

DETERIORO ESPACIAL DEL INGRESO EN LA CIUDAD ZACATECAS-GUADALUPE, 1990-2003

Guadalupe Margarita González Hernández¹

Introducción.

Los centros se han definido de acuerdo a la posición teórica y la disciplina. Desde los estudios económicos que definen principalmente a un centro como la concentración de actividades económicas establecidas en un lugar en específico aprovechando las economías de escala², de aglomeración³ y de alcance⁴ (González 2004: 30) hasta los estudios antropológicos que definen a los centros como imaginarios de prácticas sociales (Hiernaux, 2005).

En los últimos años, ha vuelto la discusión sobre la centralidad y su efecto en la estructura de las ciudades mexicanas (Suárez *et al.* 2007; Garrocho *et al.* 2007), porque la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, tienden a la dispersión del empleo no sobre un espacio homogéneo sino en centros fuera de la influencia del centro tradicional. En Garrocho *et al.* (2007) incluso se plantea que es poco útil discutir si existe o no policentricidad y que es más productivo hablar sobre las características de los centros (magnitud, densidad, orientación, etc.)

Es ya estéril tener discusiones sobre si las ciudades son monocéntricas o policéntricas. Es evidente que las ciudades presentan varios centros que cumplen funciones de oferta de bienes y servicios a toda la ciudad. Sin embargo, al reconocer que las ciudades son policéntricas, los estudios no reconocen la jerarquía de los centros y sus funciones en la determinación del área de mercado. Este es el punto central que se está olvidando, principalmente en los estudios realizados en las ciudades mexicanas. Al negar la centralidad como punto jerárquico de funciones, todas las ciudades mexicanas son policéntricas “la gran ciudad monocéntrica no existe en México desde hace tiempo y quizá nunca existió”

¹ Unidad Académica de Ciencia Política, Universidad Autónoma de Zacatecas, correo electrónico: gmgonzh@yahoo.com.mx y gmgonzh@gmail.com

² El incremento del tamaño productivo de un negocio debido al incremento de las unidades de algún factor de producción (capital o trabajo).

³ Aprovechar las ventajas de localizarse junto con los competidores o complementarios.

⁴ La capacidad productiva de los negocios para poder ofrecer gran variedad de servicios o de bienes.

(Garrocho *et al.* 2007: 112). Sin embargo, parece pertinente aceptar la invitación de contribuir en la discusión sobre la creación de los centros e identificar sus características.

Aquí se propone que los centros terciarios sean analizados por su jerarquía, por su origen desde el punto de vista de la demanda (cómo la población, en especial la de ingresos altos y medios, se convierte en su demanda efectiva) y la oferta (cómo es que los establecimientos aprovechan la capacidad de aglomerarse y ofrecer bienes y servicios a una escala y diversidad mayor). Las consecuencias en la estructura urbana son variadas pero la más evidente es el deterioro espacial del ingreso; o sea, que los grupos de ingreso bajo presentan un poder adquisitivo menor al asistir a un centro por que sus residencias se localizan en áreas no accesibles.

La ciudad Zacatecas-Guadalupe (CZG) es sólo un ejemplo del comportamiento de las ciudades mexicanas que presentan una base económica terciaria y una estructura urbana tradicional (localización de la mayor parte de la actividad económica, política y social en un centro históricamente determinado). De origen minero colonial, es la unión espacial y funcional de la capital del estado del mismo nombre y su vecina Villa de Guadalupe. En 2005, la CZG cuenta con 222 461 habitantes (INEGI 2008).

La obtención de la jerarquía de centros se obtuvo de Alegría (1994b: 42-43) y se muestran los resultados en tres mapas para tres períodos (1990-1993, 1995-1998 y 2000-2003). El origen de los centros se expresó por dos vertientes, por el lado de la demanda donde determina su creación por la densidad de población e ingreso; y por el lado de la oferta, por las economías de escala, alcance y de aglomeración que aprovechan los establecimientos comerciales y de servicios a través de técnicas metodológicas cuantitativas de regresión de curva de estimación por el modelo logarítmico. Finalmente, la consecuencia de la creación de varios centros, el deterioro espacial del ingreso, se midió a través del costo de desplazamiento⁵ promedio de población ocupada clasificada en diferentes ingresos (bajo, medio y alto⁶). Por falta de espacio sólo se presentan los resultados. Los datos son a nivel de AGEB (área geoestadística básica) y fueron obtenidos de XI Censo General de Población y

⁵ Costo de la población ocupada por desplazarse un kilómetro sin cuantificar el precio de transporte –ya sea mantenimiento de auto y gasolina, pago de taxi o camión– para ir a un centro de comercios y servicios. Dicha técnica fue obtenida de González (2004 y 2009).

⁶ La población ocupada de ingreso bajo es aquella que recibe ingresos menores a dos salarios mínimos por trabajo; la población ocupada de ingreso medio es aquella que recibe ingresos entre dos y cinco salarios mínimos por trabajo y la población ocupada de ingreso alto es aquella que recibe ingresos mayores a cinco salarios mínimos por trabajo. Para el año 1995, la población ocupada que recibe ingresos fue obtenida de aplicar la tasa de crecimiento geométrico (INEGI 1997: 10)

Vivienda 1990, Censo 95, XII Censo General de Población y Vivienda 2000 y Censos Económicos de Comercio y Servicios 1994, 1999 y 2004 de INEGI (1992, 1994, 1996, 1999, 2000 y 2004).

El documento está presentado en cuatro apartados. El primero refiere al planteamiento teórico que sustenta la idea, el segundo expresa los cambios en la jerarquía de centros en la década de los noventa e inicios del presente siglo en la CZG. El tercero muestra los resultados de los costos de desplazamiento para los diferentes grupos de ingreso en tres períodos y finalmente, las conclusiones.

Centralidad y deterioro espacial del ingreso.

Al revisar la literatura de la creación de centros hemos identificado cuatro visiones interpretativas del comportamiento e importancia de los centros: *a)* los que lo explican como un centro de empleo, *b)* como de consumo, *c)* a través de la interacción y atracción que ejercen sobre el resto de la ciudad y *d)* como un elemento simbólico o imaginario urbano. Explicar las posiciones de cada una de ellas va más allá de los objetivos de este trabajo pero González (2004 y 2009) tiene una amplia revisión al respecto.

