

SERGIO MANUEL GONZÁLEZ RODRÍGUEZ


Globalización, funcionalidad económica y estructura urbana en la zona conurbada de Guadalajara, 1980-2000



Centro Universitario
de Ciencias Económico
Administrativas



Universidad
de Guadalajara



Globalización, funcionalidad económica y estructura urbana en la zona conurbada de Guadalajara, 1980-2000

SERGIO MANUEL GONZÁLEZ RODRÍGUEZ

Globalización, funcionalidad económica y estructura urbana en la zona conurbada de Guadalajara, 1980-2000

Centro Universitario
de Ciencias Económico
Administrativas



Universidad
de Guadalajara



Marco Antonio Cortés Guardado
Rectoría General

Miguel Ángel Navarro Navarro
Vicerrectoría Ejecutiva

José Alfredo Peña Ramos
Secretaría General

Itzcoatl Tonatiuh Bravo Padilla
**Rectoría del Centro Universitario
de Ciencias Económico Administrativas**

José Antonio Ibarra Cervantes
Corporativo de Empresas Universitarias

Javier Espinoza de los Monteros Cárdenas
Dirección de la Editorial Universitaria

González Rodríguez, Sergio Manuel
Globalización, funcionalidad económica y
estructura urbana en la zona conurbada de
Guadalajara, 1980-2000 / Sergio Manuel González
Rodríguez. – 1a ed. – Guadalajara, Jalisco :
Universidad de Guadalajara, Centro Universitario
de Ciencias Económico Administrativas, 2012.
216 p. : il. ; 23 cm. – Bibliografía: p. 194-204

ISBN 978 607 450 595 5

1.Globalización-Aspectos económicos- Guadalajara,
Jalisco (México) 2.Guadalajara, Jalisco (México)-
Condiciones económicas-1980-2000 I. t. II. Serie

337.235 2 .G64
HC138 .G8 .G64

Este libro fue sometido a un proceso de
dictaminación a doble ciego de acuerdo
con las normas establecidas por el Comité
Editorial del Centro Universitario de
Ciencias Económico Administrativas de la
Universidad de Guadalajara, y se financió con
recursos del PIFI 2011.

Primera edición, 2012

Textos
© Sergio Manuel González Rodríguez

Subdirección
Edgardo Flavio López Martínez

Coordinación editorial
Sayri Karp Mitastein

Producción
Jorge Orendáin Caldera

Diseño de interiores, portada y formación
Lópx. Diseño y Comunicación Visual

Corrección
Esteban Muñoz Aguilar

D.R. © 2012, Universidad de Guadalajara

ISBN 978 607 450 595 5

Octubre de 2012

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

Se prohíbe la reproducción, el registro o la transmisión parcial o total de esta obra por cualquier sistema de recuperación de información, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, existente o por existir, sin el permiso por escrito del titular de los derechos correspondientes.

Índice

- 7 Introducción
- 18 Capítulo 1. Globalización económica y transformaciones en la funcionalidad económica y la estructura urbana de las ciudades
- 65 Capítulo 2. Periodos 1960-1980 y 1980-1990: condiciones generales para la integración a la globalización económica
- 104 Capítulo 3. Los años noventa: entrada en vigor del TLCAN e incorporación de la zona conurbada de Guadalajara al proceso de globalización económica
- 137 Capítulo 4. La conformación de la estructura urbana de la ZCG en tiempos de la integración global
- 188 Conclusiones
- 194 Bibliografía
- 205 Anexo metodológico: una propuesta para la clasificación de las actividades manufactureras

Introducción

Entendemos globalización como una etapa histórica del sistema de producción capitalista, la cual se distingue de las demás etapas porque ésta implica una nueva configuración espacial de la economía y sociedad a nivel mundial, bajo las condiciones de un capitalismo informático-global.

Diversos estudios (Sassen, 1999; Méndez, 1994; De Mattos, 2002) coinciden en que uno de los principales impactos de esta nueva configuración espacial es la recuperación de la importancia y el crecimiento de las grandes ciudades. Hoy en día, éstas se han convertido en los lugares donde se maneja y se crea la riqueza en el mundo. Las grandes urbes cumplen con las siguientes cuatro funciones para la globalización:

1. Como puntos de comando altamente concentrados desde los cuales se organiza la economía mundial.
2. Como localizaciones clave para las finanzas y las empresas que prestan servicios especializados o del sector terciario avanzado, que han reemplazado a la industria como sector económico dominante.
3. Como lugares de producción y de generación de innovaciones vinculadas a esas mismas actividades.
4. Como mercados para los productos y las innovaciones producidas. (Sassen, 1999).

Por influencia de la globalización, en el plano mundial han surgido tres tipos de ciudades que buscan cumplir con estas cuatro funciones. De acuerdo con sus coberturas, se clasifican en: ciudad global, ciudad internacional y ciudad nacional-local. La diferencia entre estos tres tipos de

urbes no sólo se debe a su tamaño, sus funciones o su área de influencia, sino también a las características que presentan en el ámbito de las relaciones de poder, tales como frecuencia, fuerza, importancia y dominación (Parnreiter, 2000: 213).

La ciudad global es la que encabeza esta jerarquía. Éstas son puntos de comando altamente concentrados desde las cuales se organiza la economía mundial; ahí se integran economías regionales, nacionales e internacionales. Estos tipos de ciudades están conectadas entre ellas a través de flujos de capital, información, mercancías y migrantes, con lo que se crea una red global de ciudades (Parnreiter, 2000)

Pero, a raíz de estas nuevas funciones que cumplen las ciudades para la globalización, la estructura de su espacio urbano se ha visto impactada. Diversos estudios señalan que el impacto que sufre la estructura urbana de las ciudades depende del grado en que ésta se haya involucrado en el fenómeno global. Un efecto inmediato es que la ciudad experimenta nuevas modalidades de expansión, donde la suburbanización, la policentralización, la polarización social, la segregación residencial y la fragmentación de la estructura urbana aparecen como rasgos destacados de una nueva geografía urbana.

De esta forma, desde principios de los años noventa han sobresalido una serie de estudios que buscan identificar y relacionar los cambios en la funcionalidad económica de las grandes ciudades y su estructura urbana con el proceso de globalización económica. Entre las ciudades estudiadas destacan: Nueva York, Londres, Tokio (Borja, y Castells 1992; Sassen, 1999), México (Hiernaux, 2001; Aguilar, 2000; Parnreiter, 2002), Buenos Aires (Ciccoli, 2000; Janoska, 2000; Tella, 2000), Santiago de Chile (De Mattos, 1999; Ducci, 2000), Lima (Chion, 2000), Montevideo, entre otras (Artigas, Chabalgoity, García, Medina y Trinchitella, 2002).

Sin embargo, hay una serie de ciudades que, por su cobertura –que regularmente atiende a su área de influencia inmediata–, no se han considerado dentro de las tres categorías de ciudades que conforman esta red global. Tampoco se puede decir que se han aislado de todo lo que es el fenómeno global, sino que su relación con la globalización ha sido de una forma marginal. Entre estas ciudades encontramos a la zona conurbada de Guadalajara¹(ZCG).

¹ El decreto 9781 del Congreso del Estado de Jalisco, con fecha al 4 de julio de 1978, establece que la zona conurbada de Guadalajara está conformada por la totalidad de ocho municipios: Guadalajara, El Salto, Tlajomulco de Zúñiga, Tlaquepaque, Tonalá, Zapopan,

Esta es la segunda metrópoli más poblada de México, con una población urbana² que en el año 2000 fue de 3'593,323 habitantes. Es la tercer ciudad en importancia del país, en cuanto a su aportación al producto interno bruto (PIB) urbano, y su área de influencia abarca los siete estados del país que conforman la región Occidente³.

La zcg ha sido promovida en diferentes ámbitos por las ventajas de aglomeración con que cuenta. Por ejemplo, la revista *América Economía*, en su edición de 2002, ubica a la ZCG entre las diez mejores ciudades de América Latina para hacer negocios, por sus numerosas universidades e instituciones educativas de nivel técnico que le dan una gran competitividad en cuanto a mano de obra calificada. Además de esto, cuenta con una de las mejores infraestructuras urbanas, y su cercanía con la frontera norte y con el puerto de Manzanillo la hacen muy atractiva para los inversionistas externos.

Esto ha derivado en que, en el último cuarto del siglo xx, en esta urbe se han desarrollado aquellas ramas de la industria moderna que han estado conectadas con la globalización, como son la electrónica, computación, automotriz, telecomunicaciones e informática. Esto ha generado nuevos empleos y permitió un aumento considerable en las exportaciones. Todo esto gracias a que en la ZCG se instalaron subsidiarias de algunas de las trasnacionales más globalizadas, como son Honda, Hewlett Packard (HP), IBM o Kodak, entre las más importantes.

La gran diversidad del poder de compra de la población ha permitido la consolidación del comercio moderno de la ciudad. En la morfología urbana han surgido varios establecimientos de tiendas de marcas internacionales y se ha multiplicado la aparición de centros de comercio moderno, como son las plazas y centros comerciales, así como tiendas de supermercado y departamentales.

Por otro lado, derivado de esta dinámica económica, la estructura urbana de la ZCG presenta cambios, tanto en sus usos del suelo como en la

Ixtlahuacán de los Membrillos y Juanacatlán. Para los fines de este trabajo, consideramos los seis municipios más grandes de la zona conurbada de Guadalajara que se han integrado más a la mancha urbana. Es decir, para nosotros la ZCG está conformada por las cabeceras y localidades más urbanizadas de los municipios de Guadalajara, El Salto, Tlajomulco de Zúñiga, Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan.

² Se considera como población urbana a la que vive en las cabeceras municipales y en localidades de los seis municipios conurbados con más de 5,000 habitantes.

³ La región Occidente de México está conformada por los estados de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit y Zacatecas.

morfología urbana. La urbe pasa de ser una ciudad concéntrica a una ciudad policéntrica, por causa de los procesos de despoblamiento del centro de la urbe y un aumento considerable de población en los municipios periféricos del área conurbada. Esta nueva estructura urbana policéntrica es propiciada por la aparición de aglomeraciones de la industria y el comercio, las primeras encabezadas por los parques industriales y la segunda por los centros comerciales (*Shopping mall*), los cuales muestran una clara estratificación social.

Como vemos, la estructura urbana de la zcg presenta una serie de características similares a las nuevas modalidades de expansión urbana de las ciudades más integradas al proceso de globalización, como son la suburbanización, la policentralización, la polarización social, la segregación residencial y la fragmentación de la estructura urbana.

Ante esto, cabe preguntarnos lo siguiente: ¿Se ha integrado la zona conurbada de Guadalajara a la dinámica del proceso de globalización? Si es así ¿cuál es la función que desempeña la ZCG para el capital global? y ¿ha influido esta función en los cambios de la estructura urbana de esta área conurbada?

Partimos del supuesto de que la zcg, en los últimos veinte años del siglo xx, desempeña funciones de una plataforma de exportación de la industria global, como centro de distribución de mercancías y productos de las grandes cadenas de comercio trans-nacional. Esta posición se consolidó con los cambios en materia de política económica y con la apertura comercial y económica de México desde los años ochenta; pero, sobre todo, después de la firma y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Esto propició el arribo de flujos de inversión y el establecimiento de plantas manufactureras de empresas transnacionales de las industrias electrónica y automotriz –principalmente estadounidenses y asiáticas– que buscaban ser más eficientes en su producción y aprovechar el mercado de América del Norte, así como el arribo de grandes cadenas de comercio minorista y departamental.

Sin embargo, los cambios en su estructura urbana no son afectados por dicho fenómeno, porque la aparición de nuevas centralidades de la industria y el comercio no solo responde a la demanda de suelo urbano para la industria y comercio del capital global, sino también de los agentes locales. De tal suerte que en las diversas centralidades de industria y comercio, de una manera combinada, se realizan procesos de reproducción del capital

global, industria, comercio, y de los propios agente locales, por lo cual, el propósito de este trabajo es describir las nuevas funciones que desarrolló la ZCG para la reproducción del capital global y la relación que pudiera tener con su estructura urbana.

Para poder cumplir con el propósito de nuestro trabajo, desarrollamos los siguientes puntos:

En primer lugar, la realización de una consulta bibliográfica referente a la globalización, entendiéndose ésta como una fase histórica del sistema de producción capitalista, nueva e inédita, que se distingue de las anteriores por cuestiones cualitativas, como son las innovaciones en las tecnologías de la información y telecomunicaciones, la aparición de cadenas de producción y comercio, el cambio del modelo de producción *fordista* al modelo de producción flexible, y el nuevo papel que desempeña la inversión extranjera directa. También revisaremos los trabajos clásicos de los modelos de estructura urbana, como los de la escuela ecologista de Chicago con el modelo concéntrico de Burges (1925), el modelo sectorial de Hoyt (1939) y el modelo de centros múltiples de Harris y Ullmans (1945). Además, vamos a discutir las propuestas teóricas y los modelos de la escuela de la economía espacial. Esto nos llevará a discutir la relación que guarda el fenómeno de la globalización con las ciudades, y la transformación que sufre la estructura urbana.

Para ello, consultamos los trabajos de Sassen (1994 y 1999), Castells (2002), De Mattos (2002); Ciccolella (1999) y otros. Estos trabajos nos permitieron conocer los efectos que este fenómeno ha tenido en la actividad económica y su estructura espacial de las ciudades al integrarse al fenómeno de la globalización.

En segundo lugar, para explicar cómo se ha integrado la ZCG a la globalización y las funciones que desempeñó en la reproducción de este fenómeno durante el periodo de estudio, revisamos los modelos económicos que prevalecieron antes y durante estas dos décadas, así como el contexto internacional, con la finalidad de situar en su contexto histórico nuestro caso de estudio. Así, dividimos este análisis en tres fases históricas: la correspondiente al modelo sustitutivo de importaciones, que abarca de 1960 a 1980; la de la crisis económica y apertura comercial de los años ochenta, y la que concierne a la negociación, firma y entrada en vigor del TCLAN, que comprende de 1990 a 2000. En cada una de estas fases analizamos el papel que desempeñaron las empresas transnacionales y la Inversión Extranjera

Directa (IED), lo cual nos permitió determinar cuáles son las funciones económicas de la ZCG en la reproducción del capital global y las modificaciones que experimentó en su base económica.

Para obtener información sobre las empresas transnacionales que habían establecido subsidiarias en la metrópoli durante el periodo de estudio, consultamos la *Guía industrial de Jalisco* del año 1978, elaborada por el gobierno del estado; los trabajos de Palacios (1997), Wilson (1996), Medina (1993), FIDERCO (2004) y Dussel (1999); el directorio de la Cámara de la Industria Electrónica de Jalisco 2002, y los datos de la Encuesta a la Industria Maquiladora de Exportación en Jalisco, realizada por El Colegio de la Frontera Norte en el año 2000. Estas dos últimas fuentes nos permitieron, además, crear una base de datos para elaborar algunos mapas de localización de estas empresas.

En lo que respecta a la IED, es muy escasa la información correspondiente al periodo de estudio, excepto del quinquenio 1995 a 2000, para el cual pudimos obtener información desagregada por rama económica, año, país de origen, número de proyectos realizados y empleos generados; pero lo más importante es que se pudo obtener a escala intra-metropolitana. Para el resto del periodo consultamos algunos trabajos que contienen datos de IED, como el de Alba y Kruijt (1986) y Medina (1993), así como los datos proporcionados por la Secretaría de Promoción Económica del Gobierno del Estado de Jalisco del sexenio 1988-1994, que nos dieron idea del monto de la misma.

Para poder medir la incidencia del fenómeno de la globalización en la estructura urbana de la zona conurbada de Guadalajara, se calcularon los siguientes índices e indicadores:

Un primer grupo de indicadores trataron de medir la funcionalidad, y se recurrió a los dos índices propios de la disciplina de la economía urbana como es el Índice de especialización Económica (IEE) y el Índice de Productividad Urbana (IPU)⁴.

⁴ Tanto el índice de especialización económica como el de productividad urbana se derivan de la teoría de la base de exportación, la cual tiene como su principal premisa que la renta económica regional se da por la exportación del excedente de la producción. Aquí se suponen dos tipos de productos: los básicos, que son los de exportación y permiten el aumento de la renta regional, y los no básicos, que atienden las necesidades de la región y son los de importación. El hecho de que una región cuente con cierto grado de especialidad y productividad define su funcionalidad y su base económica.

El primero⁵ nos permite saber si existe algún cambio en la especialidad laboral y, por lo tanto, si hubo cambios en su base económica; con el segundo⁶ podemos saber qué tanto benefició a la actividad económica de la ciudad el aporte hecho al valor agregado. Estos dos índices se alimentaron de la información del sector manufacturero contenida en los censos económicos 1980, 1994 y 1999. Clasificamos esta información de acuerdo con la propuesta de Lall (2000), el cual clasifica a la manufactura de acuerdo con la tecnología que se emplea para elaborar los bienes producidos en esta industria. De este criterio surgen cuatro subsectores de la manufactura:

- *Manufactura de recursos naturales*: Corresponde a las ventajas competitivas de los productos que se elaboran a partir de los recursos naturales con que se cuenta.
- *Manufactura de baja tecnología*: En estos bienes, generalmente se utilizan tecnologías estables bien conocidas, con un nivel bajo de gastos de investigación y desarrollo.

⁵ El índice de especialidad económica se expresa en forma algebraica como sigue:

$IEE = (POij/POj)/(POZmgi/POZmg)$, donde:

POij = personal ocupado del sector i del municipio j.

POj = personal ocupado total del municipio j.

POZMgi = personal ocupado ZCG en el sector i.

POZMG = personal ocupado total de la ZCG.

Ahora, cada uno de los municipios conurbados representa la localidad j. El sector, subsector o rama i será representado por los grupos en que hemos clasificado los sectores manufactureros, comercio y servicios, mismos que aplicamos en el capítulo IV. Por ahora analizaremos los de cada uno de los municipios conurbados. Por otro lado, la contraparte nacional será representada por la suma total de los municipios de la ZCG en los sectores manufactura, comercio y servicios.

⁶ El índice de productividad urbana representa la razón entre el valor agregado y el personal ocupado de localidad j en el sector, subsector o rama i, con respecto al cociente nacional. La expresión algebraica de dicho indicador es la siguiente:

$IPU = (VAij/POij) / (VAni/POni)$, donde:

IPU = índice de productividad urbana.

VAij = valor agregado censal bruto de la ciudad i en el sector, subsector o rama j.

POij = población ocupada promedio de la ciudad i en el sector, subsector o rama j.

vani = valor agregado censal bruto nacional n en el sector, subsector o rama j.

POni = población ocupada promedio nacional n en el sector, subsector o rama j (Garza y Rivera, 1994: 80).

Igual que en el índice de especialización económica, consideramos como localidad a cada uno de los tres espacios en que dividimos la ZCG, y como la relación nacional al total de la población ocupada de la metrópoli y valor agregado bruto censal de estos seis municipios.

- *Manufactura de tecnología intermedia*: Comprende la mayor parte de los productos elaborados, empleando tecnologías con un alto nivel de especialización técnica y economías de escala elevada, correspondientes al grupo de bienes intermedios.
- *Manufactura de alta tecnología*: Estos productos requieren de tecnologías de vanguardia, de muy rápida evolución, los cuales requieren grandes inversiones en actividades de investigación y desarrollo, en las que el diseño de productos desempeña un papel fundamental.

Los dos últimos grupos del sector manufacturero son los más integrados a la globalización, porque aglutinan aquellos subsectores y ramas que pertenecen a una cadena o red de valor transnacional ligada al mercado global, como la electrónica, las telecomunicaciones y el sector automotriz (para mayores detalles, consúltese el anexo metodológico al final de este trabajo).

En el sector servicios se encuentran nueve grupos, entre ellos los relacionados con la industria global, como son los servicios financieros, servicios a empresas, servicios de reparación, servicios de agencias de viaje, almacenaje y transporte, y servicios de administración y alquiler de bienes inmuebles. Los cuatro grupos restantes están más relacionados con el crecimiento urbano de la ZCG: son los servicios de recreación, salud y bienestar social, los servicios personales, y aquellos que se relacionan con la construcción (véase el anexo metodológico).

En el sector comercio encontramos únicamente dos subsectores: comercio minorista y comercio mayorista. Este último es más relevante porque tiene un mayor desarrollo en lugares con facilidades de transporte y una buena localización geográfica, cercana a los circuitos de comercio ya establecidos.

La información clasificada corresponde a los años 1980, 1989 y 1999, por lo que casi abarca la totalidad del periodo de estudio. Consideramos como las variables relevantes el personal ocupado y el valor agregado bruto censal.

Para darle dimensión espacial a este estudio, trabajamos con los resultados de la aplicación de los IEE e IPU a escala intraurbana. Para ello, clasificamos a los seis municipios más grandes de la ZCG en tres partes: el área central, representada por las áreas geográficas básicas (AGEB) urbanas del municipio de Guadalajara; el primer anillo metropolitano, en el cual consideramos las AGEB urbanas de Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan, y el segundo anillo metropolitano, conformado por las AGEB urbanas de Tlajomulco de Zúñiga y El Salto. La información es presentada en cuadros estadísticos.

Los resultados que arrojan los índices de especialidad y productividad urbana se complementaron con la información sobre inversión extranjera directa y mixta, la cual también presentamos en cuadros estadísticos para las tres partes en que dividimos la estructura urbana de la ZCG.

Se construyó un segundo grupo de indicadores para tratar de medir los cambios poblacionales y territoriales de la ZCG. Para ello, se aplicaron las tasas de crecimiento medio poblacional de cada uno de los municipios que conforman los tres espacios de la estructura urbana en que dividimos a esta área conurbada.

También se calculó la densidad de población (Total de número de habitantes entre el total de hectáreas de la ZCG) por municipio. También, con base en la información de la plataforma territorial del observatorio urbano de la Región Centro-Occidente (OURCO)⁷, se calculó la densidad de población a nivel de AGEB, así como el índice de variación poblacional por AGEB⁸. De estos dos indicadores se construyeron dos mapas.

Mediante la plataforma social del OURCO, se tomaron los resultados del trabajo titulado “Sistema de indicadores urbano sociales para medir la calidad de vida en la región centro occidente” (Salgado, González y Ramos, 2006, inéd.), el cual muestra un índice de estratificación social con base en cuatro grupos de indicadores socio espaciales: 1) indicador socio demográfico; 2) indicador educativo; 3) indicadores económicos y de empleo; 4) indicadores físicos de la vivienda. Esto incluye 26 atributos del censo de población y vivienda (véase cuadro 24, anexo metodológico). De esta forma, y utilizando el análisis factorial con componentes principales⁹, se obtuvieron

⁷ Su fórmula es la siguiente:

$$UT_{16-05} = \frac{Z_1}{UT_{12-05}}$$

Donde:

Z₀₁ = Población Total

UT₁₂₋₀₅ = Superficie por AGEB (hectáreas)

⁸ Este indicador mide el número de pobladores que se establecieron o emigraron en las áreas urbanas nacionales durante los últimos cinco años. Para el periodo 2000-2005 su fórmula algebraica es la siguiente:

$$VP = ((PTAF/PTAI) \frac{1}{N-1}) \times 100$$

Dónde:

VP = Variación Poblacional

PTAI = Población total en el año inicial.

PTAF = Población total en el año final.

N = Periodo entre el año final y el año inicial.

⁹ El análisis factorial forma parte de las técnicas cuantitativas conocidas como análisis multivariable, la cual se define como el conjunto de técnicas estadísticas que permiten el

5 estratos: muy alto, alto, medio, bajo y muy bajo. Los resultados derivaron en un mapa para la zona metropolitana de Guadalajara, al cual recurrimos para describir la localización de los centros comerciales y las características de los diferentes espacios de la zona conurbada.

Finalmente, como un cuarto punto desarrollado, se describieron las características de los parques industriales y centros comerciales, con la finalidad de mostrar cómo estos inmuebles influyen en la configuración de la estructura urbana de la zcg, y a la vez, verificar su relación con la dinámica de la globalización en la producción, circulación y consumo de las mercancías. Para este punto se necesitó construir mapas temáticos para mostrar los cambios en la estructura urbana fomentada por estos inmuebles. Para ello se elaboraron tres bases de datos:

La primera contiene información sobre la industria maquiladora, las grandes empresas trasnacionales de la manufactura y de servicios a la producción, datos que se presentarán en mapas por periodo de tiempo. La información obtenida para la construcción de esta primera base de datos nos fue proporcionada por El Colegio de la Frontera Norte, la guía industrial de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica y la guía industrial elaborada por el Departamento de Economía del Gobierno del Estado de Jalisco en 1978. Esta base de datos nos permite identifi-

análisis simultáneo de más de dos variables en una muestra de observaciones.

El análisis factorial (AF) con componentes principales (CP), consiste en operar un número elevado de variables, y de manera simultánea, basándose en el cálculo matricial, se basa en la posibilidad de que “m” variables analizadas presenten cierta diferencia entre sí. Y aprovechando la correlación que pudiera existir entre las variables, a través del análisis factorial reduce la información en unos pocos indicadores. Se obtienen tantos componentes como variables se tengan. Cada uno de los factores calculados será una combinación lineal de todas la “m” variables de partida.

El análisis de componentes principales persigue la obtención de combinaciones lineales de variables que logren explicar de mayor proporción de varianza conjunta (Cea D’Ancona, 2001:344-345).

La formula sería la siguiente :

Lo que se pretende construir es un vector ID o IM donde:

ID o IM = $a_1 \cdot \text{IND}_1 + a_2 \cdot \text{IND}_2 + a_3 \cdot \text{IND}_3 + \dots + a_n \cdot \text{IND}_n$

ID o IM = $a_1 \cdot \text{IND}_1 + a_2 \cdot \text{IND}_2 + a_3 \cdot \text{IND}_3 + \dots + a_n \cdot \text{IND}_n$

A partir de los vectores:

INDj En cuyas entradas se encuentra el valor que toma el indicador “m” para cada unidad analizada (j = 1, 2, 3, ..., n)

Ai: Vector de coeficientes de ponderación (A.F. Mediante C.P.) que se representa (a1, a2, a3, ..., an)

car la localización de los conglomerados de empresas de las industrias electrónica y automotriz.

En la segunda base de datos tenemos la información sobre los parques industriales de la ZCG, que incluye la localización de los existentes en algunos de los municipios de la ZCG y las AGEB correspondientes, el año de apertura en diferentes periodos a partir de 1956 –año en que se creó la primera Zona Industrial de Guadalajara–, el tipo de industria que se asienta en ellos, tomando en cuenta los parques industriales que cuentan con industrias más ligadas a la economía global como la electrónica, la automotriz, las telecomunicaciones y la informática. Con esta base de datos se elaboran mapas que ilustran la manera en que estos inmuebles han evolucionado con el paso del tiempo. Estos datos nos permiten hacer un análisis comparativo de las diferentes fases históricas en que hemos dividido nuestro periodo de estudio y de cómo estos inmuebles aparecen en la estructura urbana.

Nuestras fuentes de información sobre los parques industriales fueron la página web de la Asociación de Parques Industriales del Estado de Jalisco (APIEJ), los directorios de la Cámara de la Industria Electrónica, la guía industrial que publicó el Gobierno del Estado de Jalisco en 1978 y el trabajo de González Corona (1989). La tercera base de datos está conformada por las características más relevantes de los centros comerciales de la ZCG que abrieron sus puertas a lo largo del periodo de estudio, así como algunos supermercados de cadenas, tanto nacionales como transnacionales. Con esta base de datos se construyen algunos cuadros sobre las características principales de los centros comerciales. También se elaboraron mapas donde se presenta la evolución histórica de éstos y su ubicación en la ZCG.

La elaboración de esta base de datos y de los mapas nos permite identificar las áreas de la ciudad donde es más intensa la competencia por el mercado urbano, así como la dimensión territorial de la misma. La información utilizada para crear la tercera base de datos se obtuvo mediante la aplicación de una encuesta en centros y plazas comerciales, misma que fue elaborada por la Cámara de Comercio de Guadalajara. Para la elaboración de los mapas se utilizó el programa *Arcview*, v. 10 (véase formato de la entrevista en el anexo metodológico).

CAPÍTULO 1

Globalización económica y transformaciones en la funcionalidad económica y la estructura urbana de las ciudades

Introducción

Para entender las transformaciones en la funcionalidad económica y la estructura urbana de la ZCG y cómo tiene relación con el fenómeno de la globalización, es necesario aclarar qué se entiende por globalización y cuál es su relación con dicha funcionalidad y estructura urbana.

En primera instancia, el término globalización ha sido el más utilizado en el discurso de las ciencias sociales, y el más debatido; es la palabra de moda, la usada durante las discusiones en diferentes ámbitos de la vida social. Sin embargo, carece de una definición precisa y teóricamente respaldada; de hecho no cuenta con una acepción unívoca y se refiere más bien a una totalidad vinculada de cosas.

Ante esta dificultad para definir la globalización, es mejor estudiar la naturaleza social de este fenómeno. Dabat (2002) identifica cinco visiones referentes a la naturaleza social del fenómeno de la globalización: como fin del Estado; como mito; como neoliberalismo; como internacionalización/mundialización; y como nueva etapa del desarrollo histórico. Las dos últimas visiones son las más acertadas para comprender la globalización y son las que abordaremos en el estudio de ésta.

Las ciudades desempeñan un papel relevante en la globalización por las funciones económicas que desarrollan para la reproducción del capital

global. El término *funcionalidad* proviene de la teoría del lugar central de los geógrafos alemanes Christaller y Löchs, la cual refiere que la función principal del centro urbano es actuar como nodo de servicios para su *interland*, es decir, su región complementaria o área de influencia a la que le suministra bienes y servicios centrales. Según esta teoría, los servicios y bienes centrales pueden ser ordenados en categorías superiores e inferiores, de acuerdo con el umbral (mínimo nivel viable para mantener el servicio) y la escala (límites exteriores del área de mercado para cada servicio). Estos dos factores determinan el número y tamaño de los lugares centrales que prestan cada servicio, y a partir de ellos se desarrolla una jerarquía de lugares centrales. Para que haya un límite superior y otro inferior —es decir, escala y umbral— para el área de mercado de cada servicio, se requiere de una jerarquía urbana (Richardson, 1977:96).

La posición que ocupe cada ciudad en la jerarquía urbana depende de la centralidad de los servicios y de la escala de que estemos hablando, que puede ser mundial, regional, nacional o subnacional. Esta posición en el sistema jerárquico de ciudades cambia con el paso del tiempo, como veremos en este capítulo.

En lo que respecta a la estructura urbana, ésta también se refiere al funcionamiento interno de la ciudad, ya que se entiende como tal la organización física de los diversos espacios que se distinguen entre sí, principalmente por el tipo de actividad que predomina en cada uno de ellos, que puede ser industria, servicios, comercio o vivienda. La estructura urbana no es estática, pues se ha conformado con el transcurso del tiempo y se modifica continuamente de acuerdo con las condiciones que presenten los factores que influyen en la organización del espacio, que son la actividad económica prevaleciente, las políticas urbanas del estado y la cultura social de los habitantes (Alarcón, 2000).

Diversos autores sostienen que, para estudiar el espacio o la estructura urbana de las ciudades, existen tres enfoques: el ecologista, el marxista y el de la economía espacial. En cualquiera de ellos se han basado los estudios que analizan el tema del espacio urbano. De estos tres sería conveniente, para los fines de este trabajo, revisar las propuestas teóricas de los trabajos de los ecologistas y de la economía espacial, ya que estos nos permiten relacionar la funcionalidad económica al interior de las ciudades, por lo cual, revisaremos brevemente los modelos de la escuela ecologista de Chicago,

concéntrico de Burges, el sectorial Hoyt y el de centros múltiples Ullaman, mientras que de la economía espacial revisaríamos los modelos de localización espacial Von Thüner, Löch y Chistall, Alonso. Todos estos nos permitirán explicar adecuadamente los cambios en la estructura urbana de la zona conurbada de Guadalajara y explicar el por qué de la localización del comercio, las industriales y las zonas habitacionales. Finalmente, nos enfocaremos a relacionar estos modelos de estructura urbana con el proceso de globalización, y cómo éste fenómeno influye en la estructura urbana de las ciudades.

La globalización como nueva etapa del desarrollo histórico y el surgimiento de la ciudad global y sus redes de ciudades

Dabat señala que, por no existir una teoría de la globalización para abordar el estudio de esta fase histórica del capitalismo, es necesario hacer converger varias posiciones que permitan hacer más explícito este fenómeno. Estas posiciones convergen en los cuatro puntos siguientes:

- La globalización no sólo es un nivel superior de internacionalización y transnacionalización —sobre todo— de la economía y de la sociedad mundial, sino también una realidad histórica, cualitativamente diferente a las anteriores.
- La globalización es un proceso histórico inseparable de otros procesos igualmente nuevos y trascendentes, como la revolución informática o la reestructuración *posfordista/poskeynesiana* del capitalismo.
- La globalización no tiene que ver con una supuesta desaparición o minimización de existencias históricas del Estado nacional, sino con la redefinición de sus funciones y las relaciones con la economía y la sociedad.
- Los distintos aspectos jerarquizados son prácticamente todos —o casi todos— de carácter espacial-territorial (integración de actividades espaciales dispersas, concentración del espacio, nexos entre Estado nacional y relaciones transnacionales o mundiales, integración de sistemas regionales, y relación de lo global con lo local). (Dabat, 2002: 66).

Por lo tanto, para Dabat la globalización es la noción de una serie de fenómenos que se reproducen en la esfera mundial, como el despliegue mundial de las nuevas redes interempresariales flexibles, los encadenamientos productivos transnacionales y las nuevas formas de interacción entre bloques regionales y espacios locales. Otra propuesta en la cual estamos de acuerdo con Dabat, es que debemos entender la globalización como una fase más del sistema de producción capitalista. Esta se distingue de las fases previas en que ha implicado una nueva configuración espacial de la economía y la sociedad en el mundo, sujeta a las condiciones de un capitalismo informático-global (Dabat, 2002).

Para Castells, en la fase histórica de la globalización se gesta una nueva economía de carácter informacional y global:

...es informacional, porque la productividad y competitividad de las unidades o agentes de esta economía (ya sean empresas, regiones o naciones) depende fundamentalmente de su capacidad para generar, procesar y aplicar con eficacia la información basada en el conocimiento. Es global, porque la producción, el consumo y la circulación, así como los componentes (capital, mano de obra, materias primas, gestión, información, tecnología, mercados) están organizados a escala global, bien de una forma directa, bien mediante una red de vínculos entre los agentes económicos. (Castells, 2002: 93)

La economía global, como señala Castells, tiene la capacidad de funcionar como una unidad en tiempo real a escala planetaria. Aunque el modo de producción capitalista se caracteriza por su expansión incesante, porque trata siempre de superar los límites de tiempo y espacio, sólo a fines del siglo xx la economía mundial fue capaz de volverse verdaderamente global, en virtud de una nueva infraestructura proporcionada por las tecnologías de la información y la comunicación. Esta globalidad incumbe a todos los procesos y elementos del sistema económico (Castells, 2002: 119-120).

En resumen, la globalización es una fase histórica del modo de producción capitalista, de carácter inédito, que se origina en el último cuarto del siglo xx. En esta etapa, el sistema capitalista experimenta cambios en su función y organización que la distingue de las anteriores, porque ahora los sistemas de producción, circulación y consumo se han expandido a escala global, junto con la libre circulación de los componentes de la producción (Castells, 2002; Sassen, 1995; Hall, 1998; Dabat, 2000).

La globalización es también un fenómeno muy dinámico e inestable, incluyente de lo que genera valor y excluyente de lo que no lo genera, por lo cual se presenta de manera muy desigual entre países, regiones, ciudades, sectores económicos, industrias y empresas. Lo anterior depende de las decisiones de inversión y localización, de los actores económicos y de los factores de atracción de cada territorio (Vázquez- Barquero, 2001).

Por ello, Sassen (1999) y Castells (2002) coinciden en señalar que en la etapa histórica de la globalización se ha gestado una nueva geografía económica en la que se da una dinámica de dispersión y concentración espacial, de dispersión de las actividades económicas a nivel metropolitano, nacional y mundial asociada con la globalización, que ha contribuido a la generación de una demanda de nuevos tipos de centralidades territoriales de las funciones de control y gestión de alto nivel.

Esta nueva geografía económica ha sido posible gracias a la ocurrencia de nuevos sucesos propios de la globalización económica, que propician esta característica de dispersión y centralidad: los avances en las tecnologías de comunicación y de producción; el cambio del modelo de producción fordista al modelo de producción flexible; la nueva estrategia de localización de la inversión extranjera; la aparición de las empresas red o de cadenas de producción, y los gobiernos locales como promotores del desarrollo económico-territorial.

El desplazamiento de plantas industriales a los países subdesarrollados y la aparición de nuevos espacios de producción, que se dan en el marco de la segunda división internacional del trabajo, han sido gracias a los avances de las tecnologías del transporte y la producción y al cambio del modelo de producción fordista al de producción flexible.¹⁰ La innovación tecnológica en ramas como las telecomunicaciones, la microelectrónica, la robótica, la biotecnología y las nuevas materias primas, trajo consigo una nueva lógica en la localización industrial, ya que ésta tiene la capacidad tecnológica y organizativa de separar el proceso de producción para llevarlo a cabo en

¹⁰ El modelo de producción flexible puede ser definido, de manera general, como la diversidad de caminos que los productores pueden tomar en un periodo corto, ya sea para cambiar un proceso productivo para la elaboración de un producto en lugar de otro, o para el ajuste en la cantidad de algún producto. Esto con la finalidad de evitar los fuertes efectos dañinos en los niveles de la productividad que causa la inestabilidad de la demanda (Scott y Storpe, 1990: 17).

diferentes emplazamientos mediante la conexión de telecomunicaciones y aprovechando la precisión basada en la microelectrónica y la flexibilidad de la fabricación de sus componentes.

Esto permitió que algunos segmentos o fases del proceso productivo se realizaran en distintos puntos geográficos, para aprovechar la singularidad de la mano de obra que se requiere en cada fase y los diferentes rasgos sociales y medioambientales del lugar donde se localiza.

En términos generales, según Castells, tanto para la micro-electrónica como para las computadoras, se buscaron cuatro tipos diferentes de localización, uno para cada operación particular del proceso de producción:

- I+D, la innovación y fabricación de prototipos se concentró en centros industriales muy innovadores de las áreas centrales, en general con una buena calidad de vida antes de que el proceso de desarrollo degradara un tanto el entorno.
- La fabricación calificada en plantas filiales, en general en zonas recién industrializadas en el país de origen, que en el caso de los Estados Unidos suele significar ciudades del tamaño de los estados del occidente.
- El montaje semicalificado a gran escala y las operaciones de prueba, que desde los mismos comienzos se localizó, en una proporción considerable, en el extranjero, sobre todo en el sureste asiático, con Singapur y Malasia a la cabeza del movimiento para atraer fábricas de grandes compañías electrónicas estadounidenses.
- La adaptación del producto al cliente, el mantenimiento *posventa* y el respaldo tecnológico que se organiza en centros regionales de todo el globo, generalmente en la zona donde se encontraran los principales mercados electrónicos, originalmente en los Estados Unidos y Europa occidental, si bien en los años noventa los mercados del sureste asiáticos ascendieron a una posición igual. (Castells, 2002: 420-421)

Mientras tanto, el modelo de producción flexible tuvo dos efectos en el territorio:

El primer efecto es el crecimiento de cierta exigencia de concentración, lo que da lugar a nuevas aglomeraciones inducidas por el tipo de producto y las interrelaciones científico-técnicas asociadas con ello (por ejemplo, Valle del Silicio, M4, Sophia

Antipolis, etc.); los casos gestados por la aplicación muy estricta de prácticas de las técnicas de “*justo a tiempo*” —control de calidad o aquellos casos de desintegración vertical en pequeñas y medianas empresas industriales, fuertemente entrelazadas e interconectadas, productiva y comercialmente (por ejemplo, “áreas-sistemas” o distritos industriales de Italia, Alemania, países nórdicos, Francia, etc.).

El segundo efecto potencia las posibilidades de dispersión territorial, dando lugar a una nueva división regional del trabajo. En este segundo efecto aparecen casos como la desindustrialización de las viejas áreas industriales *fordistas*, que pierden las ventajas relativas históricas acumuladas en el paradigma anterior (por ejemplo, los problemas de *inner cities*) y la profundización de los esquemas “neotayloristas” de fragmentación espacial de funciones, articulados por la moderna infraestructura de comunicaciones. (Gatto, 1990: 72).

La inversión extranjera directa desempeña un papel destacado porque hace posible la dispersión espacial de la actividad económica y la reorganización del sistema financiero mundial. Estos dos procesos han contribuido a la existencia de nuevas formas de centralización, pues han ocurrido en condiciones de una continua concentración de la propiedad y control. El primero de ellos trajo consigo la expansión de las funciones centrales y de firmas especializadas en prestar servicios para realizarlas (Sassen, 1999: 45).

Sassen señala que hay tres puntos influenciados por la inversión extranjera directa que posibilitan dicha dispersión y centralidad geográfica:

En primer lugar, la transnacionalización de la propiedad, no sólo mediante la inversión extranjera directa, sino también por medio de fusiones, adquisiciones y *joint ventures*.

En segundo lugar, aunque en escala mucho más pequeña, se hacen visibles patrones similares en la organización de las tareas administrativas, como embarques o traslados de edificaciones, edificios de oficinas, subcontratación de tareas administrativas, etc. Las corporaciones internacionales son importantes en la distribución internacional de servicios profesionales a empresas, en buena medida porque tienen la necesidad de mantener un contacto continuo entre proveedores y clientes. Por ejemplos, contabilidad, publicidad, consultoría gerencial y legal, y servicios informáticos.

En tercer lugar, lo que ha contribuido a la dispersión espacial en condiciones de continua concentración económica, es el ingreso de las grandes

corporaciones a la comercialización minorista de servicios al consumidor. Las posibilidades de obtener economías de escala en la distribución de tales servicios, y el mercado en expansión que ellos registran, han llevado a las grandes corporaciones a producir para el mercado abierto de servicios al consumidor, que solían ser producidos por pequeñas firmas monosituadas. (Sassen, 1999: 55)

La dispersión geográfica de estas tres funciones puede ser concebida como una nueva disposición de los polos de crecimiento. De este modo, el desarrollo de zonas de procesamiento para la exportación representa una relocalización de la capacidad industrial de los países con más alto desarrollo a los menos desarrollados, y la creación de tareas de mantenimiento y apoyo o locales de distribución minorista fuera de la casa matriz incluye el traslado de puestos de trabajo de las localizaciones centrales a las periféricas (Sassen, 1999: 55).

Esta nueva dinámica de la inversión extranjera directa también vino acompañada del aumento en las transacciones del comercio internacional, que si bien han existido desde hace mucho tiempo, ahora es muy diferente, porque un porcentaje importante de este comercio es *intrafirma*. Lo anterior nos lleva a ligar este aspecto de la movilidad del capital con el surgimiento de los procesos de producción integrados, como lo señala un estudio realizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, (2002), el cual nos dice que las transformaciones que han sufrido los patrones de comercio internacional han estado íntimamente ligadas a la reestructuración de las empresas transnacionales y al auge de la inversión extranjera directa. Los vínculos entre ésta y el libre comercio han sido facilitados también por los cambios al marco normativo del comercio y la inversión, así como por otros factores derivados de la revolución tecnológica (CEPAL, 2002: 41). También, esta relación estrecha entre comercio internacional e inversión tiene que ver con el surgimiento de los sistemas de producción integrados o las cadenas productivas.

Las cadenas o redes de producción se definen como el conjunto de actividades relacionadas con el diseño, la producción y el mercadeo de un producto, y son de dos tipos: las dirigidas por los productores y aquellas que dirigen los vendedores (Gereffi, 2002: 95).

En la primera, los grandes fabricantes, por lo general empresas transnacionales, desempeñan los papeles centrales en la coordinación de las re-

des de producción, incluyendo sus vínculos hacia adelante y hacia atrás. Este tipo de cadena de valor es característico de las industrias intensivas en capital y en tecnología: automotriz, aeronáutica, de computación, de semiconductores y de maquinaria pesada (Gereffi, 2002: 95).

La cadena de producción que dirigen los vendedores corresponde a las industrias en que grandes minoristas, distribuidores y fabricantes de marcas registradas son el eje principal para establecer las redes descentralizadas de producción en varios países exportadores. Por lo general se localizan en el tercer mundo. Este patrón de industrialización, dirigido al comercio, es común en las industrias de bienes de consumo intensivas en mano de obra y producen, entre otros artículos: calzado, juguetes, artículos para el hogar, electrónicos y una gran variedad de productos hechos a mano. En general, las redes segmentadas de contratistas del tercer mundo se encargan de la producción de los artículos, según las especificaciones que establecen los compradores extranjeros (Gereffi, 2002: 96).

Estos encadenamientos o redes de producción han estado conformando una geografía mundial basada en mosaicos o archipiélagos encabezados por grandes ciudades, para constituir una de las principales estructuras de encadenamiento de la nueva economía global (Scott, et al., 2001: 14).

El debilitamiento del Estado-Nación, causado por la crisis fiscal de los años setenta que enfrentaron principalmente los países latinoamericanos, propició que éstos llevaran a cabo privatizaciones y desregulaciones arancelarias con la finalidad de permitir la inversión extranjera y que las empresas y corporaciones transnacionales pudieran establecer subsidiarias en sus territorios.

El capital externo también resultó favorecido por los incentivos fiscales y apoyos que ofrecieron los gobiernos locales, que buscaban fomentar la competitividad de sus territorios mediante las siguientes medidas:¹¹

- Funcionamiento eficiente del sistema urbano-regional, especialmente en cuanto a la movilidad y servicios básicos.

¹¹ La estrategia de desregularización económica y de dotar de incentivos a las empresas se comenzó en los años ochenta, como una respuesta a los graves problemas de desempleo y falta de recursos económicos derivados de la crisis de la década de los ochenta. Dicha desregulación consistía en no cobrar sin asumir los costos de los impuestos a las exportaciones e importaciones a los insumos y productos acabados.

- Inserción en los sistemas de comunicación de carácter global y buena información de los agentes sociales y económicos de los procesos mundiales.
- Calificación de los recursos humanos (no únicamente de los estratos superiores).
- Apoyo público a los agentes económicos y sociales por medio de políticas de “protección exportadores”, favoreciendo las sinergias y la innovación continuada.
- Instituciones políticas representativas, eficaces y transparentes que actúen según normas claras y estables en sus relaciones con los agentes privados.
- Definición de un proyecto de ciudad (o de región) y *marketing* del mismo.
- Gobernabilidad del territorio basado en la cohesión social y participación cívica. (Borja y Castells, 1997: 183).

De esta forma, los gobiernos locales, en sus diferentes niveles, adoptaron diversas estrategias con la finalidad de rebuscar una integración adecuada al proceso de globalización que les permitiera indicar un proceso de desarrollo. En lo que respecta a las ciudades, éstas son los principales gestores de esta nueva geografía económica, ya que su estructura jerárquica cuenta con nuevos roles y funciones destinadas a satisfacer las necesidades de la economía global, como es la administración, control y servicios de las cadenas globales de fabricas, oficinas, y mercados financieros. Dicha jerarquía es encabezada por la ciudad Global.

Ciudad global, jerarquía urbana y funcionalidad económica

En lo que respecta a las ciudades, en el marco del proceso reestructuración económica y del surgimiento de la segunda división internacional del trabajo, se pensó, en un principio, que debido a los cambios profundos en la composición geográfica en el marco institucional de la economía global, las ciudades desaparecerían como un punto de importancia para la economía mundial, debido a que, durante los años sesenta y setenta del siglo xx, las grandes ciudades experimentaron graves crisis económicas que se manifestaba en una disminución considerable de su población, así como un fuerte

aumento del desempleo. Esta crisis de las grandes ciudades tuvo como referente principal un proceso de descentralización poblacional y económica, donde las actividades productivas comenzaron a mostrar una propensión a desconcentrarse hacia localizaciones suburbanas o extraurbanas en el borde del área metropolitana.

Méndez (1994) señala que éste fenómeno territorial se había debido a que la tendencia concentradora, basada en la trilogía del modelo fordista —gran ciudad, gran empresa, gran fábrica— había terminado. A la par de este acontecimiento, se dinamizaron un selectivo grupo de áreas periféricas, hasta entonces expulsoras de población. Los nuevos esquemas de la división espacial y funcional del trabajo dieron mayor oportunidad a la expansión de la industria de pequeña escala, localizada en zonas rurales, pequeñas ciudades y regiones atrasadas, que tratan de aprovechar su mano de obra y suelo (Méndez, 1994: 4).

Por otro lado, también se creía que la globalización implica que los procesos claves de la acumulación económica se verificaban de manera transterritorial simultánea y en tiempo real, lo que conduce a suponer que las formas de organización territorial (y en primer término las ciudades) pierden importancia en la gestión de los procesos económicos globalizados (Trujeque; 1999:27).

Sin embargo, Saskia Sassen señala que, no obstante la época de la globalización, el tiempo se hace simultáneo y el espacio homogéneo, y que tiende a afectar a las grandes ciudades. Hoy en día, las ciudades constituyen los lugares donde se organiza la producción y los servicios financieros en el mundo.

Apunta Sassen (1994) que, si bien el comercio internacional constituye un factor importante en la economía global —como ocurrió en el pasado— éste se ensombrece por el valor y el poder de los flujos financieros internacionales. La importancia y generación de las transacciones financieras en la economía mundial se ha debido a la aparición de la informática, que permite que las transacciones se realicen al instante y en una forma simultánea con diferentes lugares.

Pero es necesario que ésta se asiente en algún lugar que cuente con las ventajas comparativas para que se localicen las empresas corporativas de servicios, los bancos y las sedes o casas matrices de las corporaciones internacionales. Éste sitio son las grandes ciudades, las cuales se han convertido en el corazón del proceso de creación de riqueza.

Fu-Chen Lo y Yue-Man Yeung (1998) consideran que fueron tres los

factores que favorecieron que las ciudades se convirtieran en los centros principales donde se generan la riqueza mundial:

En primer lugar: el colapso de la producción del petróleo y de las materias primas. La industria ha tendido a pasar de un estilo basado en el trabajo intensivo a otro basado en la formación intensiva.

En segundo lugar: junto con el decline del papel de recursos materiales en el proceso de producción, propició que el capital transnacional se convirtiera en el motor del crecimiento económico.

En tercer lugar: las dos últimas tendencias se han visto favorecidas por los cambios tecnológicos que han sido rápidos, revolucionados y globales desde el decenio de los ochenta. Estas grandes tendencias ha transformado la esencia de la economía global, en la cual las fronteras nacionales se han convertido en un obstáculo menor en muchos aspectos de la vida, especialmente en lo que toca a la producción industrial. Por consiguiente, la vida urbana, la producción económica, las finanzas, la actividad bancaria y los servicios se han internacionalizado. (Fu-Chen Lo & Yue-Man Yeung, 1998: 3-4)

Hoy en día, las ciudades ejercen el control de vastos recursos, y los sectores financieros y de servicios especializados han reestructurado los órdenes social, económico y urbano (Sassen, 1994:2). Ante estas condiciones surge el fenómeno de índole urbano conocido como la “Ciudad Global”.

La ciudad global es una de tantas metáforas tan comunes en las ciencias sociales, y se le define como el punto nodal donde convergen las economías regionales, nacionales e internacionales. Es un enclave de las actividades financieras y de servicios avanzados para la producción (Sassen, 1999: 10).

Una ciudad global es también sede de corporaciones y empresas transnacionales que desarrollan redes de producción y de consumo propias de la globalización económica. Los ejemplos de ciudades globales más estudiados por Sassen son las ciudades de Tokyo, Londres y Nueva York, las cuales dirigen gran parte de la economía del mundo.

Las ciudades globales están conectadas entre ellas por medio de flujos de capital, información, mercancías y migrantes, con lo que se crea una red global de urbes (Sassen, 1999: 11). El ejemplo más claro es el mercado bursátil y de dinero, y en las ciudades mencionadas se encuentran las sedes de las

principales bolsas de valores del mundo. Sassen señala que ellas cumplen con cuatro funciones en la jerarquía de ciudades del mundo:

1. Como puntos de comandos altamente concentrados desde los cuales se organiza la economía mundial.
2. Como localizaciones clave para las finanzas y las empresas que prestan servicios especializados o del sector terciario avanzado, que han reemplazado a la industria como sector económico dominante.
3. Como lugares de producción y de generación de innovaciones vinculadas a esas mismas actividades.
4. Como mercados para los productos y las innovaciones producidas. (Sassen, 1999: 30).

La ciudad global no es un fenómeno aislado, sino un proceso en el que están implicados los servicios avanzados, los centros de producción y los mercados de una red global con diferente intensidad y a una escala distinta, según la importancia relativa de las actividades ubicadas en cada zona frente a la red o jerarquía global de ciudades (Castells, 2002: 419).

