la empresa pública, la desregulación del sistema financiero y la liberación de múltiples actividades -que ha implicado cambios institucionales e incluso constitucionales-, así como el abandono de una política industrial, han desarticulado viejas cadenas industriales nacionales al tiempo que se abren nuevos espacios nacionales encadenados a producciones transnacionales que crean nuevas especializaciones territoriales. Estos

procesos se manifiestan en constantes dinámicas urbanas y regionales, acentuación de fenómenos migratorios y cambios heterogéneos de la estructura manufacturera de las 32 entidades federativas.”

Esta apertura económica viene en detrimento de las tres principales zonas metropolitanas del país: la zona metropolitana de la ciudad de México (ZMCM), la zona metropolitana de la ciudad de Guadalajara (ZMCG), y la zona metropolitana de la ciudad de Monterrey (ZMCMo). Estas zonas metropolitanas crecieron a mayor ritmo de las localidades urbanas del país debido a que crecieron con base a la demanda interna que se concentraba en una población urbana que crece más por razones sociales que naturales (migración del campo a las ciudades). La demanda interna se sustenta a su vez en el subsidio al salario como del gasto público en cadenas de proveeduría al sector público bastante amplias.

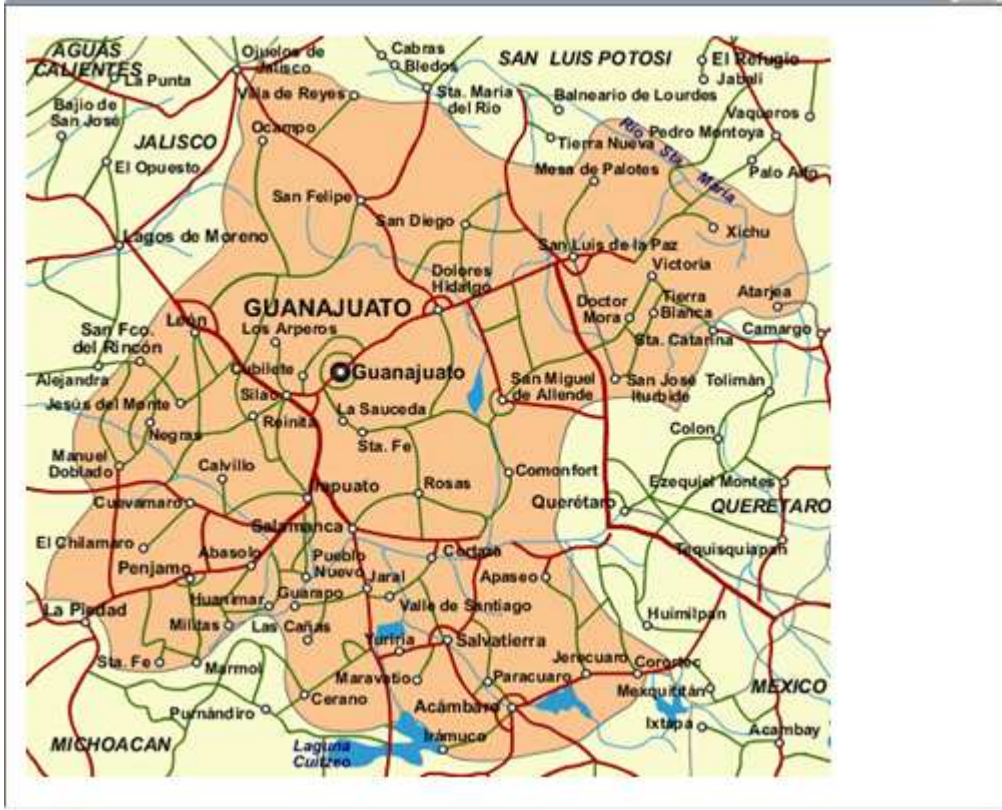
Ante la apertura económica y el cese de subsidios al salario industrial y urbano, la demanda interna se retrae a una dimensión mucho menor a la que expresa durante el periodo exogenista (de 1940 a 1982), es por ello que las tres grandes zonas metropolitanas, ante el cambio a un esquema exogenista, de principio expresan un decaimiento en sus tasas de crecimiento. Las reformas a los artículos 115 y 27 constitucionales en 1984-85 y 1991-92, respectivamente, como la propia reestructuración económica y consecuentes reformas institucionales como constitucionales, el redimensionamiento del Estado a una expresión mínima, son las principales causales de que dichas zonas pierdan paulatinamente su dinamismo inicial de 1982 a la actualidad, siendo que son las localidades medias, cabeceras municipales, receptoras de enclaves industriales importantes, puertos y ciudades fronterizas, son quienes crecen a un mayor ritmo colateralmente a la atonía de estas tres zonas metropolitanas, porque son receptoras de fuertes montos de IED, inversión pública federal como estatal, como se vinculan a importantes mercados del exterior.

No obstante este primer patrón de crecimiento urbano – industrial observado desde inicios de la apertura económica y el cambio en el patrón de crecimiento urbano – metropolitano, la IED sigue concentrándose en zonas donde destacan la franja norte de la República mexicana como en las zonas metropolitanas a las que se suman a las tres antes citadas la de la zona metropolitana de la ciudad de Puebla (ZMCP), la zona metropolitana de la ciudad de León (ZMCL), la zona metropolitana de la ciudad de Tijuana (ZMCT), por citar las principales.

Sistemas metropolitanos complejos, por decir, para el caso de la zona metropolitana de la ciudad de León (ZMCL), se trata de la región del bajío donde conviven varias zonas metropolitanas tales como la zona metropolitana de los pueblos del rincón (Purísima y San Francisco del Rincón), la zona metropolitana de la ciudad de León – Silao, la zona metropolitana de la ciudad de Irapuato – Salamanca, la zona metropolitana de la ciudad Celaya – Cortazar y la zona metropolitana de la ciudad Uriangato – Moroleón. Todas estas zonas metropolitanas dependientes de la de León y articuladas a otros sistemas metropolitanos tales como los de Querétaro – Cd. De México y la zona metropolitana de la ciudad de Guadalajara. En el bajío se habla de un circuito metropolitano ligado a la carretera federal 45. En los mapas 1 y 2 siguientes pueden verse como se vinculan las zonas metropolitanas desde San Juan del Río (Querétaro) hasta la ZMCG.

El crecimiento de estas zonas metropolitanas del Bajío, tanto queretano como de Guanajuato, tiene una alta articulación con importantes mercados nacionales como internacionales gracias a la carretera federal 45, con un alto nexo con los mercados nacionales y con los mercados exteriores vinculados principalmente al pacífico y al norte del país.

Mapa 1: Principales redes carreteras del Estado de Guanajuato y áreas urbanas.