La segunda vertiente parece ser la más acertada para explicar la centralidad en las ciudades mexicanas. Esta vertiente considera a los centros como centros de servicios-comercios. Tiene sustento teórico en varias escuelas y diferentes disciplinas, las principales son las extensiones a la Teoría del Lugar Central de Christaller (Berry *et al.* 1968, Goodall 1977, O'Sullivan 1996 y Blair 1991) y la Teoría del Centro de Consumo (Stahl 1984 y 1998).

Los centros de comercios y servicios se originan como lugares que concentran la mayor cantidad de funciones de servicios o comercio que abastecen un área de mercado o zona de influencia contigua y es influida por elementos sociológicos y culturales. Los centros se expresan en el espacio urbano como centros de servicios-comercios en ciudades predominantemente terciarias. Están distribuidos sobre el territorio urbano de modo espaciado en su localización y, de modo jerárquico, en sus funciones (Alegría 1994b). Los mecanismos de mercado producen que los centros de servicios-comercios de mayor jerarquía estén asociados con las zonas donde se localizan los grupos de altos y medios ingresos. El alto poder de compra de los grupos de ingresos altos y medios permite una mayor cantidad, diversidad y frecuencia de productos ofertados. Esto puede generar una jerarquía superior de centros. La accesibilidad, la densidad del empleo y la infraestructura

están asociadas espacialmente en la localización de los centros de servicios y comercios (Alegría 1994a).

La creación de centros al interior de la ciudad es una combinación de elementos que se conjugan en la oferta y demanda de bienes y servicios. Los centros se manifiestan por la cantidad y diversidad de empleos ofrecidos en comparación del resto de la zona urbana. La venta de una mayor cantidad y variedad menor de productos implica la concentración de un mayor número de empleos. La pluralidad de funciones en un centro requiere de una variada demanda de oficios y actividades laborales especializadas. El *centro* concentra una cantidad de empleos lo suficientemente amplia que permite a trabajadores de otras áreas se desplacen ahí para obtenerlos. Dicho centro se caracteriza por una mayor concentración del empleo que el resto del área urbana (Alegría 1994b).⁷

Los centros de mayor jerarquía se establecen en lugares donde puedan ofrecer sus productos a la mayor cantidad de consumidores o vender más productos por consumidor. Los centros se localizarán, por tanto, en lugares con altas densidades de población (en los “centros” de las ciudades)⁸ o donde el ingreso de los consumidores sea alto (cerca de las zonas residenciales de la población con mayor ingreso). Debido a la alta dependencia espacial de los establecimientos comerciales y de servicios respecto a los consumidores de ingreso medio y alto, la creación de centros está dada por la misma dependencia (Alegría 1994a).

El alto nivel de economías de escala y de alcance permite a las grandes empresas ubicarse en números reducidos y lugares estratégicos junto con sus competidores. Su capacidad productiva, grado de especialización y diversificación aglomeran empresas de áreas de mercado con mayor tamaño creando centros. Las economías de aglomeración se convierten en el punto focal donde se aprovecha la mayor diversificación de la actividad económica

⁷ Es posible graduar la centralidad en cuatro: los de mayor jerarquía (o centros principales) son los que ofrecen una cantidad y diversidad mayor de bienes y servicios de toda el área urbana, además de productos exclusivos que no se consiguen en otros de menor jerarquía. Los subcentros son de mediana jerarquía y proporcionan una cantidad y variedad menor de bienes y servicios con funciones de rango mediano. Los de barrio brindan la cantidad y variedad de productos con funciones de rango intermedio. Los especializados facilitan los productos básicos y éstos, requieren un área de mercado umbral amplia debido a la capacidad mínima de compra de sus pobladores o a su baja densidad poblacional.

⁸ En las ciudades mexicanas tradicionales, los centros de mayor envergadura generalmente están establecidos en el mismo espacio del centro histórico creándose una simbiosis entre *centro* y *centro histórico*. El casco histórico corresponde casi siempre a los espacios en donde se expresan las actividades económicas, culturales y políticas de las ciudades (González 2006a, 2006c, 2007a y 2009a, González *et al.* 2008).

(Stahl 1984 y 1998). Los centros son expresión del aprovechamiento de economías de escala, alcance y aglomeración en empresas de bienes y servicios, pues ofrecen un menor costo (tanto de producción como de desplazamiento) a una demanda efectiva (González 2004 y 2009).

El cambio en la estructura de centros se puede dar por un desplazamiento de la población (cambio en la localización de la demanda) y una caída de la demanda (deterioro en el poder adquisitivo de los consumidores) por incremento en los precios de accesibilidad (el precio que tiene que pagarse para acceder a los recursos urbanos). El proceso de suburbanización de la población ha sido factor elemental en el desplazamiento de la actividad comercial y de servicios hacia la periferia. Es el origen de las ciudades policéntricas (O'Sullivan 1996). La suburbanización de la actividad terciaria fue el resultado final del desplazamiento de la población hacia las afueras de la ciudad. La dependencia hacia el cliente y sus constantes cambios en gustos y preferencias requiere de un acceso directo a los suburbios, creando conglomerados de comercios y servicios especializados donde los consumidores comparen precios y productos de manera que reduzcan los costos de viaje.

El incremento de la población puede ser en muchos casos motivo para cambiar la estructura de centros.⁹ Y en otros, puede resultar desfavorable al bienestar de la sociedad. Ciertos grupos, particularmente los de mayores recursos financieros y educación, son capaces de adaptarse con más rapidez a un cambio en el sistema urbano, y aptitudes diferenciales son fuente importante de desigualdad. El acceso a centros por consumidores de ingreso alto y medio es superior que el de los de ingreso bajo. La asignación de centros opera como reajuste a esta nueva distribución del ingreso, de ahí surge un proceso acumulativo de desigualdad (Harvey 1985). Dicha desigualdad implica concentración de riqueza en un grupo de consumidores muy pequeño, por consiguiente hay un aumento de población con escasos recursos. Desde el punto de vista de la estructura urbana, un incremento de población de ingreso bajo, implica menor capacidad de compra de creación de subcentros en la zona urbana (González 2004 y 2009).

⁹ El crecimiento de las ciudades se acompaña de un doble proceso, de *densificación* del espacio urbano y de *extensión* de este mismo. La densificación implica una concentración más grande de las poblaciones sobre el área urbana, o sólo sobre ciertas partes. La extensión espacial denota un crecimiento de los porcentajes de urbanización y una modificación de las densidades por disminución en el centro de las ciudades y aumento de la periferia (Dericke 1971).