Esta red o jerarquía global de ciudades es encabezada por la ciudad global; después de ésta, tenemos ciudades que cumplen las funciones de centros financieros o “islas bancarias”. Fungen como puntos de gran importancia para el circuito mundial financiero. Algunos ejemplos de esto son las Islas Caimán, Suecia, así como varias ciudades del continente asiático como Hong Kong, Tailandia y otras (Sassen, 1994: 19). Estos centros cuentan con una gran dinámica en las operaciones de las transacciones internacionales.

Otro ejemplo son las ciudades que albergan los mercados bursátiles (Bolsa de Valores), como son los casos de Madrid, Roma, Sao Paulo, Buenos Aires, México y otras; éstas dependen de la toma de decisiones financieras de los sucesos que tiene lugar en Nueva York, Londres o Tokio (Sassen, 1994: 25).

También, estas ciudades desempeñan la función de puntos de enlace de su región con las ciudades globales. Es por ello que, regularmente, tienen representaciones de las grandes corporaciones transnacionales y controlan la producción y el mercado nacional.

En un nivel inferior de la estructura jerárquica de ciudades, tenemos a aquellas ciudades que cumplen la función de zona de procesamiento para

la exportación o centros maquiladores. Estas ciudades se encuentran localizadas en países con salarios bajos, como serían las de América Latina, el Caribe, una gran parte de Asia y algunas extensiones de África. Cabe comentar que Sassen no considera únicamente a las ciudades maquiladoras como las participantes en el proceso de la economía mundial, sino que también habla de las ciudades dedicadas a la exportación de productos agrícolas, y también dan gran importancia las ciudades dedicadas al turismo internacional (Sassen, 1994: 37).

Las ciudades que se consideran como zonas de procesamiento de exportación (o zonas francas, como lo señala Fröbel), forman parte de toda una red de ciudades dedicadas a la manufactura de diversos productos, cuya principal sede se encuentra en los países de origen de las corporaciones multinacionales. Esto es posible gracias a dos acontecimientos que ya habíamos señalado anteriormente: En primer lugar, la producción flexible permite que se implementen estrategias de producción compartida o la creación de cadenas de producción que les permite localizar aquella parte del proceso productivo intensivo en mano de obra, ahorrándose considerables costos. En segundo lugar, las desregulaciones arancelarias y los cambios en las legislaciones permiten que la inversión extranjera, las empresas y corporaciones transnacionales se puedan instalar sin asumir los costos de los impuestos a exportaciones e importaciones, e inclusive, estas empresas también reciben incentivos fiscales por parte de las autoridades locales.

Estos dos tipos de ciudades se encuentran bajo el mando de la ciudad global y, como vemos, tienen la función de interconectar a los territorios de ciudades de su área de influencia y desempeñan una función cada vez más subordinada a la ciudad global (Castells, 2002: 419).

Podríamos decir que para la zona conurbada de Guadalajara, una de sus funciones centrales en la estructura jerárquica de ciudades y para la reproducción del capital global, es la producción industrial, en particular de la industria de alta tecnología como la electrónica, las telecomunicaciones, la informática y la automotriz. La ZCG se ha convertido en una especie de puerto o plataforma de exportación de las empresas transnacionales asiáticas y estadounidenses que buscan ganarse el mercado América del norte. Esta ciudad, como veremos más adelante, les permite a estas empresas disminuir sus costos de producción, por la abundancia de mano de obra y su

bajo costo, así como la cercanía que esta ciudad tiene con la frontera norte y el puerto de Manzanillo.

También, con el arribo de empresas manufactureras, la ciudad se ha especializado en servicios para la manufactura, los cuales además ofrecen a las poblaciones cercanas pertenecientes a su área de influencia.

También, para las cadenas de producción dirigidas por los vendedores, la ciudad se ha convertido en un mercado atractivo y emergente, gracias al poder de compra de su población local y a la población que circunvecina. Estas funciones que la ZCG está desempeñando se empezaron a gestar desde principios de la década de los setenta y se consolidaron en los años noventa, es decir, van prácticamente a la par con el surgimiento de la globalización económica.

En suma, el proceso de globalización ha propiciado el surgimiento de ciudades con nuevas funciones económicas que prestan algún servicio a la economía global. A continuación, trataremos de mostrar en qué manera afecta el proceso de globalización al crecimiento y estructura de su espacio urbano.

La estructura urbana de las interpretaciones clásicas a los enfoques de la globalización

A lo largo del siglo xx, la estructura urbana de la zona conurbada de Guadalajara se ha expandido en una forma de anillos. Partió del municipio central de Guadalajara hacia los municipios más periféricos: Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá. En los últimos veinte años del siglo pasado, esto se ha expandido hacia los municipios El Salto y Tlajomulco de Zúñiga.

Durante este proceso de crecimiento, el espacio urbano se ha visto diferenciado, social y económicamente, a través del surgimiento de nuevos espacios residenciales exclusivos, principalmente en los municipios de Guadalajara y Zapopan, y en espacios para clase media que prácticamente se encuentran en toda la zona conurbada de Guadalajara, y los espacios que habita la población pobre, localizados —en su mayoría— en los municipios de Tonalá, Tlaquepaque, oriente de Guadalajara, y la periferia del municipio de Zapopan. Cada uno de estos espacios se ven identificado por el precio del suelo urbano.

En el aspecto económico, el comercio y servicios prevalecen en el municipio central de Guadalajara, en donde se encuentran la mayoría de los establecimientos de comercio y servicios, así como sus centrales de abasto (mercado de abastos y Felipe Ángeles). Zapopan también se distingue por contar con la mayoría de los establecimientos de comercio moderno, es decir, plazas y centros comerciales. En la industria, Zapopan, Tlaquepaque, Tlajomulco y principalmente El Salto cuentan con la mayoría de las industrias, entre ellas aquellas pertenecientes a la industria moderna, como es la automotriz, química, electrónica e informática. En Tonalá y en buena parte del centro de Tlaquepaque, y en el oriente de Guadalajara, se localizan las actividades de baja tecnología como es la artesanal y la producción textil y de calzado.

Como podemos ver, la estructura urbana de Guadalajara ha tenido un proceso muy complejo de transformación que puede deberse a diferentes factores, tanto internos como externos. Para poder abordar de una manera adecuada el problema de la estructura urbana de las ciudades y la relación que ésta guarda con el proceso de globalización económica, debemos de empezar a realizar una breve revisión de los trabajos clásicos sobre la estructura urbana que nos permitan retomar algunos conceptos y modelos que nos ayude a analizar nuestro objeto de estudio, que es la ZCG. Esto, debido a que esta zona conurbada es una de tantas metrópolis que ha sido influenciada marginalmente por el fenómeno de la globalización, por lo que su estructura urbana no responde en su totalidad a la influencia de dicho fenómeno, sino a otros factores propios de una metrópolis, los cuales explican los enfoques clásicos de la estructura urbana.

Posteriormente, vamos a revisar algunos otros autores como Castells, Scott, De Mattos, y otros que hablan sobre la forma de cómo influye el fenómeno de la globalización en la morfología y ordenamiento del espacio interno de las ciudades.

Enfoque ecologista y de la Economía Espacial

Por “estructura urbana”, se entiende a la organización física de los diversos espacios que se distinguen entre sí, principalmente por el tipo de actividad que predominantemente se desarrolla en cada uno de ellos. Cabe señalar que la estructura urbana no puede considerarse estática ya que, por una

parte, se ha conformado en el transcurso del tiempo, y por otra, continúa modificándose de acuerdo a las condiciones de los factores que influyen sobre la organización del espacio; esto podría ser la actividad económica prevaleciente, las políticas urbanas del estado y la cultura social de los habitantes (Alarcón, 2000).

Existe un gran debate teórico-conceptual con respecto a qué factores han propiciado la conformación espacial de las ciudades y cómo ésta ha evolucionado a través del tiempo, por lo cual existe una amplia gama de conceptos y modelos que tratan de explicar el orden espacial de las ciudades, aunque todos concluyen que no existe un modelo único que explique los cambios en la estructura urbana, ya que los diferentes enfoques teóricos se han contradicho, se han modificado y tiende a complementarse entre ellos.

Algunas de las conjeturas a las que han llegado, es a considerar, por ejemplo, que la industria en la estructura urbana busca una combinación óptima de los factores de la producción en lugar determinado, a fin de obtener el mínimo coste de transporte; en el comercio y servicios, las empresas buscarán localizarse en donde puedan acceder al máximo número de consumidores, con el objeto de maximizar su renta; en la vivienda, la localización va a depender del nivel socioeconómico de sus ocupantes. La localización de vivienda tiene importancia con respecto a la proximidad con las zonas de empleo, centros comerciales, algún otro tipo de equipamiento y algunos valores intangibles de la calidad del medio ambiente. Sin embargo, en términos generales, las familias deciden su localización dentro de la ciudad en función del gasto limitado que pueden emplear para satisfacer tres de sus necesidades esenciales: el costo básico de la vida, el costo de la vivienda y el costo de transporte.

Estas afirmaciones han sido un derivado de varios modelos, agrupados en tres enfoques, que estudian la estructura urbana a: La Teoría Ecologista, La Economía Espacial y El Enfoque Marxista. Para fines de este trabajo, convendría revisar los modelos propuestos por los ecologistas y los teóricos pertenecientes a la economía espacial, que nos ayudarían entender de una forma más precisa el cómo se ha conformado la estructura urbana de la ZCG.

El enfoque ecologista

La visión ecologista constituye el primer esfuerzo teórico riguroso por entender y explicar los efectos sociológicos del proceso de urbanización capitalista en un periodo de cambios profundos en el contexto internacional. Los sociólogos de la Escuela ecologista de Chicago fueron, al mismo tiempo, contemporáneos y producto de la realidad analizada por ellos. Las grandes oleadas de inmigrantes, llegados de diversas partes del mundo, que arribaron a Chicago entre 1890 y 1910, hicieron emerger una realidad conflictiva y compleja en esta y otras ciudades de la Unión Americana. (Lezama, 1993)

La escuela ecologista de Chicago se ve influenciada por algunas de las principales corrientes sociológicas, como son los casos del positivismo de Comte y el organismo de Spencer. Sus principales promotores (Park, Wirth y Burges) veían que los efectos sociales y económicos generados por la nueva tecnología, la norteamericanización de los inmigrantes, los barrios bajos y la corrupción municipal, constituyeron la materia prima y el verdadero laboratorio social en el cual todos los problemas derivados de la vida urbana fueron sometidos a la mirada analítica del sociólogo. (Lezama, 1993).

De esta visión ecologista del espacio social urbano se derivaron tres de los modelos que más han influido en los estudios de la estructura urbana: el modelo concéntrico, el de sectores y el de centros múltiples. De alguna manera, estos tres se pueden considerar como complementarios, dado que no refutan las hipótesis anteriores, sino que, más bien, las modifican.

El modelo concéntrico o de Burges es una construcción ideal de las tendencias de toda ciudad a expandirse radialmente, partiendo de su distrito comercial-central, en donde cada zona interior tiende a extender su área mediante una invasión a la zona exterior inmediata. Asimismo, dado que los costos del suelo y la accesibilidad disminuyen en forma uniforme a partir del centro de la ciudad, las zonas se organizan en forma concéntrica, alrededor del centro comercial y de negocios de acuerdo a un uso determinado.

Burges identifica cinco zonas:

1. El núcleo central de negocios y servicios.
2. Una zona de transición donde predominan viviendas en proceso de deterioro, mezcladas con industrias y comercio.

3. Una zona residencial de clase baja.
4. Una zona residencial de clase media.
5. Una zona residencial de clase alta. (Alarcón, 2000)

Pero esta expansión no se reduce necesariamente a los procesos de extensión y sucesión, sino que genera al mismo tiempo otra concentración y descentralización, además de que provoca transformaciones en la organización social. La concentración-descentralización se presenta porque, por una parte, en el centro de toda ciudad se concentra la actividad económica, política y social que rige la vida urbana y la vida social en general, y porque, además, la descentralización se traduce luego en subcentros comerciales, que tiene como característica su dependencia con respecto al gran centro comercial y financiero de la gran ciudad (Lezama, 1993).

Años más tarde, derivado del modelo de Burges, el economista Homer Hoyt realiza un modelo sectorial, en 1939; en éste introduce una modificación importante al modelo anterior. Rectificando el concepto de accesibilidad, supone ahora que ésta no es uniforme, sino diferente de acuerdo con las características en cada una de las calles que llegan al centro comercial. Lo anterior determina variaciones muy marcadas en los precios de la tierra y, por lo tanto, una organización por sectores de acuerdo al uso del suelo. De esta manera, las actividades similares crecen tanto en anillos como en sectores que siguen el sentido de las vías que se acercan de forma radial al centro de la ciudad.

Finalmente, el modelo de centros múltiples de Chauncy Harris y Edward Ullman, en 1945, agrega el concepto de que la ciudad, dependiendo de su tamaño y desarrollo histórico, no se organiza alrededor de un centro único, sino también en función de varios centros o subcentros distribuidos en diferentes localizaciones dentro de la zona urbana. En este modelo no existen anillos ni sectores radiales, y el centro comercial y de negocios no necesariamente son el centro físico de la ciudad. Además de las cinco zonas ya mencionadas, Harris y Ullman introducen algunas otras, como una zona de venta al por mayor e industria ligera, otra industria pesada en los bordes de las ciudades y otra más de barrios-dormitorios de carácter suburbano (Alarcón, 2000).

Para ellos, son cuatro los factores que, combinados, motivan el desarrollo de núcleos independientes:

1. Existen actividades que requieren servicios y una planificación específica.
2. Actividades semejantes se agrupan, intentando beneficiarse de las economías de aglomeración que generan.
3. Actividades incompatibles se emplazan, guardando cierta distancia.
4. Todas las actividades se someten al proceso de selección espacial que impone el precio del suelo. (Bailly, 1978: 119)

Estos tres modelos, que corresponden al enfoque ecologista, han sido la base por la cual se han fincado diversos modelos y teorías para explicar la conformación de la estructura urbana de las ciudades. Sin embargo, este enfoque se ve imposibilitado para tratar de explicar otro tipo de fenómenos de índole económico, como son los usos del suelo para las actividades económicas, la localización industrial al interior del espacio urbano, los precios del suelo, el mercado urbano, etc. Es por ello que surge la disciplina de la Economía Espacial.

El enfoque la Economía Espacial

La economía espacial considera al espacio de las ciudades como uniforme y mono-céntrico, habitado por hombres que dirigen sus acciones a la obtención del máximo beneficio, con un amplio conocimiento del mercado y libertad plena de elección; en un sistema de competencia perfecta, las actividades configuran un modelo de usos del suelo concéntrico. Ello es resultado de las distintas capacidades económicas de las actividades con relación a sus necesidades de localización, para hacer frente a precios del suelo que disminuyen regularmente del centro a la periferia (Zarate, 1991: 159).

De esta forma, para la localización de industria, comercio y servicios, los valores del suelo coinciden en que, dependiendo de ciertas especificidades de la estructura urbana de cada ciudad, algunos elementos son relativamente constantes: I) los valores más altos corresponden al centro de la ciudad y disminuyen conforme se alejan de él; II) sobre las vías principales, los valores son altos y también disminuyen en relación con la distancia al centro, y III) en la intersección de arterias principales, los valores se elevan. Bajo estas consideraciones, puede decirse que los valores del suelo disminuyen en forma constante a partir del centro, aumentando esporádicamente en los cruces importantes. Sin embargo, dependiendo de las especificidades

de cada ciudad, el esquema anterior puede presentar algunas diferencias (Alarcón, 2000:28).

Los elementos anteriormente presentados han surgido de una serie de modelos y propuestas teóricas que han tratado de explicar cómo se determinan los precios del suelo, los factores que determinan la localización de las actividades económicas (el comercio, los servicios y la industria) la localización de la vivienda, la distancia el costo del transporte, entre otros.

El primer estudio que permitió el nacimiento de la teoría económica del espacio es el modelo de J. H. Von Thünen, elaborado a principios del siglo XIX (1826). Este habla sobre la teoría de la renta o valor del suelo, en donde realiza un análisis en términos de una estructura urbana concéntrica. La idea central de su teoría es que la renta varía con la distancia, con respecto al mercado en un espacio isótropo y aislado. A este tipo de renta se le llama renta de localización o renta de ubicación.

Los principios básicos de este modelo expresan que los usos de la tierra agrícola se agrupan en patrones predecibles alrededor de las ciudades que constituyen los mercados de los bienes producidos en tales tierras. Thünen considera un espacio homogéneo e indiferenciado (una llanura uniforme, sin relieve de accidentes de terreno) en que los costos unitarios de transporte son identificados en todas las direcciones, y estudia la localización óptima de los cultivos en función de sus posibilidades de encauzamiento hacia la ciudad próxima. Naturalmente, se localizarán en las inmediaciones de la ciudad las producciones cuyo transporte es el más caro. Thünen determina finalmente un sistema de seis círculos concéntricos alrededor de la ciudad: cultivos de hortícolas y producción de leche, silvicultura, cultivos alternos de cereales, campos para pasto, cultivos de sembrados trienales y finalmente cría de ganado (Henri Derycke, 1971).

Por lo tanto, el modelo de Thünen deduce que la renta del suelo agrícola es inversamente proporcional a los costos de transporte que soportan los agricultores al llevar sus productos a un mercado central. Por lo tanto, la renta del suelo se reduce al aumentar la distancia respecto al centro urbano, generando un uso del suelo y formando anillos concéntricos segregados espacialmente.

Sobre la base de este estudio pionero surgieron nuevos modelos y teorías, las cuales consideraban el costo del transporte como un determinante de la renta del suelo, como una explicación principal de la localización de la

vivienda, los servicios, el comercio y la industria, que son los principales determinantes de la forma de la estructura urbana. Una de estas es la Teoría de la Subasta del Suelo Urbano, elaborada por Richard M. Hurd en 1924. Utilizando el concepto básico de la Renta del suelo, Hurd trataba de explicar la variación del precio de los predios urbanos y su relación con el tipo de uso al que se destinaban.

Apoyándose en los argumentos de Von Thünen, Hurd partió de que el valor del suelo urbano es producto de la renta o ingreso que genera, y llegó a la conclusión de que en las ciudades la renta del suelo la determina la superioridad de la localización. Por lo tanto, el mercado del suelo funciona como una enorme subasta: todos los agentes económicos de la ciudad compiten por obtener el suelo que ofrecen mayores ventajas locacionales, y la propiedad de los predios se asigna al mejor postor. Mediante este mecanismo de subasta se define el precio del suelo. De esta manera, la estructura urbana es producto de la permanente evaluación que hacen los agentes económicos de las ventajas de cada sitio de la ciudad (Garrocho, Chávez y Álvarez, 2003: 44). Si utilizamos esta teoría para analizar la localización de las actividades terciarias, dado a que estas requieren localizarse lo más cerca posible de su mercado (en el centro de las ciudades, junto a importantes vías de comunicación o en áreas prestigiadas y concurridas), los empresarios están dispuestos a pagar el precio más alto por las áreas más accesibles de las ciudades, de las que tarde o temprano se apropian.

Con base en esta teoría, se agregaron otros elementos que le ayudaran a explicar mejor la renta del uso del suelo. Una de ellas fue la introducción del concepto de “Fricción de la distancia” por Haig en 1926, que incorpora los conceptos de distancia y accesibilidad como medidas de transporte, los cuales, junto con los anteriores, permitirían resumir que “...los terrenos urbanos no sólo estarán ocupados por las actividades capaces de pagar la renta máxima por su uso, sino también por las que más utilicen las ventajas de transporte de aquellos terrenos” (Carter, 1983: 247).

De esta manera, el precio del suelo se deriva, en gran parte, de los ahorros en costos de transporte que cada localización permite para poner en contacto a la oferta y a la demanda. Dado que el precio real de los bienes y servicios se componen de su precio de mercado y los costos de transporte, resulta que las áreas más accesibles de la ciudad ofrecen ventajas competitivas a los empresarios comerciales. Por lo tanto, la distribución espacial de

las actividades comerciales intraurbanas tienden a ser determinadas por el principio de “la reducción de los costos de transporte” (Carter, 1974; citado por Garrocho, Chávez y Álvarez, 2003:45).

Otra de las teorías más consultadas, y de las cuales se han elaborado diferentes modelos del sector terciario, tanto a nivel interurbano como intraurbano, es la Teoría de Lugar Central (TLC) elaborada en primer momento por Lösch en 1933 y complementada más tarde por Chistaller en 1944. Dicha teoría busca explicar cómo se da el ordenamiento de las ciudades en su tamaño, número y distribución, a partir de suponer que existen principios o leyes de orden que los rigen.

Apoyada de la relación centro-área (*interlan*), es decir, su región complementaria o área de influencia a la que le suministra bienes y servicios centrales, considera a las ciudades como proveedoras de servicios de las áreas tributarias, de modo que cumplen con determinadas funciones centrales; jerarquiza los asentamientos poblacionales, transformándolos en lugares centrales (Mendoza y Díaz-Bautista, 2006:18).

No obstante que los propósitos de estos dos geógrafos alemanes era explicar el ordenamiento del sistema de ciudades, también permitieron explicar la localización de las actividades del sector terciario al interior de las ciudades y de la conformación de la estructura urbana. Son tres los conceptos básicos y complementarios de la teoría del lugar central que ayudan a explicar la forma de la estructura urbana de las ciudades: Centralidad, Umbral de población y Alcance.

Por centralidad se entiende a la intensidad con la que una ciudad sirve a su región como proveedora de bienes y servicios. Una ciudad es más central en la medida que ofrezca más bienes y servicios a su región circundante (Graizbort y Garrocho, 1987, citado por Garrocho, Chávez y Álvarez, 2003).

Por umbral de población se entiende la demanda mínima que se requiere para hacer viable la oferta de un bien o un servicio. Por alcance de un bien o un servicio se entiende la distancia máxima (o costo de transporte máximo) que los consumidores están dispuestos a recorrer (pagar) para adquirir un bien o recibir un servicio. Por lo tanto, el precio real para el consumidor estará conformado por la suma del precio de mercado y el costo de transporte, y éste varía en el espacio en relación directa de los costos de transporte que enfrenta el consumidor para alcanzar el punto de oferta (Garrocho, Chávez y Álvarez, 2003:39).

Bajo la visión de la TLC, la estructura urbana de las ciudades estará conformada por una serie de lugares centrales (de servicios y comercio) cuyo tamaño y centralidad dependerá del umbral de población que atiende y el alcance que éste tenga. De esta manera, uno de los componentes principales de la estructura urbana, como son los servicios y comercio, sería explicado por la TLC, y para poder analizar la localización de estos establecimientos, es necesario medir el tamaño de población, su densidad y el grado de accesibilidad (costo de transporte por distancia de recorrido).

Los esquemas o modelos anteriores explican, más que otras cosas, la localización de las actividades productivas, como el comercio y los servicios. Sin embargo, dentro de la estructura urbana se localizan otro tipo de unidades que no son del sector terciario, como son las viviendas y las industrias. Para ello, han surgido otros modelos que tratan de explicar la localización de todos los espacios que conforman la estructura urbana, como es el clásico modelo de Williams Alonso (1964, citado por Richardson, 1977) de las Curvas de Oferta. Este modelo parte del supuesto de que los criterios de maximización de la renta y minimización de los costos difieren según los agentes económicos.

Alonso desarrolló el concepto de “funciones de oferta de renta”. Estas son curvas hipotéticas de iso-beneficio que muestran cómo la renta del suelo tiene que variar, al variar la distancia necesaria para que la firma obtenga los mismos beneficios posibles. Si se supone que la renta real del suelo en cada localidad es dada, e ignoramos las limitaciones del tamaño del emplazamiento, el agente económico se situará en donde la función de la renta sea tangente a la curva de oferta más baja posible (Richardson, 1977:90).

De esta forma, en su análisis, Alonso se sucede en tres etapas: determinación del equilibrio residencial de las familias; determinación del equilibrio industrial en zonas urbanas y de los agricultores en las rurales; determinación del equilibrio y estructura de los precios del suelo, combinado con las preferencias de los distintos agentes.

En el modelo Alonso, la renta de situación (que refleja la oferta limitada de suelo disponible en el centro de la ciudad y la demanda de locales) distribuye las actividades económicas espacialmente, de acuerdo con sus necesidades de accesibilidad. Habrá una aglomeración de establecimientos cerca del corazón de la ciudad, pero estarán limitadas a ciertas clases de actividad que necesite tener acceso (directa e indirectamente) a una pobla-

ción máxima, por ejemplo, los servicios gubernamentales, financieros y el comercio. Pero, por otros establecimientos, como las plantas industriales que necesitan grandes espacios, buscarán una localización periférica. (Richardson, 1977: 92).

En lo que respecta a la localización de la vivienda, además de considerar los precios del transporte y la accesibilidad, Alonso también distingue los niveles de ingresos de las familias. Por ejemplo, Alonso menciona que, para ocupar una vivienda, tiene importancia su localización respecto a su proximidad con las zonas de empleo, centros comerciales, algún otro tipo de equipamiento y algunos valores intangibles de la calidad ambiental.

Sin embargo, la argumentación principal, en términos generales, es que las familias deciden su localización dentro de la ciudad, en función del gasto limitado que pueden emplear para satisfacer tres de sus necesidades esenciales: el costo básico de la vida, el costo de la vivienda y el costo de transporte. Las familias pobres se localizaran cerca de las áreas de trabajo para reducir los costos del transporte, mientras que las familias ricas podrán vivir en las afueras de la ciudad. Por supuesto, esta argumentación no es suficiente para explicar la localización de la población de acuerdo con su nivel socioeconómico en los países menos desarrollados.

Para concluir, si bien estos modelos han sido la base otros tantos que han estudiado los cambios en la estructura urbana de las ciudades, muchos de sus supuestos han sido rebasados, debido a que la estructura urbana de las ciudades es dinámica, por lo cual hay cambios importantes en los usos del suelo y la funciones de los espacios que la conforman. Además, hay una limitante importante de estos: que no consideran al aspecto externo como un determinante de los cambios en la estructura urbana. En el siguiente apartado hablaremos sobre las diferentes propuestas sobre cómo el fenómeno de la globalización ha influido sobre la estructura urbana de las ciudades.

La nueva configuración de la estructura urbana en las ciudades en el marco de la globalización

El impacto que sufre la estructura urbana de las ciudades depende del grado en que la ciudad se haya involucrado en el fenómeno global. Un efecto inmediato es que la ciudad experimenta nuevas modalidades de expansión donde la suburbanización, la policentralización, la polarización social, la

segregación residencial y la fragmentación de la estructura urbana aparecen como rasgos destacados de una nueva geografía urbana.

Los modelos de estructura urbana, propios de la economía espacial y la visión ecologista, no son suficientes para explicar la situación actual que viven las ciudades en el marco de la globalización.

En este apartado vamos a revisar varios de los trabajos que nos permiten conocer la forma en cómo el fenómeno de la globalización económica afecta la estructura urbana de las ciudades; tal es el caso de Scott Allen, John Agnew, Edward Soja y Michael Storper, los cuales estudian el fenómeno de la ciudad-global-región; también la posición conocida como la Neomarxista, del trabajo Jordi Borja y Manuel Castells, con su propuesta de la ciudad dual, y la propuesta de Carlos de Mattos sobre las cinco áreas que afecta la globalización al espacio interno de las ciudades latinoamericanas.

Los efectos del proceso de globalización sobre la estructura urbana de la ciudad-región-global

Según Scott, Agnew, Soja y Storpe (2001), que desarrollaron el concepto de ciudad-región-global, el cual entiende a un complejo urbano que no sólo incluye a la ciudad central, sino también a otros centros urbanos y rurales que, al igual que la central, se han visto conectados con el proceso de globalización. Para ellos, la estructura urbana de las ciudades integradas a la globalización tiene, por lo menos, tres efectos:

El primer efecto es un incremento de la heterogeneidad cultural y demográfica, inducida por la gran escala de migración que se da al interior de la “ciudad-global-región”. En la era de la globalización, esta diversidad cultural puede asociarse con los movimientos sociales que buscan mayores oportunidades y justicia social.

El segundo efecto son los pronunciados cambios en la morfología espacial. En el pasado, las regiones metropolitanas se asentaban en uno o dos centros o nodos, que definían claramente las ciudades centrales. La ciudad global región de hoy en día ha traído una policentralidad o multicentralidad de aglomeraciones. El crecimiento de la ciudad se ha dirigido hacia las periferias e invade las zonas rurales que se encuentran a su alrededor, y las nuevas aglomeraciones que surgen han creado sus propios centros urbanos. Esto al contrario del

modelo de Burges, que señala un proceso de centralización-descentralización. Aquí se habla de un complejo proceso simultáneo de descentralización y re-centralización.

El tercer efecto es la brecha entre riqueza y pobreza, que tiende a ampliar. Esto es posible porque la globalización amplía esta tendencia por la simultaneidad de crecimiento de empleos de altos salarios y con la proliferación de empleos marginales y de bajos salarios (Allen Scott, *et al*, 2001: 18). Esta visión estaría acuerdo a la visión de una ciudad dual, que más adelante lo discuten Borja y Castells.

Estos tres efectos que causa la globalización sobre el espacio urbano traen consigo, según Scott y sus colegas, consecuencias negativas socioespaciales de las ciudades. Por ejemplo: ya que las ciudades han crecido y extendido hacia las afueras, la población ha tendido a ser más y más diversa. Esto propicia que se tenga un complejo grupo de espacios mal planeados, lo cual ha derivado en que la localización de empleo, hogares y facilidades de tránsito no sean las ideales. Todo esto ha afectado la calidad de vida, y de una forma indirecta ha impactado negativamente al medio ambiente.

Otro ejemplo del efecto negativo es la pobreza que actualmente presentan los centros de las ciudades; debido a que los mejores empleos se dispersaron hacia las afueras de la ciudad, un grupo de casas del centro son abandonadas. Un tercer ejemplo es que, debido a la rápida expansión hacia afuera de la frontera urbana, se han creado áreas periféricas aisladas, donde las familias son atraídas por los bajos costos de la vivienda, pero aumenta su travesía, el periodo de tiempo para las compras y el trabajo (Scott et al, 2001: 18). Esta última conjetura contradice a la propuesta de Alonso, la cual señalaba que las familias de bajos ingresos localizarían su residencia cerca de su centro de trabajo, mientras que las familias ricas lo hacen en la periferia. En el caso de la ZCG, principalmente en el poniente de la urbe tenemos una combinación de familias pobres y ricas que habitan las periferias. Las primeras a través de casas de interés social y asentamientos irregulares, y las segundas con el desarrollo de suburbios, cotos privados o fraccionamientos cerrados de lujo.

Los tres efectos anteriores corresponderían a los casos de las urbes de países desarrollados, las cuales son las más integradas al fenómeno de la globalización. Pero al hablar de las ciudades de los países subdesarrolla-

dos, los autores consideran que las ciudades este tipo de países representan lo mejor y lo peor del proceso de desarrollo. Es en estos lugares donde la alta productividad y las innovaciones económicas se hacen evidentes, pero también en estos lugares las múltiples facetas de las fallas del mercado, las desventajas históricas y las relaciones brutales del poder del proceso de desarrollo se hacen evidentes (Scott, *et al*, 2001: 20). En los países subdesarrollados, las ciudades más atractivas son las que cuentan con una mayor ventaja de concentración de infraestructura y servicios en la escala nacional. Como el sector productivo requiere acceso a servicios e infraestructura, estas grandes ciudades se convierten en puntos de localización para las empresas nacionales y transnacionales.

De esta forma, la globalización ha afectado de dos maneras a las ciudades en los países subdesarrollados: En primer lugar, una tendencia que las actividades económicas se movieran del corazón de la ciudad hacia la periferia. Segundo, una tendencia a la baja de la migración tradicional rural-urbana, ahora hacia los pequeños pueblos donde se instalan empresas que tiene una baja dependencia sobre las ventajas de servicios e insumos que solamente las grandes concentraciones urbanas dan.

Para Scott, la naturaleza del proceso de desarrollo, basada sobre una rápida industrialización y un alto nivel de migración interna de la población en las ciudades de los países en desarrollo, siempre ha mostrado una alta segmentación en términos de clase social, ingreso, y algunas expresiones raciales. Estas ciudades asumen formas espaciales que expresan esta segmentación social, como es la segmentación de pobres y ricos. En un extremo se tiene la población pobre que habita en asentamientos irregulares, favelas, etc. En el otro extremo son las clases media y alta que viven en lugares espaciosos y bien equipados.

Una ciudad como la ZCG no entraría dentro de esta categoría, ya que su cobertura es más apegada a la región centro-occidente del país. Sin embargo, no es ajena a alguno de estos efectos, como es el traslado que han experimentado las actividades económicas del municipio central de Guadalajara a los municipios del segundo y tercer anillo, principalmente en la actividad industrial como la electrónica, computo e informática. Habría que ver hasta qué punto el sector comercio, que también se ha trasladado a los municipios del primer anillo, responde al fenómeno de la ciudad global.

Por otro lado, sí existen áreas dentro de la estructura urbana en donde viven las clases altas, medias y bajas, pero dudamos que éste sea un fruto

de la globalización, ya que una distinción de la ciudad, casi desde su fundación, ha sido un gran contraste entre áreas pobres y ricas, las cuales suelen ser, muchas de las veces, vecinas entre sí. Pero, sería importante revisar la propuesta neomarxista de la ciudad dual.

La posición neomarxista: la ciudad dual

Manuel Castells y Jordi Borja (1997) abordan el tema de la ciudad dual en su libro titulado “Lo local y lo global”. Estos dos españoles señalan que el proceso de globalización económica y la informacionalización de los procesos de producción, distribución y gestión, modifican profundamente la estructura espacial y social de las ciudades en todo el planeta. Este es el efecto más directo de la articulación entre lo local y lo global. Los efectos socioespaciales de esta articulación varían según los niveles de desarrollo de los países, su historia urbana, su cultura y sus instituciones (Borja y Castells, 1997: 35).

Debemos recordar que, para Borja y Castells, la nueva economía global es extraordinariamente “incluyente y excluyente”: incluyente de lo que crea valor y de lo que se valora en cualquier país del mundo; excluyente de lo que se devalúa o se minusvalora. Es, a la vez, un sistema dinámico, expansivo, y un sistema de segregación y excluyente de sectores sociales, territorios y países. Estos procesos de exclusión social, que los dos autores señalan, se manifiestan de una forma más profunda al interior de las metrópolis. Este efecto de polarización o dualidad consiste en que en los distintos espacios del mismo sistema metropolitano se llevan a cabo las funciones más valorizadas y las más degradadas: los grupos sociales productores de información y detentadores de riquezas, en contraste con los grupos sociales excluidos y las personas en condiciones de marginación, principalmente en las grandes ciudades de todo el mundo (Borja y Castells, 1997:60).

Principalmente, estos cambios se manifiestan en lo ocupacional, que no depende de poseer una especialización sofisticada, sino de la reestructuración social y económica. De esta manera, la ciudad dual es la expresión urbana de un proceso de crecimiento y diferenciación de la fuerza de trabajo. Esta se divide en dos sectores igualmente dinámicos de la economía: la economía formal, basada en la informacional, y la informal, sustentada en la fuerza de trabajo no calificada.

De esta forma, Borja y Castells señalan que los espacios urbanos están sujetos a una doble lógica: ciertos actores sociales se ligan a los circuitos mundiales de la economía, mientras otros pasan por una etapa de marcado declive, en particular de actores sociales cuyos *modus vivendi* estaba asociado a la producción manufacturera. La forma como se realizaba dicha división del espacio urbano es a partir de la segmentación del mercado de trabajo, especificado por edad, sexo y educación.

La segmentación del trabajo se produce dos polos: en primer lugar tenemos aquellos empleos de ingresos altos, pertenecientes al sector terciario, en donde se emplean profesionistas y técnicos ligados al sector de servicios financiero, comercio o servicios. Por otro lado, se encuentran aquellos empleos informales que conforman quienes sufrieron la caída del empleo manufacturero, y no les queda otra alternativa que formar parte de las filas de la economía informal y criminal. Los tipos de polos descritos por Borja y Castells también definen su espacio para habitar y trabajar.

Finalmente, para Borja y Castells, el modelo de ciudad dual también se reproduce en las grandes ciudades de los países subdesarrollados, donde también el origen de la dualización social urbana es la segmentación del mercado de trabajo, especificado por la edad, sexo y educación (Borja y Castells, 1997:63).

Sin embargo, a través del tiempo y con base en otros estudios realizados sobre la fragmentación de las ciudades, han demostrado que el modelo explicativo de la “ciudad dual” ha quedado rebasado, dado que se ha comprobado que la proliferación de actividades económicas responde a lógicas distintas, y que la estructura territorial y económica urbana no se reduce a dos sectores, como lo había propuesto la “ciudad dual”.

Por ejemplo, José Antonio Trujeque (1999) señala que, en la medida que el fenómeno de la fragmentación urbana fue estudiándose de forma más detenida, a través de la tesis de las “ciudades divididas” de Fainstein (1992; citado por Trujeque, 1999) o las “ciudades separadas” de Sassen (1993; citado por Trujeque, 1999:27), donde este par de tesis comparten la idea central de la proliferación de actividades económicas que responden a lógicas distintas, y que la estructura territorial y económica urbana no se reduce a dos sectores (como proponía la tesis de la “ciudad dual”) —el local y el global—. En las ciudades hay procesos de tipo internacional, nacional y los del ámbito de las regiones; la complejidad de la situación urbana es mayor si se considera

que dentro de cada uno de esos cortes se tiene otros de carácter sectorial (Trujeque, 1999:28).

Las cinco áreas de influencia de la globalización sobre la estructura urbana de las ciudades Latinoamericanas

Carlos de Mattos considera que las ciudades Latinoamericanas han sufrido transformaciones debido a los efectos de la reestructuración socioeconómica, la difusión y adopción de tecnologías de información y comunicaciones, propias del fenómeno global. De Mattos dice que el aspecto más sobresaliente de este proceso es la recuperación de la importancia de las grandes ciudades.

Esto ha propiciado que éstas experimenten nuevas modalidades en su crecimiento y expansión urbana, donde la suburbanización, la policentralización, la polarización social, la segregación residencial y la fragmentación de la estructura urbana aparecen como rasgos destacados de una nueva geografía urbana (De Mattos, 2002:5).

La idea de De Mattos es, que los efectos que trae consigo la globalización sobre las ciudades latinoamericanas ha propiciado que las reglas de la gestión urbana tiendan a cambiar. Ahora se tiene una disminución en la intervención del Estado en la regulación del crecimiento urbano y un aumento en la intervención de la inversión privada. Ahora, el criterio principal de la regulación urbana es la obtención de una mayor plusvalía urbana.

Sin embargo, de Mattos también señala que existen cuestionamientos de algunos especialistas de lo urbano, con respecto a si en verdad las transformaciones que han sufrido las ciudades latinoamericanas se asocian al fenómeno de la globalización. Esencialmente, existen tres argumentos que contradicen que la globalización es causante de las nuevas transformaciones del espacio urbano:

- Los principales cambios se deberían, predominantemente, a factores endógenos, específicos a estas formaciones metropolitanas, los que tendrían más fuerza transformadora que la globalización.
- Gran parte de los cambios atribuidos a la globalización ya habían aparecido en pleno período fordista, mucho antes de que se hablase de este fenómeno. De modo que, lo que se estaría observando ahora, sería solamente la culminación de antiguas tendencias.

- Cada una de las grandes ciudades continúa manteniendo su identidad esencial, afectada por la globalización sólo en forma marginal. (De Mattos, 2002: 6)

También, Alan Gilbert (1998) cuestiona si en verdad las ciudades de América Latina se han visto transformadas por el proceso de globalización. De hecho, él cuestiona que, si bien el proceso de globalización es difícil de definir, es mayor aún evaluar los impactos que este fenómeno ha traído consigo en las ciudades de América Latina. Sin embargo, Gilbert también señala que tal vez los impactos del proceso de globalización sean altamente diversos (Gilbert, 1998:183).

Ante esta situación, Carlos de Mattos propone, mediante el estudio de algunas de las ciudades latinoamericanas, evaluar hasta qué punto las transformaciones que las ciudades latinoamericanas han experimentado en los últimos años se pueden deber o a los factores endógenos o al proceso de globalización. Para realizar esta reflexión, De Mattos parte de la propuesta que toma de Mercase y Van Kempen, los cuales señalan...

[...] (casi) todas las ciudades son tocadas por el proceso de globalización, y [...] su involucramiento en este proceso no es cuestión de estar, o en lo más alto o en lo más bajo del mismo; sino, más bien, de la naturaleza y alcance de la influencia del proceso. En esa dirección, se podría discutir la hipótesis de que estos procesos están afectando la organización, el funcionamiento e incluso la imagen de las principales áreas metropolitanas de esta región, a medida que ellas van siendo influidas por la globalización. (Citado por De Mattos, 2002: 2)

Partiendo de esta idea, de Mattos identifica las siguientes cinco áreas de la estructura urbana de las ciudades latinoamericanas que, de una forma directa o indirecta, se vieron afectas por el fenómeno de la globalización, y con éstas examinaríamos el caso de la ZCG.

La primer área es aquella que concierne a los cambios en la organización y el funcionamiento de la ciudad. Según De Mattos, estas transformaciones se generalizan en las urbes más “tocadas por la globalización”, de lo que se deriva una nueva base económica metropolitana, altamente terciarizada, y la consecuente nueva arquitectura productiva. En ésta empiezan a predominar redes transfronterizas de todo tipo, articuladas en el marco de un “espacio

mundial de acumulación” donde los capitales se valorizan en un número creciente de lugares y de actividades (De Mattos, 2002: 3).

De esta forma, se tiende a reacondicionar la ciudad en función de las lógicas del consumo y de los servicios avanzados. En cambio, declinan su papel industrial y su ámbito vivencial de encuentro y de sociabilidad, a la vez que se incrementa su función como espacio de valorización del capital, como de competitividad, forma territorial y condición de acumulación para los grandes inversionistas y empresarios locales y externos, poniendo en crisis la relación entre espacio público y espacio privado (Ciccolella, 1999: 3).

En este contexto, las ciudades influenciadas por la globalización han presentado cambios importantes en su organización del suelo urbano. Por ejemplo, el centro de ellas se ha despoblado, pues la población ha dejado su lugar a las firmas que prestan servicios de carácter global, como los financieros, los comercios y servicios de restaurantes con categoría internacional. También la nueva industria tiende a localizarse en la periferia urbana, propiciando con ello que las ciudades experimenten mayor expansión.

Las ciudades latinoamericanas presentan cambios en su estructura espacial, motivados por las nuevas funciones económicas que les ha asignado la globalización. Antes de dichos cambios en su organización citadina, los países latinoamericanos llevaron a cabo procesos de apertura y desregulación económica en sus respectivas legislaciones, principalmente la disminución de barreras y obstáculos a la inversión extranjera en cartera y en la inversión productiva.¹² Esto propició que las grandes capitales de América Latina, además de contar con nuevas funciones en el mercado financiero global, también sufrieran un cambio de sus espacios de producción por espacios de servicios.

Por ejemplo, con la apertura y consolidación de la bolsa de valores de Lima, los servicios de informática, aseguradoras y bienes raíces motivaron la renovación del centro histórico y que se crease la zona de San Isidro, en la cual, junto con la zona de Miraflores, se encuentran las sedes de estos nuevos servicios y de las diversas redes de ellos, orientadas a atender el mercado financiero internacional (Chion, 2002).

¹² Algunos de estos ejemplos son las reformas promovidas por el gobierno de Menem en Argentina: a desregulación económica privatizó y concesionó empresas estatales y servicios públicos y la puesta en marcha del MERCOSUR. En el caso mexicano, tenemos la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la modificación de la ley de inversión extranjera, entre otros ejemplos.

En la ciudad de Buenos Aires se construyeron y renovaron edificaciones para albergar empresas transnacionales, así como una serie de servicios. Se realizó la regeneración urbana de la zona de Puerto Madero, en el centro de la capital argentina, y se construyó el *World Trade Center* en el puerto deportivo de Buqueo (Tella, 2000; Ciccolella, 1999). En la ciudad de México se construyeron edificios corporativos, principalmente en las delegaciones Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc, Álvaro Obregón, Benito Juárez, Coyoacán y en la zona de Santa Fe, donde se concentran las principales oficinas de las empresas transnacionales (Parnreiter, 2000; Ramírez, 1998). Y finalmente, en el caso chileno, la construcción de la Ciudad Empresarial en 1998, en el norte de Santiago (Ducci, 2000).

La ZCG también ha visto transformada la funcionalidad de la ciudad, principalmente en su parte periférica, con el arribo de nuevos capitales industriales de la electrónica y telecomunicaciones. Las autoridades de los tres niveles de gobierno, en sociedad con los empresarios inmobiliarios de la ciudad, construyeron numerosos parques industriales para atender las necesidades de suelo urbano para la industria. Esto motivó que se construyeran nuevas vialidades que permitieran una mejor salida de las empresas hacia las principales vías de comunicación, como es al puerto de Manzanillo, el aeropuerto internacional y a las carreteras a Saltillo y Tijuana, que comunican hacia la frontera norte.

El arribo de la industria electrónica fomentó algunos de los servicios de la ZCG, principalmente aquellos financieros, servicios a las empresas, servicios educativos, de transporte y comercialización, lo cual fomentó cambios en los usos del suelo, principalmente en el centro de la ciudad, como son zona de Chapultepec, en la avenida Américas, especializada en los servicios financieros, así como la zona centro y la zona de Plaza del Sol.

La apertura económica que el país vivió desde los años ochenta también fomentó que varias de las zonas de la ciudad cambiaran sus usos del suelo de uso habitacional al uso comercial. El más notorio son los grandes centros comerciales, los cuales se localizaron en las principales avenidas del poniente de la ciudad, como las avenidas López Mateos, Américas, Patria, Manuel Ávila Camacho y Vallarta.

Una segunda área corresponde a los efectos de la reestructuración económica en los “mercados metropolitanos de trabajo”, y de éstos, a su vez, en la estructura y el funcionamiento de las grandes ciudades. Existen dos

posturas con respecto a los efectos en el mercado de trabajo: la primera es el surgimiento de una ciudad “dual”, y la segunda, que se antepone a la primera, es conocida como la “ciudad fractal” (De Mattos, 2000: 3).

La referencia más cercana al concepto de ciudad dual se encuentra en los trabajos de Mollenkopf y Castells (1991) y de Borja y Castells (1997), quienes estudiaron los cambios que experimentó la ciudad de Nueva York en una época postindustrial, para conformar una estructura social urbana con base en la interacción entre dos polos opuestos, igualmente dinámicos de la nueva economía informacional, cuya lógica de desarrollo polariza a la sociedad, segmenta grupos sociales, aísla culturas y segrega los usos de un espacio metropolitano compartido por diferentes funciones, clases sociales y grupos étnicos.

Según Borja y Castells (1997), la economía global es extraordinariamente incluyente y, a la vez, excluyente. Incluyente en lo que crea valor y lo que se valora en cualquier país del mundo; excluyente en lo que se devalúa o lo que se resta valor. Es también un sistema dinámico, expansivo y un sistema que segrega y excluye sectores sociales, territorios y países. Estos procesos de exclusión social se manifiestan de manera más profunda en el interior de las metrópolis.

Este efecto de polarización o dualidad consiste en que, en distintos espacios del mismo sistema metropolitano se llevan a cabo las funciones mejor valoradas y las más degradadas. En ellos viven los grupos sociales productores de información y los detentadores de riquezas; pero también, en contraste, grupos sociales excluidos y personas en condiciones de marginación, principalmente en las grandes ciudades mundiales (Borja y Castells, 1997: 60).

Los mismos autores afirman que el modelo de “ciudad dual” se encuentra igualmente en las grandes urbes de los países subdesarrollados, donde el origen de la dualización social urbana también está en la segmentación del mercado de trabajo por edad, sexo y educación (Borja y Castells, 1997: 63).

La postura teórica de la “ciudad dual” propuesta por Mollenkopf y Castells (1991) y Borja y Castells (1997) ha matizado varios de los estudios sobre el impacto del fenómeno de la globalización económica sobre las ciudades.

El trabajo de Ciccolella (2002) recoge algunas ideas de dicha posición teórica. Él señala que el proceso de globalización y reestructuración económica propició en Buenos Aires la llegada de capital externo, con lo cual se

dieron procesos de reestructuración espacial y de dualización de los espacios urbanos. Fue un proceso de cancelación de empleos y creación de otros nuevos que trajo consigo la fragmentación del espacio urbano en dos: el de las nuevas actividades vinculadas al proceso de globalización económica y el de las viejas áreas industriales del periodo del proceso de producción *fordista-taylorista* (Ciccolella, 2002:5).

En el caso de la ciudad de México, Daniel Hiernaux (1999) dice que, como efecto de su incorporación al proceso de globalización, aparecen en su estructura urbana nuevas tendencias a convertirla en una ciudad dual, como la construcción de nuevos complejos comerciales, la segregación de los barrios, la aparición de espacios “postmodernos”, etc.

Esta misma interpretación se ha hecho en los caso de las ciudades de Santiago de Chile (Ducci, 2000), Montevideo (Artigas *et al.*, 2002) y Lima (Chion, 2002) donde hay áreas renovadas para el consumo, vivienda, industria y comercio, en contraste con los tradicionales espacios o las áreas de pobreza externa.

Sin embargo, con el paso del tiempo, otros estudios sobre la fragmentación de las ciudades han demostrado que el modelo explicativo de la ciudad dual ha quedado rebasado, porque se ha comprobado que la proliferación de actividades económicas responde a lógicas distintas y que la estructura territorial y económica urbana no se reduce a dos sectores, como lo propuso su teoría.

Fainstein y Scout (1996) afirman que el fenómeno de la ciudad global es mucho más complejo que una simple noción de “dualidad”, porque, en contraposición a la división entre pobres y ricos, existen una gran movilidad de inmigrantes, aspirantes a artistas, grandes masas de empleados de gobierno, numerosos estudiantes y una multitud de de trabajadores de “cuello blanco” de la clase media, que están “empujando hacia arriba” (Fainstein y Scout, 1996: 8).

Trujeque (1999: 28) afirma que en las ciudades no se da una simple relación entre lo global y lo local, ya que dentro de ellas hay procesos a escala internacional, nacional y regional. La complejidad urbana es mayor si se considera que, en cada uno de esos cortes, existen otros de carácter sectorial.

Tal vez el segundo punto referente a la ciudad fractal, que la concibe como una serie de planos sobrepuestos, se acerque más a la realidad. Esta visión recoge la idea de que las ciudades tienen diferentes funciones para

satisfacer distintas necesidades, es decir, las propias de la ciudad y su zona de influencia y más apegadas a la economía global (De Mattos, 2002: 4).

Un trabajo que se apega más a esta postura es el de Janoschka (2002), quién estudia el caso de Buenos Aires. Este investigador argentino resalta que las transformaciones urbanas que experimentan las ciudades subdesarrolladas, en particular las de América Latina, se deben a cambios sociales provocados por la crisis del sistema económico fordista, que en la mayor parte del mundo condujo a la reestructuración de ciertos contextos espaciales, particularmente ciudadanos.¹³ En contrapartida, ha ocurrido también la disolución de “clases” o “capas” tradicionales y existe tendencia a la formación de una amplia pluralidad de ámbitos sociales (Janoschka, 2002: 13).

En el caso de la ZCG, durante los años setenta y ochenta se realizaron algunos trabajos orientados a mostrarla como una ciudad dividida. Estos acontecimientos se manifiestan en la estructura urbana, en donde los trazos y la infraestructura urbana tienden a coincidir con el estrato socioeconómico de sus habitantes. Walton (1976) señala que los pobres hacían en la parte oriente de la ciudad, es decir, en los sectores Libertad y Reforma. En ellos habitan, principalmente, personas que llegaban de las zonas rurales del estado de Jalisco, que se incorporaban a los empleos creados por la industria manufacturera o que establecían su propio taller.¹⁴

Los ricos habitaban en la parte poniente de la ciudad, en los sectores Juárez e Hidalgo, donde se levantaron las mejores fincas para ser habitadas por los personajes más prominentes de Guadalajara. Junto a ellas, también se localizaban las principales casas comerciales.

Se pensaría que, con la globalización, esta dualidad que Walton (1977) y Vázquez (1986) mostraban en los años sesenta y setenta, tendería a profundizar esta polarización, pero, lejos de esto, la sociedad tapatía se volvió

¹³ La transformación de la sociedad industrial en la sociedad de servicios produjo una pluralización: la industria y los proveedores de servicios ofrecen al consumidor productos cada vez más diversos, que suelen atender exactamente los nichos de mercado.

¹⁴ La reactivación interna de la economía urbana se encadenó también con la migración hacia Guadalajara de personas que provenían del interior del propio estado de Jalisco y de sus vecinos Michoacán y Zacatecas. En esta zona, los pobladores construyeron poco a poco sus viviendas, que en muchos casos fueron casa-taller y donde llegaban a vivir los parientes del campo que se ocupaban en los diferentes talleres del rumbo o salían a trabajar a fábricas y comercios más alejados (Vázquez, 1985).

más plural y no se limita a una simple división de ganadores y perdedores de la globalización.