Fuente: tomado de la Internet el 21 de Diciembre de 2010:
<http://www.mapasmexico.net/mapa-guanajuato.html>

Mapa 2: Principales redes carretera y caminos rurales que vinculan a las áreas urbanas del Estado de Guanajuato.



Fuente: tomado de la Internet el 21 de Diciembre de 2010:
<http://www.mapasmexico.net/mapa-guanajuato.html>

Como puede verse el sistema urbano-metropolitano actual reviste cierta complejidad, misma que merece un estudio de mayor profundidad al respecto de las singularidades que cada una de ellas presenta. Del mismo ya existe por el Consejo Nacional de Población (CONAPO) un estudio de las zonas metropolitanas del país, para el caso del Bajío el tratamiento solo incluye 3 de las 5 zonas metropolitanas identificadas, por lo que aún se tiene un estudio incipiente de la problemática metropolitana regional del país.

Recientemente las tres zonas metropolitanas aquí citadas que expresan un retraimiento en su dinamismo y crecimiento, ahora expresan un nuevo dinamismo debido a que aquellos sectores industriales tradicionales a 20 años de apertura han virado su giro a nuevas actividades cuyo nexo es hacia la globalización. El Distrito Federal es receptor de al menos el 60% de la IED que desde 1990 ingresa al país, el resto se reparte principalmente entre la ZMCG y la ZMCMo y las entidades del norte del país.

De 1994 a 2005 en estas zonas metropolitanas, como en el resto de las áreas urbanas de la República, crece el sector terciario especializado tanto a los servicios a la producción (banca, seguros, hipotecas, casas de cambio, asesorías empresariales, principalmente), como a los servicios al consumo. Este último con un sesgo al comercio informal y a actividades ilegales. Es así como inicia en el país la maduración del crimen organizado que si bien tiene antecedentes muy ancestrales en la sociedad mexicana, es durante la implementación del neoliberalismo que estas actividades económicas prosperan, desde el ceno de un mercado desregularizado (“...ganancia de pescadores”), subrogado al desmantelamiento del Estado y a la privatización desordenada de más de dos mil paraestatales, así como a la liberación financiera, entre otras más.

La IED entre otras causas arriba al territorio nacional principalmente por la baratura de la mano de obra. Desde 1965 la tasa salarial comparada entre México y los Estados Unidos de América sigue la siguiente relación:

En 1964 un mexicano gana en el mismo tiempo y en el mismo trabajo una tasa de 1 contra 4 al respecto de lo que gana un estadounidense. En 1994 esta misma relación es ahora de 1 contra 8. En el 2006 la misma es de 1 contra 10 y para el 2010 queda en 1 contra 12. Esto es la razón por la que el sector más intensivo en mano de obra es aquel que más se ve afectado por la apertura económica: el sector económico manufacturero.

El sector manufacturero tradicionalmente es el principal sector económico del país dado su condición de subdesarrollo. Su especialización al mercado interno como su dependencia a éste creada durante el exogenismo, explica su crisis ante la apertura económica, la cual le exige su reconversión a los mercados foráneos. Cosa que actualmente logra consolidarse y por ello su reciente dinamismo.

Morales (2005; 39) afirma que:

“La contribución del Distrito Federal al PIB manufacturero nacional registró una caída pronunciada, cercana a una tercera parte, que se explica a varios procesos simultáneos en el periodo: la crisis que afectó en mayor medida a esta entidad la reorientación de la

producción manufacturera hacia el mercado externo, que entrañó una relocalización industrial hacia el norte del país, y el peso creciente de los servicios en el capital del país.”

Este proceso mencionado por la autora recientemente se consolida. LA IED logra reorientar la actividad manufacturera atendiendo la demanda externa, más allá de las necesidades expresadas en los mercados internos.

Sigue indicando la autora que:

“La más importante transformación geoeconómica en la industria manufacturera, como se señaló, es la reorientación de la producción hacia el exterior, que se expresa en la dinámica del sector exportador, maquilador y no maquilador, que se concentra en dos grandes divisiones industriales – la de maquinaria y equipo y la textil -, con lo cual cambió la participación de las divisiones, tanto en la producción como en el número de trabajadores de la industria manufacturera nacional ...”

En este proceso lo que es necesario indicar es que desde 1965 en México la suspensión del programa Bracero y la inauguración del Programa de la Industria Maquiladora de Exportación (PIME), es el hecho que marca el arribo de la primera fórmula de producción flexible en el territorio nacional, donde la zona franca indicada para la frontera norte es la franja del territorio adonde se localizan las primeras factorías maquiladoras.

Si bien el neoliberalismo aparece como tesis formal en los legajos de la ciencia económica a partir de 1973 bajo al dictadura de Augusto Pinochet en Chile y cuya autoría es del matrimonio Friedman (Rose y Milton) y del Dr. Hayek, ya en México el PIME indica que 8 años antes ya se implementaba un política que abre espacio para políticas de desarrollo industrial favorables para la producción flexible.

No obstante es por efecto del Consenso de Washington a principios de la década de los años 80 del siglo pasado que la política norteamericana hacia América Latina cambia de giro y sistemáticamente impone sus intereses en la región. Para el caso de México, el tratado de libre comercio con América del norte es entre otras iniciativas la patente de anexar a estos territorios a la lógica de la producción flexible.

Conforme se implementa en México la lógica de acumulación capitalista bajo el régimen de producción flexible, la fuerza de trabajo viene a precarizarse en cuanto sus derechos y prestaciones. La nueva enajenación del trabajo al capital radica en los siguientes puntos:

1. Indización del salario nominal a la inflación, lo que implica el congelamiento del salario real de los trabajadores. Cuestión que dado cálculo amañado del INPC como el aumento de la productividad el salario en México realmente se viene depauperando, tanto en su poder adquisitivo como en su tasa de comparación como remuneración al trabajo con respecto a los Estados Unidos de América (de una cuota que en 1964 es de 1 contra 4, a una de 1 contra 12 en el 2010). Flexibilidad laboral.