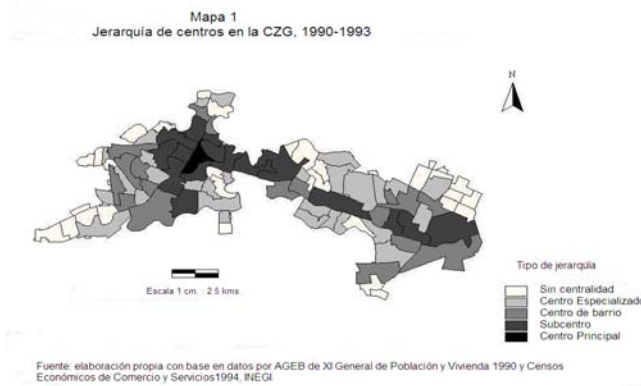
Es imposible que el crecimiento de la población con escasos recursos crea centros en una localización cercana porque no hay condiciones para aprovechar economías de escala, de alcance y aglomeración. Por tanto, el crecimiento de la población de bajo ingreso implica un precio mayor de accesibilidad a los centros. A los pobres les resulta cada vez más caro y lejano trasladarse a los centros de compra. Los grupos sociales tienen acceso diferenciado a los recursos urbanos (Alegría 1994a). La lógica de funcionamiento de la actividad terciaria determina la estructura urbana y, sobre todo, estipula los mecanismos por los cuales sus pobladores deterioran su bienestar social. El poder adquisitivo del individuo de ingreso bajo se deteriora *espacialmente* (González 2004 y 2009). El tiempo, dedicación y recursos financieros invertidos en un desplazamiento por un individuo de ingreso bajo es mayor que el de un individuo de ingreso alto.

El alto costo de desplazamiento a los centros deteriora más el ingreso de los individuos que viven lejos que el de aquellos que se localizan cerca. En otras palabras, si los grupos de ingreso bajo no tienen posibilidad de acceder a un centro de jerarquía mayor, patrocinan centros de jerarquía menor. Compran bienes y servicios a un precio superior y con menor diversidad.

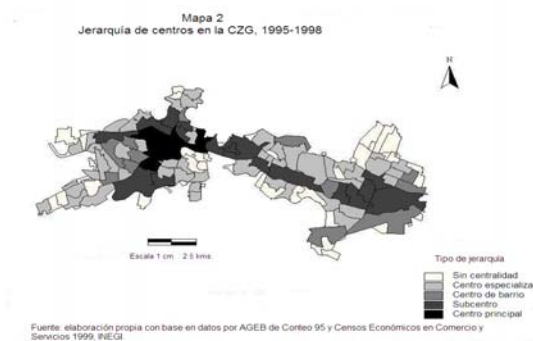
Centralidad en la CZG.

Los resultados de los mapas 1, 2 y 3 revelan que la CZG muestra un proceso de reestructuración de sus centros en periodos relativamente cortos que imprimen un estado de inestabilidad en su estructura urbana. La CZG, durante la década de los noventa e inicios del siglo XXI, circula por un periodo de transición caracterizado por la descentralización errática¹⁰ de la población y del empleo.

¹⁰ Entendemos por descentralización errática de la población y del empleo a sus desplazamientos por toda la zona urbana con el fin de lograr su mejor localización con base en la toma de decisiones. La toma de decisiones será influida por factores económicos, sociales (Alegría 1994 y 1994a) e incluso subjetivos.

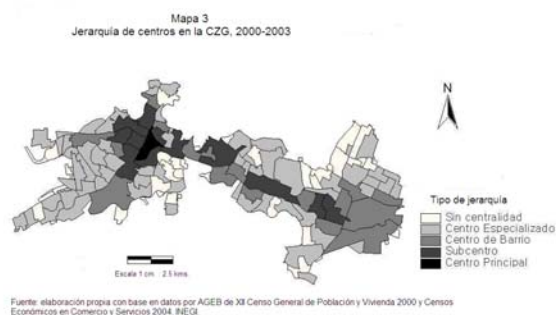


El centro¹¹ de la ciudad de Zacatecas es el área con mayor poder de influencia sobre la CZG al obtener la jerarquía como centro principal en todo el periodo analizado. Las ramas comerciales y de servicios que requieren de un área de mercado mayor son las más centrales; y de éstas, los servicios son más centrales. Las ramas comerciales no muestran centralidad; lo cual se debe al carácter minoritario del comercio zacatecano. Salvo algunas excepciones, como el comercio al por mayor, el resto de las ramas comerciales son poco importantes a nivel AGEB en la CZG. Las actividades comerciales al menudeo buscan estar cerca de la población. Su dispersión siempre implicará un grado de centralidad nulo o desdeñable. Y lo más importante, el aumento de centros principales y subcentros de un periodo a otro muestran un periodo de transición hacia una estructura policéntrica pero con dominio funcional por parte del CHZ.



¹¹ Que corresponde, físicamente, al espacio considerado por los pobladores como el centro histórico de la ciudad de Zacatecas (CHZ).

El CHZ ofrece, como sustentante de la máxima jerarquía, todo tipo de funciones que corresponden en cierto modo a la demanda de toda la CZG. Sin embargo, es importante comentar que ha buscado diversificarse, pues a inicios de la década de los noventa sólo ofrecía servicios. A pesar del dominio de centros que ofrecen funciones de orden intermedio, hay una tendencia a distinguirse algunos centros por ofrecer bienes y servicios de orden superior o de tipo suntuario. Esos centros (HCB) generalmente se han estado identificando por satisfacer una demanda con alto poder adquisitivo. Por el contrario, el centro de Guadalupe, debido al tipo de demanda que tiene y a que sus capacidades económicas no pueden competir con otros centros, parece especializarse en ofrecer bienes y servicios de tipo básico; algo que, irónicamente, le permite no tener competencia. Finalmente, el proceso de transición a una estructura de centros más acorde a las necesidades de la ciudad ha implicado una serie de procesos confusos y erráticos al darse cambios de orientación de dichos centros. La evidencia más clara se da en 1995-1998 donde los centros buscan su identidad y que, en especial los centros localizados en la periferia del CHZ, cambiaron de forma radical sus funciones centrales para distinguirse de éste.