No obstante, la industria local sufrió un grave deterioro en el momento en que el país se abrió al exterior. Hoy en día, este sector genera una buena cantidad de empleos para la población de la ciudad, y además la urbanización y la estructura urbana de la ciudad no muestran la dualidad social que tanto Borja y Castells pregonaban.

También, estaríamos de acuerdo con Trujeque en el sentido en que, dentro de las ciudades de estos tiempos de la globalización, se llevan a cabo procesos a diferentes escalas que tratan de desempeñar funciones que les demanda la escala local, regional y la global. Recordemos que la ZCG cumple la función central para una amplia área de la región occidente de México, principalmente en la prestación de servicios especializados para la empresas, financieros, de comercialización, así como aquellos básicos, como son los de salud, educación y beneficencia social, además de que, a nivel global, como lo hemos mencionado desde un principio, se produce parte de la producción de la rama de la industria electrónica, telecomunicaciones e informática, que es destinado al mercado mundial. Esto hace que el mercado laboral de la ciudad sea muy diversificado y, por lo tanto, la estructura urbana de la ciudad sea más compleja que una simple separación de marginados de la globalización y de integradores de la globalización.

La tercer área de influencia resulta de la creciente “financierización” de la economía mundial, que ha impulsado una incontenible movilidad y autonomía de los capitales como parte de esta dinámica. Se ha intensificado a escala mundial una oferta creciente de capital inmobiliario, legal e ilegal, altamente especulativo y cada vez más oligopolizado, que considera a los terrenos metropolitanos como un medio privilegiado para su valoración y su reciclaje (De Mattos, 2002: 3).

Se sabe que las ciudades latinoamericanas han adquirido valor en relación con el interés del capital transnacional. Nuevamente, los ejemplos de San Isidro en Lima, Puerto Madero en Buenos Aires, la zona de Santa Fe en la ciudad de México, Puerto Deportivo y Punta de Carretera en Montevideo. Por ejemplo, Cesar y Coraggio (1999), cuando estudian las repercusiones de las grandes cadenas de comercio minorista en las ciudades de Porto Alegre y Río Grande do Sul, en Brasil, hablan que las compañías como Carrefour primero adquieren los terrenos en aquellas partes del espacio

urbano de las ciudades con expectativas de crecimiento, y posteriormente instalan sus tiendas.

En el caso de la ZCG, desde los años cuarenta¹⁵ a la fecha, el principal acumulador y generador de capital en la ciudad ha sido el sector inmobiliario. A decir de Alba y González (1983), el capital inmobiliario está constituido por una coalición de intereses entre cada uno de los sectores empresariales y del estado. Los comerciantes y los banqueros han tenido el predominio, pero nunca han estado ausentes los ex-hacendados, dueños de las intermediaciones de Guadalajara. Y los industriales han participado cada vez más, atraídos por los créditos oficiales blandos y por el desarrollo turístico. Los empresarios y los constructores establecen alianzas coyunturales con las diversas fracciones del capital, para intervenir a través de sus técnicas en todo tipo de productos espaciales: urbanización de terrenos baldíos, compra-venta de bienes raíces, construcción de vivienda, creación de parques industriales, hotelería, etc.

Para Alba y González, la cuestión urbana ocupa un lugar clave en la explicación de la ausencia de conflictos graves entre el poder político y el poder económico regional. Es un espacio de mediación privilegiado por donde transitan funcionarios y empresarios en ambos sentidos, donde se integran el interés económico del capital comercial, industrial y financiero con la movilidad social de los profesionistas de sectores medios y con el arribo de una burguesía inmobiliaria de origen estatal (Alba y González, 1983: 19).

Hoy en día, con una mayor integración al fenómeno de la globalización económica, esta fórmula sigue funcionando, es decir, a diferencia de los que menciona De Mattos: los grandes capitales inmobiliarios globales no han podido entrar al mercado inmobiliario de la zona conurbada de Guadalajara, y si lo hacen, es únicamente mediante la alianza con los locales. Para el capital inmobiliario local, el arribo de empresas transnacionales integradas

¹⁵ Durante los años treinta y cuarenta se dieron las condiciones para que el sector inmobiliario se convirtiera en la fuente de la acumulación de capital. Factores como la guerra cristera, (1926-1929), la reforma agraria (1935-40), la modernización de las comunicaciones (llegada del ferrocarril del Pacífico a Guadalajara en 1929, la pavimentación de las primeras carreteras, el inicio de la radio), la concentración de servicios sociales y culturales en Guadalajara, y las inversiones gubernamentales propiciaron la migración acelerada de capitales y de la población hacia la capital jalisciense. Así se inició una forma nueva y privilegiada de acumulación de capital: la producción inmobiliaria (Alba y González, 1983: 18).

al fenómeno global ha representado una mayor acumulación de capital al atender la demanda de suelo, principalmente para usos industrial y comercial. Por ejemplo, la asociación de parques industriales de Jalisco, junto con el gobierno del estado, se encargó de la construcción y promoción de parques industriales para atender las necesidades de la industria electrónica. Por otro lado, las diversas empresas inmobiliarias hicieron lo propio para la construcción de diversos centros comerciales.

Sin embargo, en los años de la llamada desaceleración de la economía estadounidense, y con la pérdida de competitividad del país, muchos de estos inmuebles quedaron semi-vacíos, principalmente los parques industriales, lo que ha generado una disminución considerable en sus utilidades. Ahora, gran parte de sus productos se han orientado a la construcción de viviendas de lujo y populares que ya invade a los parques y zonas industriales de la ciudad.

La cuarta área de transformación se refiere a los cambios en la “morfología urbana”, vinculados a la transición hacia la nueva organización reticular metropolitana. Frente al vertiginoso incremento del uso del automóvil y la difusión de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, se observa una reducción sustancial de la distancia en la movilidad de las personas y las empresas, lo cual permite la localización más alejada de los centros tradicionales (De Mattos, 2002: 4).

En lo esencial, estos factores han incidido en la ampliación territorial del campo de las “externalidades metropolitanas”, que favorece la formación de “sistemas productivos centrales” con la incorporación de numerosas actividades localizadas en diversos centros urbanos, hasta entonces independientes o autónomos, ubicados en el entorno próximo de las áreas metropolitanas. El asentamiento de empresas y familias en lugares más alejados, a medida que estas tendencias se han ido imponiendo, estimula la tendencia al surgimiento de una “metrópolis expandida” (De Mattos, 2002: 7).

Esta transformación ha sido muy notoria en todas las grandes capitales de América Latina. Por ejemplo, Ciccolella (2002) y De Mattos (2002), al tocar los casos de Buenos Aires y de Santiago de Chile, señalan que las nuevas formas de producción y articulación del espacio constituyen, a la vez, un rasgo distintivo y uno de los factores explicativos de las nuevas formas de expansión de estas metrópolis. Se ha pasado de un espacio metropolitano compacto que avanzaba como “mancha de aceite”, con una morfología,

bordes o tentáculos bastante bien definidos, a un crecimiento metropolitano en red que conforman unas verdaderas ciudades-región, de bordes difusos, policéntricos, que constituyen, en algunos casos, verdaderas megalópolis o archipiélagos urbanos.

En el caso mexicano, estos procesos son muy notorios en dos de las tres grandes metrópolis del país: Ciudad de México y Monterrey.

Ciudad de México, después de haber experimentado el colapso de la industrialización por sustitución de importaciones en la década de los años ochenta, se empezó a recuperar gracias al dinamismo de su sector servicios, en particular los subsectores de transporte, almacenaje y comunicaciones, por un lado, y los servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler, por otro. La recuperación económica de la ciudad de México propició su transformación espacial en dos planos:

En primer término, la ciudad presenta rasgos de una expansión territorial que incorpora a municipios cada vez más lejanos; cada día tiende a incorporar más subcentros,¹⁶ y muestra una dispersión de actividades manufactureras que se aglomeran en corredores urbanos y en periferias expandidas (Aguilar, 2002: 11).

En segundo término, en su espacio interno aparecen nuevos espacios centrales en cinco delegaciones del Distrito Federal: Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc, Álvaro Obregón, Benito Juárez y Coyoacán. En ellas se generan casi dos terceras partes del producto interno bruto (PIB) del Distrito Federal, tres cuartas partes en servicios y tienen su sede la mayor parte de las empresas que tienen su casa matriz en la capital. En contraste, en las delegaciones Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo se encuentra la mayor cantidad de vendedores ambulantes de la capital (Parnreiter, 2000: 212). Esto hace que la capital de la República Mexicana presente rasgos de una ciudad policéntrica y de una morfología tipo archipiélagos, tal como lo señala De Mattos.

En lo que respecta al área metropolitana de Monterrey (AMM), no obstante el declive que tuvo tras la crisis de los años ochenta, que provocó la

¹⁶ Aguilar identifica en 1995 aproximadamente 40 subcentros urbanos (mayores de 15,000 habitantes) en el norte y el oriente de la ciudad, que generalmente son cabeceras municipales, pueblos tradicionales ya integrados a la vida urbana o desarrollos comerciales y residenciales recientes. Todos ellos han fortalecido sus vínculos productivos y laborales con las áreas centrales de la ciudad debido a la influencia de varios factores, sobre todo a las mejoras hechas en la infraestructura carretera y a un relieve plano (Aguilar, 2003: 56).

desaparición de su emblemática empresa fundidora, es la ciudad mexicana con mayores ventajas para aprovechar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, gracias a su tejido industrial,¹⁷ sus servicios a la producción, su infraestructura y un sector empresarial dinámico y poderoso que, en muchos casos, se ha asociado con el capital extranjero, lo que le ha permitido diversificar su producción (Alba, 1998; Villarreal, 1998). Los vectores de expansión industrial del AMM se ubican, principalmente, en el noroeste de la metrópolis, en el municipio de Apodaca; en el norte, en el municipio de Ciénega de Flores; en el surponiente, al lado y en las cercanías de la carretera a Saltillo, en los municipios de Santa Catarina y García.

El desarrollo de este último vector permitirá, en un futuro, que se conforme una megalópolis con la ciudad de Saltillo, Coahuila, ya que se está desarrollando un corredor industrial junto con el área metropolitana de Saltillo-Ramos Arizpe, donde los gobiernos de Nuevo León y Coahuila impulsan la formación del centro automotriz del noroeste con la empresa Chrysler y General Motors en Saltillo-Ramos Arizpe y la instalación de armadoras de autobuses en el AMM (Villarreal, 1998: 534). Por lo cual, la ciudad de Monterrey podría constituirse como una ciudad con características de policentralidad tipo archipiélago.

En la zona conurbada de Guadalajara, desde mediados de los años setenta se dieron las condiciones para que en la ciudad se empezara a conformar un *cluster* de la industria electrónica internacional. En los años ochenta y noventa se consolidó esta aglomeración de grandes y medianas industrias. Por ejemplo, durante el periodo 1995-2000, la industria electrónica tuvo un desarrollo significativo. Esto hizo posible que la metrópoli se expandiera hacia aquellos lugares donde se contaba con suelo para uso industrial, que demandaba el capital transnacional, y en conjunto con los nuevos fraccionamientos tipos cerrados, con sus respectivos centros comerciales y establecimientos de servicios: la fuerte presencia de los asentamientos irregulares, los nuevos fraccionamientos de interés social. La metrópolis experimentó un nuevo proceso de expansión urbana, la cual alcanzó a pequeños pueblos

¹⁷ En los años noventa se ha estado especializando en una industria de mediana y alta tecnología de capital local y extranjero, especialmente en bienes de capital y duraderos, productos alimenticios, minerales no metálicos y productos químicos. También los sectores comercio y servicios han modernizado y ampliado sus vínculos, que antes eran regionales y nacionales a escala internacional (García y Aguilar; 1999:20).

y rancherías de los seis municipios que, a esta fecha, se han conurbado.

Nosotros pensamos que la ZCG muestra un crecimiento como mancha de aceite, como lo menciona Ciccola, principalmente en sus diferentes vialidades, así como en las carreteras estatales e interestatales que comunican a esta ciudad, que la industria ha escogido como lugar estratégico para localizarse. Esto también propició que la ciudad presentara nuevas aglomeraciones de tipo industrial, donde se llevan a cabo la producción para el mercado global.

La quinta y última área está relacionada con el hecho de que todos los cambios señalados hasta aquí han contribuido a impulsar una singular modificación de la imagen y del paisaje urbano, en consonancia con la aludida evolución de la ciudad compacta y auto-centrada hacia otra organizada en forma reticular, abierta y difusa. En la configuración del paisaje urbano de la nueva ciudad, desempeñan un papel fundamental diversos tipos de nuevas actividades, y lo que De Mattos llama “artefactos urbanos”, que han sido condicionados y moldeados por los requerimientos de la globalización.

Si bien varios de estos artefactos urbanos aparecen en pleno periodo fordista, como es el caso de los *shopping malls* o de los grandes edificios corporativos, ahora éstos son remodelados, adaptados a las nuevas exigencias de las empresas globales, y diseñados en función de las posibilidades que ofrecen los avances de las tecnologías de la construcción (De Mattos, 2002: 9).

La globalización tiene que ver con la expansión de los sistemas de producción, consumo y circulación de manera global, lo cual ha propiciado la aparición de nuevas formas de residencia, patrones de consumo, modelos de producción y desarrollos de establecimientos terciario-avanzados (Tella, 2000: 3). Así, aparecen inmuebles que tratan de satisfacer necesidades de los agentes globales, como los edificios inteligentes o centros empresariales, parques o corredores industriales, fraccionamientos cerrados de lujo y centros comerciales. Esto contribuyó a que, en varias ciudades, principalmente las de América Latina, cambiaran su estilo urbano del europeo al norteamericano.

Un ejemplo de estos cambios son los centros comerciales y las “urbanizaciones cerradas”, los cuales son dos conceptos inmobiliarios que forman parte de la cultura global y se les puede considerar como un producto exitoso.

Los centros comerciales son espacios de consumo moderno que con-

jugan en grandes proyectos al comercio organizado, el capital financiero e inmobiliario y la industria de la construcción. Son ámbitos articulados, a través del consumo, a la dinámica económica global. Esto se debe a que cumplen la función de promover el consumo masivo de productos manufacturados en localidades metropolitanas o regionales, en territorio nacional y en industrias que trabajaban en pequeña escala fuera del país o en centros de producción de China, Taiwán, Hong Kong, Brasil, España y Japón (Ramírez, 1998: 69).

Las urbanizaciones cerradas, principalmente en los países subdesarrollados, se han constituido en la imagen de la élite internacional y moderna, y se comercializan como parte de la “cultura global”. Además, los procesos migratorios transnacionales promueven la difusión de esta forma de organización vecinal. Esto ha permitido que, tanto los fraccionamientos residenciales como los centros comerciales, formen parte de una oferta internacional que tiene su demanda en cada lugar (Janoschka y Glasze, 2003:13).

Por otro lado, en las ciudades, principalmente las más conectadas a la red global de servicios financieros y bursátiles, han aparecido nuevas edificaciones que albergan las sedes y casas matrices de las empresas transnacionales. Estos inmuebles son lo que De Mattos llama “núcleo de actividades empresariales”. Entre ellos destacan los conjuntos de instalaciones destinadas a actividades industriales y terciarias, muchos de los cuales inciden en la aparición de nuevas polarizaciones urbanas, como los megaproyectos inmobiliarios, con funciones combinadas, y los centros empresariales especializados, algunos de ellos destinados a funciones de *back office*, por lo que compiten con los tradicionales distritos centrales de negocios (de Mattos, 1999: 24).

Los parques o corredores industriales son espacios geográficos cada vez más fragmentados debido al sistema económico, y que presentan nuevas especializaciones territoriales. En esta fragmentación del espacio urbano se da un proceso de autosegregación de la industria, con respecto al uso residencial del suelo, lo que tiene como resultado cambios en los antiguos patrones de localización de las actividades sociales y productivas en el ámbito geográfico metropolitano. Aquella industria que resultó afectada por el periodo de crisis, abandona el espacio donde tradicionalmente se encontraba para trasladarse a las áreas más alejadas del centro metropolitano (Briano, Fritzsche y Vio, 2003: 3).

Este traslado le permitirá modernizarse, reorganizar sus instalaciones y su personal. Además, las áreas más alejadas de los centros metropolitanos reciben un impulso industrial creciente, motivado principalmente por la abundante oferta de suelo más barato, los menores controles urbanísticos y las mejoras en las vías de transporte.

Así, los parques o corredores industriales se asocian a un conjunto más amplio de regulaciones del uso del suelo que tiende a diferenciar territorialmente las funciones urbanas, lo cual se manifiesta en una segregación del territorio caracterizada por la consolidación de espacios auto-contenidos, tanto en el ámbito residencial como en el industrial y el de consumo, tal como se observa en la morfología de los barrios y pueblos cerrados, clubes de campo, centros comerciales, hipermercados y centros de entretenimientos y espectáculos (Briano, Fritzsche y Vio, 2003: 4).

Para el caso mexicano, el AMM podría ser un ejemplo de estas nuevas edificaciones, ya que en esta urbe, además de la construcción de nuevos corredores y parques industriales, también han aparecido nuevos edificios que funcionan como oficinas corporativas y administrativas de los grandes grupos industriales que se encuentran en el municipio de San Pedro Garza García, en el sur-poniente del AMM. A esto, hay que sumar la dinámica del sector terciario, en particular el financiero, que ha desembocado en la construcción de un gran centro urbano llamado Valle Oriente, donde se construyen altos y modernos edificios de oficinas, grandes centros comerciales, hoteles de cadenas internacionales, restaurantes selectos y diversas opciones recreativas, con lo que se perfila como un nuevo centro en el AMM (García y Aguilar, 1999: 75).

La situación de la ciudad de México es diferente, ya que en esta ciudad, debido a su nueva dinámica económica derivada de un proceso de terciarización de su economía, se realizó un amplio proceso de modernización durante los años ochenta y noventa, lo cual derivó en la construcción de diferentes edificaciones que la hacen parecer a las grandes ciudades globales del mundo. Por ejemplo, Ramírez (1998) señala que los principales agentes renovadores de la ciudad han sido la iniciativa privada y las obras viales y de infraestructura urbana que realizan las autoridades locales. Este proceso de modernización urbana se nota, principalmente, en el núcleo central de la metrópolis, en particular en las delegaciones Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza, donde tienden a predominar las actividades de servicios comerciales.

Algunos ejemplos de estas edificaciones modernas lo constituyen las de Santa Fe, el centro histórico, la Alameda Central y Xochimilco, así como desarrollos privados recientes como la Torre de Reforma, Centro Insurgente o el *World Trade Center*, que combina oficinas corporativas con espacios comerciales. Los mega-centros comerciales, desde Perisur (1981) hasta los desarrollos en los últimos seis años, se inscriben en este tipo de intervenciones espaciales orientadas a la apertura de espacios de consumo modernos, destinados a los grupos sociales de ingresos medios y medios-altos: Centro Coyoacán (1989), Pabellón Polanco (1990), Interlomas (1992), Galerías Insurgentes (1993), Galerías Coapa (1993), Plaza Santa Fe (1993), centro comercial WTC (1994), Centro Insurgentes (1994) y Pabellón Altavista (1995) (Ramírez, 1998: 68).

En el caso de la ZCG, dentro de su morfología urbana aparecen algunos de estos grandes inmuebles que hace mención De Mattos, como son los centros comerciales, las urbanizaciones cerradas, algunos edificios de oficinas corporativas y los parques industriales. Todos estos inmuebles han sido promovidos por el capital inmobiliario local, apoyado por las autoridades estatal y municipal.

Dichos inmuebles no son nuevos en la ciudad; varios de ellos datan de finales de los años sesenta. Por ejemplo, los primeros centros o plazas comerciales empezaron a aparecer a finales de los años sesenta y principios de los setenta, como fueron los casos de Plaza del Sol (1969) y Plaza Patria (1974). A la par de estos aparecieron los primeros fraccionamientos con características de las llamadas urbanizaciones cerradas —Chapalita, Santa Anita y Rancho Contento, los tres en 1969—. Los primeros parques industriales datan de los años sesenta y setenta, con la apertura de la zona industrial de Guadalajara, el corredor industrial de El Salto, y el Parque industrial Guadalajara. En servicios, se construyeron la torre Américas y el Condominio Guadalajara en los años sesenta.

Pero, en la medida que la economía del país se fue abriendo al exterior y la ciudad buscó la modernización, estos inmuebles aumentaron su número y se expandieron en casi toda la ZCG. Por ejemplo, en el periodo de 1969-1977 existían únicamente cuatro centros comerciales; para el año 2000 existían alrededor de cincuenta de este tipo, siendo el periodo de 1990-1999 en el que se construyeron más número de estos, al contabilizarse 29 en total.

Los fraccionamientos del tipo de urbanización cerrada de lujo, para el periodo de 1967 a 1972 sumaban únicamente 5; para los siguientes treinta años se construyeron otros quince más para tener un total de veinte, con 2,800 hectáreas de terreno.¹⁸

Los parques industriales, que antes de 1995 sumaban únicamente seis, para el año 2000 existían 27 —entre proyectados y en operaciones—.

La llegada de capital productivo también fomentó la construcción de inmuebles para oficinas ejecutivas de industria para los servicios, principalmente aquellos de contabilidad, finanzas, mensajería, mercadeo, surtidoras de insumos y otros que, de una u otra forma, se habían relacionado con la llegada de capital transnacional. Varios de ellos provinieron de la ciudad de México.

Así, para los años sesenta se identificaban dos edificaciones: la torre Américas y el conjunto Guadalajara. Para el año 2000 se inventariaron alrededor de 100 edificios estructurados para este fin, y ascendieron a 338 mil 715 metros cuadrados (El libro azul, 1999:25).

Sin embargo, no todos estos inmuebles tienen que ver con una integración de la ciudad al proceso de globalización económica, ya que la ciudad desarrolla diferentes funciones económicas que van destinados a diferentes mercados, tanto nacionales como regionales. Nosotros consideramos que, dado que la ZCG está cumpliendo la función de una plataforma de exportación, los parques industriales serían los que estarían más relacionados con este fenómeno, en particular aquellos que albergan las plantas de producción y servicios de la industria global.

En los siguientes dos capítulos vamos a examinar la evolución que han tenido estas actividades económicas modernas, y su influencia en la estructura urbana.

¹⁸ Wonne Ickx (2002) comenta que debido al éxito de este modelo de vivienda residencial, en la ciudad, éste se expandió a la población de estratos de ingresos medio y bajo, por lo que se podrían identificar alrededor de 150 cotos y urbanizaciones cerradas.

CAPÍTULO 2

Periodos 1960-1980 y 1980-1990: condiciones generales para la integración a la globalización económica

Introducción

La finalidad de este capítulo es analizar dos de las tres fases históricas en que se ha dividido este estudio: 1960-1980 y 1980-1990. En la primera analizaremos el contexto internacional, la política económica nacional de México y la local de Jalisco, para explicar por qué arribaron a la ZCG las primeras empresas transnacionales de la industria manufacturera, en particular aquellas que empezaron a funcionar en redes o cadenas de producción. Como sabemos, este es uno de los rasgos que caracterizan a la globalización y, por lo tanto, el primer vínculo de la urbe con este fenómeno.

Con este mismo esquema de análisis pretendemos revisar el periodo 1980-1990, que se distingue del anterior por una mayor llegada de empresas manufactureras y de algunas de servicios como dotación de insumos, logística, transporte y otros. Además, en esta fase, la ZCG empieza a registrar una mayor captación de inversión extranjera directa y a tener un aumento en sus exportaciones de productos manufactureros que incorporan mayor tecnología, lo cual le permite una mayor integración a la globalización.

También, en ambos periodos se examina si esta incipiente vinculación de la ZCG a este fenómeno se manifiesta en su estructura urbana.

Periodo 1960-1980: condiciones generales para la integración a la globalización

Desde su fundación, el 14 de febrero de 1542, la ciudad de Guadalajara ha desempeñado las funciones de un lugar central en servicios de comercio e industria de productos básicos para la actual región Occidente de México, que abarca buena parte del territorio de siete estados.¹⁹

En un principio, esta posición central se debió a que, desde la época virreinal, Guadalajara fue sede arzobispal y capital de la Nueva Galicia, por lo que, a la vez que desempeñaba altas funciones religiosas, en ella se tomaban muchas decisiones políticas, judiciales y hacendarias. Posteriormente se convirtió en el principal punto comercial de la región, desde el Pacífico y la Sierra Madre Occidental. De esta manera, la ciudad de Guadalajara se convirtió en el principal centro económico, político y administrativo del occidente del virreinato de la Nueva España. Su área de influencia incluía el territorio que actualmente ocupan los estados de Nayarit, Aguascalientes, Colima, Jalisco y Zacatecas.

Posteriormente, en el siglo XIX, con la expansión del ferrocarril mejoró la funcionalidad de Guadalajara como centro regional. En 1888 fue inaugurada la vía férrea Guadalajara-México, con lo que se incrementó el intercambio comercial entre ambas ciudades. Más tarde, en 1910, se construyó la línea Guadalajara-Manzanillo, que posibilitó un mayor intercambio entre Guadalajara, Colima, Tecomán y Manzanillo (Pozos, 1991). En años subsecuentes, la capital de Jalisco quedó comunicada por ferrocarril con las ciudades de Aguascalientes, Zacatecas y Tepic. Finalmente, en 1927 se inauguró el tren del Sud-pacífico, que comunica a Guadalajara con el noroeste mexicano y llega hasta la frontera México-Estados Unidos en Nogales, Sonora (Castillo, 1992). Desde entonces, el mercado tapatío se replegó de la región central del país y canalizó sus esfuerzos, predominantemente

¹⁹ De acuerdo con el proceso histórico y los actuales estudios del sistema de ciudades, la región occidente queda comprendida por los estados de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit y Zacatecas, como una aproximación aceptable, a pesar de que ya conocemos que algunas partes de Guanajuato y Michoacán, que en realidad pertenecen a otras regiones, conceptualmente se refiere a la región que depende más o menos directamente de Guadalajara en muchos sentidos socioeconómicos” (W. Winnie W. 1984 p. 14).

hacia la costa norte del Pacífico donde, al no existir ningún centro urbano de importancia que le hiciera competencia, Guadalajara se vio favorecida. De esta manera, a partir de los años treinta, esta ciudad comenzó a dejar sentir su presencia en el occidente mexicano, hasta llegar a convertirse en su principal centro comercial.

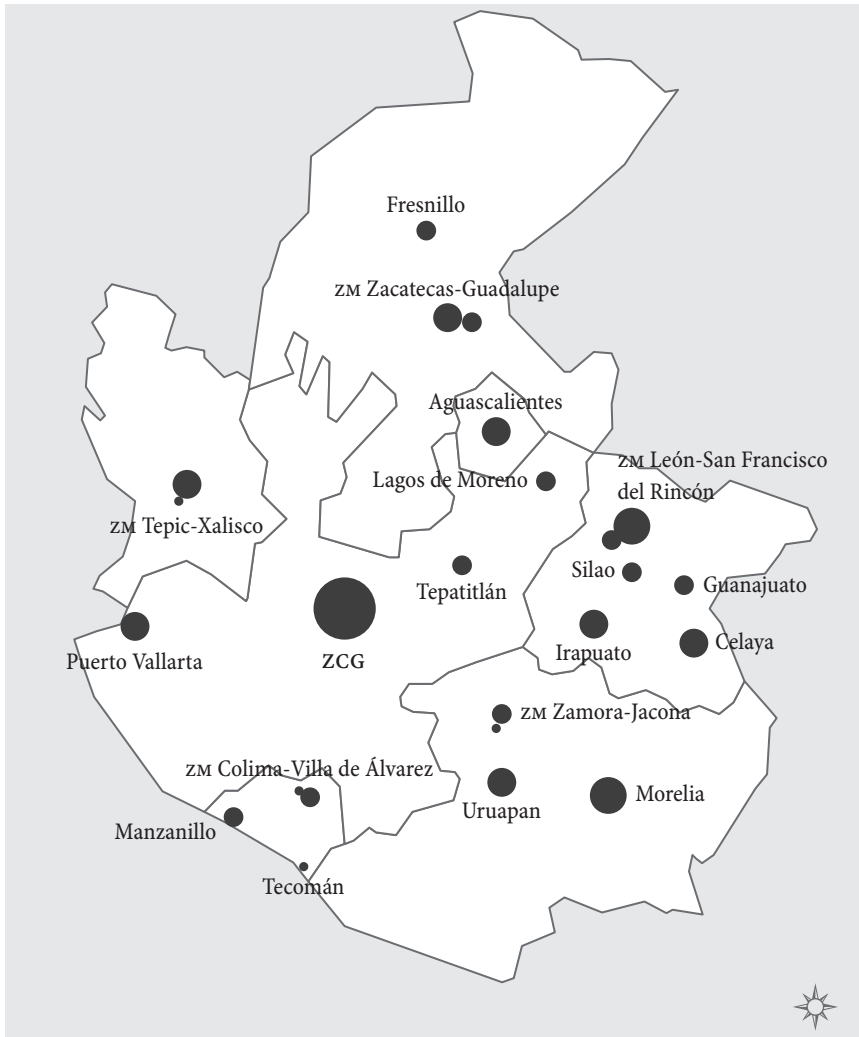
Hacia 1960, la construcción de carreteras que enlazaron a Guadalajara con la capital del país vía Morelia, así como con Tepic y Colima —esta última, vía Autlán—, contribuyó a que la ciudad se consolidara como la principal urbe del occidente del país.

A la par que esta ciudad, se desarrollaron otros centros urbanos que conformaron el sistema urbano de esta región. Las más pobladas y con economías más dinámicas son Aguascalientes, las zonas metropolitanas de Tepic-Xalisco, León-San Francisco del Rincón, Colima-Villa de Álvarez, Zamora-Jacona y Zacatecas-Guadalupe, también las ciudades Tecomán, Manzanillo, Lagos de Moreno, Tepatitlán, Uruapan, Celaya, Irapuato, Salamanca, Guanajuato, Silao, Morelia, Puerto Vallarta y Fresnillo (véase el mapa 1).

Así, la ZCG es el nodo central de una región de gran tradición agrícola y ganadera, por lo que la producción industrial de la metrópoli y de los centros urbanos que conforman la región Occidente se orientó a la manufactura de productos tradicionales como alimentos, bebidas, textiles y calzado.

Durante la década de los sesenta arribaron las primeras empresas transnacionales de las ramas de la electrónica y las telecomunicaciones a la ZCG, que desde entonces la vinculan con la dinámica de la economía mundial. Son los casos de la alemana Siemens, que producía motores y se localizó en el municipio de Tlajomulco de Zúñiga en 1962; Industrias Mexicanas Burroughs (después *Unisys*) que se estableció en la periferia del municipio de Guadalajara en 1968;²⁰ Industrias Fotográficas Internacionales Kodak (1966) y Semiconductores Motorola (1968), ambas asentadas en el municipio de Zapopan. La ZCG les resultó atractiva a estas empresas, porque cuentan con infraestructura industrial, mano de obra abundante, calificada y barata, y se encuentra cerca de la frontera México-Estados Unidos.

²⁰ Esta empresa cerró en 1991 (Wilson, 1996: 141).



Mapa 1. Principales ciudades de la región Occidente de México

Fuente: Elaborado con base en el mapa proporcionado por el Laboratorio de Sistemas de Información Geográfica de la División de Economía y Sociedad, Centro Universitario de Ciencias Económicas Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

En cuanto a la política económica, durante este periodo, México —como casi toda América Latina— adoptó el modelo sustitutivo de importaciones, con la finalidad de conseguir el desarrollo económico mediante la industria-

lización del país.²¹ Uno de los objetivos centrales del modelo fue el impulso de la industrialización, la urbanización con base en la transferencia de los recursos excedentes de las exportaciones agrícolas, lo que a la larga propició la descapitalización del campo mexicano. Así mismo, el gobierno mexicano hizo fuertes inversiones y otorgó apoyos en infraestructura a los sectores industrial, comercial y de servicios (Luna, 1988: 10).

Las grandes ciudades del país concentraron las industrias del modelo de sustitución de importaciones, por lo que fueron las que experimentaron altos índices de crecimiento manufacturero y en la economía, sobre todo en las tres ciudades más grandes del país: México, Distrito Federal; Monterrey, Nuevo León; y Guadalajara, Jalisco.²²

Como lo habíamos señalado, antes de la instrumentación de este modelo, Guadalajara contaba con una economía tradicional, en la que dominaba el sector comercial y no contaba con una industria importante. La poca que existía se había distinguido siempre por el predominio de la pequeña y mediana empresa, dedicadas a la producción de bienes básicos,²³ que vendían los mismos comerciantes locales. La mayor parte de su producción se destinaba a atender las necesidades de los mercados local y regional.

A partir de la adopción del modelo de sustitución de importaciones, Guadalajara experimentó un proceso de industrialización, apoyado tanto por los gobiernos federales del periodo en que estuvo vigente como por las políticas de promoción económica e industrial impulsadas por los gobernadores de Jalisco, Jesús González Gallo (1947-1953), Agustín Yáñez (1953-1958), Juan Gil Preciado (1958-1964) y Francisco Medina Ascencio (1964-1970). Gracias a lo anterior, el desarrollo industrial de Guadalajara experimentó dos procesos: uno en el que predominaron la pequeña y microempresa y el trabajo a domicilio, que tuvo como sus principales protagonistas a los

²¹ Durante el periodo 1940-1980, en que estuvo vigente este modelo, el país tuvo el mayor crecimiento económico de su historia contemporánea. Así lo demuestra el crecimiento del producto interno bruto (PIB), que aumentó en un promedio de 6% durante treinta años. Gran parte de dicho crecimiento se debió al extraordinario desarrollo que experimentó el sector manufacturero, que fue del 8.2% anual (Garza, 2003: 42-44).

²² Estas tres urbes concentraban, en 1970, el 37% de los establecimientos industriales, el 47% de la fuerza de trabajo empleada en este sector, y el 58% de todo el valor agregado producido por la manufactura (Pozos, 1996: 61-62).

²³ Las principales actividades industriales de la ciudad eran la producción de alimentos, textiles, zapatos, alimentos para animales, siderurgia, producción de lubricantes y productos metálicos (Walton, 1977: 38).

empresarios locales interesados en el mercado interno y el de la región Occidente, y habían dirigido sus inversiones a las actividades comerciales y los servicios inmobiliarios (Pozos, 1996), y otro fue la industria moderna fomentada por los gobiernos federal y estatal. En 1956,²⁴ el gobierno de Jalisco promulgó la Ley de Fomento Industrial, que promovía el desarrollo de la industria en Guadalajara. Más tarde, la Ley de Fomento y Promoción para el Desarrollo Económico y Social de Jalisco brindó diversos apoyos a la micro, pequeña y mediana industria. La finalidad de estas acciones era hacer de Guadalajara una ciudad atractiva, segura y con los servicios necesarios para la instalación de industrias, pues ya se consideraba conveniente y beneficioso recibir inversión nacional y extranjeras (Arias, 1986: 122).

En los años setenta se dieron las condiciones internacionales, y en México, para que la ZCG consolidara la modernización de su industria gracias al arribo de nuevos capitales. En el plano internacional, las grandes transnacionales de la manufactura incluyeron en sus procesos productivos la subcontratación internacional de aquellas tareas con un uso más intensivo en mano de obra, como el ensamble o la industria maquiladora, esta última facilitada por la reducción en los costos de transporte y las regulaciones comerciales adoptadas por los países industrializados.

La subcontratación internacional constituyó el primer paso hacia el desarrollo de sistemas de producción integrados, que permiten la segmentación de la producción en distintas etapas y la especialización de plantas o empresas subcontratadas, establecidas en distintos países en la producción de determinados componentes, la realización de ciertas fases del proceso productivo y el ensamble de algunos modelos (CEPAL, 2002: 19). Lo anterior permitió que la industrialización de las ciudades de la frontera norte de México y la ZCG experimentaran un nuevo impulso.

En lo que respecta a la política económica nacional, se tomaron las primeras medidas para que el país fuese atractivo para la inversión extranjera, como la instrumentación en 1972 del Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX) y el régimen de maquiladora, que dejan de circunscribirse a la franja fronteriza norte para hacerse extensivos al resto del territorio nacional (Palacios, 1997).

²⁴ Entre algunos de los beneficios, eliminaba el requisito de que las empresas tuvieran su domicilio legal en Jalisco y la posibilidad de la transmisión de las franquicias cuando una empresa que las tuviera cambiara de propiedad (Arias, 1986: 112).

La promulgación en 1973 de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera fue un hecho importante en la evolución económica de México, ya que con ella se estableció, por primera vez, un marco regulatorio específico para la IED. Esta ley le otorgaba al Estado un poder discrecional para determinar en qué sectores y actividades la inversión extranjera no debería de excederse del 49% del capital social de las empresas, pero también había otras actividades específicas que, por sus características, se consideran convenientes para la economía del país (CEPAL, 2000: 102).

A lo anterior, se suma la política de descentralización industrial de los gobiernos federales de Luis Echeverría (1970-1976), José López Portillo (1976-1982) y del gobernador jalisciense Flavio Romero de Velasco (1970-1976). Dicha descentralización se buscaba mediante el impulso de corredores industriales y un amplio programa de estímulos fiscales que buscaba inhibir la localización industrial en las grandes urbes del país. Estas políticas hicieron posible la construcción de seis nuevos parques y dos zonas industriales que, junto con la anterior Zona industrial Sur, construida en 1956, sumaron un total de 2,400 hectáreas de suelo industrial. Los parques industriales se construyeron en los municipios de El Salto, Tlaquepaque y Zapopan.

Esto permitió que la industrialización se extendiera con la construcción de la ciudad industrial de Los Belenes, en Zapopan, y en el Corredor Industrial de El Salto. La autoridad estatal promovió la instalación de plantas maquiladoras y de fábricas para la elaboración de productos intermedios y de consumo duradero en dichos municipios (Departamento de Economía del Gobierno del Estado de Jalisco, 1978: XI).

De esta forma, durante los años setenta siguieron llegando a la ZCG empresas transnacionales que, junto con las que arribaron en los años sesenta, sumaron, aproximadamente, catorce. Éstas se habían instalado en la ciudad con la finalidad de ampliar su capacidad productiva y de aprovechar el amplio mercado interno y regional de la ZCG. En el cuadro 1 mostramos algunas de las empresas con participación de capital extranjero que se localizaron en la ciudad, en el periodo 1960-1980. De estas empresas, las más destacadas por su vinculación a la economía mundial son las pertenecientes a las ramas de la industria electrónica y la fotografía, las cuales integraron a la ZCG al proceso de globalización en las décadas de los ochenta y noventa, entre ellas Kodak, Siemens, General Instruments, Motorola, Burroughs e IBM.

Cuadro 1. Principales empresas extranjeras o con capital extranjero localizadas en la ZCG, 1960-1980

Empresa	Año de creación	Localización	Rama de actividad	Capital social (precios corrientes)	Número de empleos	País de origen
Siemens	1962	Tlajomulco de Zúñiga	Fabricación de motores	15'000,000	173	EU 100%
Semiconductores Motorola	1968	Zapopan	Fabricación de semiconductores, transistores, diodos y circuitos integrados	20'000,000	874	EU 100%
Compañía Hulera Euzkadi	1971	El Salto	Hule y plásticos, Llantas	250'000,000	459	Esp. EU 40%
Industria Fotográfica Interamericana Kodak	1970	Zapopan	Manufactura de películas	525'000,000	1,019	EU 100%
Electrónica Zonda	1970	Guadalajara	Fábrica de aparatos eléctricos y electrónicos	ND	ND	Local
Swecomex		Guadalajara	Fabricación de maquinaria de proceso para la industria química y petroquímica	42'000,000	ND	Suiza
General Instruments	1974	Tlaquepaque	Maquila de artículos eléctricos	1'000,000	ND	EU 100%
Internacional Business Machines (IBM)	1975	El Salto	Máquinas de escribir eléctricas	100'000,000	400	EU 100%
Aralmex	1970	El Salto	Automotriz, equipos y transporte	30'000,000	1211	EU 40%
Penwalt del Pacífico	1976	El Salto	Química	106'000,000	300	EU 15%
Protomex (Urrea)		El Salto	Herramientas, cajas metálicas	10'000,000	2,154	EU 49%

Continúa...

Empresa	Año de creación	Localización	Rama de actividad	Capital social (precios corrientes)	Número de empleos	País de origen
Industrias Mexicanas Burroughs	1968	Guadalajara	Fabricación de máquinas de escribir, sumadoras y maquila de productos electrónicos	25'000,000	685	EU 100%
Twenty Century Chemical de México		Zapopan	Fabricación de productos químicos y farmacéuticos	3'000,000	60	EU
Laboratorios Alpha	ND	Guadalajara	Fábrica de productos farmacéuticos	40'000,000	300	ND

Fuente: Elaborado con base en la Guía industrial de Jalisco, Gobierno del Estado de Jalisco. Guadalajara, 1978.

Kodak fue una de las empresas más grandes, y la única de la rama de producción de películas en la ZCG. Se localiza en el municipio de Zapopan, y la mayor parte de su producción estaba destinado al mercado local. Esta empresa contaba, en 1978, con un capital social de 525 millones de pesos y tenía 1,019 personas ocupadas.

Motorola, que se estableció también en el municipio de Zapopan, producía transistores y radio-comunicadores; en 1978 tenía un capital social de 20 millones de pesos y 874 empleados. Burroughs se estableció en el municipio de Guadalajara y era una de las empresas más importantes en su ramo; abrió sus puertas en 1968 y fabricaba máquinas de escribir y sumadoras y maquilaba productos electrónicos. A finales de la década de los setenta, contaba con un capital social de 25 millones de pesos y tenía 650 empleados.

General Instruments, empresa norteamericana que se estableció en el municipio de Tlaquepaque en 1974, se dedicaba a la maquila de artículos eléctricos, y a finales de la década de los setenta contaba con un capital de un millón de pesos.

Siemens se estableció en 1962, en el municipio de Tlajomulco de Zúñiga. Producía, en un principio, todo tipo de motores, y en los años ochenta y no-

venta incursionó en la producción de aparatos de comunicación y sistemas eléctricos para automóviles. A finales de la década de los setenta, contaba con un capital social de 15 millones de pesos y tenía 173 empleados.

En 1975 se instaló, en el Corredor Industrial de El Salto, una de las empresas más importantes de la naciente industria electrónica de Jalisco, International Business Machines (IBM), con una inversión inicial de 100 millones de pesos. Está construyó una de las plantas más modernas del país, en las cercanías de la carretera a Chapala, en el kilómetro 2.2 de la desviación a El Castillo. En sus inicios produjo máquinas de escribir, y posteriormente accesorios para computadoras y computadoras completas (González, 1989: 38). Más tarde, IBM invirtió 6 millones 600 mil dólares, lo que dio como resultado la sustitución de importaciones en niveles importantes, la generación de 80 empleos directos en promedio anual y 819 empleos indirectos, su contribución a la investigación y el desarrollo en la rama, así como 12 millones de dólares adicionales en impuestos²⁵ (González, 1989: 39).

Así podríamos decir que la ZCG empezaba así a asumir, en forma incipiente, las funciones de una zona de procesamiento de producción industrial, derivado de la nueva división internacional del trabajo y de las nuevas estrategias de localización de la IED y de las empresas multinacionales. Es decir, además de su función de centro industrial y de servicios de la región Occidente, se iniciaba —de manera incipiente— como de una zona procesamiento de producción para los mercados mundiales, en particular para el norteamericano.

Recapitulando, durante el periodo 1960-1980, la ZCG, además de seguir fungiendo como el principal centro urbano de la región Occidente, empezó a desempeñar algunas funciones para el capital transnacional que empezaba a llegar a Jalisco, pues en 1980 ya se distinguía a nivel nacional por ser una ciudad con industria y comercio modernos. En particular, se especializada en la industria tradicional y de alta tecnología, además de la prestación de servicios de salud y bienestar, así como en los servicios de reparación y en el comercio al mayoreo (Pérez, Rojas y Vázquez, 1996: 27).

²⁵ Según González (1989), IBM logró instalarse y trabajar con sus propias condiciones ya que, con su instalación en El Salto, se suavizó e hizo más flexible la posición de las autoridades para autorizar las inversiones extranjeras. Ahora las autoridades no toman en cuenta el monto ni los porcentajes, sino los efectos en el empleo, la ocupación y los niveles de remuneración de la mano de obra (González, 1989: 39).

Crecimiento económico, poblacional y expansión urbana de la ZCG, 1960-1980

La adopción del modelo de sustitución de importaciones, las políticas de fomento a la industrialización, los cambios en la división internacional del trabajo y la subcontratación internacional también propiciaron cambios al interior de la estructura urbana de la ZCG. Durante los veinte años del periodo 1960-1980, ésta ha tenido cambios en su dinámica económica, poblacional y territorial. En el aspecto económico, cada una de las áreas en que hemos dividimos la ZCG se especializaron en alguna de las actividades productivas relacionadas con este proceso incipiente de internacionalización que la economía metropolitana experimentaba en aquel entonces. Dividimos en tres partes la estructura del espacio urbano de la ZCG: el área central, conformada únicamente por el municipio de Guadalajara; el primer anillo metropolitano, conformado por los municipios de Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan; y el segundo anillo metropolitano, conformado por los municipios de El Salto y Tlajomulco de Zúñiga. Esta forma de dividir a la estructura urbana responde a las diferentes propuestas de los trabajos de los clásicos, es decir, de los modelos del enfoque ecologista, en particular del modelo de Burges y del enfoque de la economía espacial que empezara con el modelo de Thüner. Esta manera nos permitirá localizar al fenómeno de la globalización a un nivel intrametropolitano para poder evaluar mejor su alcance.

Por ejemplo, históricamente, el área central de la ZCG, representada por el municipio de Guadalajara, ha acumulado el mayor porcentaje y número de establecimientos, personal ocupado y valor agregado bruto censal de los tres sectores de la economía de la zona conurbada, pero en el comercio y los servicios tiene la mayor concentración. En el comercio sobresalen las variables de personal ocupado y valor agregado, las cuales aglomeran el 90.8%, y el 83.2%, respectivamente, del total de la ZCG. En cambio, el sector servicios sobresale en la variable de número de establecimientos, al concentrar el 83.9%, como se muestra en el cuadro 2.

En los resultados de la aplicación de los índices de especialización económica y productividad urbana, podemos ver que, no obstante que Guadalajara concentra un mayor porcentaje de personal ocupado, número de establecimientos y valor agregado de la ZCG, este municipio tiende a especializarse y ser más productivo en el sector comercio, particularmente en el comercio al mayoreo, como se observa en el cuadro 3.

Cuadro 2. Cifras y porcentajes de número de establecimientos, personal ocupado y valor agregado bruto censal del área central, primero y segundo anillo metropolitano de la ZCG, 1980			
VARIABLES/ SECTORES	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	VALOR AGREGADO BRUTO CENSAL, (MILES DE PESOS)
Zona conurbada de Guadalajara			
<i>Datos absolutos</i>			
Manufactura	6747	140743	381697
Comercio	27340	202856	239339
Servicios	16587	73667	92087
El área central			
<i>Porcentajes</i>			
Manufactura	78.9	70.0	55.2
Comercio	77.2	90.8	83.2
Servicios	83.9	76.8	73.5
Primer anillo metropolitano			
<i>Porcentajes</i>			
Manufactura	19.1	21.0	26.9
Comercio	21.2	8.7	16.3
Servicios	15.2	22.2	24.9
Segundo anillo metropolitano			
<i>Porcentajes</i>			
Manufactura	2.0	9.0	17.9
Comercio	1.7	0.4	0.5
Servicios	0.8	1.0	1.6

Fuente: Cálculos propios con base en los Censos Económicos de 1980. Área central: municipio de Guadalajara; Primer anillo metropolitano: municipios de Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan; Segundo anillo metropolitano: municipios de El Salto y Tlajomulco de Zúñiga.

Cuadro 3. Índice de especialización económica (IEE) y de productividad urbana (IPU), manufactura, comercio y servicios: área central, primero y segundo anillos metropolitanos, de la zona conurbada de Guadalajara, 1980

Sector	Área central		Primer anillo		Segundo anillo	
	IEE	IPU	IEE	IPU	IEE	IPU
Manufactura	0.9	0.9	1.1	1.2	2.5	2.2
Recursos naturales	0.8	0.9	1.8	0.9	5.9	1.4
Baja tecnología	1.0	0.9	0.7	0.7	2.1	2.4
Tecnología intermedia	0.9	1.0	1.0	1.7	5.0	0.0
Alta tecnología	0.9	1.0	2.1	1.0	0.0	0.0
Comercio	1.1	0.9	0.6	1.87	0.13	1.1
Mayoreo	1.1	3.9	0.7	1.47	0.0	0.0
Menudeo	1.1	0.7	0.5	2.0	0.15	1.8
Servicios	0.9	1.0	1.5	1.1	0.3	1.7
Financieros	1.2	0.9	2.1	1.2	0.0	0.0
A las empresas	1.1	1.0	0.5	0.7	0.0	0.1
Salud, bienestar y educación	0.7	0.8	2.3	1.4	0.1	0.4
Recreación	0.9	0.9	1.4	1.2	0.6	1.7
Personales	1.0	1.0	1.0	0.9	0.1	0.7
Reparación	1.0	1.0	1.0	0.9	0.1	0.7
Transporte, agencias de viaje, almacenaje	1.1	0.9	1.5	0.9	0.8	2.9
Relacionados con La construcción	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Administración de bienes inmuebles	1.0	0.6	0.9	3.5	0.0	0.0

Fuente: Cálculos propios con base en los Censos Económicos de 1980.

Nota: Si el IEE es mayor que 1 se considera que existe especialización; si es menor que 1 no existe especialización. Si el IPU es igual a 1 la productividad es proporcional; si es mayor que 1 la productividad es más que proporcional; si es menor que 1 es la productividad es menos que proporcional. Área central: municipio de Guadalajara; primer anillo metropolitano: Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan; segundo anillo metropolitano: El Salto y Tlajomulco de Zúñiga.

Esto se explica, en gran medida, porque desde su fundación, Guadalajara se ha caracterizado por desempeñar funciones de comercio y actividades administrativas. En este municipio se abrieron las primeras tiendas departamentales pertenecientes al comercio moderno, como El Nuevo París, Las

Fábricas de Francia, Franco, El Nuevo Mundo y La Colonial, que atendían a los mercados local y regional.

El área central de la ZCG presenta especialización en la prestación de servicios financieros a las empresas. Como sabemos, cuenta con la infraestructura necesaria para ello, y posiblemente se han relacionado tales servicios con la demanda de las empresas manufactureras nacionales y transnacionales que se empezaron a establecer en la ZCG desde los años sesenta. Sin embargo, cabe resaltar que el principal benefició es la generación de empleos, el cual no se refleja en la productividad urbana.

El primer anillo metropolitano, conformado por los municipios de Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan, presenta una actividad más diversificada. Como podemos observar en el cuadro 2, el valor agregado bruto censal en manufactura y servicios presenta mayores porcentajes, con el 26.9% y el 24.9%, respectivamente. También es importante el porcentaje y el número de establecimientos comerciales con el 21.2 y el 22.2% del personal ocupado en servicios.

El primer anillo presenta mayor especialización en el empleo manufacturero en general, en particular en los grupos de alta tecnología y el de manufactura de recursos naturales, mientras que el grupo de manufactura de tecnología intermedia es el que cuenta con mayor productividad. Como anteriormente lo habíamos señalado, en el municipio de Zapopan, desde finales de la década de los sesenta se localizaron dos de las empresas transnacionales más importantes de la época, Motorola y Kodak, las cuales contribuyeron a modernizar la industria metropolitana de entonces; además, en el municipio de Tlaquepaque se localizó General Instruments.