2. Precarización del empleo puesto que los contratos laborales se realizan mediante la firma de acuerdos entre patrones y trabajadores vía honorarios, donde no existe prestación alguna ni derecho alguno más allá del especificado en las cláusulas de los propios contratos, mismos que pueden suspenderse unilateralmente. Aparece la figura del nuevo sindicalismo democrático que reduce la actividad de los sindicatos a simples vigilantes ya no de un acuerdo colectivo, sino del cumplimiento en estricto de los contratos individuales celebrados entre el patrón y los trabajadores.
3. Servilismo. Ante la falta de suficientes fuentes de empleo y los contratos flexible de corto plazo, los trabajadores se ven obligados a ofrecer servicios personales ajenos a su carga laboral, de tipo personal, adulaciones, lambisconerías, principalmente. La humillación es una constante en este tipo de relaciones laborales. El aumento del desempleo friccional y lo efímero de los contratos laborales bajo la tónica de la producción flexible llevan a los trabajadores a actitudes de este tipo con tal de preservar sus trabajos ante la constante cancelación de los mismos, siempre pactados a corto plazo y con la posibilidad de no reabrirse.
4. Lumpa proletarización. La sobre especialización causa que al utilizarse la explotación accedan al mercado laboral mano de obra sin capacitación previa necesaria que sea garante de un buen desempeño. La improvisación de los mil usos es ahora el principal riesgo laboral que enfrentan las empresas ante una mano de obra de muy bajo nivel de instrucción. De ahí el aumento del accidente por negligencia e ineptitud.
5. El aumento del desempleo friccional. Puesto que ante la alta elasticidad de la mano de obra, donde opera la llamada Ley de las colas, citada por Paul Samuelson en su libro clásico de Economía -ahora también firmado por Nordhaus-, opera causando que la tasa salarial real baje a un nivel realmente muy bajo y que la posibilidad de reclutamiento es muy baja ante la alta demanda de empleo. Cuestión que explica el aumento reciente de la emigración de regiones cuyo nexa a la globalización es mínimo o nulo, a aquellas donde esta situación es contraria y extrema.

Otro nuevo patrón derivado de la implementación del régimen de producción flexible en un país de desarrollo capitalista periférico, como lo es el caso de México, es el aumento del lapso promedio de purificación del desempleo friccional, el cual en un principio explica el aumento de la pobreza como de la marginación suburbana, presente sobre todo en las localidades de tipo mixto urbano, urbano y metropolitano.

Necesariamente se tiene que la migración tanto interna como internacional viene en aumento, situación que para esta última se vuelve crítica a partir de la implementación de las llamadas políticas de estabilización económica, llevadas a cabo por la administración de Vicente Fox desde el año 2000 y continuadas por el presidente Felipe Calderón Hinojosa (2006 – 2012).

Las variaciones observadas en el índice de marginación correlacionadas con el índice de migración interna indican que, de las regiones con más alta marginación emigran personas en edad de trabajar a las entidades y municipios con menor grado de

marginación. Esto cuestiona la efectividad de los programas públicos dirigidos a combatir la pobreza como la marginación, puesto que la población objetivo resuelve mediante la migración (en su mayoría con carácter definitivo), su condición de pobreza extrema y exclusión social. A la par que disminuye el índice de marginación para los municipios con mayor grado, la contraparte representada por municipios con menor grado expresan un aumento: pasan de ser de muy baja marginación a baja. Revisando los estudios del CONAPO tanto para la marginación como de migración interna, los resultados más destacables indican que en la geografía de la marginación, la aparente disminución de la exclusión social de la mayor parte de los municipios que en 1990 y 1995 presentaban una situación de muy alto grado, para el 2000 y el 2005 presentan una disminución; contraparte, los municipios con muy bajo grado de marginación presentan un aumento para los mismos periodos al expresarse como localidades con bajo nivel.

Según las bases de datos del CONAPO, revisados por quien esto escribe, la correlación de los municipios con muy alto nivel de marginación con respecto a los de muy alto nivel de migración (interna como internacional), así como la respectiva para aquellos con muy bajo grado de marginación y mayor grado de crecimiento social (receptores de migrantes), deja en claro evidencia empírica suficiente para sostener:

Primero, que existe un alto grado de correlación entre la situación de marginación en los municipios del país con respecto al respectivo indicador de migración, para el periodo comprendido de 1990 a 2010, siendo que en el año 2000 la misma viene en significativo aumento.

Segundo, que los programas públicos orientados combatir la pobreza y la marginación tienen un efecto mínimo y muy poco significativo en resolver el problema que atienden.

Tercero, que la pobreza y exclusión social las personas que son parte de la población vulnerable lo resuelven de inmediato o en corto plazo migrando de sus lugares de origen a aquellas regiones (del país o foráneas), a regiones con mayores oportunidades.

Cuarto, que la aparente disminución de la marginación en el sur del país (Guerrero, Oaxaca y Chiapas) se liga correlativamente y de forma positiva a la migración receptiva en la franja norte del territorio nacional, y que incluso, su participación viene en aumento en el flujo migratorio como mano de obra indocumentada a la Unión Americana.

Quinto, que la migración viene a dejar de ser de tipo cíclica y temporal, para cada día verse más con un carácter definitivo.

Sexto, que la migración interna explica que los municipios antes con muy bajo nivel de marginación la vean aumentar a una situación de baja, lo que indica un aumento de la misma puesto que los marginales de otras entidades con muy alto grado de marginación cambian su residencia (y con ello su condición) a las entidades receptoras.

Séptimo, que aún la militarización de la frontera norte, el tránsito ilegal de personas sigue siendo bastante significativo en cuanto monto. Que la militarización de la frontera norte del país, del lado mexicano, no detiene en nada dicho tránsito, mientras que aquella del otro lado de la misma, persigue más que su detención, que residan en su territorio como mano de obra estigmatizada y por ende, descalificada. Así, los estados

de la Unión Americana con mayor nivel de recepción de migrantes, son por ello las que presentan las mejores economías estatales de dicho país (California y Texas, por citar los principales).

Octavo, que no obstante la descalificación de la mano de obra mexicana en su calidad de indocumentada hace que mientras el salario mínimo estadounidense, si bien sea de alrededor de \$5 dólares la hora, al inmigrante indocumentado en promedio se le ofrezca \$1.5 dólares la hora, desde luego sin amparo de un contrato y por ello sin merecimiento a prestaciones sociales como son las de salud y seguridad pública. Cosa que incrementa los márgenes de capitalización para quienes contratan esta mano de obra, “que siempre tiene que salir por la puerta trasera”. La tasa interna de retorno o eficiencia marginal del capital con base a la mano de obra es la más alta para el caso de California y de Texas.

Noveno, que gracias a la sustitución de la explotación por ventajas tecnológicas como organizacionales, trabajos que tradicionalmente hacen los varones, ahora también son fuentes de empleo de mujeres que si bien “ya no trabajan con pico y pala”, ahora son operadoras de algún tractor o maquinaria pesada, que no obstante rebane terrenos, cerros, abra minas, mueva montañas, se hace cómodamente desde una cabina de operación, con aire acondicionado, música, luz, etc. Por ello es que la migración tanto interna como al exterior del país cada día presenta mayor participación femenina. En 1980 la relación de migrantes por género era de una mujer contra veinte varones. Ahora se afirma que es de una dama contra cinco caballeros, en el corte de población en edad de trabajar y para el 75% de población soltera.