En resumen, la CZG parece vivir un momento de reajuste en sus funciones centrales. Situación que lleva por un lado, a una tendencia monocéntrica donde el CHZ muestra mayor vigor al ofrecer mayor cantidad de bienes y servicios. Por el otro, a una dispersión de las funciones no centrales por toda la ciudad, en especial aquellas funciones intermedias o que están dirigidas a ciertos gustos y preferencia, localizan en áreas caracterizadas por su alto poder adquisitivo. Las localizaciones residenciales y económicas corresponden al tamaño y

jerarquía del centro, estimados en un área de mercado umbral que justifica una economía basada en actividades terciarias.

Origen de los centros en la CZG.

Desde la demanda. El cuadro 1 muestra tres ideas. La primera es que la población que vive en la CZG es la que determina el origen de los centros de comercios y servicios establecidos en diferentes áreas de la ciudad (expresada en la primera fila). La segunda es que la población ocupada que recibe ingresos altos es realmente la *demanda efectiva* de la creación de centros. La centralidad ha sido patrocinada principalmente por todas aquellas personas que reciben por su trabajo más de cinco salarios mínimos. Los coeficientes β exhiben que, aunque ha ido disminuyendo su contribución en el último trienio, el grupo de población ocupada clasificada como de ingreso alto prácticamente es el único que patrocina a la economía de la CZG (ver última fila). Mientras que la población clasificada como de ingreso medio fue vital en un primer momento, prácticamente ha dejado de contribuir al desarrollo económico de la ciudad (ver cuarta fila); y la población ocupada clasificada como de ingreso bajo su participación ha sido desdeñable (tercera fila).

La explicación de ello puede ser el proceso de heterogeneización y polarización que ha sufrido la estructura ocupacional de la ciudad en la década de los noventa. Una creación de empleo diferenciada que puede caracterizarse como triple polarización. Primero, la mayor parte del empleo nuevo se concentra en actividades informales, contribuyendo éstas a cada vez más al empleo en su conjunto. Segundo, dentro de las actividades formales, se observa la creación *simultánea* de empleo de alta productividad y bien remunerado¹², para personal con altos niveles de calificación, y de puestos de bajo nivel de calificación y productividad. Tercero, dentro del sector informal se desarrollan las típicas actividades de sobrevivencia que dependen del “goteo” de los ingresos generados en el sector informal (Guedes *et al.* 2002, Weller 2000).

El deterioro de las condiciones laborales ha mermado fuertemente el bienestar de los trabajadores menor retribuidos. En términos urbanos, el deterioro del ingreso del trabajador se manifiesta dos fenómenos. Primero, en el deterioro de la demanda de bienes y servicios que implicará en el tamaño y capacidad de oferta de los negocios involucrados que trae

¹² Aunque ha sido mínima, por ejemplo en algunas ramas como las maquiladoras o en los servicios educativos.

aparejado un cambio de orientación de la venta de bienes y servicios a los de mayor capacidad de compra. Segundo, un cambio de localización de los negocios: concentrarse en lugares cercanos a los consumidores de altos ingresos. En ese tenor, la economía de la CZG ha sido víctima del proceso de reestructuración productiva basada en el deterioro de las condiciones laborales del factor trabajo.

Cuadro 1

Coeficientes de la población ocupada clasificada por ingreso que determinan a la centralidad de comercios y servicios en la CZG (1990-2003).

Población de la CZG	1990-1993		1995-1998		2000-2003		Colinealidad VIF para los 3 periodos
	β	Sig.	β	Sig.	β	Sig.	
Población total	0.283	0.000	0.32	0.000	0.39	0.000	1.000
Población ocupada por grupo de ingreso							
Ingreso bajo	0.0001	0.036	0.173	0.001	-0.23	0.006	1.000
Ingreso medio	0.37	0.001	0.296	0.002	0.0	0.989	1.000
Ingreso alto	0.57	0.000	0.427	0.002	0.279	0.001	1.000

Fuente: Elaboración propia con base en datos censales de población y económicos (INEGI, 1992, 1996 y 2000, y 1994, 1999 y 2004).

Desde la oferta. De acuerdo a los resultados de la aplicación de los modelos se identificaron tres ideas importantes. La primera es que en los tres años analizados (1993, 1998 y 2003), un porcentaje importante¹³ de las ramas localizadas en la CZG no utiliza realmente las economías internas y externas para mejorar su posición en el mercado. Sólo aquellas ramas que refieren principalmente a la aplicación de procesos productivos innovadores o que están involucrados con dinámicas nacionales o internacionales aprovechan las ventajas de aglomerarse o incrementar su capacidad productiva interna.

De 1993 a 1998, las ramas relacionadas con los servicios financieros y bancarios, así como los de fomento del turismo tuvieron las condiciones necesarias para mejorar su posición en el mercado y proporcionar una parte muy importante de concentración de empleo principalmente en el CHZ y sus áreas de influencia. La dinámica concentración del empleo-creación de centros cambia para el período 1998-2003; las ramas de fomento al turismo dejan de aprovechar las economías de aglomeración, de escala y de alcance y su ritmo de crecimiento hace que el sector turismo (a pesar de las políticas de fomento)¹⁴ patrocine la centralidad recién recobrada del CHZ. Son las ramas que ofrecen bienes y servicios de lujo

¹³ El 33% de las ramas en 1993, el 25% en 1998 y 35% en 2003.

¹⁴ En González (2006, 2006a, 2007a y 2009a) se plantea la situación.

quienes estimulan la centralidad: ventas de autos, ropa, telefonía celular, servicios de entretenimiento (cines, teatro) y de actividad nocturna (antros, bares, discotecas).

La organización económica de la centralidad está basada principalmente en la distribución y venta de bienes y servicios al consumidor principalmente de alto poder adquisitivo. Son los pobladores de altos y medios ingresos quienes estimulan la actividad terciaria en la CZG. Además las ramas orientadas a la demanda externa (ramas que proporcionan servicios al turista) y aquellas que representaban al régimen económico anterior (de fomento al mercado interno en base al gasto social) están en decadencia y tienen fuertes inconvenientes no sólo para sustentar la centralidad sino para aprovechar las economías externas e internas que permitan mejorar su posición en el mercado.

La CZG muestra un comportamiento muy propio de las ciudades capitales mexicanas que tienen un efecto regional y su economía urbana está sustentada en la distribución de bienes y servicios de consumo, que en los últimos años, se fundamenta en el consumo de la población de ingreso alto y medio, y que, a pesar de los intentos por diversificarla hacia la producción industrial ofertando mano de obra barata (maquiladoras) y el fomento del turismo, aún no estén lo suficientemente consolidadas para poder influenciar su centralidad.

Deterioro espacial del ingreso.