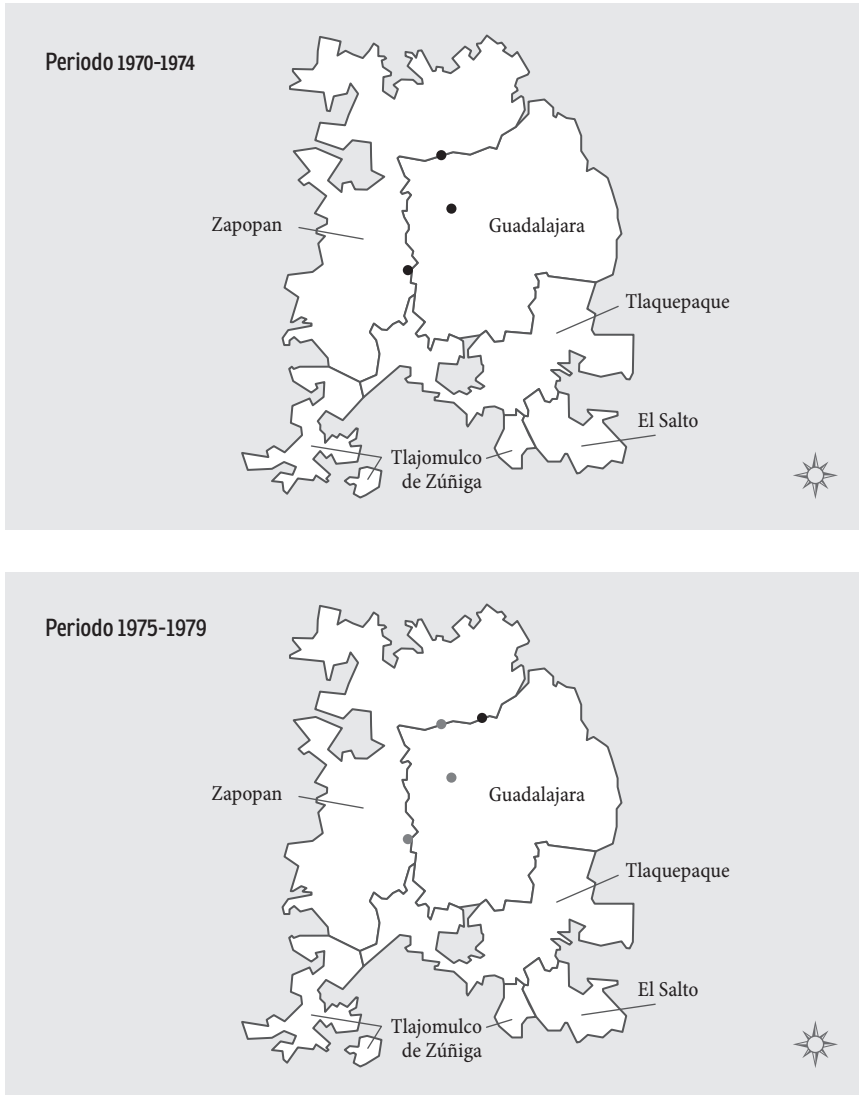
Esto propició que la estructura urbana de la ZCG empezara a mostrar las primeras aglomeraciones, principalmente en las periferias, como se observa en el mapa 2. Podríamos pensar, respaldándonos en esta información, que en el primer anillo metropolitano se empezaba a efectuar parte de la producción dirigida al mercado mundial.



Mapa 2. Localización de las plantas de las empresas transnacionales en la zona conurbada de Guadalajara, periodo 1960-1980

Fuente: Elaborado con base en la Guía industrial de Jalisco, Gobierno del Estado de Jalisco, 1978.

El primer anillo metropolitano también muestra productividad en el sector comercio y en sus dos subsectores. Esto se explica por el auge que el comercio moderno tuvo, en particular en el municipio de Zapopan, en el cual se construyeron los primeros centros comerciales como Plaza del Sol, Plaza Patria y condominio Plaza del Sol, durante este periodo de estudios. Dichos inmuebles se localizaron en las partes sur y nor-poniente de la ZCG, como nos lo muestra el mapa 3.



Mapa 3. Localización de los centros comerciales en la zcg, 1970-1979

Fuente: Elaborado con base en los resultados de la encuesta a centros y plazas comerciales de la ZMG, 2003, Cámara Nacional de Comercio-Universidad de Guadalajara.



Mapa 4. Localización de los parques y zonas industriales en la zcg, 1970-1979
 Fuente: Elaborado con base en información de la Guía industrial de Jalisco 1978, y de González (1989).

En servicios, el primer anillo metropolitano, que a lo largo del periodo 1960-1980 absorbió el crecimiento poblacional e industrial metropolitano, presenta especialización en los rubros relacionados con la atención al mercado local, como son los servicios de bienestar, salud y educación, pero también aquellos que apoyan la actividad económica: servicios financieros, de transporte y de almacenaje.

Los municipios que conforman el primer anillo metropolitano se han especializado, y también presentan productividad en la prestación de servicios de administración de bienes inmuebles. Esto se explica, en gran medida, por el auge que tuvo la construcción de vivienda y por los centros comerciales que apa-

recen en el mapa 3 y la infraestructura industrial. Recordemos que, durante los años setenta, las políticas económicas de los gobiernos federal y local buscaron propiciar la descentralización económica y poblacional de las grandes ciudades.

En el caso de Guadalajara, se pensó que se estaba congestionado, por lo cual se buscó enviar tales actividades a la periferia, es decir, los municipios de El Salto, Tlaquepaque y Zapopan, para lo cual se crearon los corredores y parques industriales que aparecen en el mapa 4.

La construcción de parques y zonas industriales empezó a darle una morfología diferente y una nueva a estructura urbana a la ZCG. Anteriormente, la periferia estaba dedicada, más bien, a la producción agrícola, sobre todo en el municipio de Zapopan, que en los años setenta era uno de los principales productores de maíz de México. De esta manera, la metrópoli estaba rodeada por una especie de cinturón verde. Con la construcción de la zona industrial de Los Belenes en el norte del municipio de Zapopan, se empezó a sustituir el uso de suelo agrícola por el uso de suelo industrial, lo que propició la urbanización de esta parte de la ZCG. Este mismo proceso lo vivieron los municipios de Tlaquepaque y El Salto, y poco más tarde el de Tlajomulco de Zúñiga también.

El segundo anillo metropolitano tiende a estar más especializado en la producción manufacturera, sector que presenta el mayor porcentaje de los tres sectores en personal ocupado y valor agregado con el 9% y 17.9% respectivamente, del total de la ZCG, debido a que en este anillo se encuentra el corredor industrial de El Salto, que concentra un importante número de empresas manufactureras de diversos tamaños.

Lo anterior también se refleja en los indicadores de especialización económica y de productividad. El segundo anillo muestra especialidad y productividad en la totalidad del sector manufacturero, así como en los grupos de manufactura de recursos naturales y de baja tecnología. Presenta, asimismo, especialización en la manufactura de tecnología intermedia.

Gran parte de estas especializaciones del segundo anillo metropolitano se debieron al auge que empezó a experimentar El Salto, que, como ya señalamos, se debe a la construcción de su Corredor Industrial, mismo que se muestra en el mapa 4.

En el segundo anillo metropolitano se instalaron algunas de las primeras empresas extranjeras o con participación del capital externo que aparecen en el cuadro 1. Entre ellas encontramos Protomex, Urrea, Aralmex, Euzkadi, Penwalt del Pacífico, Siemens e IBM.

Cabe resaltar que esta última es la más importante de la época, ya que fue fundamental para que se creara el llamado Valle del Silicio Mexicano. Esta planta estadounidense, que en sus inicios producía máquinas de escribir electrónicas para el mercado local, luego pasó a producir computadoras personales y portátiles para el mercado mundial, lo cual atrajo a otras empresas que le surten de insumos y le prestan servicios. La ubicación de ellas se pueden observar en el mapa 2, donde se nota cómo se empiezan a formar nuevas aglomeraciones en la estructura urbana de la metrópoli.

En servicios, el índice de productividad urbana nos muestra que el segundo anillo presenta productividad en los servicios de transporte, almacenaje y agencias de viaje, lo cual se explica por la presencia del aeropuerto internacional en el municipio de Tlajomulco de Zúñiga. Éste representa una ventaja de localización para los municipios que conforman el segundo anillo metropolitano.

El estudio del periodo 1960-1980 nos permite mostrar las condiciones que presentaba la ZCG para su integración al fenómeno de la globalización económica. La dinámica que experimentó su economía durante estos veinte años hizo que el flujo de migrantes aumentara considerablemente, que en su mayoría provenía de las zonas rurales de Jalisco y llegaron a la ZCG en busca de empleo. De esta forma, durante el periodo 1960-1970 la zona conurbada tuvo una tasa crecimiento anual²⁶ del 5.36%, pues pasó de 810,021 habitantes en 1960, a 1'340,517 en 1970 (véase el cuadro 4).

La población del área central está representada por la población urbana del municipio de Guadalajara, la cual creció a una tasa anual del 5.13%. Como sabemos, en ella se concentraron los principales beneficios derivados del modelo de sustitución de importaciones. No obstante, la población del primer anillo metropolitano se incrementó a una tasa mayor del 8.33%, mientras que el segundo anillo metropolitano lo hizo a una tasa del 1.59%.

En 1980 la ZCG tenía una población urbana de 2' 156,929 habitantes, y había crecido durante la década previa a una tasa anual de 4.70%. El área

²⁶ La tasa de crecimiento media anual, o tasa de crecimiento intercensal, indica el porcentaje promedio de personas en que se incrementó la población al año por cada 100 habitantes. La tasa se obtiene al relacionar una población en dos momentos, asumiendo un modelo de comportamiento en este caso geométrico. Su fórmula es la siguiente: $r = \{(N_x/N_0)^{1/t} - 1\} \times 100$. Donde r = tasa de crecimiento intercensal, N_0 = población en el año 0, N_x = población en el año x , t = tiempo transcurrido en el periodo (0-x) (INEGI, 2002: 126)

central presentaba una disminución en su tasa de crecimiento poblacional, ya que había crecido a sólo el 3.03%. En contraste, los dos anillos metropolitanos presentaban tasas de crecimiento del orden del 14% para el primer anillo y 8.4% para el segundo.

Cuadro 4. Población total urbana y tasa de crecimiento anual de la ZCG, 1960-2000

Población urbana total*					
Años	1960	1970	1980	1990	2000
Área central	736800	1193601	1626152	1650042	1646183
Primer anillo	61857	133689	521931	1177502	1770860
Segundo anillo	11364	13227	30480	81386	176280
ZCG	810021	1340517	2178563	2908930	3593323
Tasas de crecimiento anual					
Periodo	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000	
Área central	5.13	3.03	0.15	-0.02	
Primer anillo	8.32	14.07	8.68	4.27	
Segundo anillo	1.59	8.40	10.58	8.23	
ZCG	5.36	4.80	3.00	2.19	

Fuente: Cálculos propios con base en los resultados de los censos de población de los respectivos años.

*Se considera como población urbana a la cabecera municipal y las localidades de más de 5,000 habitantes de los municipios que se habían conurbado en el año indicado.

Área central: Guadalajara; Primer anillo: Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan; Segundo anillo: Tlajomulco de Zúñiga y El Salto.

En cuanto a la superficie de la ZCG, pasó de 9,469 hectáreas y una densidad de 85.54 habitantes por hectárea en 1960 a 11,005 hectáreas y una densidad de 121.81 habitantes por hectárea en 1970 (véase el cuadro 5). En 1980, la mancha urbana cubría 22,000 hectáreas y su densidad de población había disminuido a 98 habitantes por hectárea.

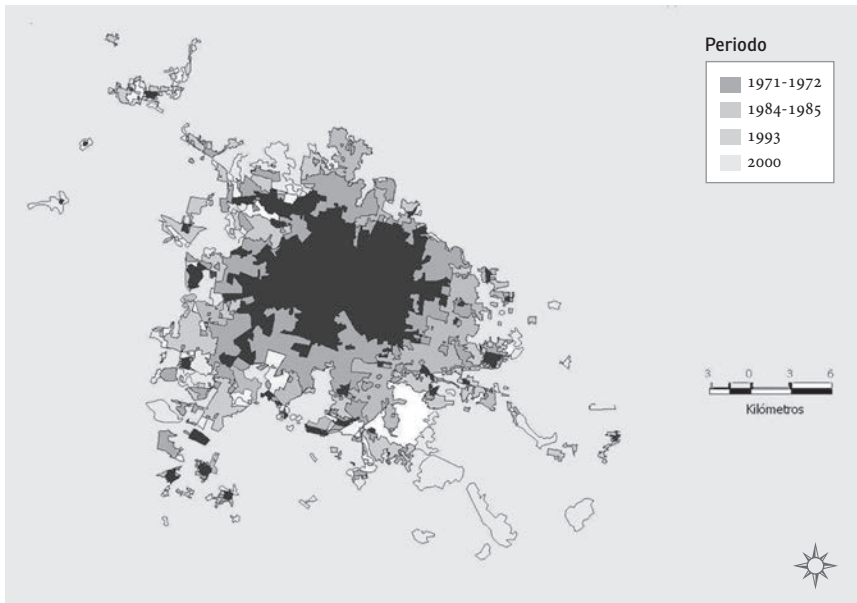
Cuadro 5. Densidad de población de la zona conurbada de Guadalajara, 1960-2000

Año	Población urbana	Superficie (hectáreas)	Densidad habitantes/Hect.
1960	810,021	9,469	85.54
1970	1,340,517	11,005	121.81
1980	2,156,929	22,000	98.04
1990	2,860,029	30,089	95.05
2000	3,555,200	43,931	80.93

Fuente: Elaboración propia con base en la información de García (2002), del Consejo Metropolitano de Guadalajara (2000), los censos de población de los respectivos años.

En el mapa 5 podemos ver cómo la mancha urbana empieza a extenderse hacia las cabeceras municipales de Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá, crecimiento que también alcanza algunas localidades de El Salto y Tlajomulco de Zúñiga. Sabemos que la producción residencial es el principal factor del crecimiento urbano en toda ciudad; sin embargo, en los tiempos a los que se refiere, existían las condiciones para que en años posteriores las actividades del comercio y la industria fueran los factores que detonaran el crecimiento metropolitano.

En el mapa 3 se observa la localización de las plantas de las empresas transnacionales, que se empiezan a la conformación de las primeras aglomeraciones de la industria moderna conectada al proceso de globalización. No obstante que algunas se encuentran en zonas aisladas y poco pobladas de los municipios de Tlaquepaque, Zapopan, El Salto y Guadalajara, en los años posteriores serían los detonantes del crecimiento urbano de la ZCG, ya que demandarían una mayor construcción de infraestructura vial y de servicios, lo cual las hizo suficientemente atractivas para otras empresas, y también, como resultado de ello, a un mayor número de personas que buscaban emplearse en éstas.



Mapa 5. Crecimiento de la zona conurbada de Guadalajara 1971-2000

Fuente: Elaborado con base en información del Atlas de la producción de suelo urbano en la ZMG, 1970-2000, según las cartas topográficas F13-D65 y F13-D66 de los años 1971-1972 y 1993 escala 1:50 000, Fotografías aéreas de los años 1984-1985 escala 1:37 000, del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI); en la imagen de Satélite Landsat2000. Elaboró Antonio Avila Rojo.

También, debemos recordar que la localización de estas empresas en tales lugares obedece a la dotación de nueva infraestructura industrial y que, durante casi veinte años, la Zona Industrial Sur de Guadalajara fue el único lugar donde podían establecerse empresas en la ZCG. Sin embargo, con el arribo de nuevas compañías nacionales y extranjeras, y la política de descentralización industrial de los gobiernos federal y de Jalisco, en los años setenta se construyeron seis nuevos parques y zonas industriales, para sumar un total de 2,400 hectáreas de suelo industrial, principalmente en el corredor industrial del municipio de El Salto, como se observa en el mapa 4. Aquí, estamos de acuerdo con la explicación de los teóricos de las visiones clásicas, en particular del modelo de Alonso, que con la demanda de suelo para uso industrial es necesario localizarse a las afueras, en las periferias de las ciudades, donde el costo del suelo es menor, y debido a que la actividad industrial requiere de mayor superficie, es necesario localizarse ahí. Pero también, le ayuda a disminuir los costos de transporte, ya que estaría conec-

tado hacia las principales vías de comunicación que les permita acceder a puertos, aeropuertos o autopistas. Tanto el corredor industrial de El Salto y el Parque industrial Norte Los Belenes, localizado en el municipio de Zapopan, están bien comunicados tanto a carreteras y autopistas nacionales que comunican al centro y norte del país, así como al aeropuerto internacional de Guadalajara, localizado en el municipio de Tlajomulco de Zúñiga y al puerto de Manzanillo, Colima. Esto es de gran ventaja, ya que, como veremos más adelante, la mayoría de la producción de estas empresas transnacionales se destina al mercado externo, principalmente el norteamericano.

En los siguientes apartados, mostraremos la situación que prevalecía en la actividad económica, el crecimiento poblacional y su relación con el arribo de las primeras empresas transnacionales y la modernización del comercio durante periodo 1980-1990.

Crisis, apertura y reestructuración económica, 1980-1990

Los años ochenta están muy relacionados con un ambiente de cambio y de crisis. En esta década aparecieron, en el plano mundial, nuevas modalidades de comercio, como son los de entre bloques económicos y el comercio *intrafirma*. Se abandona el modelo de producción fordista y se adopta el flexible, lo cual condujo a una lógica de localización industrial distinta; surgieron las cadenas de producción integradas; ocurrió la crisis económica, derivado del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones; el Estado benefactor keynesiano entró en crisis y fue sustituido por un Estado neoliberal; la innovación en las telecomunicaciones y la producción permitió fragmentar los procesos productivos y éstos pudieron establecer en dónde las empresas obtienen mayores beneficios. Es decir, en los ochenta se dieron las condiciones para el surgimiento de la globalización.

En México, el modelo económico de sustitución de importaciones llegó a su punto de inflexión con la devaluación del peso frente al dólar en 1976, con lo que terminaron 22 años de estabilidad de nuestra moneda ante la norteamericana y se estableció un sistema de flotación del peso en una balanza comercial deficitaria (Garza, 2003: 70).

En este decenio la inflación alcanzó los niveles más altos en su historia contemporánea del país. Según datos del Banco de México, en 1980 la inflación promedio era 2.62% mensual y el acumulado 29.85%. En 1983, a consecuencia de la crisis cambiaria del país, alcanzó el 10.5% mensual, para un acumulado anual del 98.84%. En 1987, el año de más alto nivel inflacionario de la historia, promedió un 14.77% mensual, para un total acumulado del 159.17% anual.

Esta situación obligó a México a adoptar estrategias económicas de corte neoliberal, que favorecieron el arribo de grandes flujos de inversión extranjera directa y propiciaron cambios fundamentales en la organización de las actividades productivas en todo el país, lo que permitió disminuir la inflación. De esta forma, en 1985 las autoridades federales pusieron un programa de apertura comercial, y en 1986 México se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Entre 1985 y 1987 las tarifas arancelarias ponderadas disminuyeron del 28.5% al 11.8%. En 1987, el arancel máximo se fijó en 20% (CEPAL, 2000: 102). Esta medida permitió abatir el alza en los precios al consumidor y aumentar el intercambio comercial del país.

Debido a que la industria mexicana perdió competitividad, aún con los apoyos e incentivos que recibió durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, las autoridades federales redefinieron la estrategia de desarrollo para darle un mayor margen de maniobra a la inversión extranjera directa. Por ello, en esta década se modificó la Ley de Inversión Extranjera, en 1988, y se creó su reglamento en 1989, para que varias de las actividades de la economía del país pudieran contar con el 100% de inversión extranjera, y así atraer los capitales que requería México (Medina, 1993: 118).

A estas medidas de desregulación y apertura comercial se sumaron amplios programas de privatización de activos estatales, esquemas de conversión de deuda externa en capital, la eliminación generalizada de subsidios directos e indirectos, y programas orientados a empresas, sectores y regiones específicas. Pero la política que tuvo mayor impacto en la economía del país fue la del fomento de las exportaciones mediante la industria maquiladora, ya que ésta aportó a un proceso de descentralización económica del país, y en particular en su sistema de ciudades (CEPAL, 2000: 102).

Según Aguilar y Vázquez (2000), con la liberalización económica vino el declive de los sectores industriales que habían constituido la base econó-

mica de las grandes zonas metropolitanas, particularmente de la industria manufacturera intensiva en mano de obra, así como la terciarización gradual de la economía urbana en su conjunto.²⁷ De esta forma, las actividades productivas, especialmente las de aquellos sectores más competitivos de la economía global, tendieron a relocalizarse en ciudades medias y pequeñas, particularmente en las del norte del país, donde se había desarrollado la industria maquiladora de exportación (Aguilar y Vázquez, 2000: 91).

En el caso del estado de Jalisco, y en particular la ZCG, la década de los años ochenta se vivió en dos momentos: a principios de la década, los efectos negativos de la crisis económica no fueron profundos, gracias a que la estructura económica de la ciudad se fincaba en la pequeña empresa familiar y en la economía informal, lo cual permitía subsanar la pérdida de empleo ocasionada por la crisis económica. Esto se explica porque, en los primeros años de esta década, no se había abierto del todo la economía al exterior (Alba, 1998: 210).

Para Alba, los sectores que tuvieron mejor índice de crecimiento en la ocupación fueron los de bienes de capital, como equipo de transporte, productos eléctricos y electrónicos (por la llegada de varias maquiladoras) y maquinaria y equipos. También creció a un ritmo importante la industria de la madera, el mueble, el papel y la editorial, así como la alimenticia, que ha sido tradicionalmente una de las especialidades regionales y la más importante de la entidad (Alba, 1998: 211).

Sin embargo, en el segundo momento, a mediados de la década de los ochenta, los efectos del cambio del modelo económico de sustitución de importaciones al neoliberal, que implica la apertura comercial y la crisis económica, sí fueron resentidos en Jalisco, en particular en la ZCG, ya que las condiciones no eran las que prevalecían en los primeros años de la década de los ochenta, cuando la planta productiva del país estaba aún protegida. Pozos (1991) y Alba (1998) coinciden en que la metrópolis entró en una crisis, propiciada por la llegada de productos del sureste asiático que desplazaron a los productos lo-

²⁷ Un ejemplo de ello es la ciudad de México, a decir de Parnreiter (2000) durante el periodo de 1980-1998. La participación de la ciudad de México en el producto interno bruto (PIB) industrial nacional disminuyó en 20% y el empleo se redujo en un 40% en el mismo periodo. No obstante de esto, esta crisis del sector industrial de la capital, fue amortiguada por el sector servicios, en particular los servicios financieros, de seguros, las actividades inmobiliarias y de alquiler, que incrementaron su participación en el PIB nacional en 10.8% (Parnreiter, 2000: 194).

cales, con lo que resultaron perjudicados, principalmente, las industrias textil, del vestido, juguetes y calzado. Se estima que entre 1981 y 1985 desaparecieron alrededor de 400 de ellas, debido además a lo difícil que era el acceso al crédito y a la dificultad para adquirir insumos extranjeros, a causa de la paridad del peso frente al dólar. Esta situación se agravó con el proceso de apertura económica, que ocasiono que los grandes comercios tapatíos perdieran el mercado interno ante los grandes capitales foráneos y transnacionales, que en algunos casos se aliaron con el comercio tapatío (Pozos, 1996: 85).

Podemos verificar estos efectos de la crisis y de la apertura económica los al comparar los cuadros 2 y 6, los cuales contienen datos de número de establecimientos, personal ocupado y valor agregado de los años 1980 y 1988 respectivamente, para la ZCG. La comparación de estos dos cuadros nos muestra que dichas variables sufren una disminución porcentual considerable, principalmente en el número de establecimientos y personal ocupado del sector manufacturero, los cuales disminuyen alrededor del 27% en cada una de estas variables.

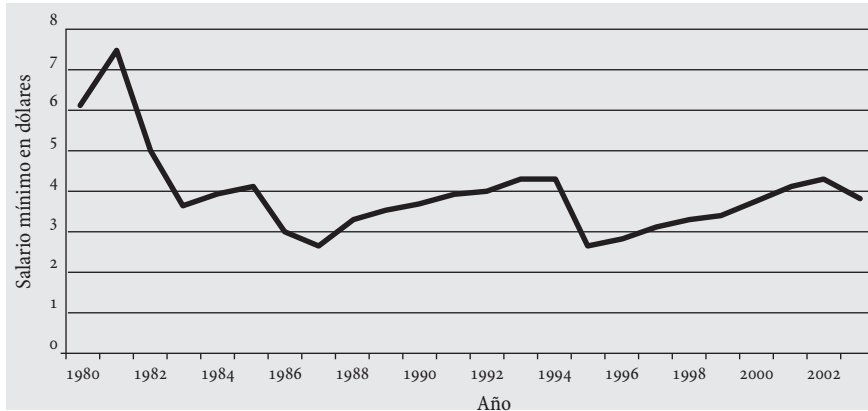
En el sector comercio es más notoria dicha disminución, ya que ésta representa el 55% en su personal ocupado. El sector servicios también cuenta con una disminución menor, de entre un 5% y 6% en establecimientos y personal ocupado respectivamente.

El salario también sufrió una baja importante. Por ejemplo, para 1981, la máxima cotización del salario en la zona conurbada de Guadalajara era, en promedio anual, de poco más de 7 dólares la jornada laboral. Pero los años de la crisis petrolera y la devaluación del peso hicieron que este se derrumbara hasta los 3.50 dólares en 1982, y para el año de 1987 tuvo su peor caída al promediar anualmente menos de 3 dólares (véase, grafica 1).

A pesar de estos indicadores adversos, los ajustes de política económica que realizaran los gobiernos de Miguel de la Madrid (1982-1988) y de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) a finales de la década de los ochenta, permitieron que la economía mexicana tuviera un repunte y saliera momentáneamente de la espiral inflacionaria.

Dichos ajustes permitieron que el sector manufacturero de la zona conurbada de Guadalajara no resultara tan afectado por la crisis económica como el de otras ciudades y regiones del país, gracias a que, entre otras razones, la inversión extranjera directa siguió arribando a la urbe. Por ejemplo, la inversión extranjera pasó de 154.8 millones en 1984 a 759.2 millones en 1987, lo que represento el 1.2% del total nacional (Alba y Kruijt, 1986: 99).

De estos 759'200,000 que llegaron a la ciudad en el año de 1987, se registraron 173 proyectos de inversión extranjera directa, de los cuales el 38% correspondía a empresas vinculadas con la industria manufacturera, al comercio el 21%, y 20% a los servicios (Medina, 1993: 137).



Gráfica 1. Comportamiento del salario mínimo diario en dólares en la ZCG 1980-2003.

Nota: salario mínimo promedio anual y tipo de cambio peso por dólar promedio anual para solventar obligaciones extranjeras.

Fuente: Elaboración propia en base la STPS y Banco de México.

Con la llegada a la ciudad de la industria maquiladora de exportación, la inversión extranjera permitió la modernización de los subsectores de bienes intermedios y de capital, y también modernizó al sector servicios, sobre todo a los profesionales y financieros demandados por empresas locales y extranjeras. También mejoraron servicios personales como los de hoteles y restaurantes, prestados en buena medida por establecimientos modernos (Pozos, 1996: 86).

Para la industria electrónica norteamericana, a partir de la década de 1980, México representó un lugar primordial para producir, en particular en la actividad de la maquila. Cabe señalar que, como resultado de la crisis de 1982, la industria electrónica debió enfrentar graves dificultades para reestructurar su producción y sus canales de distribución, con efectos negativos en su PIB, en los salarios y el empleo del subsector. La industria maquiladora fue esencial para la recuperación del subsector, ya que esta atrajo grandes empresas transnacionales que buscaron eficiencia en México para competir mejor en el mercado norteamericano (CEPAL, 2000: 117).

No obstante que las ciudades fronterizas acaparan la mayor parte de las empresas maquiladoras de la electrónica, la ZCG tenía como atractivos primordiales su infraestructura, mano de obra calificada y los beneficios que trajo consigo la instrumentación de varios programas del gobierno federal, así como las modificaciones a la Ley de Inversión Extranjera de 1985 (Merchand, 2003: 91). Esto permitió, además, la apertura de empresas proveedoras de insumos y materiales para dicha industria en la ZCG.

De esta manera, durante la segunda mitad de la década de los ochenta se desarrollaron 17 proyectos de inversión, entre los cuales se encontraban grandes empresas transnacionales y proveedoras de componentes e insumos de éstas, como Wind, Hewlett Packard, Kitron, Sistemas Delphi, Encitel, Poder Digital, Electrónica Pantera, Cherokee, Tulon de México, Shizuki, Wang, Compubur, Tandem Computers, Adelantos Tecnológicos, Logix y Molex. Algunas de estas empresas, en particular las proveedoras de componentes y materias primas, surgieron con la asociación de capitales externos y locales.

También fueron muy importantes los procesos de expansión que las grandes empresas transnacionales experimentaron en la misma década. Por ejemplo, en los ochenta IBM reorientó su producción a la fabricación de computadoras para el mercado nacional. Sin embargo, con la crisis económica de esta década, el mercado mexicano se desplomó e IBM decidió exportar hasta el 80% de su producción. Exportaba computadoras personales y tarjetas de memoria para su ensamblaje en 44 países de la Cuenca del Pacífico. En 1988 contaba con 1,770 trabajadores y aportaba el 5% del total de las exportaciones de Jalisco.

Kodak diversificó en la década de los ochenta su producción, cuando empezó a producir disquettes y componentes electrónicos; en 1984 ya realizaba el 22% de las exportaciones de Jalisco (Medina, 1993: 129).

En 1985, la empresa japonesa Honda llegó a la ZCG; abrió una planta en El Salto para ensamblar motocicletas, en su mayoría para el mercado nacional. Al siguiente año ya aportaba el 3% de las exportaciones del estado, y a finales de la década de los ochenta empezó a fabricar autopartes.

Por su parte, Siemens, que en sus inicios se dedicó a producir motores, en los años ochenta fabricaba partes y componentes electrónicos para la industria automotriz, y daba empleo a 1,200 personas. Esta empresa aportaba el 3% de las exportaciones jaliscienses (Medina, 1993: 130).

La nueva dinámica que experimentó la ZCG hizo que en 1990 tuviera un PIB urbano de 44'044,569 pesos, lo que representaba el 61.26% del PIB del estado de Jalisco y el 4% del PIB nacional.²⁸ También hubo una recuperación en el salario de los trabajadores, lo cual aumentó su poder de compra. En la anterior gráfica 1 se observa que el salario aumentó de un promedio anual de 2.80 en 1987, a 3.90 dólares en 1990.

Esta nueva dinámica de la economía urbana de la metrópoli tapatía, derivada primordialmente del capital transnacional, propició cambios en la funcionalidad territorial de la ZCG en los planos nacional, regional e intrametropolitano. En el primero, a finales de los ochenta, tenía un aparato productivo más diversificado. En la manufactura, por ejemplo, además de seguir especializado en la manufactura tradicional, también lo estaba en la intermedia y la de alta tecnología. Así mismo, además de especializarse en los servicios personales, bienestar social y salud, también desempeñaba actividades de apoyo a la industria moderna, como son los servicios financieros, y conservaba su especialidad en el comercio al menudeo y al mayoreo (Pérez, Rojas y Vázquez, 1996: 28).

En el plano regional, la ZCG conservó su posición como centro de la región en los sectores manufacturero y servicios, pero, a diferencia de los años ochenta, ahora era también un centro de la manufactura de tecnología intermedia y alta tecnología. Podríamos decir que, en esta década, la metrópoli ya tenía la doble función de nodo central de la región Occidente y de plataforma de exportación para la industria global, aunque esta última función no la integra más a su región de influencia, porque la ZCG funciona como un enclave y no como un polo que irradia desarrollo.

Sin embargo, debemos señalar que algunos otros centros urbanos del área de influencia de la ZCG empezaban a tener esa misma doble función que caracteriza a Guadalajara. Son los casos de las ciudades de Aguascalientes, Celaya y Salamanca, que ya contaban también con pequeños establecimientos de empresas transnacionales y que se habían especializado y presentaban productividad en estas actividades. En el sector servicios, además de la ZCG, ciudades como Puerto Vallarta y Manzanillo ofrecían servicios de recreación desde antes de esta década.

²⁸ Para obtener el producto interno bruto urbano de la ZCG, primeramente se divide el PIB real del estado de Jalisco entre el personal ocupado que registra los censos de población y vivienda y el resultado se multiplica por el total del personal ocupado de la ZCG, lo cual nos da una estimación del PIB urbano.

En el interior de la metrópoli seguía dándose un proceso de descentralización y de cambios en la especialidad económica. Su área central, no obstante que continuaba concentrando los mayores porcentajes de establecimientos, personal ocupado y valor agregado de la ZCG, esta concentración ya era menor que en 1980, con excepción del sector servicios. Por ejemplo, en el sector manufacturero los establecimientos disminuyeron de 78.9% en 1980 a 71.8% en 1988. En cuanto al personal ocupado en el sector comercio, éste se redujo del 90.8% al 78.6%. En cambio, en el sector servicios aumentaron tanto el personal ocupado como el valor agregado, que alcanzaron el 80.6% y el 76.6%, respectivamente (véase el cuadro 6).

Cuadro 6. Cifras y porcentajes de establecimientos, personal ocupado y valor agregado bruto censal del área central, primero y segundo anillos metropolitanos de la ZCG, 1988			
VARIABLES/SECTORES	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	VALOR AGREGADO BRUTO CENSAL (MILES DE PESOS)
Zona conurbada de Guadalajara			
Datos absolutos			
Manufactura	4,898	101,546	1'985,757
Comercio	23,305	91,524	1'618,378
Servicios	15,641	70,423	572,272
El área central			
Porcentajes			
Manufactura	71.8	68.8	54.5
Comercio	78.6	73.8	83.2
Servicios	80.7	80.5	76.6
Primer anillo metropolitano			
Porcentajes			
Manufactura	25.9	22.7	26.3
Comercio	24.4	20.4	25.9
Servicios	18.3	18.6	19.4
Segundo anillo metropolitano			

Continúa...

Variables/sectores	Número de establecimientos	Personal Ocupado	Valor agregado bruto censal (miles de pesos)
<i>Porcentajes</i>			
Manufactura	2.3	8.5	19.2
Comercio	2.0	0.9	0.3
Servicios	1.0	0.9	3.9

Fuente: Cálculos propios con base en los Censos Económicos de 1988.

Área central: municipio de Guadalajara; Primer anillo metropolitano: municipios de Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan; Segundo anillo metropolitano: municipios de El Salto y Tlajomulco de Zúñiga.

Lo anterior se refleja en la especialización económica, ya que seis de los nueve grupos en los que hemos dividido el sector servicios mostraban especialización en el área central, entre los que destacaban los más relacionados con el apoyo a la actividad económica: los financieros, servicios a empresas, pero también los relacionados con la construcción, administración y alquiler de bienes inmuebles, así como los de reparación (véase el cuadro 7).

Estos resultados se pueden relacionar con lo señalado por Pozos, que, con el arribo de nuevas empresas, aumentó la demanda de servicios a éstas, por lo cual permitió que éste sector se modernizara.

El área central también se especializaba en la manufactura de baja tecnología, que corresponde a aquellas actividades que la población tapatía ha desempeñado tradicionalmente: ropa, calzado, artesanías y alimentos, que se vendían en los mercados local y regional. Así mismo, podemos ver que el municipio de Guadalajara seguía especializándose en el sector comercio, pero los grandes comerciantes locales empezaban a ceder su mercado a empresas con sede en Monterrey y el Distrito Federal, principalmente a las grandes cadenas de supermercados y mini-supermercados, como los grupos Gigante, Comercial Mexicana, Aurrerá y Oxxo.

Cuadro 7. Índice de especialización económica (IEE) y productividad urbana (IPU), manufactura, comercio y servicios, ciudad central, primero y segundo anillos metropolitanos de la ZCG, 1988

Sector	Área Central		Primer anillo		Segundo anillo	
	IEE	IPU	IEE	IPU	IEE	IPU
Manufactura	0.9	0.8	2.4	1.2	2.1	2.2
Recursos naturales	0.9	0.7	1.4	0.6	1.4	3.2
Baja tecnología	1.1	0.9	2.6	1.3	1.6	2.7
Tecnología intermedia	0.8	1.0	2.6	1.3	4.5	0.7
Alta tecnología	0.7	0.7	3.7	1.0	2.4	2.8
Comercio	1.0	0.9	1.0	1.3	0.2	0.3
Mayoreo	1.1	0.8	0.7	2.2	0.1	0.2
Menudeo	1.0	1.0	1.1	1.0	0.4	0.3
Servicios	1.1	0.8	0.9	0.9	0.2	4.4
Financieros	1.3	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0
A las empresas	1.2	0.9	0.4	1.3	0.0	0.6
Salud, bienestar y educación	1.1	0.8	2.3	0.9	0.0	0.5
Recreación	1.0	0.7	1.2	1.2	0.2	0.3
Personales	1.0	0.7	1.0	1.2	0.1	0.6
Reparación	1.1	0.8	0.9	1.0	0.1	0.8
Transporte, agencias de viaje almacenaje	1.0	0.5	0.5	0.5	3.5	3.4
Relacionados con La construcción	1.2	0.9	0.4	1.7	0.0	0.0
Administración de bienes inmuebles	1.2	0.9	0.3	2.3	0.0	0.0

Fuente: Cálculos propios con base en los Censos Económicos de 1988.

Nota metodológica: si el IEE es mayor que 1 se considera que existe especialización; si es menor que 1 no existe especialización. Si el IPU es igual a 1 la productividad es proporcional; si es mayor que 1 la productividad es más que proporcional; si es menor que 1 es la productividad es menos que proporcional.

Área central: municipio de Guadalajara; Primer anillo metropolitano: municipios de Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan. Segundo anillo metropolitano: municipios de El Salto y Tlajomulco de Zúñiga.

En el primer anillo metropolitano, no obstante que varias empresas del sector manufacturero cerraron a consecuencia de la crisis económica, aumentó su porcentaje de establecimientos, personal ocupado y valor agrega-

do. Esto se debió, posiblemente, al establecimiento de plantas de la industria maquiladora de exportación, y a que las plantas de transnacionales, como Kodak y Motorola, aumentaron su capacidad productiva (véase el cuadro 6). Podemos afirmar que, en el mismo porcentaje en que disminuyeron las actividades manufactureras y comercio en el área central, aumentaban en el primer anillo.

Esto también se reflejaba en los índices de especialización y de productividad urbana, ya que ésta última presentaba índices mayores que la unidad en tres de los cuatro grupos del sector manufacturero: baja tecnología, tecnología intermedia y alta tecnología. El repunte de la manufactura había incentivado el desarrollo de otros subsectores y ramas del comercio y los servicios. Por ejemplo, el subsector de comercio al menudeo, a diferencia de 1980, en 1990 presentaba mayor productividad. Esto se explica porque, durante el periodo 1980-1989 abrieron sus puertas 16 nuevos centros comerciales en la ZCG, siete de ellos en los municipios de Zapopan y Tlaquepaque, que son parte del primer anillo metropolitano.

En servicios, el primer anillo metropolitano cuenta con IEE e IPU mayores que la unidad en el grupo de servicios de recreación, y en otros cinco de los nueve grupos de este sector. Los principales de ellos son de servicios de alquiler y administración de bienes inmuebles y el de aquellos relacionados con la construcción, pero también eran significativos los servicios a las empresas.

Los datos del segundo anillo metropolitano eran prácticamente los mismos de 1980; es decir, sus porcentajes más altos seguían siendo los de personal ocupado y valor agregado del sector manufacturero, y permanecían bajos los porcentajes de servicios y comercio (véase el cuadro 6).

El segundo anillo metropolitano prácticamente se especializaba y presentaba productividad en los cuatro grupos de la manufactura. El grupo de manufactura de tecnología intermedia era el más especializado, mientras que el subsector de alta tecnología presentaba la mayor productividad (véase cuadro 7). En estos años, ya señalamos, IBM creció su inversión y empezó a destinar la mayor parte de su producción al mercado internacional, por lo que influía en dichos indicadores. También, durante los años ochenta se estableció en el corredor industrial de El Salto la empresa japonesa Honda, que tenía una participación importante en las exportaciones del estado de Jalisco.

El segundo anillo presenta índices de especialización y de productividad mayor que la unidad, también en los servicios de transporte, agencias de viaje y almacenaje. Este último está relacionado con el auge de la industria electrónica, que demanda tales servicios, los cuales se concentran particularmente en los servicios aeroportuarios.

Este ritmo de industrialización y de crecimiento económico provocó algunos ajustes en el crecimiento poblacional y físico de la ZCG en su conjunto.

Efectos en el crecimiento poblacional y en la estructura urbana

En cuanto al crecimiento poblacional, la ZCG presentaba una disminución considerable en su tasa de crecimiento anual, la que disminuyó del 4.7% al 2.93% en la década 1980-1990.

En su interior, la ZCG seguía presentando una tendencia a la descentralización poblacional. Por ejemplo, en el área central había disminuido en forma considerablemente el ritmo de crecimiento demográfico, ya que en el mismo periodo, su tasa de crecimiento anual fue únicamente del 0.15%. Esto se debió tal vez al despoblamiento del centro histórico de Guadalajara y a la apertura de un mayor número de establecimientos comerciales y de servicios en esta parte del municipio.

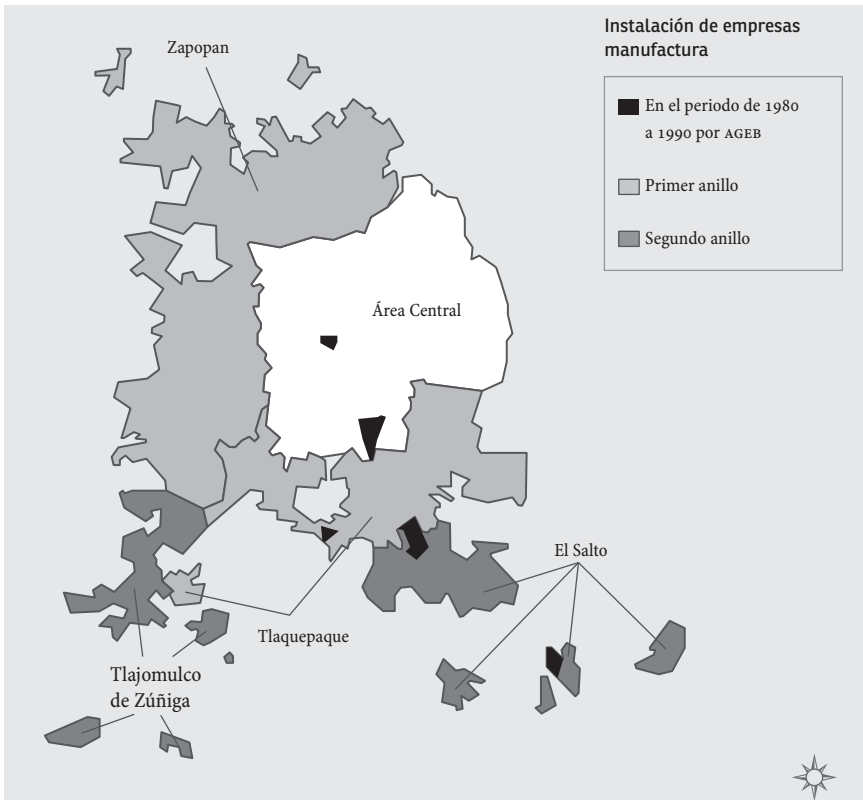
En contraste, tanto el primero como el segundo anillo metropolitano registraban grandes tasas de crecimiento anual del 8.87% y 7.61%. Es decir, había un desplazamiento poblacional del centro a la periferia de la zona conurbada (véase el cuadro 4).

En cuanto al crecimiento territorial de la ZCG, durante la década de los ochenta fue de poco más de 8,000 hectáreas, mientras que en los años noventa llegó a las 30,089 hectáreas, por lo que también registró una pequeña disminución en la densidad poblacional, que en 1990 fue de 95.05 habitantes por hectárea (véase el cuadro 5).

En el anterior mapa 5 se observaba un desbordado crecimiento urbano de la ZCG hacia los dos anillos metropolitanos, que incluso alcanzó algunas localidades que se encuentran más allá del periférico.

De lo anterior, podemos inferir que, si bien la mayor parte del crecimiento urbano se debe a la construcción de vivienda, formal e informal, también las nuevas industrias transnacionales y maquiladoras han fomenta-

do la expansión de la metrópoli hacia la periferia de los dos anillos metropolitanos. Por ejemplo, en el mapa 6 podemos ver que en el periodo 1980-1990 aparecen cinco nuevas aglomeraciones, principalmente en las orillas de las tres partes en que hemos dividido a la ZCG: dos de ellas en la zona central y las otras tres en dichos anillos. Éstas corresponden a 11 empresas pertenecientes a la industria electrónica, la computación y el sector automotriz. La transnacional Hewlett Packard encabeza una de estas aglomeraciones, situada en el periférico sur, perteneciente al municipio de Tlaquepaque, es decir, el primer anillo metropolitano. Estas empresas se dedican a la producción de computadoras e impresoras.



Mapa 6. Plantas de las empresas transnacionales y de la industria maquiladora, 1980-1990
 Fuente: Elaborado con base en los datos proporcionados por El Colegio de la Frontera Norte en 2000.

En el área central, aprovechando su dotación de infraestructura urbana y vial, se ha establecido un grupo de empresas nacionales y extranjeras, orientadas a proveer insumos, componentes y servicios a grandes empresas como Tulon de México, Cherokee Electronic, Electrónica Pantera y Poder Digital. En El Salto se han localizado también empresas proveedoras de insumos y componentes, que surten en particular a IBM, como Molex, Adetec, Wang y SCI Systems de México, además de Honda y su empresa filial que le provee insumos, Honda Training de México.

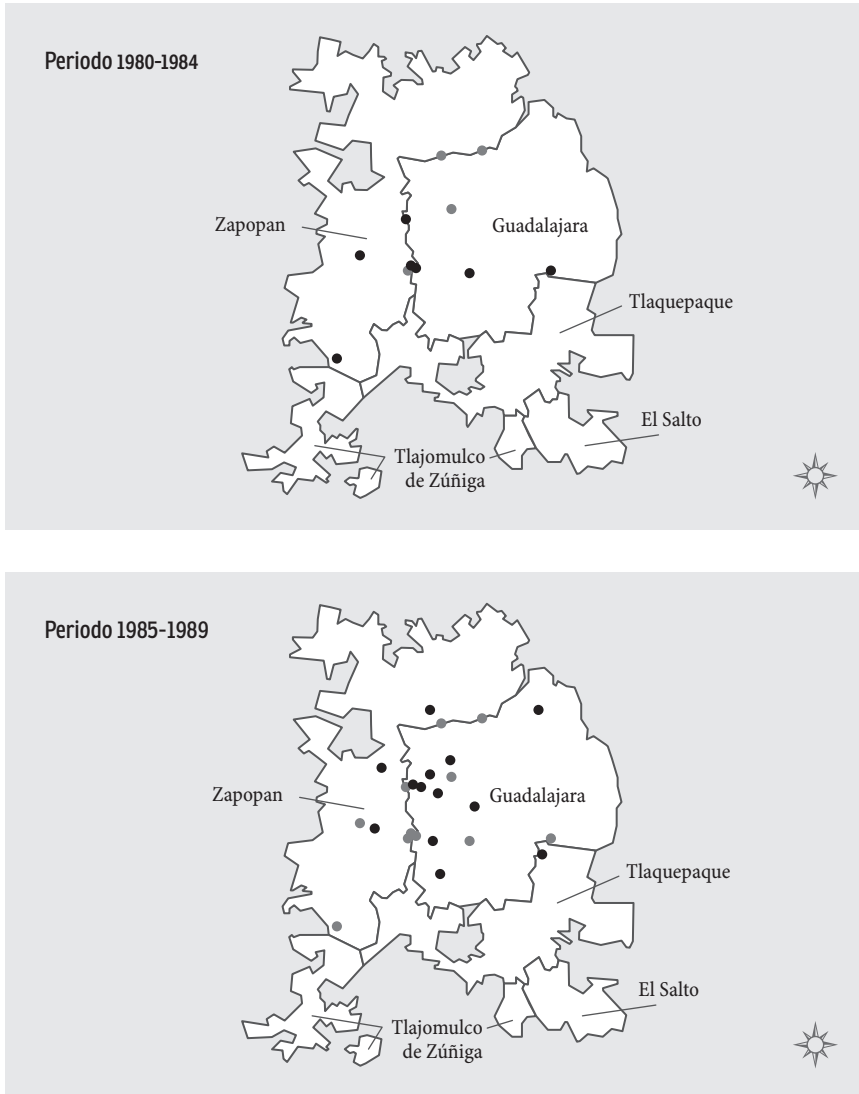
La dinámica de crecimiento de la industria electrónica en la década de los años ochenta fomentó la construcción de parques industriales, orientados a satisfacer la demanda de suelo industrial derivado del arribo de empresas transnacionales y de la industria maquiladora de exportación. En esta década se construyeron tres nuevos parques industriales: Parque Industrial Guadalajara, Parque Industrial Farmacéutico y Parque Industrial Perisur. Los dos primeros se localizan en los límites entre los municipios de Tlaquepaque y El Salto, y el tercero en Tlajomulco de Zúñiga, como se observa en el mapa 7. Entre los tres, suman poco más de 100 hectáreas de suelo industrial.

En el comercio, como ya lo habíamos señalado, la crisis económica de los ochenta derivó en índices inflacionarios muy altos que obligaron al gobierno federal a apostar por la apertura comercial para que el país pudiera importar con menor precio y así contener el aumento de los precios. Esta medida propició el cierre de varias empresas locales, pero también fomentó la actividad comercial, principalmente la de empresas importadoras y de las grandes cadenas de comercio minorista. O de esta forma, el comercio local perdió peso en el sector, principalmente del ramo de los supermercados, ante empresas como Gigante, Comercial Mexicana y Aurerrá.



Mapa 7. Evolución histórica de los parques y zonas industriales en la ZCG, 1980-1989
Fuente: Elaborado con base en la información tomada de González (1989).

En la estructura urbana se observa un aumento considerable de los centros comerciales, en los cuales muchos tenían como ancla estas tiendas. En el mapa 8 se observan dos tendencias importantes de la urbanización de la ZCG, correspondientes a los periodos 1980-1984 y 1985-1989. Por un lado, la consolidación de las partes sur y poniente de la ZCG como las áreas donde se concentra el comercio moderno, principalmente en los municipios de Zapopan y Guadalajara.



Mapa 8. Localización de los centros y plazas comerciales en la zona conurbada de Guadalajara, 1980-1989.

Fuente: Elaborado con base en los resultados de la Encuesta a Centros y Plazas Comerciales de la ZMG, 2003. Cámara Nacional de Comercio, Universidad de Guadalajara.

La segunda tendencia del comercio moderno, es a su aparición en colonias o conjuntos habitacionales de ingresos medios y bajos, como ocurre con Plaza Independencia y Plaza Atemajac, localizadas en áreas densamente pobladas por personas de tales estratos económicos. Esto nos muestra un proceso de expansión del comercio moderno en forma estratificada, tal como lo veremos más adelante, ya que los productos que ofrecen y los servicios que prestan son acordes al poder de compra de la población predominante en las zonas donde se localizan. Así mismo, se empieza a gestar un proceso de cambio de los usos del suelo de residencial a comercial, principalmente en la zona de Plaza del Sol, donde a partir de los ochenta es más para uso comercial que para uso residencial.

Generalmente, se asume que las circunstancias que se observaron en los planos nacional e internacional posibilitaron que se intensificara la incorporación de la ZCG al fenómeno de la globalización, promovida principalmente por cambios en la división internacional del trabajo y las políticas de industrialización y de apertura económica de México, lo que permitió el arribo de empresas maquiladoras o transnacionales que funcionaban a través de cadenas de valor.

Las tres áreas en que dividimos la ZCG empezaron a tener alguna función para las empresas transnacionales. Por ejemplo, como asiento de empresas prestadoras de servicios y otras que proveen de insumos y componentes a la electrónica. Los dos anillos metropolitanos, porque cuentan con la presencia de empresas transnacionales, empezaron a asumir la función de producir mercancías orientadas al mercado mundial; por ejemplo, Kodak, Motorola, IBM y Hewlett Packard comenzaron a hacerse presentes en las exportaciones de la ciudad.

Vemos especialmente que se están generando nuevas aglomeraciones funcionales, ya que, además de las grandes empresas transnacionales, se han establecido cerca de ellas las que les proveen de insumos y componentes y les prestan servicios.

En el siguiente capítulo mostraremos que, con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la ZCG tiende a integrarse más al fenómeno global, y su base y funcionalidad económica muestra varios cambios.

CAPÍTULO 3

Los años noventa: entrada en vigor del TLCAN e incorporación de la zona conurbada de Guadalajara al proceso de globalización económica

Introducción

En la década de los noventa, la zona conurbada de Guadalajara (ZCG) empezó a mostrar una mayor integración a la globalización, principalmente en su segunda mitad, cuando ya se había entrado en vigor al TLCAN. También resalta en este periodo la gran competencia por el mercado estadounidense entre las transnacionales de la industria electrónica, automotriz e informática de los países asiáticos y las de Estados Unidos.

México, y en particular la ZCG, fueron punto importante de la localización de empresas que deseaban competir por este mercado, ya que el país se convirtió en plataforma de productos de empresas que, gracias a sus plantas establecidas aquí, podían disminuir sus costos laborales y eficientar su producción industrial, aprovechando la mano de obra barata, la infraestructura, los estímulos gubernamentales y la cercanía con el mercado norteamericano.

El mercado de la ZCG y su región de influencia se convirtieron también en motivo de competencia entre las grandes cadenas de comercios minoristas locales, nacionales y transnacionales. Con la apertura de la economía

mexicana al exterior, las grandes cadenas de supermercado, como Wal-Mart, Carrefour y Costco, se asociaron con cadenas nacionales para disputarse el mercado mexicano en general, y como parte de éste, el de la ZCG.

Estas dos situaciones propiciaron que la ZCG asumiera nuevas funciones económicas a escala regional y para el capital global, mismas que se reflejan en su base económica.

El Tratado de Libre comercio de América del Norte: una estrategia para sobrevivir en el mercado global

El ambiente que prevaleció en los años noventa hizo posible que México experimentara una mayor integración a la globalización, gracias a factores como las reformas en materia económica hechas por los gobiernos de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988), Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) y Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000), sobre todo en lo referente a la inversión extranjera y de libre comercio. Para esto último se suscribieron varios acuerdos comerciales con diferentes naciones; sin embargo, el más importante de ellos fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN),²⁹ en el que participan México, Canadá y Estados Unidos, y que entró en vigor el 1 de enero de 1994.