Ahora bien, la IED enajena tanto a la inversión nacional privada como a la respectiva pública. Las alianzas estratégicas del capital nacional con respecto al internacional sesgan el destino de los montos tanto en su colocación sectorial de la economía del país, como a nivel regional. Los sectores más beneficiados en esto son aquellos que se consideran estratégicos para el desarrollo nacional. Se trata de:

1. Las comunicaciones, terrestres, aéreas, marinas, y electrónicas. El control de puertos como de aduanas por el capital internacional se manifiesta no solo por las canonjías fiscales dadas a las exportaciones e importaciones relacionadas con las compras o ventas de las empresas maquiladoras, filiales de corporativos transnacionales, sino en su naturaleza y calidad productiva, que si bien están bajo las normas oficiales mexicanas, deben por otra parte superar las respectivas restricciones de las normas internacionales en materia de calidad (ISO).
2. Los insumos industriales principales como son el carbón, el petróleo, el acero, el aluminio, entre otros. Por eso las industrias minera y química son fundamentales en las concesiones dadas a la IED. Tema controvertido es el petróleo como fuente de energía-
3. La energía, de la que destacan las principales fuentes tales como el petróleo y otras como la hidroeléctrica, térmica, entre otras.
4. La industria pesada, de la que depende la producción de bienes de capital, citando al metal metálica, ahora ligada al desarrollo de la industria transnacional automotriz.

Precisamente la colocación de IED como de inversión nacional privada, como alianza, se destina a estos sectores. Mismos que abundan en el desarrollo de las actividades manufactureras.

La concentración del capital en estos sectores estratégicos también expresa una concentración territorial de la industria. Por decir, la minería desde tiempos coloniales se concentra en territorios donde están los yacimientos minerales. Pero la industria metal metálica básica, se concentra en donde están las principales industrial que demandan bienes intermedios como bienes de capital. Destaca en los primeros la industrial de la construcción, alta demandante de insumos como varillas, alambre, cables, martillos, serruchos, herramientas básicas como maquinaria pesada. También esta el campo como otro importante demandante. Entonces su localización se liga a las principales áreas urbanas como son las tradicionales tres zonas metropolitanas que en materia de construcción sostienen una importante demanda interna, como también a otras áreas alternativas ligadas a la agricultura y al desarrollo de enclaves industriales importantes, de tipo turístico, o bien de distritos industriales, carreteras, presas e infraestructura de orden público social.

En esto destaca el trabajo de Simón y Rueda (2002) que en materia de la industria siderúrgica establecen bien su patrón de sedentarización en el territorio nacional.

Las privatizaciones de más de dos mil paraestatales obedecen, más que a sanear las finanzas públicas, a fortalecer y hacer viable las alianzas estratégicas que muchas de estas representaban a la IED. Destaca el caso de la venta de puertos nacionales como de ferrocarriles nacionales. Su asimilación y inminente enajenación es otro atractivo para la IED al apropiarse de la infraestructura nacional, que si bien antes persigue un fin social relativo a la patenten de equidad de la sociedad mexicana, ahora pasa a servir a los intereses de acumulación del gran capital (extranjero como nacional).

La articulación de dichas alianzas estratégicas para los sectores más modernos del país puede ser una fortaleza adquirida, destaca la de los laboratorios de medicamentos o bien la petroquímica (cuestionable). Pero hay abiertos sectores económicos donde esta alianza causa su inminente degradación y desarticulación del aparato productivo nacional, enajenado a la globalización. Esta el caso de Fertimex, bien citado por Morales (2005; 42), que presenta en su privatización un grave problema para el desarrollo de la agricultura mexicana. Resta un renglón importante a la industria del petróleo en México, y por ende a la función social subsidiaria de Petróleo Mexicanos. Hay por otra parte un efecto negativo en los términos de intercambio comercial de México con sus principales socios comerciales en materia de exportaciones agrícolas, donde se ven en especial perjudicadas las hortalizas de exportación y la carne de exportación (en pie o en canal) al incrementarse el costo de los productos forrajeros que nutren sus ganaderías.

Así, la cuenca lechera liderada por Lagos de Moreno (Jalisco), presenta problemas de capitalización para los productores locales, mismos que están cautivos en una relación de monopsonio con la empresa transnacional de origen francés Nestlé, localizada en este municipio. O bien, para los respectivos productores de hortalizas que venden en similares condiciones de mercado imperfecto a Gigante Verde, en el municipio de Irapuato (Guanajuato).

Si bien la privatización de sectores secundarios de la industria del petróleo, y en especial concernientes a la petroquímica, representa una ventaja competitiva para muchos intereses corporativos transnacionales, su efecto en la economía nacional, y en especial de sectores de producción tradicional como los negocios agropecuarios, la privatización de este ramo es para sí una abierta desventaja y les pone al margen del cierre y quiebra de sus empresas. Si hay un sector perjudica ante la apertura económica es precisamente el del campo. Por cita destacan los municipios de Caborca (Sonora) y de Valle de Santiago (Guanajuato). En el primero, antes de la suspensión de subsidios al campo, efecto de la apertura económica, era el principal exportado de uva no solo de México sino de toda Latinoamérica. Las empresas vinícolas de Europa y de América del Norte mantenían oficinas de representación en dicho municipio. La apertura y la suspensión de subsidios a la agricultura les afecta a tal grado que del área originalmente destinada al cultivo de este fruto actualmente se siembre el 3%. Esta región tuvo de suplir el cultivo de la uva por el de la marihuana y fue por más de una década un importante productor y exportador de sus derivados a los mismos mercados (vía Mexicali como Tijuana). Es a la fecha un personaje renombrado el narcotraficante Caro Quintero, quien en la búsqueda de legitimar y dignificar su negocio sostuvo que él podría pagar la deuda externa del país de aquel entonces (estimada en 1990 en 100 mil millones de dólares). Una exageración desde luego, por lucrativo que es este negocio.

El caso de Valle de Santiago (Guanajuato), causó que este vergel agrícola donde se tienen las mejores tierras de cultivo del país, pase a ser uno más de los municipios cuyo economía local es paupérrima y presenta altas tasas de migración de su población, la gran mayoría a la Unión Americana.

Si en líneas pasadas se sostiene que existe una alta correlación entre la marginación y la migración, también resultan altamente correlacionadas éstas con la cancelación de los subsidios al campo y la apertura económica. Asimismo, el crecimiento del crimen organizado, en especial el del narcotráfico que prospera en el seno de la industria agrícola, al menos de origen.