El cálculo del costo de desplazamiento promedio por persona del grupo de ingreso bajo de cada AGEB en 1990-1993 permitió obtener las siguientes conclusiones. La mayoría de las personas de ingreso bajo consideran al CHZ el lugar a donde les cuesta menos desplazarse a causa de la mayor oferta de bienes y servicios a un precio competitivo. A pesar de no ser competencia para el CHZ, el centro-oeste de Guadalupe y zona HCB ofrecen costos de desplazamiento muy bajos para las personas de ingreso bajo que viven cerca de estas áreas. Sin embargo, esas ventajas comparativas son siempre más costosas que las ofrecidas por el CHZ.

Al comparar costos de desplazamiento de 1990-1993 a 1995-1998, algunos pobladores de ingreso bajo fueron beneficiados con el cambio en la estructura de centros. En su mayoría, es el CHZ y su zona de influencia (centro de Zacatecas) quienes ejercen costos de desplazamientos muy bajos a quienes viven alrededor. Los pobladores de ingreso bajo que

viven en el centro de la ciudad de Zacatecas tienen menores costos por asistir a un centro que cualquier otro poblador de la misma categoría en la CZG.

El cambio de la estructura de centros sí deterioró en gran medida el costo de desplazamiento a pobladores de las áreas con menor accesibilidad de la CZG (ya sea por cuestiones físicas como cerros con altas pendientes o por distribución de recursos urbanos como poca infraestructura vial). El poder de compra de los pobladores de esas AGEB se redujo (disminución de ingreso o baja en la densidad de consumidores) por la localización de centros en direcciones contrarias y se incrementó la densidad de pobladores de ingreso bajo, que no es incentivo para la creación de centros.

En 2000-2003, los costos de desplazamiento presentan comportamientos similares períodos anteriores. Se han reducido, en particular, en todas aquellas áreas cercanas al CHZ y subcentros. El restablecimiento de CHZ como único centro principal y la expansión física de la CZG crearon una disminución de los costos de desplazamiento para todos los grupos de ingreso, pero no para aquellos de ingreso bajo de áreas lejanas a dicho centro.

En 1990-1993 indican que el CHZ ofrece a mayor cantidad de consumidores de ingreso medio costos menores de desplazamiento. El costo de desplazamiento del grupo de ingreso medio *siempre es menor* al del grupo de ingreso bajo.

El grupo de ingreso medio no sufrió grandes modificaciones con el cambio de estructura urbana durante 1995-1998. No sólo sigue manifestando la misma tendencia del periodo anterior, sino que continúan disminuyendo sus costos de desplazamiento a valores poco relevantes. Manifestación totalmente contraria a la que sufrió el grupo de ingreso bajo. El CHZ sigue siendo el área que ofrece menores costos de desplazamiento a toda su zona de influencia.

Los costos de desplazamiento en 2000-2003 permiten dar algunas ideas sobre el comportamiento del grupo de ingreso medio. Los costos de desplazamiento que efectúan los consumidores del área de influencia del CHZ son prácticamente inexistentes, llegando a ser máximo de un centavo. Situación que permitió el reforzamiento del CHZ como el lugar central de los consumidores de ingreso medio de la ciudad de Zacatecas. Los consumidores de ingreso medio de la ciudad de Zacatecas valoran más su tiempo, dinero y esfuerzo de ir de

compras o consumir algún servicio a pesar de que dicho costo sea irrisorio que el grupo de ingreso bajo en el mismo periodo.

Los cálculos de costos de desplazamiento para el grupo de ingreso alto durante 1990-1993 son aún más bajos, por el hecho de que cuenta con mayor ingreso. En especial, todos aquellos pobladores de ingreso alto que viven en el CHZ gozan de costos de desplazamiento casi inexistentes y los más baratos de toda la CZG. A pesar de que cuentan con mayores recursos económicos, los consumidores de ingreso alto parecen tener conductas muy similares al resto de los grupos de ingreso (ver mapa 28). El grupo de ingreso alto es mucho más selectivo en la decisión de trasladarse. Patrocina exclusivamente centros consolidados de mayor jerarquía. El uso de bienes y servicios que le ofrecen un costo menor de desplazamiento los encuentra sólo en centros con experiencia y abolengo superiores.¹⁵

La forma en que se manifiesta el cambio de la estructura urbana en los costos de desplazamiento para los grupos de ingreso alto en 1995-1998 coincide poco con el anterior período y con el resto de los grupos de ingreso. El cambio en la estructura urbana convirtió en inexistente el costo de desplazamiento para el grupo de ingreso alto. La extensión de la centralidad del CHZ hacia sus vecinas áreas benefició más a los grupos de ingreso alto. Dichos centros se localizaron cerca de los consumidores de mayor capacidad de compra creando un efecto de reducción de costos para desplazarse a un centro que a los de ingreso bajo. Aunque es difícil aventurar ideas al respecto, resulta evidente que la crisis de 1995 tuvo incidencias determinantes en la estructura espacial zacateco-guadalupana. El efecto inflacionario tiene el objetivo, sobre todo, de redistribuir el ingreso, pero no necesariamente de forma igualitaria; por el contrario, el efecto es regresivo. El cambio de la estructura urbana de la CZG benefició en forma exclusiva a los grupos de ingreso medio y alto, porque ellos son los que cuentan con el mayor número de recursos económicos y cognoscitivos. El efecto inflacionario incide más en el ingreso mínimo que en un ingreso alto, ya sea por la forma de percibirlo (salario) o por la forma de invertirlo (consumo básico) y, lógicamente, en el costo

¹⁵ Cuando hablamos de abolengo nos referimos a aquellos centros que determinan su jerarquía con base en venta de bienes y servicios que se clasifican como de lujo (venta de autos, servicios de entretenimiento –cine, teatro, etcétera–, de restaurantes y bares, y turístico-culturales). En esa categoría están Los Bolos, IMSS, La Ciudadela, CHZ, El Rebote, Ciudad Universitaria, Bernárdez, Zona Militar, centro-oeste de Guadalupe, centro-este de Guadalupe. La jerarquía de Sierra de Álica, Pánfilo Natera, Los Gavilanes e Hidráulica se basan en la venta de bienes y servicios de otra índole, comercio al por mayor, de gasolina y refacciones, servicios automotrices, etcétera.

de desplazamiento. A los miembros del grupo de ingreso bajo les cuesta más viajar en autobús, comprar su sustento diario (pan, leche, huevo), bienes y servicios afectados casi exclusivamente por la inflación, que a los miembros de ingreso medio y alto, ya que el uso de bienes y servicios de lujo no se ven especialmente afectados por el incremento de precios incitados por precios determinados por el Estado (insumos básicos como gasolina, luz eléctrica, gas, azúcar o maíz). En consecuencia, para el grupo de ingreso alto no existen privilegios de vivir en una área u otra (como sí es el caso de los de ingreso bajo y medio que viven en el centro de la ciudad). Cualquier persona clasificada como de ingreso alto, de cualquier área de la ciudad, goza de costos de desplazamiento mínimos.