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el propósito de firmar varios acuerdos de libre comercio fue adaptar la economía mexicana a las necesidades y los requerimientos de las empresas transnacionales globalizadas, especialmente las estadounidenses (CEPAL, 2000: 104).

De esta forma, no obstante que a mediados de la década México experimentó una fuerte crisis financiera, propiciada por el llamado “error

²⁹ Los demás acuerdos y tratados de libre comercio fueron la incorporación del país al Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) en 1993 y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1994; la suscripción de acuerdos de libre comercio con países de América Latina —Chile, el Grupo de los Tres (con Colombia y Venezuela) y Costa Rica, el Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, suscrito en 1997, y el acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea, cuyas negociaciones concluyeron en noviembre de 1999.

de diciembre”, la inversión extranjera directa siguió fluyendo al país. Por ejemplo, de 1995 a 1998 México fue el segundo país de América Latina con mayor porcentaje de inversión extranjera, después de Brasil.³⁰ Durante estos años entraron a nuestro país poco más de 40,000 millones de dólares. También, aumentaron considerablemente las exportaciones de bienes manufacturados, no basados en recursos naturales, ya que en 1980 el 63% de las exportaciones mexicanas dirigidas al mercado norteamericano correspondían a recursos naturales, principalmente petróleo crudo, mientras que en 1996 el 79% eran manufacturas, sobre todo aquellas no basadas en recursos naturales (CEPAL, 2000: 105).

El capital transnacional, principalmente estadounidense que se invirtió en México, perseguía tres objetivos fundamentales: lograr una mayor eficiencia en la producción, tener acceso al mercado nacional y regional, y acceder a los recursos naturales del país. Y estaban enmarcados en una nueva competencia por el mercado mundial, pues en tiempos de la globalización, ésta ya no se realiza entre naciones sino entre bloques de países, particularmente entre las grandes firmas transnacionales. De esta forma, México se integró a la competencia global en las industrias electrónica, automotriz y textil, así como en los servicios financieros, el turismo y las cadenas de comercio minorista, que desde los noventa accedieron a los mercados nacional y regional (CEPAL, 2000: 60).

Para fines de este trabajo, nos concentraremos en las industrias electrónica, automotriz y el comercio minorista, que son las actividades económicas en que la ZCG se integró al fenómeno de la globalización.

A principios de la década de los noventa, la industria estadounidense de computación, sus partes y componentes, parecía haber sucumbido ante la competencia asiática. Así, mientras que IBM iniciaba amplios procesos de reestructuración para enfrentar la crisis de los grandes servidores y la creciente importación de computadoras personales, empresas de Japón (NEC, Hitachi, Fujitsu, Siko Epson, Mutsubishi Electric, Toshiba, Sanyo y Matsushita), Taiwan (Acer), Corea del Sur (Samsung, LG Electronics y Hyundai), Singapur y Hong Kong se convertían en los nuevos líderes de la computación (CEPAL, 2000: 117). Esto obligó a las transnacionales estadounidenses a

³⁰ La CEPAL (1999) señala que México captó alrededor del 15.9% de la inversión extranjera directa que llegó a América Latina de 1994 a 1998, mientras que Brasil recibió el 49.5%

trasladar su inversión a México, donde ya se había desarrollado la industria maquiladora de exportación, que permite disminuir considerablemente los costos de producción. Esta industria tenía el incentivo adicional de que las empresas podrían vender un porcentaje creciente de su producción en el mercado mexicano. Con la entrada en vigor del TLCAN, tuvo además posibilidad de importar materias primas e insumos libres de impuestos.

Las empresas asiáticas también buscaban aprovechar la reducción de tarifas arancelarias aplicadas a las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, por lo cual aumentó el número de éstas con actividad en México, particularmente en la rama de la electrónica, que pasó de 19 en 1990 a 52 en los tres primeros años de vigencia del TLCAN.

En la industria automotriz el panorama era parecido. Las grandes compañías estadounidenses buscaron reducir sus costos de producción en México para poder competir con Japón y sus competidores europeos. De esta manera, el TLCAN fue una herramienta para que México pudiera competir en el mercado global, particularmente en el estadounidense. Adicionalmente, empresas japonesas como Honda aprovecharon la entrada en vigor del TLCAN para incursionar en el mercado norteamericano.

Por otro lado, durante esta década, las grandes cadenas de comercio minorista de los países desarrollados empezaron a tener presencia en el mercado de América Latina,³¹ debido, entre otros motivos, a dos limitaciones presentes en sus países de origen:

En primer lugar, las limitaciones históricas al avance de los monopolios de la comercialización minorista en los Estados Unidos (donde las cinco mayores redes controlan apenas el 32.6 por ciento, contra el 70 por ciento en Francia). En segundo lugar, la saturación del mercado europeo y las nuevas leyes en Francia como la Ley Galland que prohibía la instalación de comercios mayores de 300 metros cuadrados, equivalentes a un autoservicio de barrio. (Coraggio y César, 1999: 122)

A estas dos situaciones se suman las nuevas oportunidades de innovación que abrió la revolución tecnológica (comunicaciones, informatización, transportes) y organizativa (descentralización del control, entregas de “justo

³¹ Cabe comentar que, en el caso de Sudamérica, la presencia de las empresas transnacionales de comercio minorista es más reciente que en México.

a tiempo”), así como las oportunidades de obtener mayores utilidades en mercados, cada vez más uniformes de artículos de primera necesidad a bajo precio y con volúmenes enormes a escala global. Todo ello explica por qué los monopolios ahora compiten en el mercado periférico global y despliegan en América Latina estrategias para captar los mercados urbanos (Coraggio y César, 1999: 123).

En el caso de México, hasta antes de los años noventa, cuatro grandes empresas de supermercados encabezaban este segmento en el mercado nacional: Grupo Cifra (tiendas Aurrerá), Controladora Comercial Mexicana, Grupo Gigante y Organización Soriana. Las primeras tres, aunque concentradas geográficamente en el centro del país, eran las únicas que podían ser consideradas como tiendas con presencia a nivel nacional, mientras que Soriana se localizaba, primordialmente, en el norte del país. Estas grandes cadenas de comercio al menudeo enfrentaron el reto de una mayor competencia del exterior, al integrarse el país aún más al proceso de globalización y a la inminente firma del TLCAN.

Esto obligó a las grandes firmas de comercio minorista de nuestro país a adelantarse a la firma del TLCAN, ya que desde los últimos años ochenta y los primeros noventa hubo una serie de alianzas y fusiones de empresas mexicanas con importantes firmas extranjeras del ramo, lo cual modificó sustancialmente el panorama del subsector (CEPAL, 2000: 125).

De las cuatro grandes cadenas de comercio, Soriana fue la única que no se asoció con ninguna empresa extranjera. Entre las asociaciones más importantes de empresas mexicanas con extranjeras figuran la del Grupo Cifra con la estadounidense Wal-Mart; Gigante se alió con la cadena francesa de supermercados Carrefour, pero sólo durante cuatro años, y Comercial Mexicana con Auchan, el principal grupo distribuidor francés. Esta última alianza se disolvió un año después como resultado de la disputa por el control de la empresa.

Posteriormente, Comercial Mexicana adquirió las tiendas K-mart como saldo de su fracasada unión con Liverpool, que tampoco pudo consolidar los planes de expansión concebidos en esta alianza. Actualmente, Comercial Mexicana está asociada con la firma estadounidense Costco Wholesale Corporation. Gigante, cuyos acuerdos con Flemings y Carrefour³² fracasaron,

³² Gigante y Carrefour se asociaron en 1994 para crear la empresa Grandes Superficies de México S.A. Inicialmente, el acuerdo estaba orientado a la apertura de tiendas Carrefour en México, de las que se instalaron 13 entre 1995 y 1996. Sin embargo, las dificultades

estableció alianzas estratégicas con Radio Shack y Office Depot en 1992 y 1994, respectivamente (CEPAL, 2000: 125).

La única de estas grandes alianzas que subsiste actualmente es la de Cifra con Wal-Mart.³³ En 1997, esta última adquirió el 51% de las acciones del Grupo Cifra, con lo que se constituyó el grupo Walmex, mismo que cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores. En 1999 Wal-Mart tuvo ventas en México por más de 51,000,000,000 de pesos; tenían alrededor de 60,000 empleados y contaba con 420 unidades de negocios en 28 estados del país.

Es por ello que, pese a los problemas derivados de la apertura económica y la falta de créditos para la actividad productiva, Jalisco, y en particular la ZCG, captaron importantes inversiones.

A los beneficios de suscribir un acuerdo de libre comercio se suma una disminución del costo de la mano de obra en esta metrópoli, ya que el salario mínimo en los primeros años de la década de los noventa se encontraba, en promedio, por arriba de los cuatro dólares, y a raíz de la devaluación del peso en diciembre de 1994, el año siguiente estuvo por debajo de los tres dólares, es decir, al mismo nivel que en 1987 (véase gráfica No. 1, capítulo II).

La situación anterior permitió un mayor flujo de inversión a Jalisco, sobre todo a la ZCG. Por ejemplo, según datos de la Secretaría de Promoción Económica (SEPROE) del gobierno estatal, en el periodo 1991-1992, registró un aumento del 19.8%, pues llegó a los 4,046,917 dólares, y en el periodo 1992 a 1993 aumentó al 20.1% con 4,862,213 dólares.

En la segunda mitad de la década de los noventa, las nuevas autoridades locales del Partido Acción Nacional (PAN) dirigieron sus esfuerzos a integrar a Jalisco, y en particular a la ZCG, al contexto internacional mediante políticas de promoción económica que atrajeran inversión extranjera directa. Pensaban que esto permitiría resolver los problemas de desempleo abierto que, según sus cifras, en junio de 1994 era del 6.5% (Gobierno del Estado de Jalisco, 1995: 5).

financieras de Gigante, ocasionadas por la crisis de 1994-1995, le impidieron ser un socio con liquidez suficiente para financiar el ritmo y tipo de expansión acelerada que Carrefour pretendía tener en México. La sociedad concluyó entre 1997-1998.

³³ En julio de 1991 se creó una entidad conjunta —por partes iguales— encargadas de administrar la sociedad, centrada en los negocios de supermercados. Esta operación, evaluada en más de 2,000,000,000 de dólares, hizo que se constituyera en el líder del rubro en América Latina. A diferencia de lo ocurrido con otras asociaciones y fusiones de cadenas comerciales, la diversificación de Cifra —los restaurantes Vips y las tiendas departamentales Suburbia, entre otras actividades— le permitió financiar los planes de la expansión proyectados (CEPAL, 2000: 125).

Para ello, las autoridades buscaban aplicar los mismos criterios que en las décadas de los cincuenta y sesenta, pero además, se pretendía crear el ambiente propicio para que Jalisco, y en particular la ZCG, fuese competitiva.³⁴ Consideraban necesario aumentar la competitividad del estado, ya que las crecientes presiones de la competencia internacional sobre las entidades productivas eran acompañadas de las correspondientes demandas de apoyo local. De ahí la necesidad de contar con políticas que apoyaran la competitividad de las empresas y organizaciones en este ámbito. Uno de los propósitos fundamentales de tales políticas era crear ventajas específicas de localización (Seproe, 2001: 23). Por eso, las estrategias fundamentales de las políticas de promoción se orientaron a crear el ambiente propicio para atraer las empresas, que necesariamente se localizaban en aquellos lugares donde contarán con ventajas de aglomeración y *clusters* de producción. El único lugar de Jalisco que contaba con dichas ventajas era la ZCG.

Como ya señalamos, la ZCG cuenta con varios factores que la hacen atractiva para la inversión extranjera, como una comunicación terrestre con la frontera norte y su cercanía al puerto de Manzanillo, puerta de entrada a los países de la Cuenca del Pacífico. También dispone de infraestructura industrial, disponibilidad de agua, abundante oferta de mano de obra barata de la región y un buen número de universidades, escuelas técnicas e institutos de capacitación profesional. Pero también era relevante el hecho de que, desde los años sesenta, varias empresas abrieron plantas de la industria electrónica, lo cual permitiría, con el paso del tiempo, crear un *cluster* de esta rama. Este ha sido el principal factor de competitividad de la metrópoli, por lo que las autoridades locales orientaron todos sus esfuerzos a consolidar y fortalecer este *cluster*.

La estrategia de las autoridades estatales consistió en la promulgación de leyes y la creación organismos que promovieran la economía de la ZCG y el resto del estado. Destaca por su importancia la Ley de Fomento Económico del Estado de Jalisco de 1996, basada en una reforma que se había hecho a la anterior. La nueva legislación le confirió al gobierno estatal facultades para

³⁴ Las autoridades consideraban que la competitividad de un sistema regional implica la capacidad de aumentar el empleo formal, estable y adecuadamente remunerado; incrementar su propia capacidad de diversificar la producción, de lograr que el rédito y el valor agregado crezcan en una medida satisfactoria y que las relaciones comerciales se desarrollen de manera equilibrada (SEPROE, 2001:22).

canalizar recursos públicos al fomento de la inversión y las actividades productivas. A partir de ella se creó, en 1997, el Consejo Estatal de Promoción Económica (CEPE), conformado por representantes del gobierno y la iniciativa privada, el cual fungió como un órgano promotor de las inversiones productivas que generan nuevos y mejores empleos, el fortalecimiento de las cadenas productivas y la integración de las pequeñas y medianas empresas.

También fueron de gran relevancia los cambios hechos a la política fiscal para atraer inversión mediante la reducción temporal o la exención de impuestos en el ámbito estatal o el municipal.

En lo urbano, si bien los principales factores de competitividad que buscaban las empresas eran la mano de obra barata y la cercanía del *cluster* de la electrónica, también era de gran importancia para ellas disponer de suelo urbano para uso industrial. Para ello se modifica la Ley de Desarrollo Urbano del Estado de Jalisco en 1998. García (2002) dice que, con la promulgación de la reforma de esta ley se pretendía aprovechar al máximo la infraestructura urbana existente, así como la concentración de la mano de obra disponible en la urbe. El artículo v de dicha ley se refiere a la necesaria promoción de acciones que consoliden y mejoren las áreas industriales (García, 2002: 272).

Como resultado de las políticas de promoción económica del gobierno de Alberto Cárdenas Jiménez, el ambiente de una alta competencia entre las empresas de la industria electrónica asiática y estadounidense por el mercado de América del Norte, y la llegada de nuevos capitales del sector comercial que buscaban incursionar en el mercado tapatío, según datos de la secretaría de Promoción Económica, Jalisco captó, de 1995 a 2000, un total de 5,620,130,000 dólares de inversión privada, como se observa en el cuadro 8. Alrededor del 53% de ellas era inversión extranjera, el 37.6% nacional y el restante 9.6% inversión mixta (es decir, los asociados entre nacional y extranjera). En el mismo cuadro se puede observar que, en 1998, el estado captó el mayor monto de inversión privada de todo el lustro, con poco más de 1,500,000,000 de dólares.

Cuadro 8. Inversión privada en Jalisco, 1995-2000 (En millones de dólares)

Año	Inversión nacional	Inversión extranjera	Inversión mixta	Total de inversiones
1995	149.200	193.00	sin dato	342.2
1996	41.59	432.50	sin dato	474.09
1997	350.90	526.00	50.85	927.75
1998	594.73	843.00	123.22	1,560.95
1999	422.55	533.30	276.20	1,232.05
2000	555.36	459.43	68.20	1,082.99
Total	2,114.43	2,987.23	518.47	5,620.13

Fuente: Seproe, Jalisco crece: una visión de su presente y futuro, febrero de 2001, p. 62.

Si hablamos únicamente de la inversión extranjera directa (IED) y su representación a nivel nacional, Jalisco representó el 4.7% del total nacional para el periodo 1995-2000.³⁵ El arribo de este flujo de inversión permitió que la entidad aportara, durante la década de los años noventa, en promedio, cerca del 7% del producto interno bruto nacional.

Una buena parte de esta inversión extranjera se captó para la industria de la electrónica, ya que alrededor del 36% de la inversión privada en Jalisco se orientó hacia esta rama. Le siguieron las ramas de servicios de telecomunicaciones con el 12%, restaurantes y hoteles con el 10%, y alimentos, bebidas y tabaco con el 9%. Por otro lado, según datos proporcionados por la SEPROE, los municipios que conforman la zona conurbada de Guadalajara (a excepción de Tonalá) captaron alrededor del 63% de la inversión total de Jalisco (nacional, mixta y extranjera), lo que equivale a 3,546,000,000 de dólares; de esta cifra, el 65.77% era inversión extranjera directa. Es decir,

³⁵ El dato de la inversión extranjera directa que llegó al país se obtuvo de la suma de los años de 1995 al 2000 de los cuadros 28a: "IED notificada al RNIE por entidad federativa de registro (1994-2002)", y 29 a. "Importación de activos fijos realizadas por maquiladoras por entidad federativa de registro" páginas 208 y 210. En Enrique Dussel Peters, (coord.); *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro.* bid-INTAL, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, Plaza y Valdéz Editores. México, D.F. 2003.

2,332,258,000 dólares.³⁶ Aproximadamente, esta cifra representó 3.7% del total de la inversión extranjera directa que llegó al país en el periodo 1995-2000.

El cuadro 9 muestra la inversión extranjera directa y la inversión mixta que llegó a la ZCG en el periodo 1995-2000, la cual registró un total de 2,846,134,000 dólares, y esta inversión generó un total de 66,070 empleos, representados en 113 proyectos de inversión, de los cuales el 54% son originarios de los Estados Unidos, 18.6% es mixto, 13.3% de países asiáticos y el resto de otros países.

El arribo de nuevos capitales a la ZCG favoreció su crecimiento económico. Por ejemplo, su PIB llegó a los 590,751,996 pesos, lo que representaba el 62.21% del PIB de Jalisco y el 4% del nacional.

La rama que captó la mayoría de la inversión que llegara a los municipios de la ZCG fue la electrónica y telecomunicaciones, con un 70.6% del total, y el 79.6% de los empleos generados. También, esta rama productiva captó la mayoría de los proyectos de inversión, con un total de 50 proyectos, de los cuales el 66% es de origen estadounidense y el 22% de países asiáticos.

Esto confirma la estrategia que tenían las empresas de la electrónica estadounidense en invertir en México, particularmente en los municipios de la ZCG, aprovechando la apertura de los mercados, derivada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), para que, de esta manera, le permitiera disminuir costos y poder competir con sus similares asiáticas, aunque estas últimas han optado por localizarse cerca de las empresas norteamericanas, para poder aprovechar los acuerdos de los orígenes del producto y de esta forma poder exportar sus productos al mercado estadounidense.

³⁶ La cifra de la inversión extranjera directa se tuvo que estimar, ya que solo la encontramos sumada a la inversión mixta para los municipios de la ZCG. La forma como se estimó fue el repartir proporcionalmente el total de 2,846,134,000 dólares en los 113 proyectos inversión directa y de inversión mixta que captó la ZCG en el periodo 1995-2000. De este monto total, se restaron los proyectos de inversión mixta, es decir, 21 proyectos que equivalen a 528'276.000 dólares, por lo que obtuvimos la cifra de 2,332'258,000 dólares.

Cuadro 9. Monto total de inversión mixta y extranjera directa en la zona conurbada de Guadalajara y total de empleos generados, 1995-dic. 2000. Datos absolutos y porcentuales					
Rama económica	Monto total de Inversión(mdd)*	Total de empleos generados	Porcentaje de inversión	Porcentaje de empleos generados	Origen de la Inversión
Electrónica/ telecomunicaciones	2008.847	52,594	70.6	79.6	33 E.U. 3 E.U./México 5 Singapur 1 Alemania 1 Hong Kong 1 Holand 1 Bélgica 3 Taiwán 2 Japón 1 E.U./Alemania 2 Taiwán
Automotriz y autopartes	63.364	880	2.2	1.3	2 Japón 4 Alemania 2 E.U. 1 E.U./México

Continúa...

Rama económica	Monto total de Inversión(mdd)*	Total de empleos generados	Porcentaje de inversión	Porcentaje de empleos generados	Origen de la Inversión
Farmacéutica	60.927	1780	2.1	2.7	1 E.U. 2 Suiza 1 México/E.U./Alemania/Francia/Italia/Holanda 1 México/Italia/Alemania/Francia/Dinamarca/E.U./Noruega/Suiza
Metalmecánica	84.645	2037	3.0	3.1	8 E.U. 1 Singapur 1 E.U./México 1 Alemania 2 Inglaterra 2 España 1 Canadá
Plásticos, hule y látex	91.315	2681	3.2	4.1	7 E.U. 3 E.U./México 1 Alemania 1 Dinamarca 1 Mex/Italia/Alemania 1 Inglaterra 1 México/Bélgica 1 México/Bélgica/Japón 1 Singapur

Continúa...

Rama económica	Monto total de Inversión(mdd)*	Total de empleos generados	Porcentaje de inversión	Porcentaje de empleos generados	Origen de la Inversión
Productos Alimenticios, Bebidas y Tabacos	110.513	750	3.9	1.1	2 Japón
					1 E.U.
					3 Mex/E.U.
					1 Dinamarca/México
					1 Inglaterra
Fotografía	139.00	1,500	4.9	2.3	1 E.U.
Artículos de petróleo y gas natural	2.230	100	0.1	0.2	1 Italia
					1 E.U.
Industria del vidrio	1.300	12	0.08	0.02	1 Finlandia
Otros productos químicos	19.561	350	0.05	0.5	1 E.U.
Papel y Cartón	2.046	60	0.7	0.1	4 E.U.
Agonegocios	1.500	50	0.07	0.1	1 México/Argentina
Servicios de alquiler y administración de bienes inmuebles	149.589	13	0.05	0.02	2 E.U.
					1 Singapur
Transporte	4.000	250	5.3	0.4	México/E.U.
Centro de distribución y logística	31.050	359	0.14	0.5	2 E.U.
Restaurantes y hoteles	30.750	120	1.09	0.2	1 E.U./México.
					1 E.U.

Continúa...

Rama económica	Monto total de Inversión(mdd)*	Total de empleos generados	Porcentaje de inversión	Porcentaje de empleos generados	Origen de la Inversión
Servicios Aeroportuarios	4.000	ND	1.08	ND	1 México/España
Comercio al por mayor	15.392	404	0.14	0.6	1 E.U. 1 Holanda
Total	2846.134	66,070	0.54	100.0	1 México/Japón 61 E.U. 7 Singapur 3 Alemania 1 Hong Kong 2 Holanda 1 Bélgica 1 Finlandia 3 Taiwán 4 Japón 2 Suiza 4 Inglaterra 2 España 1 Canadá 21 mixtos

Fuente: Elaborado en base en datos proporcionados por el Sistema Estatal de Información Jalisco (SEIJAL). *En millones de Dólares

También, esta cuantiosa inversión en la industria electrónica y de telecomunicaciones se originó con el surgimiento de la segunda generación de empresas de la industria electrónica, que se distinguen de la primera generación por las relaciones *intrafirma*, que les permiten disminuir considerablemente sus costos de producción, ya que así podían aplicar el sistema de “justo a tiempo”. Esta segunda generación de empresas de la electrónica estuvo conformada por tres grupos:

1. Empresas Manufactureras de Productos Originales (Original Equipment Manufactures, OEM’s). Estas son las de mayor tamaño y las más representativas; elaboran principalmente productos terminados de alta tecnología intensiva en capital.
2. Subcontratistas de Productos Electrónicos, (Contract Electronics Manufactures, CEM’s). También cuentan con plantas de mayor tamaño, la mayoría de origen transnacional; maquilan parte del proceso o proveen de componentes y partes de las OEM’s.
3. Proveedores especializados (Specialist Suppliers, ss’s). Las empresas de este grupo son de menor tamaño y tienen una mayor presencia nacional; se dedican a proveer los componentes de menor valor a las grandes empresas, es decir, las OEM’s y las CEM’s. (Dussel, 2003).

Además de que para los años noventa arribaron 45 empresas a la ZCG, entre CEM’s y ss’s, que sumadas a las 70 empresas que ya existían hicieron un total de 115 empresas del ramo, entre las que destacan Avex, Soletron, Flextronics, Jabil circuit, Natsreel, Dovatron, Telect, MTI, Mexikor, Pemstar, Pentex y USI (Merchand, 2003: 93).

En 1997, el complejo industrial de la electrónica de Jalisco contaba con alrededor de 70 empresas, y ofrecía unos 28,000 empleos directos y más de 100,000 indirectos (CEPAL, 2000: 119).

En la industria electrónica destacan las empresas transnacionales IBM y Hewlett Packard. Éstas, con el propósito de afrontar la competencia con sus similares asiáticas, ampliaron su planta productiva e incorporaron nuevas empresas que les prestaban servicios. IBM, por ejemplo, de 1989 a 1995 invirtió cinco millones de dólares y generó 300 empleos, y en 1998 montó 800,000 computadoras portátiles y 500,000 computadoras personales en su planta de El Salto (CEPAL, 2000, 122). Para reunir los requisitos de contenido

local, que le exigían tanto la autoridad federal como la estatal, llegaron proveedores que trabajaban con el criterio “justo a tiempo”. IBM trajo a Space Craft Inc. (SCI), que la proveía de tableros de circuitos impresos de alta densidad, y a la estadounidense Molex, que se estableció como subsidiaria de la matriz estadounidense.

Hewlett Packard, por su parte, ensamblaba de 20,000 a 30,000 computadoras personales, pero su producto de mayor éxito eran las impresoras, de las cuales, durante los años noventa, llegó a ensamblar alrededor de 330,000 impresoras mensuales, lo cual convirtió a la ZCG en uno de los principales sitios de ensamblaje de impresoras de inyección de tinta a nivel mundial. Hewlett Packard trajo a la ZCG dos proveedores: Adelantos de Tecnología (ADTEC) y Matsa, que le surten de tableros de circuitos impresos (CEPAL, 2000: 122).

La industria electrónica permitió que la exportación de productos manufactureros aumentara considerablemente en la entidad, como podemos ver en el cuadro 10. La industria electrónica aumentó considerablemente sus exportaciones, ya que en 1993 exportaba 1,015'000,000 de dólares y para 1998 ya alcanzaba los 6,452'099,000 dólares.

Otras de las ramas que captaron porcentajes importantes de inversión extranjera fueron aquellas que dotan de servicios e insumos a la industria electrónica. Tal es el caso de la rama de servicio de transporte, la cual representó el 5.3% de la inversión, cuya función era el traslado y logística de los productos terminados e insumos de la industria electrónica. Las ramas de la producción de plásticos, hule y látex, así como la metal-mecánica, con un 3.2 y 3% del total de la inversión, respectivamente, surten de insumos a la industria electrónica.

La industria fotográfica es la tercera mayor de la inversión en la ZCG, al contar con el 4.9%, aunque sólo representa el 2.3% de los empleos generados. Aquí, únicamente se tuvo un proyecto de inversión proveniente de Estados Unidos; en concreto, se trata de la empresa Kodak, localizada en el municipio de Zapopan. La rama industrial de películas y cámaras también contribuyó a un aumento en las exportaciones del estado de Jalisco en los años noventa. Por ejemplo, para 1993 esta rama exportaba 160'900,000 de dólares. En 1998, ya alcanzaba los 607'900,000. (véase cuadro 10).

La rama de la industria de productos alimenticios, bebidas y tabaco, es la cuarta con más inversión extranjera, con un 3.9% del total de la inversión

extranjera y mixta. Esta rama siempre ha sido la representativa de la entidad y de la ZCG, gracias su clima y a los recursos naturales del área de influencia de esta metrópolis. Sin embargo, no se ha tenido un aumento considerable en las exportaciones de los alimentos, tal como nos lo muestra el cuadro 10. Como vemos las exportaciones desde el año 1995, ha disminuido considerablemente de 97'000,000 de dólares a 77'000,000 en 1998. No es así el caso del tequila, que ha registrado, durante los primeros ocho años de la década de los noventa, un considerable crecimiento, al pasar de 108'000,000 de dólares a 195'000,000 en 1997.

En lo que respecta a la rama de la industria automotriz y autopartes, el cuadro 9 nos muestra que ésta representó el 2.2% de la inversión. La empresa japonesa Honda es la principal inversionista en esta rama. Recordemos que esta empresa se estableció en la ZCG a mediados de la década de los ochenta, en el Corredor Industrial de El Salto. Esta planta es filial de *America Honda*, con sede en Los Angeles, California, que es la principal accionista de Honda Guadalajara. La planta recibe todo el soporte técnico de Estados Unidos y tiene una integración regional (TLCAN) del 90%. El hecho de que funcione como filial significa que todo el diseño se realiza en Japón (Secretaría de Economía, FIDERCO, PNUD, 2004: 309). De esta forma, las empresas traen a sus propios proveedores y, en algunos casos, se surten con proveedores nacionales, que también tienden a establecerse en las cercanías de ellas. De 1989 a 1995, Honda invirtió 150'000,000 de dólares y generó 400 empleos directos.

En lo que respecta a las exportaciones, para la segunda mitad de los años noventa, las exportaciones de la rama automotriz y de autopartes tuvo un crecimiento moderado, pues de exportar 58'150,000 de dólares en 1993, llegó a los 132'160,000 en 1997, aunque tuvo una caída en 1998 (véase cuadro 10). Esto debido a que, durante estos años, la planta de Honda producía el automóvil Accord y vendía el 50% en el mercado nacional y exportaba el otro 50% a Estados Unidos, a través de sus oficinas en Los Angeles. El 30% de las autopartes que produce se destina al mercado local y el 70% restante se exporta. Estas proporciones han variado según el tipo de cambio peso/dólar (Secretaría de Economía y FIDECOR, PNUD, 2004: 309).

Podríamos decir, en primera instancia, que los efectos económicos del arribo de la inversión a la ZCG trajo consigo una mayor dinámica en la economía de la ciudad, ya que aumentaron el capital, el empleo en la metrópolis

y las exportaciones de éstas. Sin embargo, tal como veremos más adelante, con la aplicación de los índices de especialidad y productividad urbana, la inversión es tan sólo una escala o una plataforma de exportación para las transnacionales donde se ensamblan parte de los componentes de los productos, que mayoritariamente se trasladan al mercado norteamericano, pero no se integran a la economía de la metrópolis y no traen consigo efectos multiplicadores, ya que no se demandan insumos que genera el aparato productivo de la ciudad. Esto es más claro al revisar la balanza comercial del estado de Jalisco, en donde es notorio que existe un déficit entre exportaciones e importaciones. Por ejemplo, para el año de 1999, dicha balanza comercial registró saldos negativos, aproximadamente de 587'691,970 dólares.³⁷

Cuadro 10. Principales sectores exportadores de Jalisco, 1993-1998 (millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Alimentos y bebidas	40.24	45.87	97.06	62.20	65.08	77.57
Autopartes	58.15	66.29	78.22	111.33	132.16	16.28
Películas y cámaras	160.90	234.32	304.45	338.32	520.64	607.92
Eléctrico-electrónicos	1,015.00	1,666.92	1,970.33	2,706.81	3,514.32	6,452.99
Tequila	62.50	92.10	108.74	149.32	195.24	148.265
Textiles-confección	44.30	45.70	174.27	204.62	260.32	22.29

*Datos preliminares. Fuente: Tomado de Seproe, Jalisco crece: una visión de su presente y futuro, febrero de 2001, p. 68.

Entre las ramas industriales más deficitarias estaban aquellas que promocionan insumos para las industrias electrónica y automotriz, como son fotografía, industrias químicas y conexas; plásticos y caucho; papel, cartón y otras fibras celulósicas; metales comunes y manufactura de estos metales, y material de transporte. Es decir, las involucradas en la industria moderna de la ZCG.

³⁷ El dato se calculó con base en la Tabla 15 "Principales sectores exportadores del estado de Jalisco, 1999. En Secretaría de Promoción Económica, Gobierno del Estado de Jalisco: *Jalisco Crece: Una visión de su presente y su futuro*. Guadalajara, Jalisco, febrero 2001. Páginas 69 y 70.

Para esta década de los años noventa, el sector comercio de la ciudad ve consolidada su modernización, al tener la presencia de nuevas tiendas, franquicias, cadenas de tiendas de autoservicio, plazas y centros comerciales. Gran parte de la explicación de este auge no se debe únicamente al proceso de apertura comercial que el país experimentó, sino también a una mejora en los niveles de ingreso de los habitantes de la metrópolis.

Por ejemplo, en el año de 1990, el salario promedio anual en la ZCG alcanzaba los 3.80 dólares la jornada; en 1994 se había elevado a poco más de cuatro dólares. No obstante, en 1995 sufrió una caída drástica, a consecuencia de la crisis financiera de diciembre de 1994, y lo arrastró hasta los 2.80 dólares. Experimentaba una recuperación progresiva durante la segunda mitad de la década los noventa, y en 2000 alcanzó nuevamente su máximo nivel de cuatro dólares (véase grafica 1).

El aumento del salario anual durante los años noventa también se reflejó en el nivel de ingresos de la población de la ZCG. Los cuadros 11 y 12, elaborados con base en los dos últimos censos de población y vivienda del siglo XX, nos muestran la evolución que éstos han tenido en estas dos décadas. En el año de 1990, el 14% de la PEA de los municipios conurbados a Guadalajara ganaban menos de un salario mínimo, el 42% de uno a dos, el 31% de dos a cinco y el 11.25% más de cinco salarios mínimos. Los municipios de Guadalajara y Zapopan concentraban el mayor porcentaje de la PEA que ganaba de dos a cinco y más de cinco salarios mínimos. La mayor parte de la PEA de los cuatro municipios restantes percibía menos de dos salarios mínimos, como podemos ver en el cuadro 11.

Para el año 2000 hubo una recuperación en los niveles de ingresos de la población de la ZCG. Ahora, de la PEA que reside en el área conurbada, el 8.7% recibía menos de un salario mínimo; representaba el 25.7% quienes percibían uno o dos; quienes ganaban de dos a cinco eran el 43.1%, y la PEA que obtenía más de cinco salarios mínimos llegaron a representar el 15.3% (véase cuadro 12).

En general, los municipios conurbados presentaban recuperación en sus niveles de ingresos. La PEA que ganaba más de cinco salarios mínimos de los municipios de Zapopan y Guadalajara llegó a representar el 21.08 y el 15.26%, respectivamente.

Los cuatro municipios restantes de la ZCG también mejoraron los ingresos. Como se observa en el cuadro 12, la mayoría de su PEA ganaba de dos

a cinco salarios mínimos. Por ejemplo, en este rango salarial se ubicaban el 42% de la PEA de Tlajomulco de Zúñiga y el 46% de la de Tlaquepaque.

Cuadro 11. Distribución de la población ocupada por municipio de la ZCG según ingreso mensual, 1990

	Total PEA	Menos de un salario mínimo	De uno a dos salarios mínimos (%)	De dos a cinco salarios mínimos (%)	Más de cinco salarios mínimos (%)
ZCG	951, 446	14.40	42.70	31.70	11.25
Guadalajara	547, 683	13.58	42.20	33.0	11.13
El Salto	10, 747	19.01	51.90	25.0	4.06
Tlajomulco de Zúñiga	19, 933	19.85	50.0	24.71	5.61
Tlaquepaque	101, 378	17.30	50.0	28.06	5.09
Tonalá	48, 271	22.75	46.0	27.40	5.0
Zapopan	223,434	12.60	39.0	31.90	16.58

Fuente: Cálculos propios hechos con base en los datos del XI Censo General de Población y Vivienda 1990.

Cuadro 12. Distribución de la PEA por municipio de la ZCG según ingreso mensual, 2000

	Total PEA	Un salario mínimo o menos (%)	De uno a dos salarios mínimos (%)	De dos a cinco salarios mínimos (%)	Más de cinco salarios mínimos (%)
ZCG	1,469,706	8.69	25.75	44.57	15.26
Guadalajara	686,531	8.33	24.60	45.29	15.44
El Salto	29,146	8.62	31.59	46.47	7.33
Tlajomulco de Zúñiga.	44,139	10.10	33.45	42.28	7.87
Tlaquepaque	178,088	7.96	30.22	46.67	9.32
Tonalá	128,054	12.59	30.38	44.47	8.49
Zapopan	403,748	8.07	23.01	43.69	21.08

Fuente: Cálculos propios hechos con base en los datos del XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Estos niveles de ingresos hicieron atractivo el mercado metropolitano para las grandes cadenas de comercio minorista y departamentales que, además de aprovechar la recuperación del poder adquisitivo de la PEA, también trataban de ofrecer una serie de servicios y productos para los diferentes niveles de ingresos que presentan la población de la ZCG.

El principal cambio que se observó en el sector comercio de la ZCG es la presencia de establecimientos de las cadenas de comercio minorista, que buscaban competir por el atractivo mercado tapatío: Costco, Wal-Mart y Carrefour, además de tiendas especializadas como Office Depot, Home Mart y Radio Shack, así como algunas franquicias de restaurantes y comercios pertenecientes a firmas transnacionales.

Estas tiendas y cadenas de comercio minorista abrieron sus puertas en diferentes partes de la ZCG, con la finalidad de estar cerca de los clientes potenciales y de ganar el mercado a sus competidores locales y nacionales. Se acercaron a las grandes unidades habitacionales en condominios de colonias populares, que son grandes concentradoras de población, lo que les ha permitido a estas cadenas aprovechar tales núcleos de consumidores de clase media y media baja (Padilla y Niembro, 1990: 314).

A las anteriores, se suma un número importante de minisupermercados pertenecientes a la franquicia nacional OXXO y la estadounidense Seven-Eleven, que se diseminaron en toda la ZCG.

Esta transformación y modernización del comercio metropolitano se da en un contexto de cambios en los estilos de vida y consumo de la sociedad mexicana. Además, la apertura comercial del país, que se venía dando desde los años ochenta y culminó con la entrada en vigor del TLCAN, permitió la importación de diversos productos del mercado internacional. Las grandes y pequeñas tiendas departamentales locales, nacionales y transnacionales, como Las Fábricas de Francia,³⁸ La Colonial, el Nuevo Mundo, Salinas y Rocha y Suburbia ampliaron su oferta de mercancías importadas. A estos establecimientos se suman varias tiendas de ropa de marca y diseño internacional, entre ellas Zara, C&A, Aldo Conti, Scappino, Nike, Adidas, etc.

En los siguientes apartados veremos las transformaciones que ha tenido la funcionalidad económica de la ZCG en dos escalas: la regional y la

³⁸ Las Fábricas de Francia se unieron, en el año de 1988, a las cadenas de "Liverpool" y en la actualidad cuentan con 157 tiendas de Liverpool y tiendas con el nombre de Fábricas de Francia en 35 ciudades, que abarcan alrededor del 46% de la población mexicana.

intrametropolitana. En ambas podremos apreciar la doble funcionalidad que ahora tiene la urbe, y verificar que se dan procesos de descentralización económica, influenciados por el fenómeno de la globalización.

Efectos sobre la funcionalidad regional e intrametropolitana de la ZCG en los años noventa

En los años noventa, la ZCG seguía fungiendo como el nodo central de la región Occidente de México, ya que aún concentraba la producción industrial de alimentos, calzado, joyería y agropecuaria, así como la actividad comercial y los servicios de salud, educación y administrativos. Además, tenía la función de plataforma de exportación de la industria electrónica. De hecho, en el año de 1998 la ZCG ocupaba el primer lugar nacional en producción y exportación de computadoras. Sin embargo, esta última función no generaba integración alguna con su área de influencia, pues no crea economías de escala para atenderla y así aprovechar el crecimiento económico generado por esta actividad. De ahí que, por su falta de conexión con el entorno regional, se le considere como un enclave, palabra que da cuenta de su aislamiento.

Esta situación de enclave de la industria electrónica que experimentaba la ZCG, en relación con la región Occidente, se reproducía con algunas otras ciudades del occidente del país, que también tenían la doble función de atender su mercado local-regional y la de participar en la reproducción del capital global. De esta manera, con el arribo de inversión extranjera directa, las ciudades de la región se convirtieron en enclaves de empresas manufactureras de ramas como la automotriz, la agroindustria y la textil. Otras se han convertido en polos turísticos de categoría internacional.

Por ejemplo, las ciudades de Aguascalientes y Silao son ahora enclaves de la producción automotriz, la primera gracias al establecimiento de Nissan Mexicana y Moto Diesel Mexicana en la década de los ochenta.

En la planta de Nissan en Aguascalientes se fabrican vehículos, componentes, motores y refacciones que cuentan con centros de pruebas y desarrollo de materiales. Así, la planta no sólo ensambla automóviles, sino que también fabrica sus propios componentes. Sin embargo, tienen que

importar sus materias primas.³⁹ A mediados de la década de los noventa, a raíz de la ampliación de la planta Nissan en Aguascalientes, se crearon unas 12 compañías relacionadas con el ensamble de automóviles y la fabricación de autopartes, las cuales invirtieron alrededor de 2,036,000,000 de dólares y daban ocupación a 8,890 personas. De estas empresas, nueve son japonesas, dos estadounidenses y una alemana (Gobierno del Estado de Aguascalientes, 1996: 9-10).

Por su parte, Silao se convirtió en una ciudad industrial en los años noventa, a raíz de la instalación, en 1991, de una planta de la automotriz General Motors, que invirtió alrededor de 400,000,000 de dólares y generó 3,500 empleos directos e indirectos (González, 1997: 257). Esta inversión propició que en las ciudades cercanas a Silao, como Celaya y la zona metropolitana de León, abrieran otras empresas proveedoras de autopartes. De esta forma, se creó un *cluster* de la industria automotriz en esta zona del estado de Guanajuato. Sin embargo, como en el caso de Nissan en Aguascalientes, todos sus proveedores son pequeñas empresas extranjeras o de capital extranjero que se asocian con inversionistas nacionales.

Otras ciudades se han integrado a la globalización gracias a su producción agro-industrial. Son los casos de Tepic, Tecomán, Irapuato y Zamora. Tepic se especializa en la producción de azúcar y tabaco, lo cual la hace atractiva para las empresas nacionales y transnacionales. Su principal logro al respecto fue la privatización de Tabamex, que en 1990 fue dividida en cuatro nuevas empresas: Tabaco Azteca, Tabacos Desvenados, Exportadora de Tabaco y Tabaco del Pacífico, estas dos últimas con una inversión mayoritariamente estadounidense. Lo mismo ocurrió con los ingenios azucareros de Bellavista y Puga (González, 1997: 250).

El municipio de Tecomán, Colima, concentra el 60% de las hectáreas cultivadas con limón y la mayoría de las 60 emparadoras del cítrico registradas en ese estado. Esto posibilitó que ahí se establecieran, a finales de la década de los ochenta, las empresas danesas “Grindsted” y “Danisco”, que elaboran pectina y jugos a partir de limón en varias presentaciones (Gobierno del Estado de Colima y NAFINSA, 1993: 15).

³⁹ El aluminio es mexicano, pero los aceros y plásticos son importados en su totalidad, porque en el país no hay lámina con las características y los estándares de Japón. La planta de Aguascalientes funciona como almacén global de importaciones provenientes de Estados Unidos, Japón y el Reino Unido.

En Zamora, Michoacán, se encuentra el 55.1% de la superficie cultivada con fresa del país, y alrededor del 70% de su producción se destina al mercado de exportación de fresa fresca y congelada (Secretaría de Economía, Grupo Económico del FIDEROC, PNUD, 2004: 97). Irapuato, Guanajuato, presenta una situación parecida a la de Zamora, pues en los alrededores de esta ciudad la tierra es muy fértil y se utiliza para el cultivo de fresa con calidad de exportación, lo cual ha permitido la localización de diversas empresas dedicadas a la producción de conserva de alimentos.⁴⁰

En la industria del vestido, Lagos de Moreno y Tepatitlán, Jalisco, recibieron plantas de la empresa transnacional Vanity Fair, dedicada a la producción de ropa interior para dama, que generó alrededor de 2,500 empleos. Su intención era aprovechar la mano de obra femenina capacitada para la fabricación de este tipo de prendas y la cercanía de éstas ciudades con la frontera norte.⁴¹

En el sector servicios, los más importantes tiene que ver con el sector turismo y en éstos sobresalen tres ciudades: Guanajuato, Manzanillo y Puerto Vallarta. Esta última tuvo una importante captación de capital, pues, según datos proporcionados por la Secretaría de Promoción Económica (SEPROE) del gobierno del estado de Jalisco, el capital privado invirtió, de 1995 a 2000, alrededor de 226,000,000 de dólares en la construcción de hoteles, restaurantes y otros negocios.

Por otro lado, las ciudades de la región Occidente también son atractivas para las grandes cadenas de comercio minorista, nacionales e internacionales. Por ejemplo, Wal-Mart abrió dos tiendas en Irapuato, ocho en la zona metropolitana de León y siete en Aguascalientes, por mencionar algunas. En total, en las ciudades de la región, a principios del siglo XXI había 57 tiendas y bodegas de supermercados, de las 613 que existían en el país (www.walmart.com).

Al parecer, la estrategia del grupo Wal-Mart es invertir en las regiones donde ya se ha modernizado el comercio, para tratar de ganar el mercado a empresarios locales y nacionales como Gigante, Soriana, Comercial Mexicana, Chedraui y la transnacional Carrefour.

⁴⁰ Entre ellas Congelados del Río, Frutas y Verduras Selectas y Productos del Monte, todas ellas de capital estadounidense (González, 1997: 256).

⁴¹ Esta empresa abrió otra planta en el municipio de Matehuala, San Luis Potosí. La producción estas tres plantas se enviaba a la sede de la empresa en McAllen, Texas, y posteriormente al mercado internacional (Basulto y González, 2002: 8).

De esta forma, las ciudades de la región Occidente se han transformado en enclaves, *clusters*, corredores y grandes centros turísticos y de comercio, influenciado en parte por la presencia del capital externo. Esto ha representado un contrapeso a la primacía que ha ejercido la ZCG en la región.

En el plano intrametropolitano, las nuevas inversiones en ZCG en la industria y el comercio propiciaron el aumento en su dinámica económica. Por ejemplo, el personal ocupado en la metrópoli hasta 1998 había aumentado en forma considerable con respecto a 1988, principalmente en los sectores comercio y manufacturero.

Como se puede observar en el cuadro 13, el sector comercio registró un aumento del alrededor del 45% con respecto a 1988, al llegar a 199,689 empleos; le sigue el sector manufacturero, con un aumento en el personal ocupado de 39% y un total de 257,762 personas, mientras que el sector servicios tuvo un aumento del 36% en su personal ocupado, con un total de 215,864 empleados.

En un análisis del interior de la ZCG durante la década de los noventa, se observa que el proceso de descentralización y de especialización económica ha continuado del área central al primero y segundo anillo metropolitano, motivado principalmente por el arribo de plantas de empresas transnacionales que se han establecido en sus tres partes de la periferia y han propiciado la expansión de la ZCG.

En materia de inversión extranjera y mixta, en el cuadro 14, que presenta inversión extranjera directa en el área central, primer anillo y segundo anillo metropolitano, para el periodo 1995-2000 el primer anillo metropolitano es el que cuenta con el mayor monto de inversión en la ZCG, pues recibió alrededor del 46% de un total de 2,846'000,000 de dólares que arribaron a la zona conurbada (1,305.97 millones de dólares). Dicha inversión generó 28,000 empleos, que representaron el 42.47% de la zona conurbada de Guadalajara (véase cuadro 14).

Es por ello que, en los municipios pertenecientes al primer anillo metropolitano, aumenta el porcentaje de establecimientos, el personal ocupado y el valor agregado de los tres sectores, en comparación con el porcentaje de 1988, sobre todo el porcentaje de establecimientos del sector manufacturero y el valor agregado del sector comercio (véase el cuadro 13).

Cuadro 13. Cifras y porcentajes de establecimientos, personal ocupado y valor agregado bruto censal del área central, primero y segundo anillo metropolitano de la ZCG, 1998			
VARIABLES/ SECTORES	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS (NÚMEROS ABSOLUTOS)	PERSONAL OCUPADO (NÚMEROS ABSOLUTOS)	VALOR AGREGADO BRUTO CENSAL (NÚMEROS ABSOLUTOS)
Zona conurbada de Guadalajara			
Datos absolutos			
Manufactura	17,547	257,762	38'336,620
Comercio	60,885	199,689	25'733,048
Servicios	42,891	215,864	12'685,446
El área central			
Porcentajes			
Manufactura	52.5	49.2	40.3
Comercio	60.3	64.2	55.5
Servicios	66.0	69.2	62.1
Primer anillo metropolitano			
Porcentajes			
Manufactura	42.8	38.1	36.8
Comercio	35.4	32.7	41.1
Servicios	31.0	27.9	31.7
Segundo anillo metropolitano			
Porcentajes			
Manufactura	4.7	12.7	22.9
Comercio	4.3	3.1	3.5
Servicios	3.0	3.0	6.2

Fuente: Cálculos propios con base en datos de los Censos Económicos de 1998.

Área central: municipio de Guadalajara; primer anillo metropolitano: Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan; segundo anillo metropolitano: El Salto y Tlajomulco de Zúñiga.

El primer anillo metropolitano capta un porcentaje importante de la inversión extranjera y mixta de la rama de la electrónica y telecomunicaciones que recibió la ZCG en el periodo 1995-2000, con el 40.1% (805'202,000 de dólares) y el 38.9% de los empleos generados. Le sigue una serie de ramas de servicios y producción que atienden la demanda del *cluster* de la industria electrónica, como son la rama de servicios de alquiler y la administración

de bienes inmuebles, la cual representa el 100% de esta rama, con respecto a la ZCG (149,589'000,000); los servicios de distribución y logística que representan el 100% de la inversión en esta rama en la ZCG (31,050,000 dólares), la de Plásticos y hules representa el 64.1% de la inversión (58'573,000); y el 53.7% de los empleos generados: la rama de la metalmecánica representó el 23.4% de la inversión (19'796,000 dólares). Estas ramas de la actividad económica son proveedoras de insumos y servicios a la industria electrónica, una industria que forma parte de las grandes cadenas de producción, propias de esta era de la globalización económica. Otra industria global es la de la fotografía, en la cual la inversión extranjera y mixta está localizada en un 100% (139'000,000 de dólares) en este primer anillo metropolitano (véase cuadro 14).

Este flujo de inversión también permitió que el primer anillo metropolitano se especializara en la manufactura en general de recursos naturales, tecnología intermedia y alta tecnología, aunque la productividad fue más que proporcional sólo en la manufactura de recursos naturales y de baja tecnología, como se observa en el cuadro 15.

En parte, se explica a la inversión extranjera y mixta que llegó al primer anillo metropolitano en la rama de productos alimenticios, bebidas y tabaco, la cual representó el 38.9% y generó el 80% del empleo de esta rama de la zona conurbada. Esta inversión, además de empleo, trae efectos multiplicadores al aparecer nuevas empresas, dado que la región inmediata de influencia de la ZCG es muy rica en recursos naturales, por lo que tiene la capacidad para satisfacer las necesidades de insumos para dicha industria.

En cambio, la industria electrónica, si bien genera un importante número de empleos, es poco el valor que agregan sus trabajadores ya que, por ejemplo, empresas como Flextronics, localizada en el municipio de Zapopan, que se dedica a la producción de material y accesorios electrónicos, en el lugar donde se localiza también lo hacen sus filiales Flextronics Manufacturing Mex, que le provee material y accesorios eléctricos. También podemos señalar el caso de Hewlett Packard y aquellas empresas que le prestan servicios de manufactura por contrato y servicios especiales, como Pemstar, Sanmina-SCI, Avnet o Melot Logist, todas ellas foráneas e importadoras de insumos y componentes, por lo cual añaden poco valor agregado. De ahí que su índice de productividad sea menos que proporcional.

Cuadro 14. Inversión extranjera directa y mixta en la zona conurbada de Guadalajara, 1995-dic. 2000. En el área central, primer anillo metropolitano y segundo anillo metropolitano. Datos absolutos y porcentuales

Rama económica	Monto total de Inversión zcg (mdd)	Total de empleos Generados zcg	Datos porcentuales con respecto a la zcg					
			Área central		Primer anillo		Segundo anillo	
			Inver.	Empl.	Inver.	Empl.	Inver.	Empl.
Electrónica/ telecomunicaciones	2008.847	52,594	6.7	15.1	40.1	38.9	53.2	46.0
Automotriz y autopartes	63.364	880	0.0	0.0	0.0		100	100
Farmacéutica	60.927	1780	81.6	15.7	0.31	80.5	18.1	3.8
Metalmecánica	84.645	2037	15.4	50.4	23.4	12.8	61.2	36.8
Plásticos, hule y látex	91.315	2681	11.1	5.5	64.1	53.7	24.8	40.8
Productos Alimenticios, Bebidas y Tabacos	110.513	750	48.0	5.3	38.9	80.0	13.1	14.7
Fotografía	139.00	1,500	0.0	0.0	100	100	0.0	0.0
Artículos de petróleo y gas natural	2.230	100	0.0	0.0	100	100	0.0	0.0
Industria del vidrio	1.300	12	0.0	0.0	100	100	0.0	0.0
Otros productos químicos	19.561	350	0.0	0.0	100	100	0.0	0.0
Papel y Cartón	2.046	60	0.0	0.0	97.3	88.3	2.7	11.7
Agronegocios	1.500	50	0.0	0.0	100	100	0.0	0.0
Servicios de alquiler y administración de bienes inmuebles	149.589	13	0.0	0.0	100	100	0.0	0.0
Transporte	4.000	250	0.0	0.0	100	100	0.0	0.0
Centro de distribución y logística	31.050	359	0.0	0.0	100	100	0.0	0.0
Restaurantes y hoteles	30.750	120	100	100	0.0	0.0	0.0	0.0
Servicios Aeroportuarios	4.000	ND	0.0	0.0	0.0	0.0	100	ND
Comercio al por mayor	15.392	404	84.4	33.2	15.6	66.8	0.0	0.0
Total	2846.134	66,070	10.7	16.3	45.9	42.7	43.4	41.0

Fuente: Elaborado en base en datos proporcionados por el Sistema Estatal de Información Jalisco (SEIJAL).