Si en México no sucede como en Colombia donde el efecto inmediato fue un estado fallido por la exitosa proliferación del negocio ligado a la producción de la coca, a efecto precisamente de cancelar los subsidios al campo relacionado con la implementación del neoliberalismo en dicho país y su apertura económica, ha sido por que en el territorio nacional es vecino natural de la Unión Americana, y que esta vecindad que ya cuenta con antecedentes migratorios importantes desde al menos la época de la Independencia, representa como oportunidad alternativa la migración antes que el cultivo de enervantes. Pero tal es la agudización de la crisis que representa la desarticulación de los sectores económicos más modernos del país, con respecto de aquellos más tradicionales, que lo primero que se tiene es la quiebra del campo mexicano y de la migración de su fuerza de trabajo. Efecto de una apertura no planeada y regida por un *fast track* que pone en abierta desventaja a los ramos industriales ligados a la demanda interna, dependientes en gran forma al grato público.

Se debe por tanto también hacer mención que la geografía del tráfico de enervantes se vincula a los mercados externos principalmente de los Estados Unidos de América y las regiones que pierden ante la globalización. Los cárteles se dan en las ciudades ecuménicas entre los nexos de proveedores y de consumidores que son propiamente aquellas ciudades frontera y puerto. El periplo visita las cuencas del pacífico como del

golfo. Van desde la frontera sur y puertos aledaños hasta la frontera norte y puertos aledaños. Razón por la cual las autoridades norteamericanas mantienen el prejuicio de relacionar a los migrantes ilegales con el narcotráfico.

Sea lo que fuera, municipios como Dolores Hidalgo (Guanajuato) captan de los migrantes el 80% o más de sus fondos bancarios para patrocinar la inversión privada local. Capital nada desdeñable y que sostiene el crecimiento de los negocios de esta localidad. El caso de Dolores Hidalgo es tipificable para muchos otros municipios que integran la región centro – occidente de México, correspondiente a las entidades tales como el propio Distrito Federal, el Estado de México, Michoacán, Querétaro, Guanajuato, Zacatecas, Aguascalientes, Jalisco, Nayarit y Colima. Región tradicionalmente considerada la de mayor expulsión de población en edad de trabajar.

Así las remesas familiares se suman como parte de la inversión privada que se liga a la globalización, aún se trata de un mercado de trabajo compuesto por ilegales. Donde la IED -y su alianza con los grandes capitales del país-, no llega aparece entonces este tipo de capital que llega a las unidades familiares quienes lo gastan principalmente en gasto corriente, lo que mantiene al pequeño comercio local, como en el consumo de servicios públicos (agua, energía eléctrica, educación, salud...) y privados (recreo, comercio, educación, salud...), pero de forma importante en la industria de la construcción.

Debe por ello considerarse que el crecimiento regional no solo depende de la acción de la IED y el gran capital nacional, como de la colocación municipal de infraestructura pública, sino de las remesas familiares de, precisamente, los trabajadores que fueron excluidos de las oportunidades nacionales por efecto de las políticas neoliberales y la apertura económica. Irónicamente.

Recientes resultados del Censo de Población y Vivienda del 2010 indican que estos patrones recientemente tienden a acentuarse (del conteo del 2005 al censo del 2010 se ve un énfasis que habla no tanto de un efecto a posteriori sino a ultranza).

Una nueva línea de investigación es poder evaluar cuánto contribuye la IED y su alianza con el gran capital nacional al desarrollo sectorial y regional del país, que cuenta con todas las ventajas administrativo-público y de regulación estatal, como institucionales y constitucionales, ante la participación de las llamadas remesas familiares como fórmula de gasto corriente y gasto de inversión en pequeños negocios y ampliación de vivienda.

Los distritos industriales (que ahora son cerca de 400 en el territorio nacional), como las zonas metropolitanas y urbanas se ligan al desarrollo de la infraestructura en materia de comunicaciones, destacando las terrestres. Si en la fase del desarrollo económico post revolucionario, en una economía primaria con alto sesgo rural agropecuario, la geografía de las cuencas hidrológicas explican en gran medida el patrón de sedentarización industrial como demográfico – urbano – rural del país, ahora son las redes de carreteras (principalmente federales) que ligan los mercados nacionales a los internacionales, acceden a la oportunidad económica a los negocios cuya localización es vecinal. Por ello, el fortalecimiento de esta red de carreteras como ampliación y mejoramiento es vital para propulsar el desarrollo a todas las regiones y subregiones del país.

Lamentablemente el frenesí de este cambio no solo explica el incremento en el crecimiento urbano – demográfico de las ciudades medias, ciudades enclave, ciudades puerto, ciudades frontera y áreas metropolitanas, sino que rebasa la capacidad de atención del Estado (minimizado y subrogado a la persecución del crimen organizado, el tráfico de armas como de estupefacientes, el terrorismo como la insurgencia contra el nuevo esquema exogenista), en crear la infraestructura necesaria para su debida atención. Destaca el caso de la carretera federal 45 que para el tramo de San Juan del Río (Querétaro), hasta León (Guanajuato) tuvo una ampliación continua a 6 carriles, y al menos para el caso del tramo Salamanca – León se ve saturado indicando que dicha ampliación debe considerar al menos 8 carriles.

La geografía de la red de carreteras federales como estatales, destacando las primeras, es la geografía de la oportunidad económica en México, las cuales explican condiciones de pobreza, exclusión, migración, localización de mercados laborales como de mercados de productos intermedios y finales. La extensión y crecimiento, así como el mejoramiento de dicha infraestructura impacta tanto en el crecimiento sectorial de la economía nacional como de su desarrollo regional.

Por años se ha tratado de incentivar el crecimiento de la región de la Sierra Gorda, que comparten tres importantes entidades de la República: Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí. Intentos cuestionables por sus resultados indican el fracaso por varias administraciones de poder arribar dicha subregión al proceso modernizador. Es posible que la solución radique en logran vincular el puerto de Tampico con puertos del occidente del país tales como el de Colima o el de Puerta Vallarta, donde exista un tramo de carretera que pase precisamente por esta región. En cuestión de 2 décadas el resultado se verá en la proliferación de negocios ligados a la globalización y a mayores mercados tanto nacionales como foráneos. Es así como hay quien sostiene la necesidad de echar a andar el ferrocarril del istmo de Tehuantepec que liga el comercio internacional del Golfo de México con los mercados de la cuenca del pacífico, similar a lo que representa el canal de Panamá para la economía centroamericana. Proyecto que es concebido en el Plan Puebla – Panamá cuya consolidación se ve frustrada.

Otro patrón de la reestructuración industrial y las transformaciones territoriales es la subordinación de las factorías familiares y microempresariales, que trabajan conforme la lógica de acumulación de la producción artesanal, a los regímenes de producción rígido y flexible, del cual se articulan como proveedores pequeños y a su vez, pequeños consumidores. A su vez, el régimen de producción rígido se subordina al flexible. De tal modo que es este último quien impone su lógica de acumulación a todo el sistema, y tanto el régimen de producción artesanal como rígido crecen en los márgenes de crecimiento del primero. Todo esto se da tanto en terrenos del capitalismo central como del periférico.