Los consumidores de ingreso alto muestran un comportamiento más disperso que el resto de los grupos de ingreso en 1995-1998. Como se dijo líneas arriba, el CHZ ha perdido atracción sobre consumidores de alto ingreso de ciertas áreas. Esta conducta de los consumidores de ingreso alto que viven fuera de la influencia del CHZ responde a que, a pesar de tener altos recursos económicos para trasladarse, sí valoran el tiempo y esfuerzo de desplazamiento, considerando mejor patrocinar centros de menor jerarquía cercanos. Y en un segundo momento, a que la actividad económica, principalmente aquella que oferta bienes y servicios de lujo, durante este periodo, han decidido cambiar su localización a lugares menos centralizados pero con mayor accesibilidad y competitividad.

En 2000-2003, los costos de desplazamiento prácticamente no existen para el grupo de ingreso alto, en especial para aquellos que se encuentran cerca del CHZ y de los subcentros más competitivos (HCB y centro de Guadalupe). Los bajos costos de desplazamiento de los consumidores de alto poder adquisitivo, durante este periodo, han contribuido a que se fortalezca el CHZ como único centro principal de la CZG para este periodo. Sin embargo, dicha jerarquía y dominio de los costos se da exclusivamente en su área de influencia (ciudad de Zacatecas), pues no puede competir en la captación de consumidores de las áreas de influencia a los subcentros HCB y centro de Guadalupe. Los consumidores de ingreso alto de la ciudad de Zacatecas presentan el mismo comportamiento que los de ingreso medio, recorrer grandes distancias si un centro de mayor jerarquía ofrece diversos bienes y servicios a un precio competitivo aprovechando que el costo de desplazamiento es prácticamente nulo. A pesar de existir indiferencia por el bajo costo de desplazamiento que ofrece la CZG en términos de oferta de bienes y servicios, es evidente que ciertas áreas de la

ciudad son más perjudiciales que otras en términos de accesibilidad y por ello, existe un deterioro del ingreso motivado por el funcionamiento del espacio.

El análisis del costo de desplazamiento, al final, nos trae algunas ideas sobre la estructura de centros y cómo los consumidores lo pueden percibir. La existencia de varios subcentros en la parte central de la ciudad de Zacatecas no necesariamente implica que los consumidores los patrocinen frecuentemente. En realidad, el CHZ por ser centro principal ejerce una influencia tal en toda la ciudad que los subcentros se convierten en lugares suplementarios a los consumidores cuando les es difícil asistir al CHZ. Los subcentros, centros de barrio y centros especializados poco pueden hacer para disminuir la fuerza centrípeta del CHZ en costos de desplazamiento e intensificarse con el paso del tiempo.

Aunque aquí no hemos analizado los costos de congestión¹⁶ y costos por transportación,¹⁷ que se intensificaron desde 1998 hasta 2004 sobre todo en el sur y poniente de la ciudad de Zacatecas,¹⁸ así como de lo difícil del relieve de la ciudad de Zacatecas, los costos de desplazamiento suscitaron, durante el periodo de mayor descentralización económica (1995-1998), una tendencia hacia la dispersión de flujos y en especial a la disminución del costo de desplazamiento por toda la CZG, situación que ha sido revertida principalmente por los centros de las dos ciudades a inicios del siglo veintiuno.

Caso aparte ha sido la zona HCB donde grupos de ingreso medio y alto han provocado la creación de tres centros de similar jerarquía y dispersión de flujos y han especializado dichos centros de acuerdo a su área de mercado y su constitución social.

El comportamiento por grupo es, por demás, diferente y depende, lógicamente, de su poder adquisitivo. Los grupos de ingreso medio y alto tienen la capacidad de trasladarse por toda la CZG sin ningún inconveniente debido a la disminución *cercana a cero* de sus costos de

¹⁶ El costo (en tiempo, dinero y esfuerzo) en vehículo por trasladarse a un lugar de destino cuando existen otras personas que lo hace al mismo tiempo congestionando la infraestructura vial (avenidas, calles, bulevares, etc).

¹⁷ El costo de traslado al utilizar un transporte (público y privado) derivado en gastos de gasolina, refacciones, desgaste, etc.

¹⁸ El suroeste de la ciudad de Zacatecas se convirtió en una zona conflictiva en términos de accesibilidad, producto del incremento del número de autos privados a causa de una deficiente dotación de transporte público y la inexistente o deficiente infraestructura vial. Prácticamente para ir desde el CHZ al área de Lomas de Lago, El Orito, González Ortega, Miguel Hidalgo, La Pimienta, Felipe Ángeles, Toma de Zacatecas y San Fernando sólo existen cuatro avenidas vertebrales (Cinco Señores –salida a Guadalajara–, antigua carretera Panamericana, bulevar Héroes de Chapultepec y Tránsito Pesado) dejando un efecto nocivo en el poder adquisitivo de los habitantes de éstas áreas. A finales del 2004 se construyeron distribuidores viales que permitieron disminuir el costo de congestión y transportación, estimulando aún más el uso del automóvil.

desplazamiento. Dichos consumidores sólo se preocupan de los costos de congestión y de transportación que les permitirá tener mayor capacidad de compra y, por tanto, asistir a un centro de comercio y servicios. Sin embargo, aún así existe la preferencia de asistir sólo a aquellos lugares donde les ofrezcan a precios competitivos una variedad de bienes y servicios, y eso sólo lo puede ofrecer el CHZ, HCB y centro de Guadalupe. Situación que intensificará y determinará la jerarquía central de dichos lugares en detrimento de otros.

Conclusiones.