Cuadro 15. Índices de especialización económica (IEE) y de productividad urbana (IPU), manufactura, comercio y servicios, área central, primer y segundo anillos, de la ZCG, 1998

Sector	Área central		Primer anillo		Segundo anillo	
	IEE	IPU	IEE	IPU	IEE	IPU
Manufactura	0.8	0.8	1.1	1.0	1.9	1.8
Recursos naturales	0.8	0.8	1.3	1.4	1.4	1.1
Baja tecnología	1.0	0.9	0.8	1.1	1.1	2.2
Tecnología intermedia	0.8	0.7	1.1	0.8	3.0	2.1
Alta tecnología	0.4	1.7	1.6	0.5	4.1	1.2
Comercio	1.1	0.9	1.0	1.3	0.5	1.1
Mayoreo	1.2	0.8	0.8	1.6	0.4	1.6
Menudeo	1.0	1.0	1.1	1.1	0.5	0.6
Servicios	1.2	0.8	0.8	1.3	0.4	2.1
Financieros	1.4	1.1	0.4	0.3	0.1	0.2
A las empresas	1.3	0.8	0.5	1.9	0.3	2.0
Salud, bienestar y educación	1.1	0.8	1.0	1.3	0.2	0.3
Recreación	1.0	0.9	1.1	1.1	0.7	1.1
Personales	1.0	0.3	0.9	1.0	0.3	1.2
Reparación	1.1	1.0	0.9	1.0	0.3	0.7
Transporte, agencias de viajes, almacenaje	1.0	0.8	0.7	1.4	2.8	1.2
Relacionados con la construcción	1.0	1.2	1.3	0.7	0.0	0.0
Administración de bienes inmuebles	1.0	1.0	1.2	1.1	0.3	0.1

Fuente: Cálculos propios con base en los Censos Económicos de 1998.

Nota: Si el IEE es mayor que 1 se considera que existe especialización; si es menor que 1 no existe especialización. Si el IPU es igual a 1 la productividad es proporcional; si es mayor que 1 la productividad es más que proporcional; si es menor que 1 es la productividad es menos que proporcional. Área central: municipio de Guadalajara; primer anillo metropolitano: Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan; segundo anillo metropolitano: El Salto y Tlajomulco de Zúñiga.

En lo que respecta a los servicios, el primer anillo metropolitano presenta especialización en el subsector de comercio minorista, y una productividad más que proporcional, tanto en el sector comercio como en sus dos

subsectores, es decir, al mayoreo y al menudeo. Como sabemos, las principales cadenas de comercio minorista y departamentales se establecieron en este anillo. Cabe comentar que, durante la década de los años noventa, se construyeron 20 nuevos centros comerciales. Esto ha hecho que el primer anillo metropolitano presente mayor especialización en el sector y mayor productividad.

Los resultados de la aplicación del índice de especialidad también muestran que el primer anillo metropolitano se especializa en servicios relacionados con el crecimiento de la ciudad, como es en los servicios de la construcción y la administración de bienes inmuebles. En productividad, sobresalen los que apoyan la actividad industrial, como los servicios a la empresa, de transporte y almacenamiento, así como aquellos orientados a atender a la población, entre ellos los de salud y bienestar. La productividad en los servicios a las empresas se relaciona con el arribo de proveedoras de servicios a la industria electrónica y de telecomunicaciones, como Interlatin, Nabs de México, NP Programing Services de México, Specialty Bags de México, Tiger Technology North America de México, V-Tek e Industrias Conquest, AVX Guadalajara, Great Western de México y Redwood Systems Logistics de México, Arrow Electronics México, ASJ Componentes, Insight Electronics. Esencialmente, estas empresas se dedican al abastecimiento de insumos y componentes, y llevan a cabo el control de calidad de la mercancía que producen.

La productividad en los servicios al transporte, almacenaje y agencias de viaje está relacionada con la realización de dos proyectos de inversión para crear un par de centros de servicios de logística y distribución, en particular en el municipio de Tlaquepaque. Recordemos que el primer anillo metropolitano recibió un total de 31'050,000 dólares de inversión extranjera directa, que representó el 100% de esta rama en la ZCG, seguramente para satisfacer las necesidades de transporte y traslado de mercancía de la industria electrónica (véase el cuadro 14).

En lo que respecta a la productividad de los servicios inmobiliarios, el auge de la industria y el comercio de los noventa motivó que se construyeran y ampliaran alrededor de 14 parques industriales, labor en la que intervinieron firmas inmobiliarias internacionales como Hines Interests, Intermex, G-acción, Bermúdez Internacional, entre otras.

El segundo anillo metropolitano recibió alrededor del 43.4% de la inversión extranjera y mixta de la ZCG (1'276,078,000 dólares) y el 41% de los

empleos generados (véase cuadro 14). De esta inversión, el 86% pertenece a la rama de la industria electrónica y telecomunicaciones.

Al igual que el primer anillo metropolitano, la mayor parte de la inversión en el segundo provino de Estados Unidos y de algunos países asiáticos. Esto nos muestra que el segundo anillo metropolitano, en particular el Corredor Industrial de El Salto se había convertido en un lugar estratégico para que las compañías estadounidenses pudieran competir con las asiáticas, como hemos estado comentando a lo largo de este capítulo.

La industria automotriz es la segunda rama con mayor presencia de la inversión extranjera y mixta en el segundo anillo, al contar con el 5.12% de la inversión total del segundo anillo (63'364,000 dólares) y 100% de la inversión en la zona conurbada de Guadalajara en esta rama. Posiblemente, esta inversión sea el resultado del aumento de la inversión de Honda y del arribo de empresas proveedoras de autopartes japonesas, alemanas y estadounidenses.

Así mismo, el resto de la inversión en la manufactura se orientó a las ramas metal-mecánica, los agronegocios, la industria de plásticos, hule y látex, y en la producción de cajas y cartón, de alimentos, bebidas y tabaco, que representó el 8.21% del total de inversión que arribó al segundo anillo metropolitano.

Lo anterior se ha reflejado en la especialidad y productividad del segundo anillo. En el cuadro 15 se observa que el segundo anillo metropolitano se especializa en el sector manufacturero en general, y entre los cuatro subsectores en que hemos dividido al sector, sobresale la manufactura de alta tecnología. Además, presenta también productividad en todo el sector manufacturero.

En cuanto al sector comercio, en el cuadro 15 se observa que el segundo anillo metropolitano tiene una productividad más que proporcional en el comercio al mayoreo, algo que tal vez podemos relacionar con las empresas que proveen y comercializan insumos para las industrias ahí localizadas, como una de las estrategias para la aplicación del sistema llamado “justo a tiempo”.

Respecto a los servicios, los municipios del segundo anillo se especializan únicamente en la rama de transporte, agencias de viaje y almacenaje, porque en él se localizan el aeropuerto internacional y varias empresas dedicadas a prestar servicios de almacenaje, mensajería y traslado de mercancías.

También, este subsector, junto con el de servicios a las empresas, cuenta con un índice de productividad urbana más que proporcional; son sectores que prestan sus servicios a las empresas del sector manufacturero y regularmente se les considera como de exportación indirecta.

Por su parte, el área central de la ZCG registra una inversión extranjera y mixta mucho menor que la mostrada por los dos anillos metropolitanos, al representar únicamente el 10.7% de inversión extranjera y mixta (303,742,000 dólares) y el 16.5% de empleos generados (10,874 empleos) de la zona conurbada de Guadalajara (véase cuadro 14).

El área central registra una disminución de sus porcentajes en las variables de número de establecimientos, personal ocupado y valor agregado en los tres sectores de la economía local. La disminución más notoria es en el porcentaje de valor agregado manufacturero, ya que en 1988 el área central concentraba el 54% del total de la ZCG, y en 1998 sólo el 40% (véase el cuadro 13).

En cuanto a sus niveles de especialización y productividad, en 1998 presenta productividad en la manufactura de alta tecnología, gracias a que, de 1995 a 2000, se invirtieron poco más de 134'000,000 de dólares en la rama de la electrónica y telecomunicaciones (6.7% del total de la ZCG), que generaron 7,976 empleos (el 15.1% de la ZCG, véase cuadro 14). El área central ha albergado varias empresas especializadas en la prestación de servicios a las grandes empresas manufactureras de marcas originales, como son las compañías que prestan servicios de manufactura por contrato, así como servicios especializados. También es de gran importancia la inversión entre varios países que hacen en la rama farmacéutica, de poco más de 11,000,000 de dólares, lo cual representó el 81.6% de la inversión en la rama de la ZCG (véase el cuadro 14).

El área central sigue presentando con especialización laboral en el sector comercio y en el subsector de comercio al mayoreo. Cabe comentar que el municipio de Guadalajara contaba con una inversión de 12'992,000 dólares en dos proyectos de comercio al mayoreo, con los cuales se generaron 134 empleos (véase el cuadro 14). Esto significa que su sector comercio sigue modernizándose con el arribo de grandes cadenas de comercio minorista.

En el cuadro 15 se observa que, en general, el área central presenta especialización económica en el sector servicios, particularmente en los financieros, a empresas de salud, bienestar y educación y de reparación. So-

lamente los servicios financieros y aquellos relacionados con la construcción muestran un índice mayor que la unidad. Como ya señalamos, el municipio de Guadalajara tiende a consolidarse como prestador de servicios dirigidos al aparato productivo de la ZCG, lo cual explica que presente productividad en servicios relacionados con la construcción, posiblemente por la demanda de éstos y porque las principales empresas del ramo tienen su domicilio fiscal en esta parte de la metrópoli.

En suma, el auge que experimentó la actividad industrial y comercial en los años noventa, como resultado de la entrada en vigor del TLCAN, trajo efectos en la actividad económica a nivel intrametropolitano, pues los tres espacios en que hemos dividido la ZCG han desempeñado funciones propias del capital global. En los dos anillos metropolitanos predomina la manufactura de productos electrónicos, de computación y autopartes, destinados al mercado mundial, mientras que el área central desarrolla actividades de servicios de manufactura por contrato y servicios especializados, además de los que presta a empresas y ofrecimientos de servicios financieros que apoyan la actividad manufacturera.

En el comercio, el área central y el primer anillo metropolitano cumplen la función de distribuir los productos que ofrece el mercado global. En ellos tiene lugar una intensa competencia por el mercado tapatío, con la presencia de la mayoría de las cadenas de comercio minorista, tiendas departamentales y centros comerciales.

En el siguiente capítulo trataremos de relacionar el proceso de expansión urbana que experimentó la ZCG en los años noventa con la nueva configuración de la estructura urbana, propiciado por los cambios en la base económica y la funcionalidad de la metrópoli.

CAPÍTULO 4

La conformación de la estructura urbana de la ZCG en tiempos de la integración global

Introducción

El propósito de este capítulo es mostrar cómo la integración de la actividad económica local al proceso de globalización se refleja en la estructura espacial de la ZCG. Si bien el crecimiento físico y urbano de ésta sigue debiéndose a la demanda de vivienda y de servicios para la población local, la demanda de suelo urbano para la industria electrónica, informática, telecomunicaciones y automotriz ha contribuido a que la metrópoli experimente un proceso de expansión con nuevas aglomeraciones de industrias, principalmente en la periferia.

Por otro lado, en lo que respecta al comercio, como sabemos, Guadalajara fue desde la época colonial una ciudad comercial con fuerte presencia en lo que hoy son los estados de la región Occidente y en los del Pacífico norte de México. A finales de la década de los sesenta, el comercio de Guadalajara había venido experimentando un proceso de modernización, influido principalmente por la adopción de dos nuevos conceptos de comercio: la tienda de autoservicio y los llamados *shopping malls* o *shopping centers*. Estas dos nuevas formas de comercialización han propiciado que el espacio urbano en la ZCG presente diversas centralidades de diferentes magnitudes. Con el arribo de las grandes cadenas de comercio global como Wal-Mart, Carrefour y Costco, aumentó el número de estos

espacios de comercialización de productos que ofrecen mercancías tanto locales como globales.

De estos bienes inmuebles o artefactos de la globalización, como los llaman Ciccolella (1999) y De Mattos (1999, 2002), pretendemos mostrar su aparición y evolución, pero sobre todo cómo influyen en la conformación de la estructura urbana de la ZCG. Antes de ello mostraremos el crecimiento urbano y poblacional que experimentó la ZCG en la década de los noventa.

Crecimiento urbano y poblacional de la ZCG en los años noventa

En el periodo 1990-2000, la ZCG registró, nuevamente, una disminución en la tasa de crecimiento anual de su población urbana, al registrar únicamente el 2.25%, llegando a una población total urbana, para el año 2000, de 3'593,323 habitantes. En cambio, hubo un importante crecimiento en físico, ya que la metrópoli alcanzó las 43,931 hectáreas urbanizadas, para un crecimiento promedio anual de 1,300 hectáreas durante la década de los noventa. A esto se debió que también presentara, en 2000, una de las menores densidades de población de los últimos cuarenta años del siglo XX, que fue del orden de los 80 habitantes por hectárea (véanse los cuadros 4 y 5).

La mancha urbana, según se observa en el mapa 5, había crecido en la forma que Cicoleta (1999) llama "de tentáculos", a lo largo de las principales avenidas, caminos rurales y carreteras interestatales y del Periférico, lo cual propició que alcanzara a varias localidades de los municipios de Tlajomulco de Zúñiga, El Salto y Tonalá. Este crecimiento del espacio urbano de la ZCG se debió al estímulo que representó la demanda de suelo urbano para usos industrial, comercial, de servicios y residencial, motivado por la llegada de nuevos capitales y empresas, como vimos en el capítulo anterior. También mencionamos en el mismo, que el gobierno de Alberto Cárdenas Jiménez realizó importantes modificaciones a la Ley Estatal de Desarrollo Urbano, con el fin de aprovechar mejor los espacios metropolitanos y de crear infraestructura de uso industrial.

Para ello, según García (2002), se dio participación a la iniciativa privada en obras urbanas, como la construcción privada de vivienda popular de interés social y en la incorporación y el fraccionamiento del suelo en

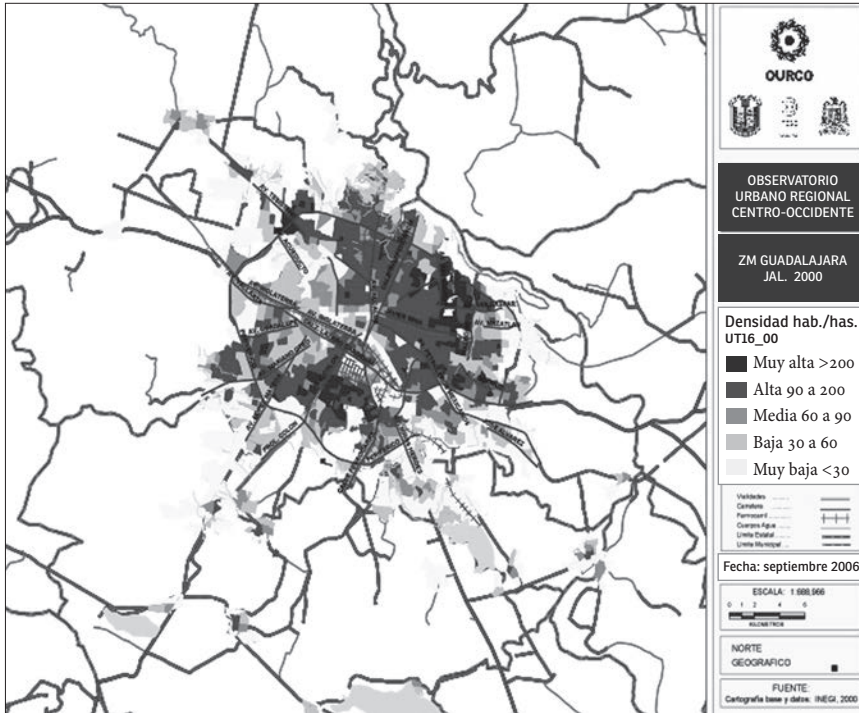
el mercado inmobiliario. Esta iniciativa fue complementada con acciones federales que propiciaron la participación del sector privado y la banca en la construcción en todos los niveles de financiamiento, producción y comercialización de este tipo de bienes inmuebles, lo cual hizo que instituciones como el Instituto de Fomento Nacional para la Vivienda del Trabajador (INFONAVIT) favorecieran los intereses de las constructoras privadas. De esta manera, se dejó en manos de las compañías inmobiliarias y de los especuladores la distribución y el uso del suelo urbano.

Finalmente, esta ley también les otorga facultades a agentes privados que tuvieran la posibilidad de modificar los planes parciales de desarrollo. Por lo tanto, las reservas de suelo urbano o ecológicas quedaron en manos de la iniciativa privada y de los especuladores del suelo (García, 2002: 275).

Todo lo anterior propició que la población se trasladara del área central al primero y segundo anillo metropolitano. En el mapa 9, que nos muestra la densidad de población por área geográfica básica (AGEB) para el año 2000, de los seis municipios de la ZCG, se puede notar que las AGEB pertenecientes al centro del municipio de Guadalajara presentan una densidad de población muy baja, de 30 habitantes por hectárea. No fue así para la parte oriente de este mismo municipio, que predominan densidades de población que van de alta a muy alta, de 90 a 200 habitantes por hectárea, hasta los mayores a 200 habitantes por hectárea.

Siguiendo también por el oriente, los municipios de Tlaquepaque y Tonalá, pertenecientes al primer anillo metropolitano, presentan una heterogeneidad en sus densidades de población, ya que tenemos densidades de una categoría muy baja a muy alta, que depende, por supuesto, de su cercanía a la cabecera municipal. Otra característica que cuenta la densidad de la parte oriente de la ZCG es un predominio de la población de estratos sociales bajos y medios, tal como lo veremos más adelante.

Revisando el mismo mapa 9, en la parte norponiente del municipio de Zapopan, perteneciente al primer anillo metropolitano, se tiene también una heterogeneidad en las densidades de población. Esto principalmente alimentado por la aparición de fraccionamientos de lujo, muchos de ellos de la urbanización cerrada como Puerta de Hierro, Valle real, Jardín Real, Las Cañadas y otros que sus densidades de población ronda entre media a muy baja. Por otro lado, las colonias populares del municipio de Zapopan, como Arcos de Zapopan, La Tuzania, Arboledas, Lomas de Zapopan o Santa Margarita, muestran densidades de población Altas y muy altas.



Mapa 9. Densidad de población por AGEB zona conurbada de Guadalajara, 2000

Fuente: Elaborado por el Observatorio urbano de la Región Centro-Occidente (OURCO): “Plataforma territorial de la Región centro-Occidente” 2006.

En esta parte norponiente del municipio de Zapopan, a diferencia del poniente del municipio de Guadalajara y de los municipios de Tlaquepaque y Tonalá, existe también una heterogeneidad en los estratos socioeconómicos, los cuales, hasta cierto punto, conviven o son vecinos. Por ejemplo: El fraccionamiento Puerta de Hierro, con un estrato socioeconómico alto, convive con la colonia Santa Margarita, de un estrato bajo. Esta misma colonia tiene de vecino al fraccionamiento Valle Real que, a su vez, también está a un lado de las colonias pertenecientes al poblado de San Juan de Ocotlán, calificado como de estrato social bajo y medio.

En sí, la forma de urbanización en la ZCG predomina, principalmente en las periferias, una forma de urbanización en vivienda de fraccionamientos de lujo con clase media de interés social, y asentamientos informales o irregulares.

Otra tendencia que se observa en el mapa 9 es que la urbanización ha alcanzado a los poblados y localidades rurales. Tal es el caso de la población de Tesistán, localidad ubicada en el norte del municipio que, como vemos en el mapa 9, sobre la carretera a esta población presenta densidades baja, media y alta. También el caso del poblado de San Gaspar, en el municipio de Tonalá, que para el año 2000 presentaba densidades de población de alta y muy alta.

En lo que respecta a los municipios de Tlajomulco de Zúñiga y El Salto, pertenecientes al segundo anillo metropolitano, éstos, para el año 2000 presentan densidades de población media (de 60 a 90 habitantes por hectárea) a muy bajas (de 30 a menos de 60 habitantes por hectárea). En el caso del municipio de Tlajomulco de Zúñiga, se localizan fraccionamientos privados de lujo, como es Bugambilias, El Palomar, San José de Tajo y Santa Anita, por lo cual su densidad de población también es muy baja. En el caso del municipio de El Salto existe un predominio del corredor industrial, por lo que su densidad de población es considerablemente baja.

Finalmente, si observamos en el mapa 9, podemos ver una baja densidad en la parte sur del periférico, desde su cruce con la avenida López Mateos hasta la avenida Niños Héroe. Este tramo abarcan varias partes de los territorios de los municipios de Tlajomulco y Tlaquepaque; estos cuentan con densidades de población bajas y que, como veremos más adelante, han sido propicios para la localización de los parques industriales que recibirán a las plantas de las empresas transnacionales de la industria electrónica junto con la parte norte del municipio de Zapopan y el corredor industrial del municipio de El Salto.

Como podemos observar, la tendencia del crecimiento urbano ha sido, como lo señalaron las visiones de los clásicos de la estructura urbana, una tendencia del centro a la periferia, motivada por la búsqueda de mayor extensión de tierra que ofrecen los dos anillos metropolitanos para la localización, principalmente de vivienda, aunque también de otros usos, como el industrial y comercial. Es muy parecido a lo que señala Alonso (1964), en el sentido de que la renta del suelo no depende únicamente de su distancia con el centro, sino del tipo de agente que lo demanda.

Es por ello que el crecimiento urbano se dio en los municipios periféricos de la ZCG, que cuentan con la mayor parte del suelo y las reservas

urbanas para el crecimiento de la metrópoli. Por ejemplo, el primer anillo metropolitano registró, de 1990 a 2000, una tasa anual de crecimiento demográfico del 4.53% y llegó a una población urbana total de 1,768,445 habitantes, gracias a que esta parte de la ZCG cuenta con más suelo urbano y reservas territoriales. Según datos del Plan de Ordenamiento de la ZCG, que presentamos en el cuadro 16, ésta cuenta con una extensión territorial de 23,070 hectáreas urbanizadas y 12,807 hectáreas de reserva territorial, lo que equivale al 52.5 y el 71.8%, respectivamente, de la ZCG (véase cuadro 16).

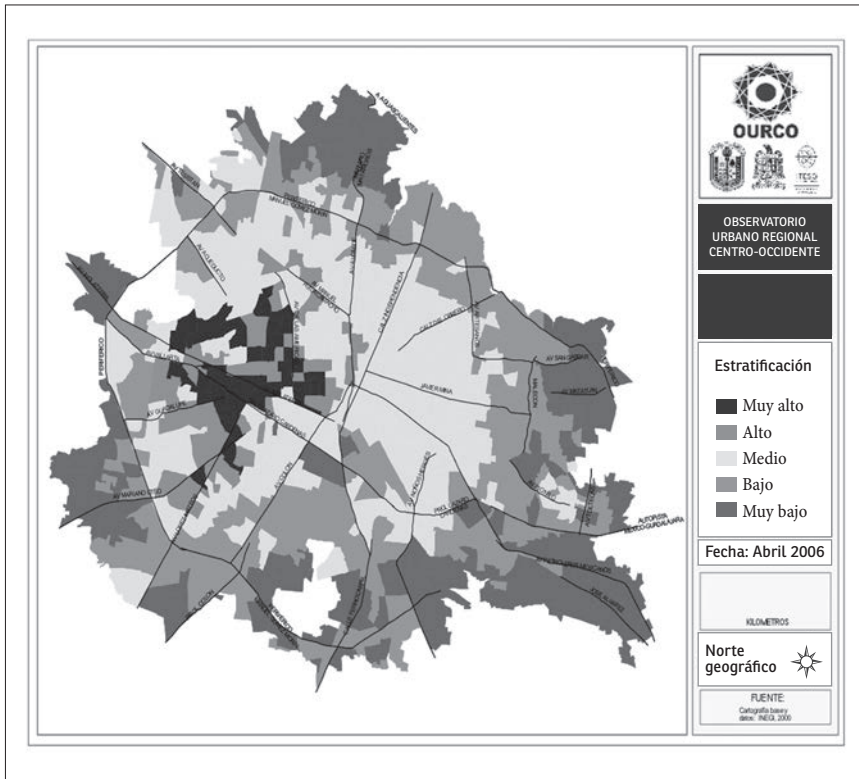
Localidad	Área urbana		Reservas urbanas	
	Absoluto (hectáreas)	Porcentaje	Absoluto (hectáreas)	Porcentaje
Área Central	13,598	30.9	560	3.1
Tlaquepaque	5,647	12.8	3,244	18.2
Tonalá	3,285	7.5	2,891	16.2
Zapopan	14,138	32.2	6,672	37.4
Primer anillo metropolitano	23,070	52.5	12,807	71.8
El Salto	2,418	5.5	2,290	12.8
Tlajomulco de Zúñiga	4,845	11.0	2,197	12.3
Segundo anillo metropolitano	7,253	16.5	5,487	25.1
ZMG	43,931	100.0	17,854	100.0

Fuente: Cálculos propios con base en los datos del "Proyecto de Plan de Ordenamiento de la Zona Metropolitana de Guadalajara" (versión preliminar), mayo de 2000, p. 61.

En el segundo anillo metropolitano se ha registrado el mayor aumento de población urbana de la ZCG durante la década de los noventa, con una tasa anual del 8.66%, y una población de 140,572 habitantes (véase el cuadro 4). Igual que el primer anillo metropolitano, cuenta con grandes extensiones de suelo urbano, ya que en 2000 alcanzó las 7,253 hectáreas urbanizadas y cuenta con 5,487 hectáreas de reservas territoriales, lo que equivale al 16.5 y el 25.1%, respectivamente, de la ZCG, como lo muestra el cuadro 16.

La población urbana del municipio de Guadalajara registró, en este periodo 1990-2000, un crecimiento negativo de -0.024%, lo que representó una pérdida de 3,859 habitantes ya que, según datos del XI Censo General de Población y Vivienda 1990, contaba con 1'650,042 personas y en el 2000 tenía 1'646,183. El área central contaba ya con pocas tierras que urbanizar, pues sus reservas eran de 560 hectáreas en 2000, lo que representaba apenas el 3.1% de la ZCG, que tenía 13,598 hectáreas urbanizadas, es decir, el 30.9% de la misma (véase el cuadro 16). Pero también, los usos del suelo de esta área habían cambiado, sobre todo en el centro histórico de Guadalajara. La población se había venido trasladando de esta zona al norponiente de la ZCG y el centro histórico contaba con mayor presencia de establecimientos de comercio y servicios.

Para el año 2000, la expansión del espacio urbano también se da de una manera estratificada. En el mapa 10 podemos observar que, en prácticamente un poco más allá del anillo periférico predominan los estratos socioeconómicos bajos y muy bajos. Estos estratos, como lo habíamos mencionado anteriormente, se consideran a la población con tipos de empleo de obrero y empleado y con ingresos menores a los dos salarios mínimos; los aspectos físicos de la vivienda son poca calidad, con un alto grado hacinamiento de población entre cuartos, así como la escasez de servicios de agua y drenaje. También en la parte poniente del municipio central de Guadalajara, y en gran parte del municipio de Tlaquepaque y Tonalá, predomina la población de estratos sociales bajo y muy bajo. Esta situación en que se encuentran estos espacios es contrastada con la parte poniente del municipio de Guadalajara y buena parte del municipio de Zapopan. En el mapa 10 podemos observar que, a lo largo de las avenidas Vallarta, Patria, Acueducto, Pablo Neruda, López Mateos y parte de Lázaro Cárdenas, predominan los estratos sociales alto y muy alto. También, el mapa nos muestra que, principalmente en las zonas centrales del área conurbada, la mayoría de su población pertenece al estrato medio.



Mapa 10. Estratos socioeconómicos de la zona conurbada de Guadalajara
 Fuente: Observatorio Urbano de la región centro-occidente. Plataforma Social.

Cabe señalar que, contrario a lo que pudieran opinar los teóricos de la ciudad dual, como Borja y Castells, en el sentido de la existencia de una polarización social entre oriente y poniente, ó norte y sur, este fenómeno responde más a una situación de mercado del suelo. Como ya lo habíamos comentado anteriormente, los municipios que pertenecen al primer anillo metropolitano cuentan con una mayor reserva de tierra para urbanizar, cuyos precios del suelo son bajos, por lo cual posibilita que la población de bajos ingresos se traslade a la periferia.

No obstante, no es una constante que en la periferia de la urbe predomine los estratos bajos y muy bajos. En la parte poniente también aparecen espacios cuya población pertenece a los estratos altos y muy altos, con espacios de estratos bajos y medios. Un ejemplo de ello es Acueducto y Periférico

Norte, en el municipio de Zapopan, donde coinciden el fraccionamiento Puerta de Hierro (de estratos muy altos) y la colonia Santa Margarita (con estratos medios, bajos y muy bajos).

Finalmente, diríamos que la producción de suelo urbano para la vivienda y el uso colectivo, si bien seguían predominando en la ZCG la demanda de suelo urbano de la industria global —electrónica, informática, telecomunicaciones y automotriz—, contribuyó durante los años noventa a que la metrópoli experimentara un proceso de expansión urbana con nuevas aglomeraciones industriales, principalmente en la periferia. Como anteriormente lo habíamos señalado, con la apertura comercial del país y la firma del TLCAN, arribaron diversos productos y varias cadenas de comercio minoristas a la ZCG, que buscaban establecerse en las principales vías urbanas o en aquellas cercanas a los fraccionamientos residenciales y algunas colonias populares, en franca competencia por el mercado metropolitano. Esto ha propiciado que el espacio urbano de la ZCG esté conformado por una gran diversidad de centralidades de tamaños diferentes, que transforman los usos del suelo urbano y la morfología de la ciudad, principalmente en el área central y el primer anillo metropolitano.

En los siguientes apartados trataremos estos dos aspectos y la forma como se manifiestan en la estructura urbana de la ZCG.

La industria global y su presencia en la estructura urbana de la ZCG

Durante mucho tiempo, las ciudades fueron consideradas, ante todo, como espacios residenciales, es decir, para construir viviendas y establecimientos de servicio colectivo. Sin embargo, en los últimos años del siglo XX se habían consolidado las tendencias, iniciadas a raíz de la crisis y los cambios profundos de los años setenta y ochenta. En las sociedades capitalistas ha recaído de nuevo la atención en el papel central de la producción industrial en la génesis y el crecimiento del sistema urbano (Scott, 1994: 103).

La moderna industria globalizada tiende a dispersarse en el espacio urbano, principalmente en la periferia de las grandes urbes, cerca de las principales vías de comunicación (aeropuertos, carreteras, autopistas y

puertos), lo que les permite proveerse de insumos y enviar sus productos al mercado. Esto responde al modelo de producción flexible, la entrega de insumos “justo a tiempo” y las cadenas productivas que han desarrollado las empresas para ser competitivas.⁴² Esta es la situación de la industria moderna que se ha localizado en la ZCG, donde se ha tenido un claro proceso de dispersión de la industria en la periferia de esta urbe.

Esta localización dispersa en la periferia se debe, también, a la gran importancia que han tenido los procesos de subcontratación,⁴³ particularmente en las compañías de la industria electrónica, que son altamente dependientes de las importaciones, porque las empresas locales no están capacitadas para integrarse a ellas. Por ello, una condición relevante para que tengan éxito los esquemas de subcontratación es que la empresa proveedora o subcontratada se establezca en el mismo lugar donde se encuentra la empresa que demanda sus servicios, o al menos cerca de ella. Esto propicia que el espacio dedicado a la producción manufacturera presente un alto grado de descentralización y dispersión espacial, pues el proceso productivo de bienes y servicios está segmentado en eslabones de valor agregado.

Así mismo, el espacio que ocupa la manufactura muestra las diversas centralidades que surgieron a raíz de las diferentes estrategias que adoptaron las industrias electrónica y automotriz. La primera es el esquema “justo en lugar” que, en general, consiste en que los grandes fabricantes de marca propicien que sus proveedores se localicen cerca de ellos; el segundo es el esquema “justo a tiempo”. Para desarrollar este esquema, no bastaba que se localizaran los proveedores al lado o cerca de la gran planta de marca original, sino cerca de la mano de obra y de las principales vías de comunicación

⁴² La producción flexible es la tendencia a fabricar productos más especializados y variados, con el objeto de responder, entre otras necesidades, a la demanda del mercado, reducir los ciclos de vida de los productos, disminuir tiempos de entrega, reducir costos de insumos y contar con una mejor producción y distribución del producto. Por otro lado, los *encadenamientos mercantiles globales* se han venido imponiendo como la forma de maximizar tanto la producción flexible como los procesos de producción, calidad, *justo a tiempo* (interno y externo), reducción de inventarios, integración de funciones operativas y de solución de problemas y *benchmarking*, entre otros. La búsqueda de *clusters* y de espacios con beneficios de diversa índole, por ejemplo, son criterios de gran importancia (Dussel, 1999: 10).

⁴³ Éstos son necesarios para instrumentar la producción flexible y los encadenamientos mercantiles globales; no sólo permiten reducir costos y tiempos, también se han convertido en una estrategia necesaria para la supervivencia en el mercado global.

(autopistas, ferrocarriles, puertos y aeropuertos) para que pudieran acceder con prontitud a los mercados internacionales. Es decir, como Castells lo señala, la economía global en tiempo real.

En el caso de la ZCG los anteriores esquemas de subcontratación y la aplicación de los sistemas de justo a tiempo y justo en lugar fueron aplicados inicialmente por IBM, empresa que, para evitar los problemas causados por la implantación de programas de proveedores,⁴⁴ optó por diseñar un esquema de subcontratación llamado *Jetway*, que incluye ambos esquemas. La idea básica era que los proveedores se instalaran dentro de la propia planta de IBM, para que ésta pudiera recibir los insumos que demandaba en tiempo real, y no en el planeado o el estimado. Estos proveedores cuentan con almacenes pequeños fuera de la planta principal, tienen acceso directo a las líneas de producción de ella e inventario propio (Dussel, 1999: 47).

Esta estrategia fue empleada también por compañías de marcas originales como Kodak, Philips, Siemens, Telmex, Xerox, Motorola, NEC, CP Clare, Texas Instruments y Hewlett Packard, que la instrumentaron con sus CEM y sus SS, como SCI Systems, Pantera Electrónica, Compubur, Molex, Interelec, Yamaver, Solectron, Flextronics, Phoenix International, Ureblock y Compuworld.⁴⁵

La transformación en el espacio urbano de la ZCG, que traía consigo la instrumentación de esquemas como *jetway*, consistió en la aparición de nuevas centralidades en la estructura urbana, que fueron necesarias porque, si bien las fases del proceso de producción están diseminadas en diferentes partes del territorio metropolitano, necesariamente tienden a concentrarse para hacer más eficiente el proceso productivo mediante los esquemas “justo en lugar” y “justo a tiempo”. Por lo cual, era necesario incorporar nuevos

⁴⁴ Anteriormente los proveedores de partes, componentes, empaques y servicios recibían órdenes de IBM para que promovieran sus respectivos productos o servicios. Este esquema de subcontratación implicaba, por un lado, un complejo y relativamente rígido sistema de planeación de producción, así como altos costos de almacenamiento e inventarios para IBM. Muchos de sus proveedores de Asia o Estados Unidos requerían de periodos largos para atender los pedidos de IBM, lo cual ocasionaba retrasos y hasta el paro de líneas de producción de ésta. En algunos casos se almacenaban hasta 15 días de inventario, de los cuales las más de las veces la misma IBM se hacía responsable.

⁴⁵ Algunos servicios que prestan estas empresas son: fabricación de cables y arneses para computadora y telecomunicaciones; ensamble de equipo y todo tipo de productos electrónicos; empaque de *software* y *hardware*; manufactura de productos electrónicos; estampado de metal en la inyección de plástico e inyección de plástico.

territorios a la ciudad que permitieran satisfacer la demanda de suelo urbano y de mano de obra para el proceso productivo. Qué mejor aprovechar el amplio territorio que ofrecen los municipios pertenecientes al primero y segundo anillo metropolitano, los cuales, inclusive, ya contaban con parques industriales, como fue el caso de Zapopan con el parque industrial "Los Belenes Norte" y El Salto con parques como "El Castillo", "Parque industrial Guadalajara" y una serie de nuevos parques como el "Parque industrial Aeropuerto". Además, se sitúan cerca del principal atractivo con que cuenta la ZCG, que es su mano de obra, y como recordamos, en la parte periférica de la ciudad habita la población con bajos ingresos y experiencia como obreros, como veíamos en el mapa 10.

En lo que respecta a la industria automotriz, cuya principal empresa es Honda de México y sus proveedores, ésta no se dispersa por el territorio metropolitano, sino que concentra en un solo lugar su planta de producción y de insumos. El 70% de sus componentes son importados y el 30% restante son hechos por plantas de autopartes japonesas establecidas en México.⁴⁶ Además, a sus proveedores no les conviene localizarse cerca de su cliente, porque su nivel de producción haría esto incosteable.

Por ello, Honda se encuentra cerca de vías de comunicación como el aeropuerto internacional, la vía férrea y la carretera a Manzanillo, pero también se localiza cerca de la mano de obra. Esta última es su principal factor de localización, particularmente la no capacitada, lo que le permite emplear sistemas de producción flexible con base en conceptos de calidad y esquemas de costos creados por la misma empresa. El valor principal de su sistema es el trabajo en equipo y la formación de círculos de calidad (Secretaría de Economía, FIDERCO, PNUD, 2004: 313). Cabe señalar que la producción de automóviles de Honda obedece a un esquema de cadenas o redes productivas, tal como lo veíamos en el primer capítulo de este trabajo, en donde el eslabón más pequeño de esta cadena lo representa la planta de Honda en El Salto. Aquí tendría la función de ensamblar y dar terminado pertinente para que el auto se exporte al mercado norteamericano.

Tales estrategias y esquemas de producción de las industrias electrónica y automotriz han contribuido a la expansión funcional de la ZCG, que

⁴⁶ Sí hay proveedores locales, pero ofrecen productos y servicios menores, como cubiertas de plástico para manuales, seguridad y limpieza, entre otro.

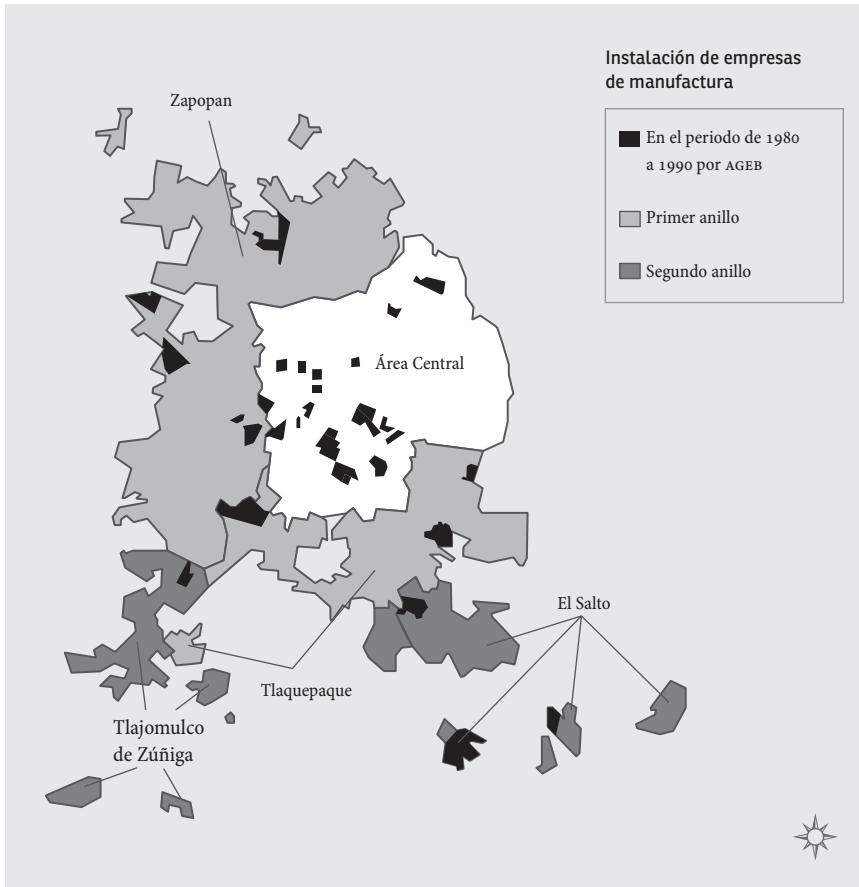
se manifiesta en la aparición de aglomeraciones de diversos tamaños. Estas concentraciones, dispersas principalmente en la periferia, están conformadas, como ya lo señalamos, por tres tipos de compañías: las grandes empresas de manufactura original (OEM's) como IBM, Hewlett Packard, Kodak, GPI, BTC, Siemens, Advantra, NEC y Ikon; las empresas de manufactura por contrato (CEM's), que se localizan cerca de las anteriores y entre las cuales se encuentran Benchmark Electronics, USI, Flextronics, Jabil Circuit, Solectrón, Pemstar, Sanmina SCI Systems, OMNI Manufacturin G.; y alrededor de 40 empresas de servicios especializados (ss) como Yamaver, Tech Group de México, HI Precision, Maquiser Industrial, Flek, Low Dan West, Cherokee y Electrónica Pantera.

Recordemos que, durante el periodo 1990-2000, arribó el mayor número de empresas (70) de la industria electrónica, lo cual hizo que aparecieran en la ZCG 27 nuevas aglomeraciones, mismas que presentamos en el mapa 10.

En el municipio de Guadalajara se localizan la mayoría de estas aglomeraciones, donde se encuentran empresas, tanto de capital mixto y extranjero, que prestan servicios especializados y por contrato de manufactura para la industria electrónica, que en su mayoría se localizó en los municipios pertenecientes a los dos anillos metropolitanos. También se explica por qué la mayoría de la población del municipio de Guadalajara cuenta mano de obra de estratos medios, que regularmente es población que se dedica a la prestación de servicios (véase mapa 10).

Por otro lado, como se observa en el mapa 11, el primer anillo metropolitano había captado un importante monto de inversión extranjera directa en la rama de la electrónica, y presentaba una base económica orientada a la manufactura de tecnología alta e intermedia. Las diez aglomeraciones que presenta están representadas por empresas de marca original como Motorola, Kodak y Hewlett Packard, y alrededor de otras 20 empresas de manufactura por contrato y de servicios especializados como Jabil Circuit, Flextronics, Pemstar, Fu Yu Manufacturing, Sanmina, Modus Media, Texas Instrument y otras más.

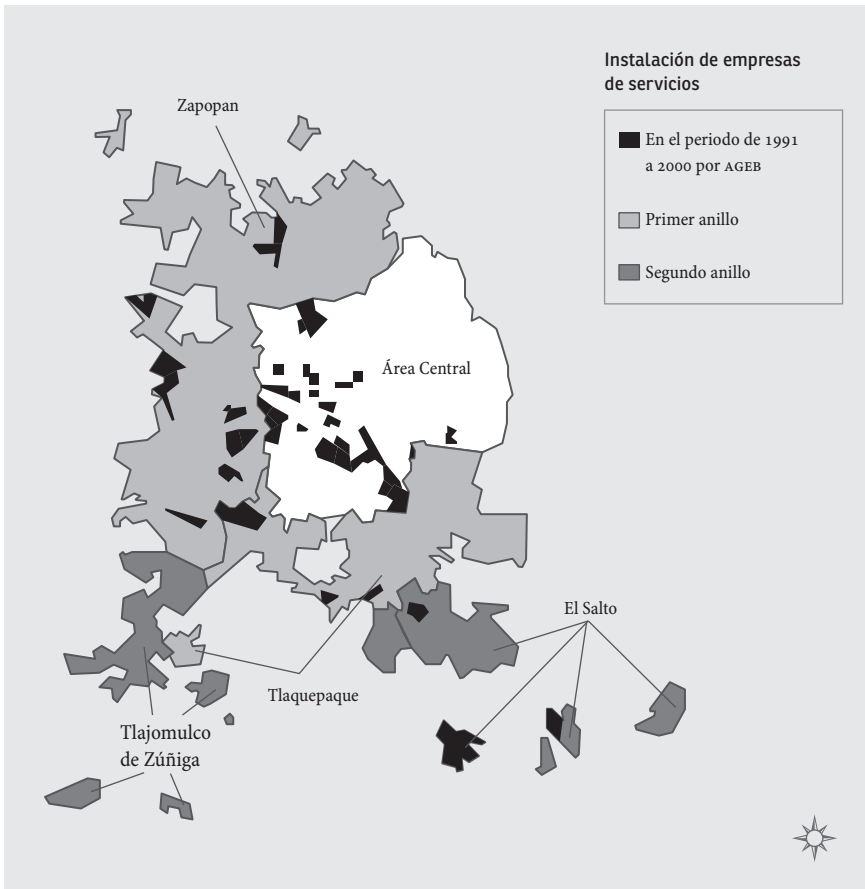
En el segundo anillo encontramos a IBM, Siemens y Honda. Igual que las tres anteriores, se localizaron otras 16 empresas que les prestaban servicios de manufactura por contrato y servicios especializados, como Solectrón, Sanmina, Honda Training, SCI Systems, OMNI Manufacturing, Yamaver, Tech Group de México, Maquiser Industrial, Flek, Low Dan West, United Plastic Group, entre otras.



Mapa 11. Localización de las plantas de las empresas transnacionales y de la industria maquiladora en la ZCG, 1990-2000

Fuente: Elaborado con base en información proporcionada por El Colegio de la Frontera Norte y tomada del Directorio de la Cámara de la Industria Electrónica de Jalisco.

Por otro lado, durante el periodo 1990-2000 aparecieron 69 nuevas empresas prestadoras de servicios a las grandes empresas transnacionales. Éstas se muestran en las 29 aglomeraciones que aparecen en el mapa 12. La mayor parte de ellas se encuentran en el área central. En el espacio urbano de ésta, se conformaron 17 aglomeraciones de este tipo de empresas, dedicadas esencialmente a la distribución y comercialización de componentes e insumos para computadoras y aparatos de telecomunicaciones.



Mapa 12. Localización de las empresas de servicios a la industria transnacional y maquiladora en la ZCG, 1990-2000.

Fuente: Elaborado en base en la información proporcionada por El Colegio de la Frontera Norte y tomado del Directorio de la Cámara de la Industria Electrónica de Jalisco.

También están las que se dedican al transporte de productos terminados, bienes inmuebles, contratación de recursos humanos, asesoría financiera, investigación y otros rubros. Se trata de pequeñas empresas locales que prestan sus servicios a maquiladoras y otras transnacionales. Como sabemos, la base económica de Guadalajara se orientó, en los últimos veinte años, al sector servicios, en particular servicios a las empresas, financieros, transporte y almacenaje de mercancías.

En el primer anillo metropolitano sobresalen ocho aglomeraciones conformadas por empresas de servicios a la industria electrónica, así como de servicios de transporte, almacenaje, logística de mercancía, distribución y comercialización de componentes e insumos.

Recordemos que en la segunda mitad de la década de los noventa hubo seis proyectos de inversión en las ramas de transporte, bienes inmuebles y logística, por un monto aproximado a los 180'000,000 de dólares (véase el cuadro 14). Esto explica el por qué de la productividad urbana de este anillo en los servicios a las empresas, almacenaje, transporte, y alquiler y administración de bienes inmuebles.

En el segundo anillo metropolitano se concentran los servicios de transporte y almacenaje. En éste se invirtieron cuatro millones de dólares (véase el cuadro 14) para los inversionistas extranjeros en la ampliación del aeropuerto internacional, nuevas empresas dedicadas a los trámites aduanales, almacenamiento, transporte y logística, como el Grupo Aduanero Carmi, Grupo Eduardo Díaz, Operaciones Logísticas Internacionales y almacenaje y custodia de mercancías. En el mapa 12 podemos ver que sobresalen cuatro aglomeraciones.

De esta forma, en la estructura urbana de la ZCG aparecen alrededor de 72 nuevas aglomeraciones de empresas de manufactura y servicios, que tienen funciones de ensamble, dotación de insumos y componentes, así como de traslado y distribución de los productos de las industrias electrónica y automotriz al mercado global, sobre todo al de América del Norte.

Si bien desde la fundación de la ciudad de Guadalajara, hasta en los días actuales de la ZCG, la estructura urbana de esta urbe era la adecuada para las funciones administrativas y de comercio. Desde el periodo en que prevaleció el modelo de sustitución de importaciones, hasta los tiempos de la integración de México a la globalización, su estructura urbana se adecuó para que funcionara como una ciudad industrial, y una de estas adecuaciones fue la construcción de varios parques industriales que buscaban satisfacer la demanda de suelo industrial.

Antes de 1995, la ZCG contaba con sólo seis parques y tres zonas industriales. Dos de los primeros se construyeron de 1990 a 1994: el Parque Industrial Integral (Flextronics) y el Parque Industrial Tecnópolis (Belenes-Universidad de Guadalajara), que únicamente tienen 79 hectáreas de suelo industrial (véase mapa 13).



Mapa 13. Evolución histórica de la localización de los parques y zonas industriales de la ZCG, 1990-1994

Fuente: Elaborado con base en información de la Asociación de Parques Industriales del estado de Jalisco (APIEJ).

Esto obligó al gobierno de Jalisco, encabezado por Alberto Cárdenas Jiménez (1995-2001), a instrumentar un ambicioso programa de parques industriales, utilizando parte de las reservas urbanas de la ZCG. En el cuadro 17 se muestra el total de parques industriales que se construyeron en la segunda mitad de la década de los noventa. Como podemos ver, tanto el capital inmobiliario local, a través de la Asociación de Parques Industriales del Estado de Jalisco, como el gobierno del estado, elaboraron 21 nuevos proyectos para un total de 826.5 hectáreas. Entre ellos se encuentran: Par-

que industrial Aeropuerto; El Bosque I; Vallarta; Cedros Jalisco (Business Park); Guadalajara Technology Park; Complejo Industrial Intermex; Parque industrial Bugambilias; El Bosque II; Ferrán; San Agustín; San Jorge; Tecnológico I; Tecnológico II; CIMEG; Santa Anita; Santa Rosa; Aeropuerto; Vallarta; Cale; y Ecopark.

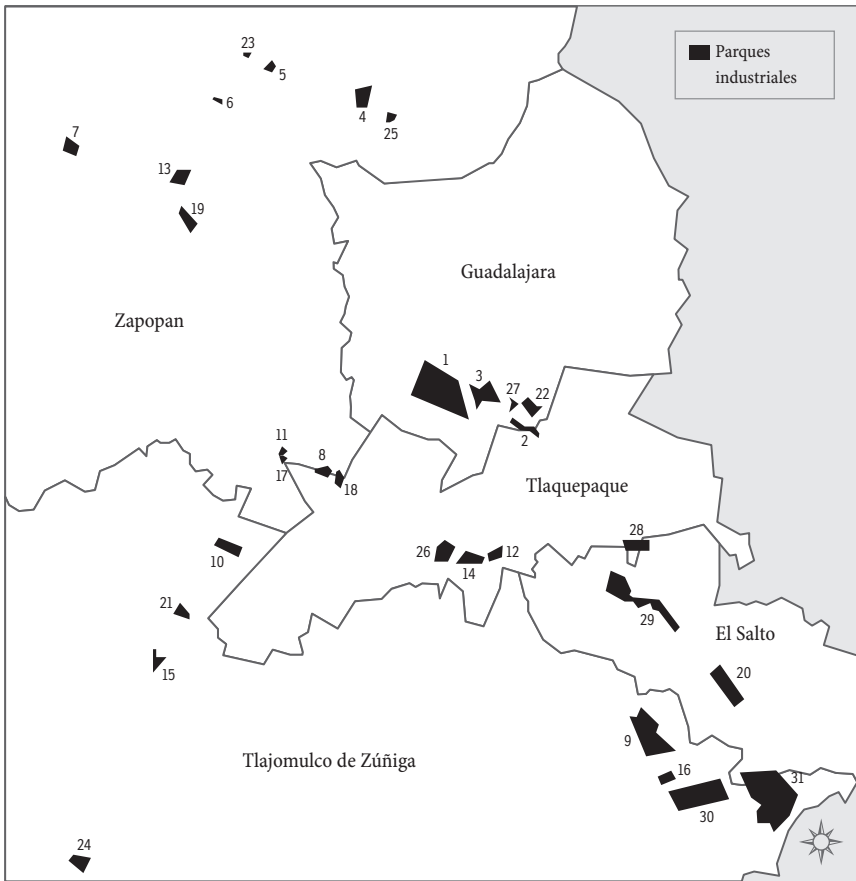
Sumando los seis parques industriales que existían antes de 1995 a los 21 nuevos, la ZCG tenía 27 parques industriales, con un total de 1,094.5 hectáreas de suelo para uso industrial. A éstos hay que sumar las cuatro antiguas zonas y corredores industriales de la ZCG, lo cual nos da un total de 31 conglomerados de suelo para uso industrial, mismos que aparecen en el mapa 14.