En México la IED aliada a la gran burguesía nacional impone sus intereses no solo a todo el aparato productivo nacional y clase empresarial, sino que incluso llega a enajenarse al Estado, no solo mediante la comprar de su patrimonio (paraestatales), sino en la imposición y promoción de una clase política sierva a sus intereses, trátase del partido que sea. De una plutonomía se pasa de inmediato a una plutocracia.

La producción, la que sea abandona su especialización a los mercados locales y nacionales para referirse principalmente a la demanda externa del país. Quienes no

admitan esta consigna su destino es corto y cuestionable ante la nueva lógica de acumulación capitalista bajo los parámetros de la producción flexible. Así, las empresas que durante el periodo endogenista crecen a la sombra del gasto de gobierno ahora entran en crisis ante lo restrictivo de dicho mercado. Han tenido desde 1982 para reconvertir su organización y direccionar su producción a los mercados internacionales. Quienes lo han logrado con éxito sobreviven y crecen a la sombra de los grandes corporativos internacionales, quienes no han quebrado o han sido asimiladas por otras empresas más grandes para evitar la quiebra y su cierre. Acto que es una vicisitud tangible en la economía mexicana, especialmente durante la década de los 80 y 90 del siglo pasado para industrias localizadas en las principales zonas metropolitanas como urbanas.

Las pequeñas factorías y changarros del país encuentran a veces acomodo en la proveeduría de las maquiladoras, quienes abren licitaciones como parte de una política de contingentación para suplir a proveedores que derepente quedan mal con los pedidos. Bajo la lógica de “justo a tiempo” estos pequeños talleres llegan a suplirlos. Por caso, en la ciudad de Aguascalientes la empresa Nisan abre una licitación para torneros a quienes le pide el tubo de escape y valeros para su producto (auto) Tsuru. Un tornero en León, Guanajuato, gana la licitación y continuamente es requerido para atender la escasez de dichos elementos. Desde luego este changarro ve en su venta la ganancia de más de dos años y le permite capitalizarse en cada caprichosa demanda de la empresa Nisan. Pero esto no es la suerte de todas las “picas” del país. La ventaja de la empresa familiar, la micro empresa e incluso la pequeña empresa es que siendo intensivas en mano de obra, pueden cambiar de giro con gran facilidad y en esa polivalencia su acomodo a las volubles circunstancias les permite sobrevivir mutando de forma continua.

Son realmente las empresas medianas y grandes que se rigen por la producción rígida las que enfrentan problemas. Terminan por ser asimiladas como alianza o como fórmula para evitar el quiebre a los grandes corporativos. Pasan normalmente de ser productoras de productos finales a productoras de productos intermedios, condicionadas por relaciones monopólicas como monopsónicas lo que les hace empresas “zombie”.

Existen pequeñas factorías que logran mediante empresas holding y comercializadoras canalizar sus productos al mercado exterior, y en mediano plazo posicionarse en sus mercados de destino. Por caso está la cooperativa de artesanos del cobre, en Santa Clara del Cobre (Michoacán), quienes exportan como cooperativa de productores y han logrado penetrar mercados saturados por artesanías de cobre de otras naciones donde destacan la India y China. No obstante, compiten con mejor calidad y lentamente desplazan a estas naciones al ofrecer un producto de mejor calidad y a precios competitivos. Es el caso de muchas artesanías mexicanas que como manufacturas su nivel de colocación en mercados del exterior es exitosa. Por ello, no obstante los grandes corporativos internacionales tienen cautivos tanto sus mercados de proveeduría como de destino, las pequeñas factorías, mediante cooperativas logran una oferta representativa y competitiva, donde el éxito es cuestión de tenacidad y tiempo, puesto que las manufacturas artesanales mexicanas son de las mejores del mundo (y esto no es por apologismo).

Es por ello que en materia de desarrollo regional una estrategia es invertir la lógica de la globalización, de ser de arriba hacia abajo bajo la directriz de las transnacionales, vincular productos y trabajos locales a nexos globales abre el camino al desarrollo de las

pequeñas factorías, manufacturas artesanales, lo que permite el desarrollo de la empresa nacional que representa el 98% de las empresas nacionales y de quienes depende más del 60% de empleo del país.

Ahora, la gigantesca escala productiva de las transnacionales vincula a su vez mercados y oportunidades de todo el mundo en lo local, como en sentido inverso, proyecta lo local a escala mundial. En ello radica entonces la bondad de la globalización, sin que se niegue que por otro lado, también presenta algunos bemoles.

Siendo que el producto de las transnacionales tiende a ser altamente homogéneo, la singularidad que representan las manufacturas artesanales por su alta heterogeneidad les abre un espacio de ventaja y oportunidad, puesto que en un mundo de estandarización la singularidad abona al deseo de la individualidad, que es un valor que promovido por el mercado, es a su vez contradicción inherente del desarrollo capitalista. La gente ya no desea un carro de cierta marca, ahora desean que se construyan carros cuya línea de producción se componga de una sola y única unidad. Como en las mujeres, las actrices pagan a los modistas carísimos vestidos que sean únicos, de hecho pagan la patente de su diseño (por eso su precio tan alto), lo que siempre les hace verse como personas genuinas, auténticas, originales, singulares y únicas: especiales.

La automatización de los procesos devalúa terriblemente el valor de la producción al valerse de mucho más capital constante que capital variable, y con una muy alta composición orgánica del capital. El producto homogeneizado accede a escala mundial a precios cada vez más baratos, por caso, los automóviles.

La automatización de los procesos productivos a su vez implica que la creación de factorías en las regiones no retiene población local, sino que tiende a desocupar más de lo que emplea para casos donde la automatización llega a competir con las industrias locales. Como caso están las industrias textiles en municipios como Moroleón, Yuriria y Uriangato en el estado de Guanajuato.

La maquila a veces favorece para que pequeños talleres prosperen manufacturando subproductos para empresas holding, que son filiales de corporativos mayores donde la producción flexible abre espacios para este tipo de trabajos de tipo básico y que la razón de que no sean maquinados es la baratura de la mano de obra que no permite la sustitución del capital por el trabajo. Muy común en geografías del desarrollo como Nicaragua o el Salvador y para algunas regiones de México como es Guerrero, Oaxaca, Tlaxcala y Chiapas.

No obstante, el trabajo en factorías maquiladoras tiende a flexibilizarse. Parte de la flotilla de trabajadores bien puede trabajar con jornadas diarias de 8 horas, pero otras más lo hace por espacios breves durante la semana que no rebasan las 12 horas. La tendencia es a la automatización por lo que el trabajo de base tiende a desaparecer y es sustituido por trabajos flexibles vía contratos de honorarios.