La inclusión del elemento costo de desplazamiento en el análisis de la centralidad da nuevos matices a la percepción del concepto en sí. La identificación y jerarquización de centros puede ser precisada con mayor exactitud si se consideran costos de desplazamiento al discernir que, a pesar de la existencia abundante de centros de segunda jerarquía en la CZG, sólo los que tienen la capacidad de atracción, a través de un bajo costo de desplazamiento en términos de oferta de bienes y servicios a un precio competitivo, son los que se consolidan como centros de comercio y servicios que pueden modificar la estructura urbana y el ingreso en el espacio. Este elemento de análisis en la definición de centros de comercio y servicios permite fortalecer la idea de que la CZG refuerza y consolida una estructura monocéntrica más que policéntrica al dirigirse los flujos de costos de desplazamiento hacia el CHZ.

El cambio de estructura urbana en la CZG incide de manera diferente en cada grupo de ingreso. En términos generales, hay un mejoramiento del ingreso, por desplazarse la población a un centro, de periodo a periodo. Al aumentar el número de centros con mayor jerarquía, los consumidores zacateco-guadalupanos acceden a bienes y servicios a un precio, diversidad y cantidad más competitiva, y reducen su costo de desplazamiento. Al compactarse a un solo centro jerárquico principal, el costo de desplazamiento sigue su curso descendente pero permite que sólo los centros más fuertes y consolidados conquisten a mayor cantidad de consumidores.

En términos específicos, el grupo de ingreso bajo fue el que menos beneficios logró. Su ingreso tiene menor posibilidad de mejoría por un lado, por efectos económicos y, por el otro, debido a su costo distancia/ingreso. El precio por kilómetro es mayor respecto al resto de los grupos. En algunas zonas de la ciudad el deterioro del ingreso fue más evidente que en

otros. Todos aquellos que viven en las zonas periféricas y septentrionales de la CZG tienen que gastar más en el desplazamiento a centros que los que viven en áreas centrales.

Al momento de darse un aumento de centros más que ayudar a mejorar el ingreso de un habitante, afecta, pero no en la misma magnitud y en las mismas circunstancias. Todo aquel que pertenece al grupo de ingreso bajo que vive cerca de un centro deteriora en menor medida su ingreso que aquel que vive lo más lejano posible de ese centro. El cambio de la estructura urbana de la CZG menoscabó el ingreso de todos aquellos pobladores de ingreso bajo que no viven cerca de los nuevos centros.

Caso contrario pasó con los grupos de ingreso medio y alto. En términos de desplazamiento, la creación de nuevos centros mejoró sustancialmente su ingreso real. Sus costos de desplazamiento son inexistentes por toda la CZG y pueden patrocinar sin ningún problema centros de mayor jerarquía cercanos o lejanos. Sin embargo, esa indiferencia de patrocinar centros cercanos o lejanos tiene varios matices que resaltar. El patrocinio a un centro (sobre todo por el grupo de ingreso alto) no es únicamente por localizarse cerca o lejos a los grupos de ingreso alto o medio, sino por su orientación en la oferta de bienes y servicios. Los centros que brindan menores costos de desplazamiento son los que ofrecen bienes y servicios orientados casi de manera exclusiva para estos grupos de ingreso¹⁹. Los centros próximos a las zonas de residencia de los grupos de ingreso medio y alto son los que tuvieron mayor oportunidad de reducir sus costos de desplazamiento. Es decir, mejoraron su capacidad de oferta de bienes y servicios porque se establecieron lo más cerca posible a las residencias de los grupos de ingreso medio y alto.

El análisis no considera entre los costos aquellos que forman parte del desplazamiento. El costo de transportación a un lugar no tiene sólo que ver con la distancia a recorrer, sino con cuánto cuesta utilizar un medio de transporte (servicio público o privado) y el que se da en términos de tiempo y accesibilidad (congestionamiento vial, infraestructura vial). Las distancias registradas aquí refieren a cuantificar un costo mínimo, pero no es suficiente. Sin embargo, el cálculo de *nuestro* costo de desplazamiento más que desmerecer las ideas generales sobre el deterioro del ingreso las favorece todavía más. En primer lugar, porque las residencias del grupo de ingreso bajo se ubican en las áreas de menor accesibilidad de toda la CZG. El costo de desplazamiento (tomando en cuenta la utilización medios de

¹⁹ Servicios de restaurantes, bares y entretenimiento nocturno, financieros, culturales privados, educativos privados, médicos privados, de entretenimiento cultural –teatro, cine, etcétera- privados.

transporte y accesibilidad) es más oneroso que el planteado aquí.²⁰ En segundo lugar, porque el costo *social* de desplazamiento se incrementa conforme crece la CZG. Es decir, cada persona que se integra al número de desplazamientos realizados en la CZG incrementa el costo general de tiempo, dinero y esfuerzo para desplazarse a un centro de comercio y servicios. El tiempo de traslado aumenta y, por tanto, el costo de desplazamiento personal también. El costo social de desplazamiento muchas veces se puede medir por la congestión vial.

En consecuencia, la *nueva* estructura urbana puede reducir los costos de desplazamiento por el hecho de aumentar el número de centros, pero no lo hace de manera homogénea en el espacio e igualitaria en los distintos grupos de ingreso. Los centros se ubicarán donde tengan un mercado altamente densificado y donde el ingreso permita que su jerarquía ascienda. En este caso, ante una expansión urbana, los centros de la CZG se localizaron donde hay más población y grupos de mayor poder de compra.

Aunque la evidencia muestra que la CZG no requiere de más centros, por el contrario, el reforzamiento del CHZ como único centro principal explica que es factible aún la aglomeración de consumidores y prestadores de servicios, los costos de desplazamientos lo reafirman: la CZG es monocéntrica y sus pobladores aún tienen suficientes motivos para asistir al CHZ para satisfacer sus necesidades, aunque su poder adquisitivo sea deteriorado dependiendo de su localización residencial.

Grupos de ingreso con débil poder adquisitivo, pero localizados en lugares cercanos a centros de jerarquía mayor, tienen mayor posibilidad de aprovechar las ventajas de una inestable estructura económica urbana al reducir sus costos de desplazamiento. Pero los establecidos en las áreas más lejanas e inaccesibles son aquellos a quienes, aparte de que les cuesta más asistir a esos centros, cada vez les resulta más caro. En este caso, la nueva estructura urbana de CZG deteriora el ingreso de los grupos más vulnerables, en beneficio de los de mayor poder económico.

Bibliografía

²⁰ Todos aquellos que viven en la CZG saben que habitar hoy en El Orito es más costoso (en tiempo, dinero y esfuerzo) que en el área de Bernárdez, porque los congestionamientos viales son más evidentes, pues sólo hay una avenida, además, las rutas de transporte son pocas y menos eficientes; los servicios públicos (agua, electricidad) son más costosos (en El Orito hay montañas de material minero mientras que en Bernárdez el relieve es menor y con tierra de agostadero) y la mayor parte de los empleos y negocios se localizan en el centro de la ciudad o en Bernárdez.