Cuadro 17. Parques Industriales promovidos en la ZCG, 1995-2000

	Número de Parques Industriales	Superficie (hectáreas)	Status	Origen de Capital
Antes de 1995	6	268.0	Operando	5 privados 1 mixto
1998	6	104.4	Operando	6 privados
1999	4	340.6	1 Operando 3 en construcción	4 privados
2000	11	381.5	7 operando 4 en construcción	3 privados 2 Mixtos 6 de gobierno
Total	27	1,094.5		

Fuente: Tomado de SEPROE; *Jalisco Crece: Una visión de su presente y su futuro*, página 156, cuadro 16.

Prácticamente, todos estos parques industriales se construyeron en los dos anillos metropolitanos ya que, como habíamos señalado, éstos cuentan con el 97% de las reservas territoriales para ser urbanizadas de la ZCG. En ellos se encuentran las principales empresas transnacionales de marcas originales.



- | | | |
|---|---|------------------------------------|
| 1. Zona Industrial Sur | 12. Parque Industrial El Bosque. S.A. de C. | 22. Parque Industrial Sata Rosa |
| 2. Parque Industrial El Álamo | 13. Parque Industrial Ferran | 23. El Tigre Parque Industrial |
| 3. Zona Industrial El Álamo | 14. Parque Industrial Guadalajara | 24. Parque Industrial Farmacéutico |
| 4. Parque Industrial Los Belenes | 15. Parque Industrial San Jorge | 25. Parque Industrial Tecnopolis |
| 5. Ecopark Technology and Business Park | 16. Parque Industrial Tecnológico I | 26. Parque Industrial Perisur |
| 6. Parque Integral (Flextronics) | 17. Parque Industrial Tecnológico II | 27. Parque Industrial Cale |
| 7. Guadalajara Technology Park | 18. Vallarta Parque Industrial | 28. Cedros Jalisco (Business Park) |
| 8. Complejo Industrial Intermex | 19. Parque Industrial Cimex | 29. Zona Industrial El Castillo |
| 9. Parque Industrial Aeropuerto | 20. Parque Industrial San Agustín | 30. Parque Industrial El Salto |
| 10. Parque Industrial Bugambillas | 21. Parque Industrial Santa Anita | 31. Zona Industrial El Salto |
| 11. Parque Industrial El Bosque I | | |

Mapa 14. Evolución histórica de la localización de los parques y zonas industriales de la zona conurbada de Guadalajara, 1956-2000

Fuente: Elaborado con base en información proporcionada por la Asociación de parques Industriales del Estado de Jalisco, González (1989) y tomado de la *Guía Industrial de Jalisco* 1978.

No todos estos inmuebles industriales albergaban empresas de la industria electrónica global, ya que algunos contaban con unas cuantas, mientras que otras sí se construyeron para darle una funcionalidad más integrada al fenómeno de la globalización. En estos inmuebles de reciente construcción se han localizado plantas de empresas que surten de servicios y componentes a aquellas de marcas originales (como IBM, Honda, Hewlett Packard, SIEMENS, Intel y otras), como son las empresas de manufactura y de servicios especializados. Esto los posibilita a aplicar las técnicas de “justo a tiempo” y “justo de lugar”, lo cual les permitirá estar a tiempo real con la demanda tan cambiante del mercado global.

A continuación, mostraremos algunos de los parques industriales más importantes y la función que desempeñan para la industria electrónica y su conexión con el mercado global.

Parque Industrial Guadalajara

Se localiza en la antigua comunidad de Las Pintas, municipio de El Salto, Jalisco (punto 14 del mapa 14). Se encuentra a nueve kilómetros del centro de la ciudad de Guadalajara, a un kilómetro de los límites con Tlaquepaque y a diez kilómetros de los límites del municipio de Zapopan, y tiene una superficie de siete hectáreas totalmente urbanizadas.

En este parque industrial se localiza IBM, a la que se le puede atribuir la conformación del *cluster* de la industria electrónica en Jalisco. Esta empresa, como sabemos, implementó el sistema *Jetway* “justo a tiempo”- “justo de lugar”, con la finalidad de crear sus propios proveedores y que éstos se localizaran en este parque industrial, como Yamaver, que provee inyección de plástico y ensamble de laptops; Ureblock, que en los años setenta producía colchones y cojines, desde 1987 le surtió de empaques de hule espuma; Compuworld (antes Wendy), que primeramente le surtía empaques de hule espuma a IBM, en los años noventa empezó a ensamblar discos duros para computadoras. También se establecieron en este parque industrial empresas de manufactura por contrato, como Sanmina SCI y Natsteel, que le maquilan a IBM tarjetas electrónicas.

Además de estas empresas, se encuentran otras más dedicadas a la dotación de servicios especializados, como Molex de México, que fabrica y maquila componentes como tarjetas electrónicas, arneses, cables moldeados

y cables planos marca Molex; SPM Dynacast, que elabora componentes varios de plástico; Intermex, dedicada a la fabricación de partes varias de plástico; Envases Innovativos, dedicada a la inyección de plástico y la elaboración de envases; Tapas Innovativas, que produce tapas para envases; United Plastics Group (UPG), que elabora artículos electrónicos, línea blanca y automotriz, inyección de plásticos pre-moldeados y sub-ensambles de componentes; NN Arte, que produce componentes de plástico (engranes y componentes de precisión para impresoras y equipo de oficina o equipos eléctricos), y Jalmex, que presta servicios de almacenaje, logística y distribución.

También en este parque industrial se localiza la planta Honda de México, que trajo consigo también proveedores como Mexitech, dedicada a la distribución de parabrisas para auto; QAPI, a la producción y distribución de autopartes; Honda Traning de México, que es su filial y le surte moldes para la fabricación de autopartes, y la empresa japonesa Takata, que fabrica bolsas de aire y cinturones de seguridad.

Si bien el municipio de El Salto, donde se ha ubicado este parque industrial, tiene una densidad de población muy baja, los directivos de las empresas IBM y Honda han optado por crear su propio sistema de transporte, que va a recoger a los trabajadores en diversos puntos de la zona conurbada de Guadalajara, siendo el municipio de Tonalá uno de los principales proveedores de mano de obra, ya que cuenta con densidades de población de media a muy alta. También el municipio de Tlaquepaque es un importante proveedor de mano de obra, dada su densidad de población y los estratos medios, bajos y muy bajos, principalmente localizados en los límites con los municipios de Tonalá y El Salto (véanse mapas 9 y 10).

Parque Industrial Belenes

Se localiza a un costado del Periférico Norte, en el municipio de Zapopan (punto 4 del mapa 14). Tiene veinte años de existencia y un total de 33 hectáreas urbanizadas. En 1998 contaba con 59 empresas, que generaban 3,000 empleos. Este parque industrial tiene, además de particular, que en el momento en que se construyó, también se edificaron conjuntos habitacionales que permitieran atraer a la población obrera que se empleara en las empresas de este parque industrial. Algunos ejemplos son el conjunto habitacional Altagracia, Lomas de Zapopan y Arcos de Zapopan, entre otros, por lo cual, los estratos

sociales que predominan son los de medio, bajo y muy bajo (véase mapa 10).

No obstante que la mayoría de las empresas que se localizan en este parque son de la industria local y sus productos se destinan a los mercados metropolitano y regional, se observa la presencia de una de las más grandes empresas subcontratistas de productos electrónicos: Jabil Circuit, que fabrica y ensambla tarjetas electrónicas con tecnología SMT para las grandes empresas de marcas originales como Hewlett Packard, IBM y Kodak.

En este mismo parque industrial se localizan algunas otras empresas dedicadas a la prestación de servicios especializados a la industria electrónica, como Loganmex, que fabrica y ensambla componentes eléctricos y para cómputo. De esta misma línea de producción son empresas como Arrow Electronics de México, que se dedica a la distribución de semiconductores y sistemas de cómputo; Mexikor, que ensambla circuitos electrónicos; Multek de México, dedicada a la fabricación de circuitos impresos y al ensamble de cables y arneses; Pegasus Control, que presta servicios de ingeniería, diseño y fabricación de equipos y dispositivos para pruebas de tarjetas, así como componentes electrónicos para equipos de telecomunicación; Triquest, dedicada al ensamble de electromecánicos, y la inyección de plásticas y resinas de ingeniería, y Vogt Electronics de México, fabricante de componentes electrónicos.

La localización de estas empresas de la electrónica en el parque industrial Los Belenes, es la óptima. Tiene dos de los factores necesarios: se encuentran a 30 minutos del aeropuerto internacional; el anillo periférico le permite tener mayor accesibilidad a carreteras y autopistas, por ejemplo al norte, con la carretera a Nogales, que los lleva a la frontera de Baja California Norte con California en Estados Unidos. También, por el periférico, dirigiéndose al poniente, lo comunica con la carretera a Saltillo, que comunicaría con Monterrey y Texas.

También por el anillo periférico —por su parte sur— se accede a la autopista Guadalajara-Colima, que lo comunica al Puerto de Manzanillo. También se accede para conectarse con sus empresas clientes, localizadas en el municipio de El Salto.

El parque industria también se encuentra en donde predominan las densidades de población media a alta y con estratos sociales medio y bajo, Lo cual le garantiza el acceso a mano de obra (Véanse mapas 9 y 10).

Parque Industrial Integral (Flextronics)

Este parque industrial está 100% especializado en la producción y prestación de servicios a la industria electrónica, ya que la empresa de manufactura por contrato Flextronics es una de las pocas que han comprado un parque industrial para establecer sus instalaciones.

Éste se encuentra en la parte norponiente del municipio de Zapopan, en la localidad de Nuevo México, (punto 6 del mapa 14). Tiene una superficie de 39 hectáreas, de las cuales 30 se encuentran urbanizadas, y cuenta con una reserva de otras 21 hectáreas. Se inauguró el 17 de julio de 1993. Se sitúa a 2.5 km del parque industrial Ecopark y a 40 minutos del Parque Industrial Guadalajara de El Salto, Jalisco.

En este parque hay 24 empresas, 90% de ellas extranjeras y sólo el 10% nacionales. Flextronics ensambla equipo telefónico, todo tipo de productos electrónicos y tarjetas Store. Sus principales clientes son Siemens, Hewlett Packard y BTC Computadoras.

Además de localizar su planta de producción, Flextronics aloja en su parque industrial algunas empresas filiales y proveedoras de servicios nacionales. Todo esto le permite aplicar los esquemas “justo a tiempo” y “justo en lugar”, que le permiten ser más eficiente.

Entre algunas de las empresas que le prestan servicios especiales se encuentra Flexplastics, que elabora artículos de plástico e inyección de plástico; Flextronics Logistics, encargada del diseño y la comercialización de productos; Lodan de México, fabricante de cables y arneses; Interlatin, que se encarga de la distribución de equipo de manufactura electrónica, como fluyes y soldadura en barra, máquinas impresoras de pasta, máquinas colocadoras de componentes, soldadura en pasta, soldadora de ola o sistemas de aplicación de fundete; y las empresas Pacific Packaging (de tipo PITEX) y Mexicana de Cartón, que elaboran cajas y empaques de cartón para el envío de productos electrónicos.

Al igual que el parque industrial Los Belenes, éste se encuentra muy bien comunicado, ya que está a cinco minutos de la carretera a Nogales, que le permite acceder al estado de California por el Pacífico norte. También se encuentra a 30 minutos del aeropuerto internacional de Guadalajara. En cuanto a la mano de obra, si bien el lugar donde se localiza tiene una densidad de población media y baja, cuenta con una serie de vialidades

que hacen posible contar con la mano de obra necesaria. Por ejemplo, se encuentra a 10 minutos de la carretera que comunica al poblado de Tesistán, cuya densidad de población es media y alta. También se encuentra a 5 km de colonias como Santa Margarita, cuya densidad de población es de media a Alta, y con un predominio de estratos sociales medio, bajo y muy bajo (véanse mapas 9 y 10).

Econopark Technology and Business Park

Empezó sus operaciones el 23 de mayo del 2000. Se localiza en el norponiente del municipio de Zapopan, por la carretera que comunica a la cabecera municipal con la localidad de Tesistán (punto 5 del mapa 14). Tiene una superficie de nueve hectáreas, totalmente urbanizadas.

En este parque industrial se asienta la empresa de manufactura por contrato propia de las telecomunicaciones llamada Telect de México, que elabora y ensambla partes para aparatos de telecomunicaciones. Algunos de sus clientes son Kodak y GPI. Entre las empresas que le proveen de insumos y servicios están GE Plastic, que le surte de componentes de plástico y realiza para ella inyección de plástico, y Trend Technologies de México, que le provee productos de estampado de metal en inyección de plástico. También se localiza en este parque Universal Scientific Inc., que surte componentes y partes a la industria electrónica.

Al ubicarse en la parte norte del municipio de Zapopan, se busca aprovechar, nuevamente, la mano de obra, ya que en el lugar donde se localiza cuenta con una densidad de población media, alta y muy alta, como lo muestra el mapa 9, y un predominio del estrato social medio y bajo (véase mapa 10).

El parque esta a cinco minutos del periférico norte, lo cual le permite acceder a las carreteras o autopistas que lo comunican al centro y norte del país, al aeropuerto internacional de la ciudad y al puerto de Manzanillo. De igual forma a sus principales clientes, como es Kodak, que está a treinta minutos de distancia desde donde está localizado.

Parque Industrial el Bosque I

Se localiza en el municipio de Tlaquepaque, entre el Periférico Sur y la avenida Camino al ITESO (punto 11 del mapa 14). Es el más pequeño de los parques industriales de la ZCG, pues cuenta únicamente con 2.5 hectáreas, totalmente urbanizadas. Forma parte de un complejo de inmuebles diseñados para la industria moderna asentada en la ZCG, ya que se localiza a 100 metros del Parque Industrial Tecnológico I y a 400 metros del Parque Industrial Tecnológico II.

Posiblemente, varias de las empresas localizadas en este complejo de inmuebles le proveen componentes e insumos y le prestan servicios a Hewlett Packard, localizada a cuatro kilómetros, en la comunidad de Toluquilla en el municipio de Tlaquepaque.

En este parque industrial se encuentran cinco empresas, todas ellas de capital extranjero, encabezadas por la compañía de manufactura por contrato Pemstar de México, que fabrica y ensambla equipo electrónico en general para el cómputo y las telecomunicaciones. Las otras cuatro empresas le proveen de insumos, componentes y ensambles de la industria electrónica e informática a Pemstar y a grandes empresas manufactureras de marcas originales. Entre ellas están Avenet, que representa y distribuye semiconductores pasivos y conectores de los fabricantes más importantes y presta servicios técnicos de valor agregado para la industria electrónica; Bata Global, que ofrece los servicios de maquila y administración de cadenas de suministro; y Pioneer Standard Electronics, que presta servicios de importación, venta y comercialización de componentes electrónicos y sistemas de computadora.

Dado a que su ubicación es en el anillo periférico en su parte sur, éste le permite acceder a otras vías importantes. Se encuentra a 20 minutos de la autopista Guadalajara-Colima y a 15 minutos del aeropuerto.

No obstante que se localiza en un área cuya densidad de población es predominantemente media y muy baja, las diversas vías de comunicación, como es el periférico sur, la avenida Colón, y los sistemas de transporte como el tren eléctrico urbano, permiten conectarles con otras áreas cuya densidad de población es alta y muy alta. También predomina la población con estratos medio y bajo, como es el caso de los AGEB que se sitúan a lo largo de la avenida Colón (véase mapa 9).

Parque Industrial el Bosque II

Al igual que el parque industrial el Bosque I, se ubica en un lugar de gran acceso: a un costado del Periférico Sur, en Las Pintas, municipio de Tlaquepaque (punto 14 del mapa 13). Empezó a funcionar en 1997 y tiene una superficie de 20.5 hectáreas, totalmente urbanizadas.

En el Parque Industrial el Bosque II se encuentran seis empresas, todas ellas de capital extranjero. Cinco se dedican a la prestación de servicios especializados, como BDT de México, maquiladora del tipo PITEX que ensambla productos electrónicos; Redwood Systems Logistics de México, la cual diseña y fabrica tarjetas electrónicas; y Roadwa, que presta servicios de transporte de componentes y productos acabados.

En este parque se ubica también la empresa de manufactura por contrato Advantra, la cual ensambla aparatos de radio-localización para empresas como Motorola y Siemens. El ubicarse en el Periférico Sur le permite estar en relación con sus clientes y acceder a las carreteras que comunican al centro del país, al puerto de Manzanillo y al aeropuerto internacional de la ciudad. No obstante que el lugar de su localización es de una densidad media y baja, los sistemas de transporte urbano permiten comunicarle con los lugares de alta densidad de población.

Parque Industrial Tecnológico

Se localiza a 100 metros del Parque Industrial el Bosque I, por la avenida Camino al ITESO, en el municipio de Tlaquepaque (punto 16 del mapa 13). Se le puede clasificar como un parque especializado en la industria electrónica de telecomunicaciones e informática. Al igual que los dos anteriores parques, cuenta con un buen acceso a las principales vialidades, como son las avenidas Colón, López Mateos, y la carretera Chapala que lleva al aeropuerto. Los sistemas de transporte urbano de pasajero también le permiten acceder a los lugares donde hay una densidad de población alta y muy alta.

El parque industrial tiene una superficie de 10.4 hectáreas, totalmente urbanizadas. En el año 2000 se habían instalado en su interior 13 empresas grandes, con el 100% de capital extranjero. Entre ellas destaca una de manufactura de marca original: Intel Tecnología de México, que fabrica

equipo de cómputo, diseña software, partes y componentes para cómputo y telecomunicaciones marca Intel.

También se localiza una planta de la empresa de manufactura por contrato Sanmina sc, que ensambla impresoras y componentes electrónicos para Intel, Hewlett Packard e IBM. Las demás empresas son de servicios especializados en logística, transporte, proveeduría de insumos y componentes y maquiladora de partes electrónicas: Vollrath de México; Banta G. Imagen, s.; Lob Footwear; Exel Logistics; Manufacturas Tesa; ST Microelectronics; AVX Guadalajara y Great Western de México.

Parque Industrial Bugambilias

Este inmueble se instaló sobre la avenida López Mateos Sur, kilómetro 6, en el municipio de Tlajomulco de Zúñiga. Tiene 51 hectáreas de superficie, de las cuales 40 están urbanizadas.

En este parque industrial se localizan dos de las empresas proveedoras de componentes electrónicos más importantes de *clusters* de la industria electrónica, como son Siemens y Solectrón de México. Siemens es una empresa manufacturera de marcas originales; fábrica partes y componentes electrónicos para la industria automotriz de la misma marca. Solectrón de México; una compañía de manufactura por contrato, dedicada a la fabricación, ensamble y venta de material eléctrico y electrónico, así como la importación de equipos de telecomunicaciones, cómputo, reveladores, supresores de picos para teléfonos y transformadores. Además de presentarle servicios a Siemens, también trabaja con Hewlett Packard e IBM. Estas empresas cuentan con los servicios de proveeduría de componentes, insumos y maquila de empresas como Grupo Ferrau, H&T Technologies y Puget Plastic, que provee de componentes, sellos e inyección de plástico.

También es un parque con buena accesibilidad, dado que la vía de López Mateos le brinda acceso, hacia el sur, a la autopista Guadalajara-Colima en 10 minutos. También tiene un acceso al periférico sur, que le permitiría estar en el aeropuerto internacional de la ciudad y el corredor industria de El Salto, donde se sitúan sus principales clientes de la industria electrónica, como Hewlett Packard e IBM.

La zona donde se localiza este parque industrial es de baja densidad de población, pero la misma vía de López Mateos le permite acceder a los

lugares de media y alta densidad y los estratos sociales medio y bajo, los cuales se sitúan al otro lado del anillo periférico en su parte sur.

Parque Industrial Jalisco

Éste complementa al conjunto de parques localizados a lo largo del Periférico Sur, formado por el Bosque I y II, Intermex y Tecnológico II. Se ubica en la avenida camino al ITESO, cerca del Periférico Sur y de la localidad de Toluquilla, en el municipio de Tlaquepaque. Tiene alrededor de 10 hectáreas, totalmente urbanizadas.

En este parque industrial se encuentra Hewlett Packard, una de las empresas de marca original más importantes del *cluster* de la industria electrónica, la cual produce computadoras e impresoras de marca original. En el mismo lugar se localizan sus proveedores de servicios y de componentes, entre ellas Pemstar y Sanmina, que dotan de servicios de manufactura por contrato. También hay un grupo de empresas que ofrecen servicios especializados, como Sargummi, Sumida, Avnet Menlo Logistics y Corporación Gerencial de Activos.

Al igual que los otros parques industriales, tiene un buen acceso a las diferentes vialidades que le permiten acceder al aeropuerto, carreteras, autopistas y el puerto de Manzanillo. Si bien se encuentra en una zona de media y baja densidad, la existencia de diferentes vialidades como las avenidas Colón, López Mateos y Ferrocarrileros, le permiten comunicarse con las diversas colonias y fraccionamientos con densidades de población de alta y muy alta densidad (véase mapa 9), así como la población de estratos bajos y muy bajos (mapa 10).

Parque Industrial Intermex

Se localiza en el Periférico sur (punto 8 del mapa 14) en el municipio de Tlaquepaque. Se construyó en el año 2000 y tiene una superficie de cuatro hectáreas, totalmente urbanizadas. Se encuentra a menos de un kilómetro del Parque Industrial Tecnológico y a tres kilómetros de la empresa Hewlett Packard, lo cual le posibilita tener una adecuada integración entre las diferentes empresas que se localizan en el periférico sur.

La población que rodea a este parque industrial es de los estratos bajos y muy bajos, lo cual le garantiza mano de obra barata (véase mapa 10). También cuenta con las ventajas de accesibilidad a vías de comunicación para trasladarse al aeropuerto, carreteras autopistas y el puerto de Manzanillo, así como también puede acceder a los lugares con densidades de población altas y muy altas (véase mapa 9). Es un parque que, al igual que los otros, buscan cumplir con la técnica de “justo a tiempo” y “justo de lugar”, ya que se localiza una planta de la empresa Siemens VDO, dedicada a la fabricación de partes y componentes electrónicos para la industria automotriz de marca original.

Junto a esta se localizan tres empresas de servicios especializados como Ryder de México, que presta servicios de transportación, mercadotecnia y logística; Keygtec de Juárez, elaboradora de componentes de metal de alta precisión y componentes de plástico; y Genesis Manufacturing, que fabrica componentes y ensambla partes electrónicas. Todas estas empresas les permiten tratar de producir a tiempo real para el mercado global, que es el principal destino de sus productos.

Parque Industrial San Jorge

Se localiza en el kilómetro 23.5 de la carretera Guadalajara-Chapala, en el municipio de Tlajomulco de Zúñiga (punto 15 del mapa 14). Entró en operaciones en 2000 y es de los parques industriales más grandes de la ZCG, ya que cubre 169 hectáreas, de las cuales sólo 56.8 están urbanizadas. El parque industrial que le queda más cerca es el Guadalajara, situado a 4.5 kilómetros de distancia, en el municipio de El Salto.

En el Parque Industrial San Jorge se han asentado tres empresas: S&Z Rolmex, Yakult de México y Modus Media Internacional. Esta última presta servicios especializados de comercialización electrónica y de administración de cadenas de abastecimiento, tanto a empresas de manufactura por contrato como de marca original. Su ubicación le permite estar cerca de sus clientes potenciales, como Sanmina, IBM, o Natsteel, los cuales se localizan en el corredor industrial de El Salto.

Una de las desventajas de este parque ha sido que se encuentra en una zona de baja densidad poblacional, por lo cual tiene que recurrir a establecer su propio sistema de transporte, que les permite contar con la mano de obra necesaria para su funcionamiento.

Los parques industriales que han albergado a las diferentes plantas de las empresas de marcas originales, de manufactura de contrato y de servicios especiales, han generado nuevas centralidades conectadas a las necesidades del mercado global de la industria electrónica y la automotriz; son espacios conectados a la dinámica del fenómeno de la globalización, que únicamente aparece en el paisaje urbano, pero no se ha integrado a este mismo, ya que no responde a la dinámica de la economía local de las ciudades. Podríamos decir que son una serie de enclaves de producción que no han logrado establecer eslabonamientos con la actividad productiva de la ciudad.

Pero, debemos de recordar que el fenómeno de la globalización, tal como lo dirían Borja y Castells (1997), es un fenómeno incluyente y excluyente. Incluyente de lo que generan valor para el capital global, excluyente para quienes no generan valor. Espacialmente, esto tiene repercusiones, entre ellas el abandono o subutilización de los espacios urbanos. La industria electrónica de la ZCG vivió estos dos momentos al que se refieren Castells y Borja, es decir, un auge en la década de los años noventa con el arribo de 70 nuevas empresas la generación de empleos e ingresos, y su decline a principios del nuevo siglo XXI, propiciado, principalmente, a raíz de la desaceleración de la economía de Estados Unidos en el año 2001.

El producto interno bruto estadounidense registró solamente un 0.8% de crecimiento con respecto al año 2000 y, si bien para el 2002 tuvo un aumento del 1.6%, éste crecimiento fue menor que el registrado en la segunda mitad de la década de los noventa, cuando la economía estadounidense crecía entre el 4 y 4.5% anual. Esto se refleja en sus importaciones registradas, que crecían entre 8 y 13.6% en la segunda mitad de la década de los noventa, mientras que en 2001 fueron negativas, al registrar el -2.7%, y crecieron solamente 3.4% en 2002 (www.gao.gov). Esta baja en las importaciones estadounidenses repercutió en la ZCG, donde varias empresas de la industria electrónica cerraron sus plantas o despidieron personal.

No obstante esta desaceleración de la económica de Estados Unidos —que fue momentánea, ya que después de 2001 empezó a recuperarse—, la actividad de la electrónica tapatía no mostró signos de recuperación, ya que nuestro país perdió competitividad debido a los siguientes factores: poca construcción de infraestructura productiva y de comunicaciones; falta de servicios aduaneros adecuados a la aplicación del sistema justo a tiempo; aumento de la inseguridad y el poco respeto al estado de derecho;

aumento de los costos de los energéticos; ausencia de empresas nacionales proveedoras de insumos y componentes locales, lo que obliga a las empresas a traer los propios, y el aumento de precio del recurso primordial para la mano de obra (Hernández, 2006: 34). Esto se puede observar en la gráfica 1, la cual muestra que, para el año 2000, el salario alcanzó los cuatro dólares la jornada. Se explica por la existencia de una alta rotación de mano de obra semicalificada y la escasez de la calificada (técnicos e ingenieros), que contribuyó a un aumento considerable de su costo.

Dicha situación de falta de competitividad de la economía en el país también repercutió en una merma en la inversión extranjera directa, en particular contra aquella dirigida a la rama de la industria electrónica. Según datos de la Cámara de la Industria de la Electrónica, ésta llegó a caer hasta en 86% durante el periodo 2000-2004 (www.cadelec.com.mx). También se manifiesta en el cierre de 26 empresas, entre grandes de marcas originales y sus proveedoras de componentes e insumos (Véase cuadro 18). Además de este suceso, IBM y Hewlett Packard disminuyeron considerablemente sus actividades en los primeros años del siglo XXI.

Las consecuencias en la estructura urbana de la ZCG son un vacío en los inmuebles dedicados a la producción de una industrial global, como la electrónica. Según datos de la revista especializada en bienes inmuebles, alrededor de 120 mil metros cuadrados de suelo industrial para renta se desocuparon (*El libro azul*, octubre de 1999). Los más notorios de este vacío fueron los parques Bugambilias; Solectrón, al cerrar sus puertas; y el parque industrial Intermex, con el cierre de la planta de producción de Hewlett Packard. Por lo tanto, muchos de sus proveedores de insumos y servicios también cerraron.

La promoción que realiza el gobierno del estado para la implementación del programa de parques industriales contribuyó significativamente en la expansión de la mancha urbana. El hecho de que se haya construido la infraestructura productiva, vialidades, y la dotación de servicios, motivó a que se construyeran nuevos desarrollos residenciales de diferentes tipos, desde cotos privados de lujo, fraccionamientos de interés social y los asentamientos irregulares.

W

Cuadro 18: Empresas de la electrónica que cerraron operaciones en la ZCG en el período 2001-2003						
Empresa	Nacionalidad	Giro	Inicio de Operaciones	Fin de Operaciones	Motivo del cierre	
Advantra	Bélgica	Beepers	1999	2001	ND	
Bermo	Estados Unidos	Partes metálicas estampadas	1999		Fue adquirida por Flextronics	
CIMME	México	Reparación y sub-ensambles electrónicos	1999	2002	ND	
Fleco	Estados Unidos	Inyección de plástico	1999	2001 (febrero)	Problemas financieros del corporativo	
Motorola-On semiconductor	Estados Unidos	Transistores y semiconductores	1968 / 2000	2001	Falta de competitividad de la región, principalmente de la cadena de suministros y costos. Traslada la planta a Phoenix, Arizona. Y Filipinas.	
JPM Pantera	México- E.U.	Cables y arneses para equipo de cómputo y telecomunicaciones	1999		Cierra una nave y termina el acuerdo con JPM (empresa de E.U.) y sigue operando con el nombre de Electrónica Pantera.	
Global Ware Solutions	E.U.	Kitting	2000	2001	ND	
MTI	E.U.	Box Build, PCB's	1997	2002	ND	

Continúa...

Empresa	Nacionalidad	Giro	Inicio de Operaciones	Fin de Operaciones	Motivo del cierre
Naststeel	Singapur	Box Build, PCB's	1996	2001	Traslado parcial de operaciones a Asia. Adquisición por parte de Solectrón con presencia local
NEC	Japón	Box Build, PCB's	1997	2000	Abandona la manufactura de este tipo de productos debido al poco éxito que tuvo en los teléfonos celulares. Se enfocan más al I&D
Lucent Technologies/ LTCP	E.U	Box Build, PCB's	1995/1997		La planta de AT&T se convierte en Lucent en 1997 y se une a la división de productos de consumo de Royal Philips Electrónica, para crear Philips Consumer Communications
Phillips Consumer Communications	E.U.	Box Build, PCB's	1997	1999	La alianza se disuelve y Lucent anuncia que venderá la planta de Tlaquepaque.
Vtech	China	Box Build, PCB's	1999	2001	Vtech compra la planta de LTPC (Phillips, Lucent y AT&T) cierra la planta para trasladarla a China.
Puget Plastic	E.U.	Inyección de plástico	1998	2002	ND
YCH	E.U.	Inyección de plástico	2000	2003	ND
Grupo Ferrau	México	Estampado metálico		2003	ND
OMNI Manufacturing/ Celéstica	E.U.	Ensamble de tarjetas electrónicas y sub-ensambles	2001	2002	ND

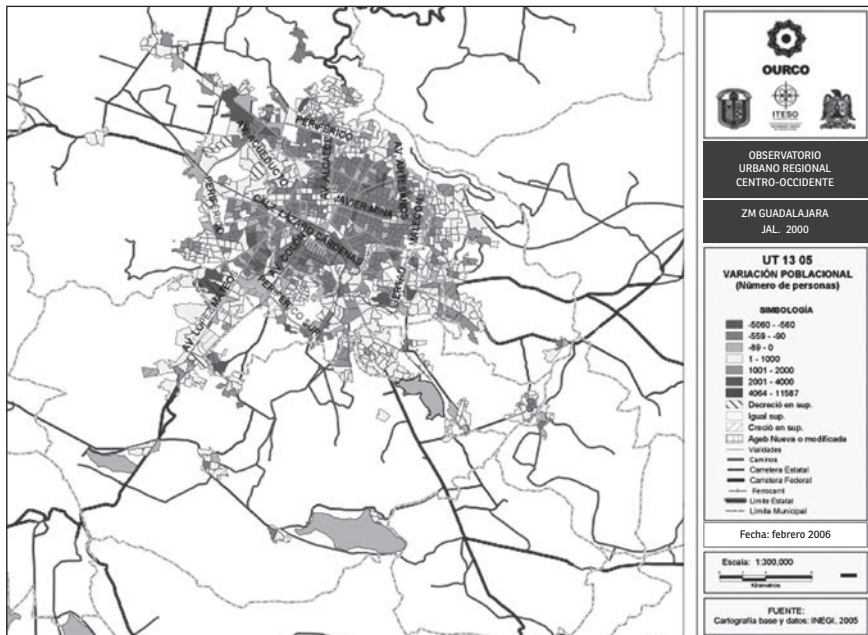
Continúa...

Empresa	Nacionalidad	Giro	Inicio de Operaciones	Fin de Operaciones	Motivo del cierre
Keytec	E. U.	Estampado metálico	2001	2003 (junio)	ND
H&T Technologies	E. U.	Estampado metálico		2002	ND
Coilcraft	E. U.	Componentes electrónicos			Cierra área de producción, sólo mantiene promoción y ventas.
Multek	E. U.	Circuitos impresos de alta tecnología	1993	2003 (junio)	Se trasladada a China
Boyd	E. U.	Empaques		2003	ND
UPG	E. U.	Inyección de plástico		2003	ND
Nin arte	E. U.	Inyección de plástico		2003	ND
Fibero	México	Cables y arneses	2001	2003	ND
Sapient	México	Inyección de plástico		2001	ND
Banta Turnkey	E. U.	Almacén y manejo de inventarios		2003	ND
Lodan West	E. U.	Cables y arneses	2000 (feb.)	2004 (marzo)	Cambio de operaciones a Tamaulipas

Fuente: Elaborado con base a CADELEC y fuentes periodísticas.

Lo anterior lo podemos observar en el mapa 15, que muestra la variación de la población en el periodo 2000-2005. En dicho mapa se observa que la parte periférica de la zona conurbada tuvo ganancia en su población —como en el anillo periférico, tanto en su parte norte como sur— lo cual muestra que el parque industrial Belenes se ha rodeado de conjuntos habitacionales. En Periférico Sur, prácticamente todos los parques industriales localizados en éste tienen ganancia en población.

La misma suerte le ha tocado a la avenida López Mateos (o carretera a Morelia) de la dirección norte-sur, donde se muestra una ganancia moderada de población. Esta misma situación se reproduce en los alrededores de los parques industriales localizados en la parte norponiente del municipio de Zapopan, por la carretera que comunica al poblado de Tesistán. Esta parte ha experimentado un fuerte crecimiento poblacional, lo cual ha rodeado a Ecopark y al parque industrial Flextronics. Mucho de esto se ha debido a la especulación con el suelo, la invasión de tierras y la ocupación irregular del suelo urbano.



Mapa 15. Variación poblacional de la zona conurbada de Guadalajara 2000-2005
Fuente: Plataforma territorial del observatorio de la región centro-occidente (OURCO) 2008.

El comercio y su influencia en la conformación del espacio urbano

La actividad comercial es más próspera, modernizadora y eficiente en las zonas urbanas. En general, su presencia tiene relación directa con el tamaño de la ciudad, la importancia regional de ésta, la distribución y el crecimiento del ingreso. Todos ellos son factores determinantes en la conformación del mercado y su evolución. Por eso, la urbanización va con la mano de la modernización y el desarrollo comercial.

Durante la década de los años noventa, como resultado de la apertura comercial y la entrada en vigencia del TLCAN, aparecieron en el mercado de la ZCG diversos productos de importación provenientes del mercado mundial, los cuales se promovieron en una gran variedad de establecimientos de cadenas de comercio minorista y departamentales, que compitieron por el gran mercado que representa la zona conurbada de Guadalajara y su área de influencia, como es la región occidente de México.

En la morfología urbana aparece un nuevo tipo de tiendas: de régimen de membrecía, como la estadounidense Costco (asociada con Comercial Mexicana); dos supermercados de la cadena francesa Carrefour; tres tiendas de almacén de membrecía Sam's Club (del grupo Wal-mart); tres supermercados Wal-Mart; tres tiendas de Office Depot (asociado con el grupo Gigante) y una tienda Home Mart. A las anteriores se suman alrededor de 16 supermercados de la cadena mexicana Gigante, cinco bodegas Aurrerá (perteneciente al grupo Wal-Mart), cuatro tiendas-bodegas Comercial Mexicana (asociado con Costco) y tres tiendas del grupo Soriana, además de varios establecimientos del comercio local.

También abrieron tiendas departamentales de cada una de las siguientes cadenas: Sears, Zara, C&A, Aldo Conti, y Scappino. A estas se suman las tiendas tradicionales como Fábricas de Francia, la Colonial, el Nuevo Mundo, Salinas y Rocha, y Suburbia.

También destaca la aparición de las tiendas de franquicia, muchas de ellas de nuevos capitales externos. Según datos proporcionados por la Cámara Nacional de Comercio de Guadalajara, a principios de la década de los noventa, en la ZCG aparecieron 50 franquicias, entre las cuales predomina-

ban los ramos de alimentos con el 50%, ropa y moda con entre el 10 y el 40%, complementadas por diferentes marcas y giros comerciales y de servicios.

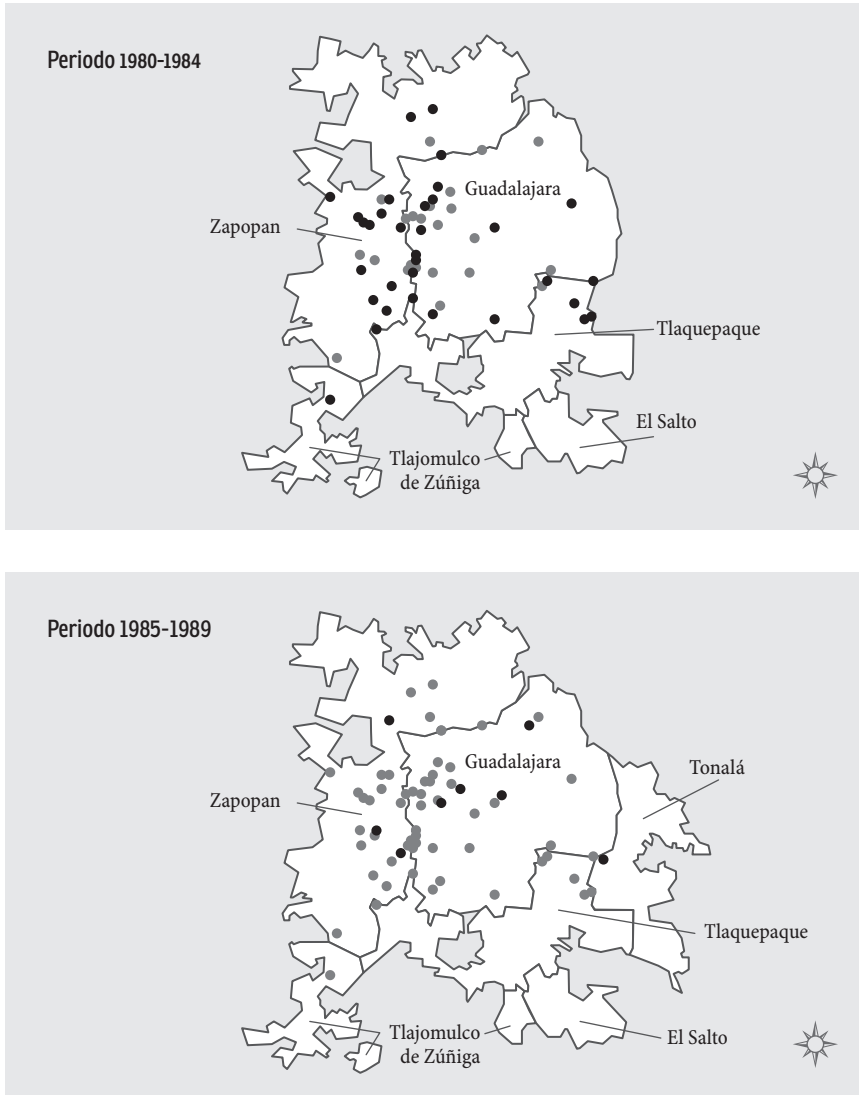
La localización de estos establecimientos de comercio moderno suele ser en las inmediaciones de los conjuntos habitacionales y en las principales calles y avenidas de la ciudad, dado que se localizan cerca del mercado. Pero una de sus localizaciones más común son al interior de los centros comerciales, en los que funcionan como anclas o subanclas. Estos inmuebles les permiten proteger sus capitales de los altibajos de la demanda del mercado, ya que representan una inversión segura.

Lo anterior explica, en parte, por qué durante la década de los noventa se construyeron 31 nuevos centros comerciales en la ZCG. En el mapa 16 se puede observar que la mayoría de ellos se localizan en el surponiente y el norponiente de la ZCG, en el primer anillo metropolitano y en el área central.

En el año 2000, la ZCG contaba alrededor de 51 centros comerciales, de diferentes tamaños y con características diversas. En el cuadro 20 podemos observar que la mayor parte de ellos se localizan en los municipios de Zapopan y Guadalajara, con 25 y 20, respectivamente, mientras que en Tlaquepaque sólo había cuatro y en Tonalá dos. En total, sumaban 953,227.35 metros cuadrados de suelo comercial.

Esto ha propiciado que la ZCG, durante gran parte del siglo xx, se considerara como una estructura concéntrica, tal como lo conciben las propuestas de Burges, Park y Von Thüne, donde el centro del municipio de Guadalajara era considerado jerárquicamente como la principal aglomeración de la urbe. Sin embargo, la proliferación de los centros comerciales ha cambiado la morfología de la estructura urbana del área metropolitana, para ahora concebirse como policéntrica.

El mapa 17 nos muestra la aparición de diversas aglomeraciones conformadas por centros o plazas comerciales y diversos establecimientos. Dichas aglomeraciones cuentan diferentes tamaños, ordenados de una forma jerárquica, que va a depender —como lo señala la teoría del lugar central— del umbral de población, es decir, del mínimo de demanda para el comercio, para no cerrar los tipos de servicios y productos que vende, y la distancia de un centro comercial a otro.



Mapa 16. Evolución histórica de la localización de los centros y plazas comerciales de la ZMG, 1990-2000

Fuente: Elaborado con base en los resultados de la encuesta a centros y plazas comerciales de la ZMG, 2003, Cámara Nacional de Comercio, Universidad de Guadalajara.



Mapa 17. Localización de los centros, plazas comerciales y supermercados en la ZCG, 2003

Fuente: Elaborado con base a los resultados de la encuesta a centros y plazas comerciales de la ZMG, 2003. Cámara Nacional de Comercio, Universidad de Guadalajara.

Cuadro 19. Evolución cronológica de las plazas y centros comerciales de la ZCG, 1969-2000			
Periodo	Número de Plazas ó centros comerciales	Municipio	Total de metros construidos
1970-1979	4	Guadalajara (2) Zapopan (2)	208,241.998
1980-1989	16	Guadalajara (9) Zapopan (5) Tlaquepaque (2)	271,008.78
1990-2000	31	Guadalajara (9) Zapopan (18) Tlaquepaque (2) Tonalá (2)	473,896.67
Total	51	Guadalajara (20) Zapopan (25) Tlaquepaque (4) Tonalá (2)	953,227.35

Fuente: Elaborado con base en los resultados de la encuesta a centros y plazas comerciales ZMG, 2003. Cámara Nacional de Comercio, Universidad de Guadalajara.

Los 51 centros comerciales existentes han propiciado la aparición de una gran diversidad de aglomeraciones, de diferentes tamaños, que han saturado el suelo urbano metropolitano. Tal como nos lo muestra el mapa 16, además de mostrar dichos lugares, presentamos la localización de algunas tiendas de las cadenas Wal-Mart, Costco, Comercial Mexicana y Gigante, sobre todo las cercanas a los lugares de mayor saturación.

Como podemos ver en el mapa 17, una de las zonas más saturadas es la zona de Plaza del Sol, que se localiza en el sureste de la ZCG. Su gran éxito influyó para que se construyeran otros centros comerciales y abrieran sus puertas una gran diversidad de pequeños establecimientos de comercio y servicios.

En esta área de la ciudad se encuentran seis centros comerciales: Plaza del Sol, Plaza del Ángel, Condo Plaza del Sol, Plaza Milenio, Plaza Turquesa del Sol y Plaza las Rosas, así como una tienda Sam's Club, que se identifican con los puntos 39, 8, 33, 34, 38, 58 y 59 del mapa 16. En conjunto, tienen un total de 3,557 cajones de estacionamiento (Plaza del Sol cuenta con 2,100), 180,000 metros cuadrados de construcción y 692 establecimientos comerciales, por lo que estimamos que tienen capacidad para recibir a cerca de 300,000 peatones y 15,000 autos al día.

Cuadro 20. Plazas y centros comerciales de la Zona Conurbada de Guadalajara, 1970-2000

Nombre Plaza	Municipio	Antigüedad	Metros construidos	Número de comercios	Tiendas anclas
Plaza las Torres	Guadalajara	23 años	36000.00	120	Telmex, ScotianBank, Banorte, Bancomer,
Plaza Patria	Zapopan	29 años	95,000	145	Gigante, Fabricas de Francia, Suburbio,
Fiesta Arboledas	Guadalajara	18 años	37129.00	316	Aurrerá, Home Mart,
Turquesa del Sol	Zapopan	13 años	?	100	Lloyd
Centro Magno Guadalajara	Guadalajara	4 años	68033.00	72	Cinépolis, Hard Rock, Yak, Chilli's, Italiannis,
Condoplaza del Sol	Zapopan	23 años		103	Amutio, Laboratorios Julio, Quik Learning
Plaza Guadalupe	Zapopan	9 años	10205.00	75	Super g, Ferreterías Calzada, BBVA -Bancomer,
Plaza Terranova	Zapopan	14 años	7025.00	89	Super Gigante
Centro Comercio la Placita	Guadalajara	13 años	7000.00	90	Comercial Mexicana
Plaza Amistad	Zapopan	15 años	5847.00	65	Farmacias Guadalajara, Ferreterías Calzadas
Centro Comercial Tepeyac	Zapopan	16 años	4570.00	141	Gigante
Plaza Milenium	Zapopan	6 años	13000.00	47	Cinemark, Gym U - Fit
Plaza del Ángel	Guadalajara	22 años	37129.98	110	Comercial Mexicana
Plaza del Sol	Zapopan	33 años	110000.00	276	Fabricas de Francia, Gigante
Plaza Bonita	Guadalajara	19 años	34065.80	332	Office Ma, Sanborn's
Plaza Universidad	Zapopan	11 años	26500.39	187	Gigante

Continúa...

Nombre Plaza	Municipio	Antigüedad	Metros construidos	Número de comercios	Tiendas anclas
Plaza del Sauz	Guadalajara	12 años	20315.90	163	Gigante
Condominio el Pabellón	Zapopan	3 años	65500.00	149	Chilis, Cinépolis, c&a, Zara
Plaza las Fuentes	Tlaquepaque	15 años	30000.00	100	Comercial Mexicana, Multicinemas, Radio Shack
Plaza México	Guadalajara	22 años	35000.00	200	Wal-mart, Suburbio,
Plaza Río Nilo	Tlaq.	11 Años	8495.91	60	Gigante
Plaza San Isidro	Zapopan	9 años	27000	110	Gigante, Farmacias Guadalajara, Ekar de Gas
Plaza Cordilleras	Zapopan	6 Años	5174.47	60	Office Depot, MMCINEMAS, Soriana
Plaza Independencia	Guadalajara	15 Años	84000.00	158	Aurrerá, Multicinemas
Plaza Revolución	Tlaquepaque	15 Años		50	Wal-Mart, Multicinemas, Farmacias Gdl.
Plaza Estadio	Guadalajara	4 Años	7900.00	21	Soriana,
Plaza sur	Zapopan	10 Años	28000.00	80	Super Gigante
Centro Comercial Río Nilo	Tonalá	9 años	32,657.48	26	Soriana
Plaza Atemajac	Guadalajara	26 Años	41998.00	76	Aurrerá, Electra,
Plaza Acueducto	Zapopan	8 Años	30000.00	41	Carrefour
Plaza Lomas	Tonalá	8 Años	34856.00	164	Carrefour, Famsa, MM cinemas

Fuente: Elaborado con base en los resultados de la encuesta a centros y plazas comerciales en la ZMG, 2003. Cámara Nacional de Comercio de Guadalajara, Universidad de Guadalajara. Septiembre-noviembre de 2003.

Otro núcleo de centros comerciales que aparecen en el mapa 17 y saturan a la avenida México en el poniente y norponiente de la ZCG, está conformado por Plaza Bonita (punto 9), Fórum del Calzado (22), Galería del Calzado (punto 7) y Plaza México (29). En su conjunto suman 162,115 metros cuadrados de construcción, 1,181 locales en renta y 92,436 metros cuadrados de estacionamientos. A ellas entran y salen, en promedio, unos 7,000 autos y 50,000 personas al día.

La avenida Vallarta presenta una situación parecida. En ella se localizan tres centros comerciales dispersos que conforman una aglomeración: Centro Magno, La Gran Plaza (punto 52) y Galería Exhimoda (25). Entre los tres suman 190,033 metros cuadrados de construcción, 452 locales comerciales y 3,779 cajones de estacionamiento. En promedio, reciben al día 12,000 vehículos.

En el mapa 17 se observa también una serie de este tipo de centros comerciales dispersos que se localizan en algunos puntos del periférico Norte y Sur, así como en las inmediaciones de la autopista a México y de la carretera a Morelia. En total, son 12 centros comerciales que atienden las necesidades de los habitantes de los nuevos fraccionamientos y colonias que han aparecido en los respectivos rumbos en los últimos treinta años. Entre ellos figuran las plazas Bugambilias (punto 60), El Palomar (69), San Isidro (43), Belenes (53), Independencia (70), Estadio (19), Concentro (40), Las Fuentes (64), Lomas (68), Río Nilo (27), Chapalita (35), Moctezuma (punto 55), Nueva Central (67), Camichines (66) y Portales del Calzado (63).

Para el estudio de estas aglomeraciones del comercio moderno de la ZCG, debemos considerar los siguientes aspectos: el tipo de centros comerciales con que cuenta la ciudad, el estrato socioeconómico que atiende y la forma del fenómeno de la globalización que se vería involucrado.

En los tipos de centros comerciales, regularmente predominan dos: el primero conocido como centro de abasto de víveres, servicios y otros productos, es decir, su ancla y subancla son regularmente tiendas de supermercados, tiendas departamentales, bancos y centros de servicios (gas, teléfono, etc.). El segundo tipo, conocidos como de entretenimiento, serían aquellos centros comerciales cuya ancla o subancla principal son cines, restaurantes, bares y salas de cine.

Cabe comentar que hay otro tipo muy especializado de centros comerciales: aquellos dedicados a la venta exclusiva de un producto o servicio. Es el caso, por ejemplo, de Galería del Calzado, que reúne las características

de un centro comercial, pero especializado a la venta de calzado. O el caso de concentro, en el cual se encuentran establecimientos sedes de algunas dependencias de gobierno, oficinas de empresas corporativas (como inmobiliarias), e instituciones que prestan servicios educativos.

Por otro lado, si bien debemos considerar el umbral de población que atienden los centros comerciales para hacer a estos rentables, también se tienen que considerar los aspectos socioeconómicos de la población que se atiende. En el caso de la ZCG, existe una diversidad de niveles socioeconómicos que van a influir en la localización de las plazas comerciales, así como los productos y servicios que ellos se ofrecen. Para poder evaluar este aspecto, nuevamente recurrimos al mapa 10, que muestra los resultados del índice de estratificación social de la ZCG para el año 2000.

Se parte del supuesto que, no únicamente las plazas comerciales propician una configuración policéntrica de la estructura urbana de la ZCG, sino que también le dan un aspecto de estratificación social, ya que estos inmuebles se han construido y prestan sus servicios en relación al estrato social que están atendiendo.

El tercer aspecto que debemos mencionar es la relación que pudiera tener el fenómeno de la globalización con los centros comerciales, y si éste tiene influencia en la conformación de la estructura urbana de Guadalajara. De Mattos (2002) señala que una quinta área de transformación que han experimentado las ciudades de América Latina es la aparición en su morfología urbana de los “artefactos urbanos”, entre ellos los *shopping malls*. Dichos artefactos han sido condicionados y moldeados por los requerimientos de la globalización; en este caso, cumplen con la función de promover el consumo masivo, tanto de las mercancías producidas localmente como de aquellas externas, provenientes de diferentes partes del mundo, lo cual es una condición importante para la reproducción del capital global (Ramírez, 1998).