Así, pronto la flexibilidad laboral es el fundamento de una gran rotación de personal por maquiladora. Por ello contratan población que permita sin despido este constante cambio de planta laboral tales como mujeres jóvenes solteras entre los 16 y los 22 años preferentemente. Se sabe que al casarse se separan de la fábrica voluntariamente dada su

nueva expectativa de vida en una sociedad machista, sin necesidad de despidos. Gracias a ello evitan las responsabilidades que implica la Ley Federal de Trabajo.

Los procesos de producción no obstante, tienden a ser intensivos en capital al incluir maquinaria altamente sofisticada, propiamente automatizada, de esta forma muchas plantas maquiladoras no son importantes empleadoras no obstante el gran monto de inversión que implican. Muchos municipios que no obstante son receptores de importantes montos de inversión tanto nacional como internacional (IED), contrario a lo esperado son con todo expulsoras de población. Por caso se tiene el municipio de Silao que al albergar a las factorías de *General Motors Company*, *Volks Wagen*, y muchos de sus proveedores de autopartes, sigue siendo un municipio de migrantes, especialmente de trabajadores que se destinan a la Unión Americana.

Otro fenómeno paralelo es que coexisten dos tipos de economías que poco nexo logran entre sí: la moderna y la tradicional. Ambas distantes en giro como en nexos intermedios de producción prosperan paralelamente de forma independiente. Hay algunos casos donde una accidentalmente beneficia a otra pero no existe interacción industrial directa. Tal es el caso de la industria artesanal de Silao, Guanajuato, que realiza juguetería tradicional mexicana de corte de madera. Mucho pertrecho industrial de la GMC llega en cajas de teja de madera muy delgada, normalmente de pino. Los artesanos levantan de la basura esta caja de desecho y la usan para elaborar dichos juguetes, cosa que hace que el principal insumo de esta actividad sea prácticamente sin costo. Es tal el efecto que ya son muchos los talleres que vuelven a abrirse en la cabecera municipal para elaborar este tipo de artesanía, cuya distribución usa la misma infraestructura de comunicación de las GMC. Estos son casos aislados y accidentales. No necesariamente se dan y sus resultados pueden ser de distinta envergadura.

Otros talleres, como ya se dijo en párrafos pasados, logran integrarse a ciertas cadenas de producción, como son los torneros, que atendiendo licitaciones de grandes corporativos, llegan a ganar espacios favorables para su crecimiento en producir insumos de elaboración sencilla, pero en algunos casos a gran escala, bien se trate de tornillos, ciertas tuberías, cables, barrillas, entre otros. La polivalencia no solo se circunscribe al ámbito de la empresa, sino en lo laboral.

La sobre simplificación de los procesos de producción en trabajos muy elementales permite un fácil acceso laboral a las áreas de trabajo o industriales. Sobre especializados, la mano de obra se vuelve altamente flexible, versátil y polivalente, con los riesgos que esto implica.

Se observa como fenómeno concomitante que esta sobre especialización de la mano de obra no solo la flexibiliza, sino que permite una abierta y ágil movilidad tanto en la organización productiva como de su movilidad geográfica. La rotación de personal es muy alta y con ello, siendo muy elástica la oferta de mano de obra, el desempleo friccional aumenta sustancialmente.

Viene con la flexibilidad laboral la precarización del empleo en la pérdida de percepción real (depauperio del salario), como de la pérdida gradual y sistemática de prestaciones laborales. El contrato laboral se flexibiliza mediante el contrato individual vía honorarios y es inminente su precarización.

Al bajar el salario real y aumentar el desempleo friccional los trabajadores que tienen una baja percepción tienen que estirar su presupuesto de supervivencia para sostenerse durante los periodos en que se encuentran desempleados, los cuales son cada vez más frecuentes y prolongados.

El seguro popular es la alternativa que se tiene al IMSS que presta el servicio para la población formalmente empleada y no para los desempleados y los empleados informales. Solo que este seguro depende del propio trabajador y no del patrón. Al ir en aumento el trabajo flexible los inscritos al IMSS proporcionalmente son cada día menos, y los trabajadores que contratan el Seguro Popular cada día crecen en número.

El salario flexible es pagado por hora/trabajo y no por jornada de trabajo. Los contratos llegan a pagarse no por días semana mes, sino por horas semana mes. Si un trabajador forma trabaja a la semana entre 30 o 40 horas, el contrato bajo el trabajo flexible llega a representar un subempleo crítico de menos de 20 horas a la semana. Los trabajadores tienden a compensar esta situación de muchas formas, lo común es que busquen otro empleo alternativo o complementario. Bien desarrollan labores como independientes en oficios tales como plomería, electricistas, pintores, albañiles, peones de muchos tipos, labores domésticas, talleres propios como torneros, carpinteros, forja, manufacturas de tipo artesanal, comestibles en el pórtico de sus casas, tiendas en sus cocheras, y muchas más actividades.

Crea el fenómeno del servilismo laboral, donde el trabajador, con el interés de conservar su "chamba" sin que se lo pida su contrato ni su empleador, voluntariamente hacen labores que no le corresponden como lavar el carro del "jefe", ser sus sirvientes domésticos, y adularles en todo momento. Son comunes las donaciones voluntarias tales como los regalos.

En la flexibilidad laboral el contrato es a nivel individual, desaparece la negociación colectiva. Cuestión que implica que de no haber un distrito industrial bien consolidado los trabajadores tienen que migrar a otros distritos creándose una migración de jornaleros, que explica en gran medida la migración interna del país. Regiones con alto grado de articulación a las fuerzas globalizadoras logran madurar como distritos industriales bien consolidados. Atraen población inmigrante de tipo jornaleros de regiones circunvecinas, tal es el caso del Bajío que atrae población del norte de estado, el sur y de los altos de Jalisco, principalmente.

Contratos efímeros de corto plazo no arraigan a la población, todo lo contrario implican una alta rotación dentro de las organizaciones como movilidad territorial.

La precarización del empleo mediante contratos vía honorarios hace que las prestaciones laborales desaparezcan prácticamente. De existir dependen del altruismo del empleador y no del ejercicio del derecho laboral.

El nuevo sindicalismo democrático comienza a aparecer como figura dominante de la organización obrera, donde el protagonismo de éste desaparece y solo vela por que se cumplan las cláusulas de los contratos individuales, puesto que ya no conviene un contrato colectivo. Aparece la organización obrera como nuevo sindicalismo democrático. Carente de sesgo político, corporativismo, desideologizado.