- Alegría T. (1994) "Segregación socioespacial urbana. El ejemplo de Tijuana" *Estudios Urbanos y Demográficos vol. 9, no. 2*, mayo-agosto, El Colegio de México, Distrito Federal (México), pp. 411-428.
- Alegría, T. (1994a) "Condiciones espaciales de la pobreza urbana y una propuesta para su disminución" *Frontera Norte vol. 1*, número especial: pobreza, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana (México), pp. 61-76.
- Alegría, T. (1994b) "Consideraciones teóricas y metodológicas de estructura urbana" *Las ciudades de la frontera norte*, El Colegio de la Frontera Norte, Reporte de Investigación, Tijuana (México).
- Berry, B. y Garrison W. (1968). "Últimos desarrollos de la teoría del Central Place" *Análisis de las estructuras territoriales*, Editorial Gustavo Gili, Barcelona (España).
- Blair, J. (1991). *Urban and Regional Economics*, Irwin and Homewood, Boston (Estados Unidos).
- Dericke, P. (1971). *La economía urbana*, Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid (España).
- Garrocho, C. y Campos, J. (2007). "Dinámica de la estructura policéntrica del empleo terciario en el área metropolitana de Toluca, 1994-2004" *Papeles de Población, 52*, abril-junio, Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca (México) pp. 110-135.
- González, G. (2004). "Del monocentrismo al policentrismo intraurbano: un modelo explicativo del cambio en la estructura de centros en la zona conurbada Zacatecas-Guadalupe (1990-2000)" *El Colegio de la Frontera Norte*, Tijuana (México).
- González, G. (2006). "Reforzamiento de una estructura monocéntrica: el Centro Histórico de la ciudad de Zacatecas (1990-2003) *Revista Electrónica Zacatecana sobre Población y Sociedad* tercera era, año 6, no. 27, enero-marzo, Universidad Autónoma de Zacatecas, Zacatecas (México), pp. 1-22 <http://sociales.reduaz.mx>
- González, G. (2006a). "Revitalización del Centro Histórico de la ciudad de Zacatecas: exclusión y transmutación de la conciencia social" en Gasca J. (coord.) *La construcción de perspectivas de desarrollo en México desde sus regiones*, Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A. C. Mérida (México) pp. 1-20.
- González, G. (2007a). "La dinámica internacional del capital y su impacto espacial en la ciudad Zacatecas-Guadalupe (México) y su zona de influencia" en Bustamante C. Hernández, C. Rodríguez S. y Sánchez, M. (coord.) *Reconstruir el desarrollo regional en México ante la recomposición del mundo*, Asociación Mexicana de Ciencias del Desarrollo Regional A. C., agosto, Tlaxcala (México) pp. 1-20.

- González, G. (2009). *Centralidad y distribución espacial del ingreso. Cambios en la estructura de la ciudad Zacatecas-Guadalupe (1990-2004)*, CONACYT Universidad Autónoma de Zacatecas, Zacatecas (México).
- González, G. (2009a). "Revitalización del Centro Histórico de Zacatecas y la conciencia social", *Economía, Sociedad y Territorio* vol. IX, no. 30, El Colegio Mexiquense, Toluca (México) pp. 473-513.
- González, G. y González J. (2008). "El turismo y su impacto en el Centro Histórico de la ciudad de Zacatecas" en Bustamante, C. Abuad, N. Ramírez, F. y Sánchez, I. (coord.) *Problemática regional en México: hacia una agenda para el desarrollo*, Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A. C. Aguascalientes (México) pp. 1-20.
- Goodall, B. (1977). *La Economía de las zonas urbanas*, Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid (España).
- Guedes, C. y Gómez, M. (2002). "Una reflexión sobre los mercados de trabajo en las condiciones de la globalización: el ejemplo latinoamericano de Brasil", *Revista Latinoamericana de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. 6, no. 119 (68), agosto, Universidad de Barcelona, Barcelona (España).
- Hiernaux, D. (2005). "Imaginaris y lugares en la reconquista de los centros históricos" *Ciudades 65*, enero-marzo, RNIU, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Puebla (México) pp. 15-21.
- Harvey, D. (1985). *Urbanismo y desigualdad social*, Siglo XXI, tercera edición, Distrito Federal (México).
- INEGI (1992). *XI Censo General de Población y Vivienda 1990, Zacatecas*, disco compacto, Aguascalientes (México).
- INEGI (1994). *Censos Económicos 1994*, disco compacto, Aguascalientes (México).
- INEGI (1996). *Conteo 95. Resultados Definitivos. Tabulados Básicos*, disco compacto, Aguascalientes (México).
- INEGI (1997). *Manual de Medidas Socioeconómicas*, Aguascalientes (México).
- INEGI (1999). *Censos Económicos 1999*, disco compacto, Aguascalientes (México).
- INEGI (2000). *XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Sistema para la consulta de información censal (SCINCE)*, disco compacto, Aguascalientes (México).
- INEGI (2004). *Censos Económicos 2004*, disco compacto, Aguascalientes (México).
- INEGI (2008). *II Conteo de Población y Vivienda 2005*, disco compacto, Aguascalientes (México).
- O'Sullivan, A. (1996). *Urban Economics*, Irvin McGraw Hill (Estados Unidos).

Stahl, K. (1984). "Location and Spatial pricing theory with nonconvex transportation cost schedules" *The Bell Journal of Economics*, Londres (Inglaterra) s/p.

Stahl, K. (1998). "Theories of Urban Business Location" *Handbook of Regional and Urban Economics*, vol. 2, capítulo 19, Elsevier Science B. V. Londres (Inglaterra), s/p.

Suárez, M. y Delgado, J. (2007). "Estructura y eficiencia urbanas: accesibilidad a empleos, localización residencial e ingreso en la ZMCM 1990-2000" *Economía. Sociedad y Trabajo*, año/vol. VI, no. 23, enero-abril, El Colegio Mexiquense, Toluca (México) pp. 699-724.

Weller, J. (2000). "Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe", *Revista de la CEPAL* no. 72, diciembre, CEPAL, Santiago (Chile) pp. 31-51, <http://www.cepal.org/publicaciones/SecretaríaEjecutiva/0/LCG2120PE/weller.pdf>