La automatización de los procesos de producción hace que las grandes plantas proporcionalmente al capital invertido en inversión bruta tenga un valor agregado mínimo. Son intensivas en capital y su afecto en el mercado laboral no es muy significativo a nivel local, menos a nivel regional. El trabajador cuida de la logística de los robots y procesos autónomos pero ya no se involucra directamente con la producción de las mercancías, sino con la operación de los autómatas a un nivel de mantenimiento y ajuste. La producción es post organizacional. El trabajador trabaja al ritmo de los robots como trabajo de mantenimiento y logístico.

El producto tiende a ser altamente sofisticado y protegido por patentes y licencias de todo tipo y por toda pieza y proceso, por ello es de muy difícil acceso. Eso explica que locaciones como Tijuana (en Baja California), que produce 8 de cada 10 televisores que existen en el mundo, no pueda desarrollar una sola marca de televisor mexicano, puesto que hasta el más mínimo tornillo está bajo una patente. Estrategia de las grandes empresas transnacionales para que no obstante el mundo en desarrollo albergue sus procesos de producción con tecnología de punta, esta no sea utilizada para que emerja la competencia desde ese propio país. Así mediante los derechos de autor el desarrollo se perpetúa como se desarrolla. Naciones de reciente industrialización como Corea del Sur, Taiwan o México, aún su creciente aparato productivo siguen siendo tercer mundistas puesto que solo son el obrero que hace en las fábricas de extranjeros localizadas en su país productos especializados al mercado internacional. Es por ello que los mercados están altamente monopolizados.

El efecto de la alta monopolización de los mercados es la demanda altamente inelástica por lo que el equilibrio del mercado y el óptimo de la empresa están abiertamente disociados lo que crea un alto desabasto y crece enormemente la pobreza.

En ello las empresas tienen política de precios determinante. Llegan a enajenarse a la administración pública de las naciones, aún las más industrializadas e imponer, sobre el derecho sus intereses en materia de competencia económica. Es por ello que en México los precios monopólicos son una realidad intocable por la legislación mexicana en materia de monopolios ¿Quién le gana una querrela a un banco, a un cine, a una refresquera, a una automotriz...? Con todo lo anterior, imposible acceso al mercado. La empresa controla el mercado de sus proveedores como de su producto.

CONCLUSIÓN

El desarrollo regional como local en México obedece tanto a factores internos locales como foráneos, que bien limitan el crecimiento de las factorías, o bien las impulsan. De ello depende su lugar en la red de relaciones industriales marcado por los intereses de las transnacionales y patentes en las circunstancias locales, de las oportunidades eventuales y arbitrarias que surjan de los caprichos de mercado, como de la visión que las propias factorías puedan dar para arribar al desarrollo bajo la tónica de la globalización.

En ningún momento se puede afirmar que la apertura económica viene en perjuicio del desarrollo local como regional de México. Hay excepciones que considerar, sobre todo en el estado de Campeche, donde al parecer existen municipios que ante la globalización presentan un proceso de regresión de su economía. Así también el campo mexicano, ante la desaparición de las subvenciones estatales muestra como sector una

regresión económica importante. Más allá de esto, el resto de la economía aparenta un crecimiento incentivado por la apertura de la economía nacional. Con todo se admite que el incentivo no es parejo y que hay lugares como regiones que crecen a mayor ritmo que otras, lo que explica el aumento de la divergencia en el desarrollo.

En este nuevo proceso de producción regido por la flexibilidad de los procesos, los anteriores patrones modernos en que la economía mexicana se viene desarrollando desde fines del siglo XVIII pierden peso y aparecen nuevos patrones que desde los años 30 del siglo pasado se patentan en oriente y que arriban al país a partir de los años 60 de la misma centuria.

Estos nuevos patrones tienen características propias y singulares al respecto del proceso de posmodernidad que se vive en otras latitudes. Se tiene una economía incipiente, desarticulada, dependiente y con alta divergencia en el desarrollo regional. Es una posmodernidad periférica y en vías de desarrollo donde los tópicos sociales tales como la relación de género, laboral, social adquiere matizaciones propias y críticas en extremo. La economía informal crece ante la esquizofrenia institucional de una nación que no sabe llevar bien sus reformas institucionales ante la reestructuración económica posfordista.

Este desorden institucional explica porque dos terceras partes de la economía del país tienen un carácter informal, y en gran medida ilegal. La nueva organización productiva del territorio genera fuerzas migratorias polarizadas y contrastables, tanto internas como al exterior. México en proporción de su población (de más de 112 millones de habitantes) presenta una enorme migración de población joven y en edad de trabajar al exterior, donde en un 98% el destino es la Unión Americana (1 de cada 7 mexicanos residen fuera del país, que en términos relativos nos pone como la nación número 1 en materia de migración internacional).

El crecimiento, no obstante positivo, no deja de ser desordenado y disparejo, lo que crea contrastes no deseados en el desarrollo regional. El occidente del país crece orientado a las demandas de la economía norteamericana como de la cuenca del pacífico. El centro sigue manteniendo demandas propias del desarrollo anterior de corte fordista, el oriente y el sur del país se rezagan en su crecimiento y en los casos del desarrollo subregional, propio de los distritos industriales hay regiones de abierto abandono colindantes de otras con un álgido dinamismo económico.

Por caso, en Guanajuato la población estatal tiende a concentrarse en el poniente de su territorio, viviéndose una conurbación en las ciudades del Bajío en torno a la carretera panamericana, con una abierta e importante metropolización de sus ciudades destacando las zonas metropolitanas de León – Silao, la de los pueblos del rincón, Irapuato – Salamanca. Celaya – Cortazar – Querétaro, Moroleón Irapuato... principalmente. El norte del estado, especialmente el noreste correspondiente a Sierra gorda observa un despoblamiento y regresión de sus economías locales. El sur de la entidad crece pero a un bajo ritmo comparado a la del Bajío, por lo que las tres franjas horizontales de la geografía económica estatal presentan abierto desarrollo divergente. No obstante ser una entidad donde las fuerzas globalizadoras son de las más significativas y trascendentales para la economía nacional... ¿Qué se espera de otras regiones menos ecuménicas en cuanto su desarrollo regional como subregional?

FUENTES CONSULTADAS:

Morales, Josefina (Coord. 2005) México. *Tendencias recientes en la geografía industrial*. Instituto de Geografía-UNAM. México. P. 167.

Morales, Josefina (Coord. 2005) “I. Transformaciones estructurales y territoriales” en México. *Tendencias recientes en la geografía industrial*. Instituto de Geografía-UNAM. México. Pp. 17 - 71.

Porter, M. E. (1991) *La ventaja competitiva de las naciones*. J. Vergara. Buenos Aires.

Simón Domínguez, N y Rueda Peiro, I. (2002) *Globalización y competitividad. La industria siderúrgica en México*. Facultad de Administración-IIE-DGAPA-UNAM. México. Citado por Morales (2005), trabajo por otra parte del previo conocimiento del autor.