Consideramos que estos inmuebles del comercio moderno de la ZCG, no obstante aparecieron en la ciudad antes del surgimiento del fenómeno de la globalización, han sido los recintos por los cuales se promueven las mercancías de las empresas con presencia global, así como las marcas comerciales y los símbolos de las empresas de marca internacional. En sí, los centros y plazas comerciales de la ZCG realizan la función de centros de promoción del consumo masivo.

Bajo estos tres aspectos, nos proponemos describir los centros comerciales más importantes de la ciudad y la relación pudieran tener con la globalización.

El primero de ellos es Plaza del Sol. Este inmueble, además de haber sido el primer centro comercial que se estableció en la metrópolis, es el más grande de los 51 que existían en el año 2000, ya que cuenta con un total de 110,000 metros cuadrados de construcción, 2,100 cajones de estacionamiento y 276 establecimientos, con un nivel de ocupación del 97%.

Plaza del Sol se localizó a finales de los años sesenta, en la parte sur de la zona conurbada de Guadalajara, en el municipio de Zapopan. Ésta se encuentra en el cruce de dos de las vialidades más importantes de la ciudad: la Avenida López Mateos, que corre de norte a sur, y la avenida Mariano Otero, que corre de poniente a oriente. Esta plaza se localiza en una zona de media y alta densidad poblacional, de 60 a menos de 90 habitantes por hectárea, y de 90 a menos 200 habitantes, respectivamente (véase mapa 9). Es decir, su umbral de población es alto.

En esta zona predomina la población con estratos sociales medio, alto, y muy alto, tal como nos lo muestra el mapa 10. Esto propicia que sus tiendas anclas busquen adecuarse al estrato socioeconómico de su mercado, como son los casos de las tiendas departamentales como Fábricas de Francia, Suburbia, El Nuevo Mundo, y las tiendas de supermercado de la cadena Gigante.

Este tipo de centro comercial puede tener un predominio de artículos que se han producido globalmente o que imitan los estilos de vida que demanda la población de estos estratos sociales. Es por ello que en Plaza del Sol existen franquicias de restaurantes, tiendas de ropa, joyerías, deportes y otros giros; 78 establecimientos que ofrecen productos importados, entre los cuales destacan las tiendas de electrónica Sony Shop y Radio Shack; varias boutiques que promueven diseños de ropa internacional como Aldo Conti, Scappino, y establecimientos como las boutique Paola Bossi, Hig Tech con relojes y lentes de marca de importación; Eduard's Levis y Dockers ropa casual, entre otras tiendas que venden productos de importación. También hay tiendas como Victorinoc's, que ofrece navajas suizas, y Mr. Sound Nintendo, con discos y consolas para juegos de video de importación. En sí, Plaza del Sol es un punto importante de las mercancías que se producen de una forma global.

Plaza Patria (punto 50 del mapa 17) es una de las plazas más grandes y antiguas de la ciudad. Cuenta con 95,000 metros cuadrados de construc-

ción, y 40,000 metros de estacionamiento para un total de 1,200 cajones. Tiene 145 establecimientos —incluyendo sus 13 kioscos—, de los cuales 140 están operando. Su ubicación está en entre tres avenidas transitadas de la ciudad: avenida Patria en sus dos sentidos, la avenida Ávila Camacho y la avenida Américas norte. La densidad de población que rodea a este centro comercial es de alta densidad (véase mapa 9). También, en este espacio de ubicación predomina la población de estratos medios, y en algunas zonas de estratos altos.

Sus tiendas ancla son Gigante, Fábricas de Francia y Suburbia, y las subancla son una serie de bancos como Bancomer, Santander, Banamex y HSBC, así como las Farmacias Guadalajara. La tienda departamental Fábricas de Francia es la que promovería más las mercancías de origen externo, ya que, regularmente, importa artículos de lujo como relojes, joyería, computadoras y ropa. Otras, como Radio Shack, ofrecen productos electrónicos importados —principalmente de China— y la tienda de ropa Scappino, que tiene prendas de diseño italiano, algunas de ellas importadas.

Regularmente, las plazas de abasto muestran, por su localización espacial, una competencia monopólica u oligopólica, protagonizada principalmente por las grandes cadenas de comercio minorista, las cuales se disputan el mercado de los cinco estratos socioeconómicos en que se ha dividido la población espacialmente. Esto también va a determinar lo integrado o no que éstas se encuentren con el fenómeno de la globalización. Por ejemplo, las plazas comerciales de abastos que disputan el mercado de los estratos sociales más altos, serían los siguientes:

En la confluencia de las avenidas Vallarta Norte y Rafael Sanzio, en la parte sur del municipio de Zapopan, donde se disputan el mercado dos tiendas del grupo Wal-Mart, con Costco y Comercial mexicana. Esta zona cuenta con una densidad de población de entre media (de 60 a 90 habitante por hectárea) y baja densidad (de entre 30 a menos de 60, véase mapa 9).

Los estratos sociales que habitan esta amplia zona de la ciudad son muy diversificados, ya que se tienen áreas de bajo, medio, alto y muy alto estratos sociales (véase mapa 10), por lo cual existen las cuatro tiendas que van a tratar de atacar a este mercado con ingresos tan heterogéneos. Por ejemplo, las dos tiendas del grupo Wal-mart, una de comercio minorista y la otra de medio mayoreo o mayoreo: es decir, tiendas Wal-Mart y Sam's Club (punto 57, mapa 17). La primera se dedica a la venta de comestibles, ropa,

electrónica y otros productos nacionales y de importación; su mercado es la población de ingresos medio y bajo. Sam's Club, por su parte, se especializa en la venta de bienes y productos importados al menudeo y medio mayoreo para la población con ingresos medios y altos.

Frente a estas dos tiendas se encuentran las asociadas Comercial Mexicana y Costco (punto 56 mapa 17). La primera compite con su "Mega Mercado" con Wal-Mart, mientras que Costco le disputa a Sam's Club el mercado del concepto de comercio de membresía.

Las cuatro tiendas anteriores cuentan con una variedad importante de proveedores nacionales, pero también ofrecen una gran cantidad de mercancías "globales", es decir, pertenecientes a cadenas o redes de valor global productos como ropa, calzado, juguetes, electrodomésticos y computadoras, e incluso algunos alimentos, como los vegetales y productos de mar de importación (mojarra de China y salmón de Canadá) que se encuentran en sus exhibidores (vinos, carnes frías, quesos, etc). Como podemos deducir, en esta zona se desarrolla diariamente una gran disputa por parte de empresas nacionales, locales y transnacionales por colocar sus productos y servicios para ganar el mercado de cada uno de estos cuatro estratos socioeconómicos que se sitúan en esta parte de la metrópolis.

Esto mismo ocurre con la tienda Sam's Club, ubicada en las inmediaciones de Plaza del Sol, por la avenida Mariano Otero, al sur de Zapopan. Es una zona con una densidad de población media y alta (Véase mapa 9) y atiende a colonias del Sol, Jardines del Sol, Rinconada la Joya y Loma Bonita. También es un punto de distribución de mercancías provenientes del mercado global.

Plaza México también es un punto donde el grupo Wal-Mart domina el mercado ya que, además de contar con una tienda de supermercado, también cuenta con dos establecimientos del grupo Wal-Mart: una tienda departamental Suburbia y una tienda Wal-Mart. Ésta, al igual que otras de la ZCG, ofrece, mayormente, productos de importación, sobre todo electrónica, juguetes, ropa, calzado, muebles, línea blanca y productos alimenticios.

Por otro lado, tenemos aquellas plazas comerciales de abastos que se asientan en lugares de estratos sociales medio, bajo y muy bajo. Aquí, nuevamente hay una competencia del mercado por parte de las grandes tiendas de supermercado nacionales y transnacionales, como el grupo Gigante, Soriana, Chedraui y Wal-Mart. Estas tiendas recurren, en su mayoría, a los

proveedores nacionales para buscar abatir precios, pero también recurren a productos de otros países, principalmente en ropa, calzado y textiles que muchas de las veces ofrecen mejores precios que los nacionales, principalmente los productos provenientes de China.

Un ejemplo de esta competencia por los mercados de estratos bajos lo constituyen las plazas comerciales Independencia y Estadio, las dos situadas sobre la avenida Independencia en su parte norte, en el municipio de Guadalajara (véase mapa 10). Esta zona de la ciudad tiene una densidad de población alta, es decir, de 90 a menos de 200 habitantes por hectárea (véase mapa 9). La mayoría de la población que rodea a estos dos centros comerciales es de un estrato social medio, y algunas zonas como Huentitán El Alto, con estrato social bajo. Los centros comerciales que tienen como anclas principales son la cadena de supermercado Aurrerá (perteneciente al grupo Wal-mart) y el grupo Soriana. El centro comercial Independencia cuenta con subanclas, que son las salas de cine de la compañía Cinépolis, bancos y empresas de comida rápida. No existe una fuerte presencia de productos o servicios que tengan como referente el mercado global, ya que la mayoría de establecimientos promueven más los productos locales que los de importación o del mercado global.

Por otro lado, en la parte oriente de la ZCG se da una fuerte presencia del grupo Wal-mart, que busca abarcar la mayoría de la población que se localiza en este lugar. En el oriente (que para muchos su división natural es la Calzada Independencia) predomina una densidad de población media, alta y muy alta. La mayoría de la población pertenece a los estratos medio y bajo, y ya en el municipio de Tonalá a un estrato social muy bajo (véase mapa 10). Aquí se cuenta con las siguientes plazas comerciales: Sam's-Aurrerá Revolución (65), Camichines (66), Plaza Nueva Central (67), Lomas (68) y Plaza Río Nilo (27) (puntos 65, 66, 67, 68 y 27 del mapa 17). En estas plazas hay una competencia por el mercado de este tipo de estratos sociales entre las tiendas pertenecientes al grupo Wal-Mart (Sam's club, Aurrerá y Wal-Mart) con las tiendas de supermercado Gigante y Soriana. Únicamente la Tienda Sam's, localizada en el suroriente del municipio de Tlaquepaque, entre las avenidas Francisco Silva (o Revolución), prolongación Lázaro Cárdenas, Niños Héroe y autopista Guadalajara-México, vende a los consumidores de los estratos medios que habitan el oriente de la ciudad. Sam's Club no solo vende a los consumidores de las colonias y fraccionamientos habitacionales que la

rodean, sino a una amplia zona del municipio de Tlaquepaque. De hecho, es la única tienda por membresía del municipio, lo cual le da cierta ventaja de localización. La tienda Sam's es un importante punto de distribución de mercancías nacionales y de importación. Es decir, desarrolla una función de circulación y consumo promovido por la globalización.

Así, de una u otra forma, estos esquemas de competencia oligopólica y monopólica del mercado se dan en las diferentes partes donde se establecen este tipo de tiendas, en las plazas cuya tienda ancla corresponde a una cadena de supermercados que compiten por el mercado metropolitano. Son alrededor de 24 plazas, como se observa en el cuadro 22, que atienden a la población de todos los niveles de ingresos.

Los centros comerciales de tipo entretenimiento nacieron buscando satisfacer los nuevos estilos de vida y de consumo. Regularmente, tienen como ancla las salas de cine, restaurantes de comida internacional, salones de juegos, antros y algunas tiendas departamentales que ofrecen artículos de moda. Este tipo de centros comerciales se orienta al mercado de los estratos sociales medio, alto y muy alto.

Un ejemplo de éstos es Centro Magno (punto tres, mapa 17), ubicado en el municipio de Guadalajara, por la avenida Vallarta (en su parte poniente). Esta zona de la ciudad se caracteriza por contar con una densidad de población baja y muy baja (véase mapa 9). Por el lugar donde se ubica, el mercado que atiende es de los estratos sociales alto y muy alto (véase mapa 10). Cuenta con un tamaño de 60 mil metros cuadrados construidos, de los cuales 33,774 son de estacionamientos, lo que da un total de 1,190 cajones. Sus principales tiendas anclas son Cinépolis, Mix-Up, la franquicia estadounidense Hard Rock y las salas de juegos Yak. Este centro comercial cuenta con 72 establecimientos (incluyendo cuatro pequeños kioscos), de los cuales 68 están operando. De éstos, 20 tienen cierta articulación con el mercado global, principalmente en el ramo de restaurantes, con las franquicias internacionales Starbucks Coffee, Burger King, Dunkin Donut's, Italianis y Chilli's; en la electrónica, Radio Shack y Macmagic World; y en ropa, una tienda Levi's.

La Gran Plaza tiene como anclas a Sears y Cinépolis. Ubicada entre las avenidas Vallarta y Lázaro Cárdenas, la densidad de población es media y baja (véase mapa 9). También es un centro comercial destinado a atender la población de estratos sociales muy altos, tal como lo muestra el mapa

número 10. En este centro comercial hay alrededor de cuarenta establecimientos, entre restaurantes de comida rápida, tiendas de videojuegos, así como tiendas de ropa casual, accesorios deportivos, y aparatos electrónicos. Los orígenes de sus mercancías son tanto nacionales como de importación, por lo cual es un punto importante para la función de circulación y consumos de mercancías provenientes del mercado global.

Plaza Pabellón (punto 20 del mapa 17) abrió sus puertas en el año 2000, ubicada en una de las avenidas como mayor afluencia vehicular de la ciudad: la avenida Patria en su cruce con avenida Acueducto. El centro comercial está rodeado de colonias y fraccionamientos residenciales de lujo, como es Puerta de Hierro, San Javier, Atlas Colomos, Jardines Universidad, y otros en el municipio de Zapopan. La densidad de población es baja y los estratos sociales son altos y muy altos (véanse mapas 9 y 10). Plaza Pabellón cuenta con 65,500 metros de construcción, de los cuales 32,790 son de estacionamiento, lo que da un total de 1,515 cajones. Tiene 149 establecimientos comerciales, de los que 143 están operando. Esta plaza está orientada a atender a los consumidores jóvenes y de ingresos altos. Sus tiendas ancla principales son las salas de cine tipo VIP del consorcio Cinépolis, las tiendas de ropa de categoría internacional C&A y Zara, y los restaurantes de comida internacional Chili's, Gondolieri y Samborn's.

Plaza Pabellón es un centro comercial con mayor tendencia a los restaurantes y establecimientos de comida de franquicias, pues en él se encuentran algunos de cadenas internacionales. También hay tiendas de ropa casual y formal como Bershka, Intimissimi, Ivonne, Massino Tutti, Scappino, Stop y Tutto Imagen. En estas tiendas se vende ropa de marca de importación, en su mayor parte dirigida al mercado juvenil. Algunas otras tiendas para regalos ofrecen productos de importación, y las hay además de calzado y ropa deportiva de marcas originales.

Para finalizar, no podemos dejar a un lado el caso del centro comercial Plaza Galerías, inaugurado en diciembre de 2004, que es un centro comercial de entretenimiento. Ubicado en la confluencias de Rafael Sanzio y avenida Vallarta, es un centro comercial para una población de estratos sociales alto y muy alto (véase mapa 10). Cuenta con 160,000 metros cuadrados de construcción, de los cuales 70,000 están destinados al área comercial y los 90,000 restantes a estacionamientos, con 3,600 cajones. Aloja 250 locales comerciales, de entre los cuales fungen como anclas Liverpool, Cinépolis, Sears y Sport City.

En el interior de la plaza existen varios establecimientos conectados con proveedores y fabricantes de marcas y franquicias globales, las cuales suman 47 tiendas. Además, cuenta con 20 restaurantes de franquicias internacionales. Si tuviéramos que elegir a un centro comercial más apegado al proceso de globalización, que cumpliera plenamente con la función de circulación y consumo de las mercancías globales, este sería el que más se le acerca.

En resumen, la clasificación de las plazas comerciales nos ha mostrado una tendencia clara a que el capital global del sector comercio ha utilizado los centros y plazas comerciales para posicionarse en el mercado tapatío y competir con sus rivales nacionales y locales. Ha diversificado su oferta de productos y servicios según el tipo de centro comercial —de abasto o entretenimiento— y principalmente del tipo de estrato social que ha atendido. Hay una mayor tendencia de los centros comerciales de altos y muy altos ingresos a ser un espacio de distribución de las mercancías globales, que en sus pares de estratos muy bajos y bajos. Sin embargo, este segundo tipo de centros no están del todo excluidos del fenómeno global, ya que las grandes tiendas de supermercado han recurrido a los productos internacionales para abatir sus precios.

Cabe comentar que el comercio tradicional, es decir, el ambulante —los tianguis, mercados municipales, entre otros—, ha tendido a ser también distribuidor de las mercancías globales, mediante el contrabando, posibilitando que varios estratos de la población que se clasifican entre muy bajo y bajo accedan a este tipo de mercancías. Sin embargo, este es un tema muy diferente al que estamos tratando en este trabajo.

Conclusiones

Nuestro estudio partió del supuesto de que la zona conurbada de Guadalajara se ha integrado de una forma marginal al fenómeno de la globalización, al adquirir la función de una plataforma de exportación de la industria globalizada, además de ser un punto importante para la circulación y consumo de los productos que se manufacturan globalmente. Sin embargo, los cambios en su estructura urbana no son afectados por dicho fenómeno, sino que responden más a la dinámica propia de esta zona conurbada en las últimas dos décadas del siglo xx. El anterior planteamiento nos llevó a las siguientes conclusiones:

La ZCG adquirió, en la jerarquía de ciudades globales, la función de plataforma de exportación de las industrias electrónica, de telecomunicaciones y automotriz para empresas estadounidenses y asiáticas durante el periodo de 1980-2000. Como vimos en los capítulos II y III, desde los años sesenta se abrieron en la ZCG plantas de las grandes empresas transnacionales como IBM, Kodak, Intel, Hewlett Packard, Motorola, Siemens, Nec y Honda. Éstas atraieron a empresas proveedoras que les prestaban servicios de manufactura por contrato, como Sanmina, Jabalí, Solectrón, Molex, Flextronics, y proveedoras de servicios especializados como Cherokee, Electrónica Pantera y Pemstar. En el año 2000 existían alrededor de 115 empresas, que llegaron a generar hasta 150,000 empleos directos e indirectos, y en la segunda mitad de la década de los noventa la metrópoli contabilizó alrededor de 2,846'134,000 de dólares de inversión extranjera y mixta.

Las exportaciones de Jalisco tuvieron un aumento histórico, pues alcanzaron los 21,705'345,000 de dólares en el periodo 1993-1998. El 80% (17'326,000) de ellas correspondían a la industria electrónica, el 2.1% a la au-

tomotriz (462'000,000) y el 10% (2,166,000,000) a la producción de películas y cámaras. La mayor parte de estas exportaciones tuvieron como destino el mercado estadounidense, puesto que era en el que se quería incursionar.

Esta función que ha desempeñado la ZCG en la reproducción del capital global contribuyó a ampliar su base económica. Es decir, además de seguir especializándose en la industria de producción básica, representada por los alimentos, calzado, textiles, ropa, artesanía, y otros, la ciudad también se especializó en las ramas de la actividad manufacturera moderna, integrada al fenómeno de la globalización, como son las ramas metálica básica; fabricación y ensamble de máquinas de procesamiento de información; automotriz y de autopartes; y fabricación y ensamble de aparatos de comunicación y sus componentes. Estas ramas, que emplean tecnología intermedia y alta tecnología, forman parte de las redes o cadenas de valor que conforman las grandes empresas transnacionales con presencia en todo el globo.

En la ZCG, los dos anillos metropolitanos concentran la mayor parte de la inversión extranjera directa y de las empresas transnacionales, lo cual se refleja en su mayor especialización y productividad urbana en los cuatro grupos en que dividimos al sector manufacturero. Por su parte, el área central concentra el mayor número de compañías prestadoras de servicios especializados o de manufactura por contrato, ya que contaba, en el año 2000, con 33 empresas de estos dos tipos, lo cual le da a esta parte de la ZCG una especialización que ayuda a ser más productivas a las ramas de la manufactura de alta tecnología de los dos anillos mencionados.

Las ramas del sector servicios relacionadas con la actividad industrial experimentaron mayor dinamismo gracias a la presencia de empresas globales. Son los casos de aquellas que prestan servicios de investigación científica, servicios profesionales, técnicos y especializados, asociaciones comerciales y laborales, y de los intermediarios de comercio que hemos agrupado en el rubro de servicios a empresas, a las que les sirve de apoyo para hacer más eficiente los procesos productivos. El área central y el primer anillo metropolitano son los que presentan mayor especialización y productividad en dichos servicios.

Otras ramas del rubro de los servicios financieros son las de instituciones bancarias y crediticias, instituciones del mercado bursátil, y las de seguros y fianzas, que tienen la función de administrar los capitales que han llegado a la ZCG. El área central fue la que presentó, a lo largo del periodo

de estudio, mayor especialización económica y productividad urbana en estos servicios.

Los servicios de transporte, almacenaje y agencias de viaje son de gran importancia, porque posibilitan aplicación del esquema *justo a tiempo*, muy común en las empresas de las industrias electrónica, de telecomunicaciones y automotriz. El segundo anillo es el que tiene más ventajas, debido a que en él se localiza el aeropuerto internacional de Guadalajara, lo que también le da mayor especialización y productividad urbana en este rubro.

Las ramas de administración y alquiler de bienes inmuebles trataron de solucionar la escasez de suelo urbano que sufrió la industria transnacional, sobre todo en la segunda mitad de la década de los noventa. El primer anillo metropolitano es el que se especializa en la prestación de estos servicios y presenta mayor productividad urbana, mostrado en los Censos Económicos de 1998. Esto se explica porque esta rama, además de presentar el mayor ritmo de crecimiento poblacional de diversos estratos socioeconómicos, cuenta con mayor número de centros comerciales y parques industriales desde la década de los noventa.

La ZCG también ha significado, para el fenómeno de la globalización, un mercado importante para la distribución de mercancías que se producen en forma global. Con la apertura comercial en los años ochenta y la entrada en vigor del TLCAN en los noventa, la competencia por el mercado tapatío se incrementó, pues en la ZCG se localizaron grandes cadenas de comercio minorista como Wal-Mart, Costco y Carrefour, así como algunas tiendas departamentales nacionales y transnacionales que ofrecen productos elaborados en las economías globales.

El área central y el municipio de Zapopan fueron los que recibieron, a lo largo del periodo de estudio, la mayor parte de la inversión en el sector comercio. Por ejemplo, durante el periodo de 1995 a 2000 Guadalajara recibió 12'992,000 dólares y Zapopan 2'400,000 de inversión extranjera directa en este sector. Lo anterior se reflejó en el Censo Económico de 1998 ya que, entre estos dos municipios, acapararon el 78% de este tipo de establecimientos, el 63% del personal ocupado y el 80% del valor agregado del sector comercial de la ZCG. Esto también se manifiesta en sus índices de especialización y productividad urbana; el área central muestra especialización en el comercio al mayoreo, mientras que el primer anillo metropolitano la presenta en el

comercio al menudeo, y también tiene mayor productividad urbana en el comercio al mayoreo.

Finalmente, en perspectiva, podemos afirmar, de acuerdo con nuestro marco de referencia, que la globalización es un fenómeno selectivo, ya que incluye todo aquello que genera valor y excluye lo que no lo genera, lo cual se refleja claramente en la ZCG. En las últimas dos décadas del siglo xx, esta urbe tuvo una integración plena al fenómeno, pues se convirtió en punto clave para la localización de la industria global, que pudo disminuir sus costos de producción y ha sido utilizada como un mercado emergente para las grandes cadenas de comercio minorista, lo cual le permite al capital aumentar sus beneficios.

Sin embargo, en los primeros años del nuevo siglo, la industria electrónica de la ZCG ha decaído, no sólo debido a la desaceleración de la economía estadounidense, sino también a la pérdida de competitividad del país. Esto ocasionó que las empresas de esta rama emigraran a los países del sureste asiático —principalmente China—, que ofrecen mayores ventajas para los inversionistas, aún cuando el costo de transporte aumente en forma considerable.

Las repercusiones en la ZCG no se hicieron esperar, como vimos en el capítulo iv de este trabajo, pues la inversión extranjera directa disminuyó de 2000 a 2004 en 86.70%. En el cuadro 20 se enlistan las 29 empresas de la industria electrónica que cerraron durante dicho periodo.

La invasión de productos asiáticos y la cada vez mayor presencia de cadenas de comercio transnacionales, como Wal-Mart, han hecho que el sector comercio de la ZCG sea cada día menos viable financieramente, ante la competencia depredadora que llevan a cabo este tipo de empresas. En los centros comerciales clasificados aquí como de abasto, se ha escenificado una fuerte competencia por el mercado local entre las cadenas de comercio minorista y tiendas departamentales, lo cual trajo como consecuencia que varios establecimientos localizados en los centros comerciales cerraran sus puertas y se tuviera sobreoferta de espacios para comercio. De acuerdo con nuestra encuesta a centros comerciales, 19 de estos cerraron en los últimos cinco años del siglo xx o cuentan con menos de 60% de ocupación de sus espacios. Tomando algunos de los supuestos de la teoría del lugar central, podríamos pensar que la oferta fue más grande que el umbral de población, que es el mínimo para ser viable un negocio, que es exactamente lo que le

ocurrió a varios de los centros y plazas comerciales de la ZCG, que rebasaron este umbral.

Finalmente abordamos la configuración de la estructura urbana de la ZCG. Son parecidas sus características a aquellas ciudades más integradas por la globalización, como es una expansión metropolitana, una policentralización, procesos de estratificación social y la aparición de los aparatos de la globalización. En el caso de la ZCG, su estructura urbana obedece a una dinámica propia, no meramente influenciada por el fenómeno de la globalización. Se podría decir que es el resultado de la alta especulación en el precio del suelo urbano, que siempre ha sido el factor principal de la conformación de la estructura del suelo urbano en la ZCG.

Tal vez el único matiz que pudiera tener la estructura urbana del fenómeno de la globalización, es la aparición de nuevos parques industriales, construidos para satisfacer la demanda del capital global de suelo para uso industrial y que tuviera las características necesarias (de cercanía a las vías de comunicación y cercanía con la mano de obra) para, de esta forma, poder realizar su proceso de producción, aplicando los métodos de “justo a tiempo” y “justo de lugar”. Estos pueden haber contribuido a la aparición de nuevas aglomeraciones y centralidades industriales conectadas a la economía global. Estas aglomeraciones sí contribuyeron a que algunas partes de la ZCG —principalmente en los municipios de Zapopan, Tlaquepaque y Tlajomulco de Zúñiga— motivaran a la expansión de la mancha urbana, tal como la veíamos con la disminución de la densidad de población para el año 2000. Pero, a principios del siglo XXI, la industria electrónica disminuyó considerablemente su presencia en la urbe, y con ello los espacios destinados a la producción para el mercado mundial tendieron a ser abandonados, presentándose un vacío espacial. Especialmente, esto se refleja en una menor ocupación del suelo de los parques industriales, ya que en 2004 se habían desocupado 120 mil metros cuadrados de suelo industrial.

Con respecto a los centros y plazas comerciales, son los canales de comercio más sobresalientes en el espacio urbano de la ZCG; son 29 aglomeraciones donde se conjuntan un total de 51 plazas comerciales. Estas plazas comerciales están ordenadas de una manera jerárquica, por tamaño del inmueble, número de población y estrato social que atienden.

Los estudios de Tella, Ciccoli y De Mattos los consideran artefactos de la globalización económica, pues, regularmente, son encabezados por

cadena de comercio transnacionales. Sin embargo, en el caso de la ZCG no podemos establecer una relación directa de éstos con tal fenómeno, ya que sus centros comerciales aparecieron desde finales de la década de los sesenta, y fueron promovidos por el comercio local con la apertura de Plaza del Sol en 1969, es decir, mucho antes de que iniciara la globalización y la apertura de la economía mexicana al exterior.

Más bien, podemos decir que estos inmuebles se fueron adaptando a las necesidades de las firmas del comercio foráneo que invirtieron en la ZCG, gracias a la apertura comercial iniciada en los ochenta con la entrada de México al GATT, y que se reforzó en los noventa con la entrada en vigor del TLCAN y los cambios en los estilos de vida y hábitos de consumo de la sociedad local, además que el capital comercial aprovechó el orden jerárquico que existe en estas aglomeraciones de los centros comerciales para poder atacar los cinco estratos económicos que presenta la ZCG.

Sin embargo, para los primeros años del siglo XXI, estos inmuebles han entrado en una crisis, derivada por la sobreoferta de los mismos y un aumento de la competencia de las grandes cadenas de comercialización, lo cual derivó que 19 de los 51 centros comerciales de la ZCG estén abandonados o cuenten hasta con un 60% de sus establecimientos sin utilizar.

En concreto, la aparición de parques industriales y centros comerciales, y su posterior abandono, es el único rastro del paso del proceso de globalización sobre la estructura urbana de una ciudad de la periferia capitalista, como lo es la zona conurbada de Guadalajara.

Bibliografía

- AGUILAR, ADRIÁN GUILLERMO (2002). “Las mega-ciudades y las periferias extendidas. Ampliando el concepto en la Ciudad de México”, en *Revista EURE*, vol. 28, núm. 85, Santiago de Chile.
- AGUILAR, GUILLERMO (2003). “La mega-urbanización en la Región Centro de México. Hacia un modelo de configuración territorial”, en Guillermo Aguilar (coord.), *Urbanización, cambio tecnológico y costo social. El caso de la región centro de México*, pp.19-72, México: Instituto de Geografía, Universidad Nacional Autónoma de México, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Miguel Ángel Porrúa.
- AGUILAR, ADRIÁN & VÁZQUEZ, MARÍA ISABEL (2000). “Crecimiento urbano y especialización económica en México: Una caracterización regional de las funciones dominantes”, en *Investigación Geográfica*, núm. 42; pp. 87-108, México: Boletín del Instituto de Geografía, Universidad Nacional Autónoma de México.
- AINSTEIN, LUIS (1998). “Buenos Aires: A case of deepening social polarization”, en Alan Gilbert (ed.), *The mega-city in Latin America*, Tokyo: the United Nations University.
- ALARCÓN, EDUARDO (2000). “*Estructura urbana en las ciudades fronterizas*”, Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- ALBA VEGA, CARLOS (1995). “Tres regiones de México ante la globalización: los casos de Chihuahua, Nuevo León y Jalisco”, en Carlos Alba Vega, *et al.* (comp.), *Las regiones ante la globalización*, México: CEMCA/ORSTOM/El Colegio de México.
- ALBA, CARLOS & GONZÁLEZ, FERNANDO (1983). *Cúpula empresarial y poderes regionales en Jalisco*. Guadalajara: El Colegio de Jalisco.
- ALBA VEGA, CARLOS & KRUIJT, DIRK (1989). “Los empresarios y la industria de Guadalajara”, Guadalajara: El Colegio de Jalisco.

- ARIAS, PATRICIA (1986). "La industria en perspectiva", en patricia arias; *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria*, Zamora: El Colegio de Michoacán.
- ARTIGAS, ALICIA, CHABALGOITY, MANUEL, GARCÍA, ALEJANDRO, MEDINA, MERCEDES & TRINCHITELLA, JUAN (2002). "Transformaciones socio-territoriales del área metropolitana de Montevideo", en *Revista EURE* vol. 28, núm. 85, Santiago de Chile.
- ARROYO ALEJANDRE, JESÚS (1988). "La transición poblacional y económica de la Zona Metropolitana de Guadalajara" en, Felipe Cabrales (comp.), *Espacio urbano, cambio social y geografía aplicada*, pp. 97-128, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- BAILLY, ANTOINE (1978). "La organización urbana", Madrid: Instituto de Estudios de Administración Local.
- BASULTO, ANGÉLICA & GONZÁLEZ, SERGIO (2002). "La mano de obra femenina de los Altos de Jalisco como factor de localización para la industria maquiladora de exportación: El caso de la industria textil", en *Carta Económica Regional*, año 14, núm. 80, pp. 3-12 Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- BORJA, JORDI & CASTELLS, MANUEL (1997). "Local y Global: La gestión de las ciudades en la era de la información", Madrid: Taurus.
- BRIANO, LUIS ESTEBAN, FRITZSCHE, FEDERICO JAVIER & VIO, MARCELA LAURA (2003). "El lugar de la industria: Los parques industriales en la reestructuración productiva y territorial de la Región Metropolitana de Buenos Aires", en *Revista EURE*, vol.29, núm.86, p.p.109-135, Santiago de Chile.
- CASTELLS, MANUEL (2002). "La era de la información. La sociedad en red", vol. I, México: Siglo XXI.
- CASTILLO, VÍCTOR MANUEL (1992). "Guadalajara en el siglo xx: De rancho grande a gran urbe", en Jesús Arroyo & Luis Arturo Velásquez (comp.), *Guadalajara en el umbral del siglo XXI: En memoria del Lic. Javier Michel Vega*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- CARTER, HAROLD (1983). "El estudio de la geografía urbana", Madrid: Instituto de Estudios de Administración Local.
- CAMARENA, SERGIO JAVIER. "Patrones y determinantes de la eficiencia productiva industrial en las zonas metropolitanas de México", inédito.
- CAMBEROS GARIBI, JORGE (1988). "La influencia postindustrial en la conformación de los usos del suelo en la zona metropolitana de

- Guadalajara”, en Felipe Cabrales, (Comp.); *Espacio urbano, cambio social y geografía aplicada*, pp. 175-193, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- CHION, MIRIAM (2002). “Dimensión Metropolitana de la globalización”, en *Revista EURE* vol. 28, no. 85, Santiago de Chile.
- CEPAL (2000). “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. -Informe 1999”, Santiago de Chile.
- CEPAL (2002). “Globalización y desarrollo”, Santiago de Chile.
- CEA, D’ANCONA (2001). “Metodología Cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social”, Madrid: Síntesis Sociología.
- COMISIÓN ESTATAL DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMERCIO EXTERIOR (1996). “La industria automotriz y de autopartes en Aguascalientes”, Aguascalientes: Gobierno del Estado.
- CONSEJO METROPOLITANO DE GUADALAJARA (2000). “Proyecto de Plan de Ordenamiento de la Zona Conurbada de Guadalajara (versión preliminar)”, Guadalajara.
- CORAGGIO, JOSÉ LUIS & CESAR, RUBÉN (1999). “¿Qué debe hacer el gobierno local ante los grandes emprendimientos en el comercio minorista?” en *Revista EURE*, vol. 25, no. 75, pp. 121-132, Santiago de Chile.
- CICCOLELLA, PABLO (1999); “Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires: Grandes inversiones y reestructuración socio-territorial en los años noventa”, en *Revista EURE*, vol.25, no.76, pp. 5-27, Santiago de Chile.
- DABAT, ALEJANDRO (2001). “Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo”, en Jorge Basave, Alejandro Dabat, Carlos Moreira, Miguel Ángel Rivera & Francisco Rodríguez (coord.), *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, pp.41-88, México: Facultad de Economía, CRIM, DGAPA, IIES-UNAM/UAM-Iztapalapa.
- DERYCKE, PIERRE HENRI (1971). “La economía urbana”, Madrid: Instituto de Estudios de Administración Local.
- DE MATTOS, CARLOS (2002). “Transformación de las ciudades latinoamericanas: ¿Impactos de la globalización?”, en *Revista EURE*, diciembre, vol. 28, núm. 85, pp. 5-10, Santiago de Chile.
- DUCCI, MARÍA ELENA (2002). “Santiago, Territorio, anhelos y temores. Efectos sociales y espaciales de la expansión urbana”, en *Revista EURE*, vol. 26, núm. 79, Santiago de Chile.

- DUSSEL, ENRIQUE (1999). “La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa”, en *Series de desarrollo productivo*, núm. 55, Santiago de Chile: Naciones Unidas/CEPAL/ECLAC.
- DUSSEL, ENRIQUE (coord.) (2003). “Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro”, México: UNAM/Plaza y Valdés.
- FAINSTEIN, SUSAN S. & SCOTT, CAMPBELL (1996). “Introduction: Theories of Urbana Development and their Implications for Policy and Planning”, en Fainstein and Scott (eds.); *Readings in Urban Theory*, Blackwell.
- FRÖBEL, FOLKER, JÜRGEN HEINRICHS & OTTO KREYE (1981). “La nueva división internacional del trabajo paro estructural en los países e industrialización de los países en desarrollo”, México: Siglo XXI.
- FU –CHEN LO & YUE-MAN YEUNG (1998) (eds). “Globalization and the world of large cities”, Tokyo-New York-Paris: United National University Press.
- GARROCHO, CARLOS, CHÁVEZ TANIA, ÁLVAREZ JOSÉ (2003). *La dimensión espacial de la competencia comercial*. Toluca: El Colegio Mexiquense/Universidad Autónoma del Estado de México.
- GARCÍA ORTEGA, ROBERTO & AGUILAR BENÍTEZ, ISMAEL (2001). “La globalización y su impacto en dos metrópolis del noreste fronterizo de México: Monterrey y Saltillo”, en Ronerto García Ortega; *Planeación y gestión urbana y metropolitana en México. Una revisión a la luz de la globalización*, Toluca: El Colegio de la Frontera Norte/El Colegio Mexiquense.
- GARCÍA ROJAS, IRMA (2002). *Olvidos, acatos y descatos. Políticas urbanas para Guadalajara*. Guadalajara: Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Guadalajara.
- GARZA, GUSTAVO & RIVERA, SALVADOR (1994). “Dinámica macroeconómica de las ciudades en México”, México: INEGI/El Colegio de México/IIS-UNAM.
- GATTO, FRANCISCO (1990). “Cambios tecnológicos neofordistas y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales”, en Alburquerque Llorens, *et al.* (coords.), *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales*, p.p. 55-102, Buenos Aires: Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ilpes/onu). Instituto de Estudios Urbanos de la Pontificia Universidad Católica de Chile (IEU/PUC). Grupo editorial Latinoamericano, Colección Estudios Políticos Sociales.

- GARZA, GUSTAVO (2003). "La urbanización de México en el siglo xx", México: El Colegio de México.
- GEREFFI, GARY (2001). "Globalización, cadenas productivas y pasaje de naciones a eslabonamientos superiores. El caso de la industria del vestido", en Jorge Basave, Alejandro Dabat, Carlos Moreira, Miguel Ángel Rivera & Francisco Rodríguez (coord.); *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, pp. 89-134, México: Facultad de Economía, CRIM, DGAPA, IIES-UNAM y UAM-Iztapalapa.
- GILBERT, ALAN (1998). "World cities and the urban future: The view From Latin America", en Fu-Chen Lo & Yue-Man Yeung (eds.); *Globalization and the world of large cities*, Estados Unidos: The United Nations University.
- GOBIERNO DEL ESTADO DE AGUASCALIENTES, COMISIÓN ESTATAL DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMERCIO EXTERIOR (1996). "La industria automotriz y de autopartes en Aguascalientes", Aguascalientes.
- GOBIERNO DEL ESTADO DE JALISCO (1995). "Plan estatal de desarrollo, 1995-2001". Guadalajara.
- GOBIERNO DEL ESTADO DE JALISCO (2001). "Jalisco crece: Una visión de su presente y su futuro", Guadalajara.
- GOBIERNO DEL ESTADO DE COLIMA & NACIONAL FINANCIERA (1993). "Panorama económico de Colima", Colima.
- GONZÁLEZ CORONA, ELÍAS (1989). "El Salto, Industrialización y urbanización de Guadalajara", en *Cuadernos de difusión Científica No.15, Series Estudios Sociales (I)*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- GONZÁLEZ, SERGIO (1997). "Ventajas competitivas y política regional en las ciudades medias del occidente del país ante la apertura económica", en Jesús Arroyo y Adrián De León (Comp.) *La internacionalización de la economía jalisciense*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UCLA/Juan Pablo editores.
- GUÍA INDUSTRIAL DE JALISCO (1978); Guadalajara: Departamento de Economía Gobierno del estado de Jalisco.
- HALL, PETER (2001). "Global City-Regions in the Twenty-first Century", en Allen J. Scott (eds.): *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*, pp. 59-77, Nueva York: Oxford University Press.
- HALL, PETER (1998). "Globalization and the World cities", en Fu-Chen Lo & Yue-Man Yeung (eds.), *Globalization and the world of large cities*, Tokyo-New York-Paris: United Nations University Press.

- HERNÁNDEZ, ANGELINA (2006). “Pérdida de competitividad de la industria electrónica”, en *Carta Económica Regional-INESER*, núm. 95, año 18, pp. 31-41, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- HIERNAUX NICOLÁS, DANIEL (1999). “Los frutos amargos de la globalización: expansión y reestructuración metropolitana de la ciudad de México”, en *Revista EURE*, vol.25, no.76, pp.57-78, Santiago de Chile.
- INEGI (1989). *Censos Económicos 1988*, Aguascalientes.
- (1999). *Censos Económicos 1998*, Aguascalientes.
- (1974). *IX Censos General de Población y Vivienda 1970*, México.
- (1984). *X Censos General de Población y Vivienda 1980*, Aguascalientes.
- (1991). *XI Censos General de Población y Vivienda 1990*, Aguascalientes.
- (2001). *XII Censos General de Población y Vivienda 2000*, Aguascalientes.
- (2002). *Síntesis de resultados, zona metropolitana de Guadalajara*, Aguascalientes.
- JANOSCHKA, MICHAEL (2002). “El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización”, en *Revista EURE* vol. 28, núm. 85, pp. 11-20, Santiago de Chile.
- JANOSCHKA, MICHAEL & GLASZE, GEORG (2003). “Urbanizaciones cerradas un modelo analítico” en *Revista EURE*. núm. 59, p.p. 9-20, Puebla: Red Nacional de Investigación Urbana.
- LALL, SANJAYA (2000). “Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica y estrategias en materia de inversiones extranjeras directas en las economías de reciente industrialización de Asia. Con especial referencia a Singapur”, en *series de desarrollo productivo*, núm. 88, Santiago de Chile: CEPAL.
- LEZAMA, JOSÉ (1993). “Teoría social, espacio y ciudad”, México: El Colegio de México.
- LUNA, ROGELIO, PADILLA, CRISTINA, ARROYO, ALEXANDRE JESÚS (1988). “Crecimiento industrial y manufacturero, 1940-1980, Capitulo: Estado, industria y economía”, en *Jalisco desde la revolución, Tomo XIII*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara/Gobierno del Estado de Jalisco.
- MEDINA ORTEGA, JAVIER (1993). “Liberación económica, inversión extranjera y flujos comerciales: La apertura comercial en Jalisco”, en Alexandre Arroyo y David Lorey: *Impactos regionales de la apertura comercial*, pp. 113-148, Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UCLA Program of México.
- MERCHAND, MARCO ANTONIO (2003). “La política industrial jalisciense para promover la localización de empresas electrónicas estadounidenses en

- la zona metropolitana de Guadalajara”, en *Revista espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad*. Vol. IX, núm. 26, pp.67-106, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- MENDOZA, JORGE & DÍAZ-BAUTISTA, ALEJANDRO (2006). *Economía regional moderna*, México: El Colegio de la Frontera Norte/Universidad de Guadalajara/Plaza y Valdés.
- MÉNDEZ, ELOY (2002). “Espacios de la Simulación”, en Felipe Cabrales (coord.) *Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara/Naciones Unidas/UNESCO.
- MÉNDEZ G. DEL VALLE, RICARDO (1994). “Reestructuración industrial y nuevos desequilibrios territoriales”, en *Revista Ciudades*, año 6, núm. 21, pp. 3-13, Puebla: Red Nacional de Investigación Urbana.
- MOLLENKOPF, JOHN & CASTELLS, MANUEL (1991). “Introduction: New York City as the Social Laboratory for the New Society”, en Mollenkopf, & Castells, Manuel (edit.), *Dual city: Restructuring New York*, Nueva York: Russell Sage Foundation.
- NÚÑEZ, BEATRIZ (1999). *Guadalajara. Una visión del siglo XX*, Guadalajara: El Colegio de Jalisco/Ayuntamiento Constitucional de Guadalajara.
- OCHOA TINOCO, CUAUHTÉMOC (2001). “Del centro de la ciudad al comercial, los nuevos territorios de la experiencia cinematográfica en la ciudad de México”, en Miguel Ángel Aguilar & Mario Bassolos, *Las dimensiones múltiples de las ciudades*, México: Universidad Autónoma de Metropolitana.
- PADILLA DIESTE, CRISTINA & NIEMBRO DÍAZ, LAURA (1990). “La comercialización de frutas y hortalizas en la zona metropolitana de Guadalajara”, en Guillermo de la Peña, Juan Manuel Durán, Agustín Escobar & Javier García de Alba (comp.), *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara/Centro de Investigación de Estudios Superiores en Antropología Social.
- PALACIOS LARA, JUAN JOSÉ (1997). “Industrialización y desarrollo regional en Jalisco”, Guadalajara: Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades/Universidad de Guadalajara.
- PARNREITER, CHRISTOF (2000). “La ciudad de México en la red de ciudades globales”, en *Anuario de Espacios Urbanos*, México: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco.
- PÉREZ, SALVADOR, ROJAS, LUIS & VÁZQUEZ, JAIME (1996). “La base económica de la ciudad: Puebla dentro del sistema urbano mexicano”, en Salvador

- Pérez y Mario Polese, *Modelos de análisis y de planificación urbana*, Puebla: Benemérita Universidad de Puebla/Plaza y Valdés.
- POZOS, FERNANDO (2004). "Guadalajara: ¿en búsqueda de una nueva funcionalidad urbana?" en *Revista Espiral*, Estudios sobre Estado y Sociedad, vol. 10, no. 29; pp. 135-160.
- POZOS, FERNANDO (1996). *Metrópolis en reestructuración Guadalajara y Monterrey, 1980-1989*. Universidad de Guadalajara.
- POZOS, FERNANDO (1991). "Primacía urbana regional en el occidente de México", en *Tiempos de Ciencia*, núm. 25, octubre-diciembre, pp. 1-11. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- POZOS, FERNANDO (2000). "Urbanización reciente en América Latina. Notas para su análisis desde el sistema mundial", en *Revista Anuario Urbano*, México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- RAMÍREZ KURI, PATRICIA (1998). "La ciudad de México: Globalización, entorno urbano y megaproyectos comerciales" en Alicia Zicardi & Sergio Reyes Luján, *Ciudades Latinoamericanas. Modernización y Pobreza*, México: Universidad Nacional Autónoma de México/Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad (PUEC).
- REGALADO SANTILLÁN, JORGE (1995). "Lucha por la vivienda en Guadalajara", Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- RICHARDSON, HARRY (1975). "Elementos de Economía regional", Madrid: Alianza.
- SASSEN, SASKIA (1999). "La ciudad Global, Nueva York, Londres, Tokio", Buenos Aires: eudeba.
- SASSEN, SASKIA (1994). "Cities in a World Economy, Sociology for a New Century", California: Pine Forge Press series.
- SALGADO, ANTONIO, GONZÁLEZ, ALICIA, Y RAMOS, JUAN (2006). "Sistema de indicadores para medir la calidad de vida de la región centro occidente" (inédito), Guanajuato: Universidad de Guanajuato/Observatorio Urbano de la Región Centro Occidente (OURCO).
- SANTOS, MILTON (1996). "Sao Paulo a grow process full of contradictions", en ALAN GILBERT (edit.), *The mega-city in Latin America*, Tokio: The United Nations University.
- SAX-FERNÁNDEZ, JOHN (COORD.) (1999). "Globalización: crítica a un paradigma", UNAM-IES/DGAPA/Plaza y Janés.

- SCOTT, ALLEN & STORPER MICHAEL (1990). *Reconsiderations, the regional development*, Working Paper n° 1, Los Ángeles: Lewis Center for Regional Policy Studies, University of California.
- SCOTT ALLEN, JOHN AGNEW, EDWARD SOJA & MICHAEL STORPER (2001). "Global City-Regions", en Allen J. Scott (eds.): *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*, Nueva York: Oxford University Press.
- SECRETARIA DE ECONOMÍA, FIDECOR, PNUD (2004). "Análisis del sector Automotriz en la Región Centro-Occidente", en *Colección: Documentos de Trabajo*, Guadalajara.
- SECRETARIA DE ECONOMÍA, FIDECOR, PNUD (2004). "Análisis de diez Sistemas-Producto del Sector Agroindustrial en la Región Centro-Occidente", en *Colección: Documentos de Trabajo*, Guadalajara.
- SECRETARÍA DE PROMOCIÓN ECONÓMICA (2001). "Jalisco Crece: Una visión de su presente y su futuro", Guadalajara: Gobierno del Estado de Jalisco.
- STÖHR, W. (1987). "El desarrollo económico regional y la crisis de la economía mundial", en *Revista Estudios Territoriales*, núm. 25, pp. 15-24, Madrid: Instituto del Territorio y Urbanismo, Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo.
- TORRES MONTES DE OCA, JOSÉ ABELINO (1993). "Tendencias recientes y perspectiva de modernización del comercio en Zapopan", en *Cuadernos de Estudios Jaliscienses*, núm. 25, Zapopan: El Colegio de Jalisco/Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- TELLA, GUILLERMO (2000). "La modernización tardía de una metrópolis semiperiférica. El caso de Buenos Aires y sus transformaciones socioterritoriales recientes", en *Scripta Nova Revista electrónica de geografía y Ciencias Sociales*, núm. 69, Barcelona: Universidad de Barcelona.
- TRUJEQUE, JOSÉ ANTONIO (1999). "Las ciudades contemporáneas en el marco de la globalización" en *Revista Ciudades*, núm. 42, Puebla: Red Nacional de Investigación Urbana.
- VARGAS URIBE, GUILLERMO (1995). "Apuntes para una tipología de las ciudades y la urbanización de Michoacán" en *Revista Ciencia Nicolaita*, pp. 55-90, Morelia; *Coordinación de investigación científica de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo*.
- VÁZQUEZ, DANIEL (1986). "La ciudad en perspectiva", en PATRICIA ARIAS, *Guadalajara: la gran ciudad de la pequeña industria*, pp.57-76, Zamora: El Colegio de Michoacán.

- VÁZQUEZ-BARQUERO, ANTONIO (2001). “Desarrollo endógeno y globalización”, en *Revista Eure*, vol. 26, núm. 79, Santiago de Chile.
- VERDÚ, VICENTE. “EL SUEÑO DEL CENTRO COMERCIAL”, EN *REVISTA EL CORREO DE LA UNESCO*, AÑO LIII, PP. 4-9, Organización de la Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura: www.unesco.org/courier.
- VILLAREAL, DIANA R. (1998). “Proceso de Reestructuración industrial y efectos en el área metropolitana de Monterrey, Nuevo León, México”, en Carlos de Mattos, Daniel Hiernaux & Darío Restrepo, *Globalización y Territorio*, pp. 534-555, México: Pontificia Universidad Católica de Chile/Instituto de Estudios Urbanos/Fondo de Cultura Económica.
- URIBE-ECHEVERRÍA, FRANCISCO (1990). “Desarrollo regional en los años noventa. Tendencias y perspectivas en Latinoamérica”, en Albuquerque Llorens, *et al* (edit.), *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales*, pp. 55-102, Buenos Aires: Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES/ONU)/Instituto de Estudios Urbanos de la Pontificia Universidad Católica de Chile (IEU/PUC)/Grupo editorial Latinoamericano/Colección Estudios Políticos Sociales.
- WALTON, JOHN (1976). “Guadalajara creating the divide city”, en Wayne Cornelius & Robert Ban Kemper (eds.), *Metropolis: Latin American Challenge and the response*, Beverly Hills: Latin America Research vol. 6, Sage Publications.
- WALTON, JOHN (1977). “Comparative studies on the political economy of Latin American cities”, Austin: Institute of Latin American Studies, the University of Texas at Austin.
- WARIO, ESTEBAN (1988); “Guadalajara y su región: Los desafíos de la política urbana” en Felipe Cabrales (comp.), *Espacio urbano, cambio social y geografía aplicada*, pp. 195-207, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- WALLERSTEIN, I. (1979). “The capitalist world-economy”, Nueva York: Cambridge University Press, USA.
- WILSON, PATRICIA (1996). “Las nuevas maquiladoras de México: Exportación y desarrollo local”, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- WINNIE, WILLIAM, W. (1984). “La movilidad demográfica y sus tendencias en una región de fuerte emigración: el caso del occidente de México”, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- WONNE, ICKX (2003). “Los fraccionamientos cerrados en la zona metropolitana de Guadalajara” en Luis Felipe Cabrales Barajas (coord.), *Latinoamérica:*

países abiertos, ciudades cerradas, Guadalajara: Universidad de Guadalajara/
Naciones Unidas/UNESCO.

ZARATE, MARTIN A. (1991). “El espacio: interior de la ciudad” (síntesis), en
Espacios y Sociedades, 12, Madrid.

Referencias electrónicas

www.honda.com.us
www.todoplazadelsol.com.mx
www.walmart.com
www.gao.gov.us
www.cadelec.com.mx

Hemerografía

(1999) “Revista El libro Azul”, núm 136, Guadalajara: Bolsa inmobiliaria de
Guadalajara.

Anexo metodológico: una propuesta para la clasificación de las actividades manufactureras

Investigando algunos trabajos sobre este tema, nos encontramos con el de Sanjaya Lall (2000). Este realiza un estudio sobre el desarrollo de las exportaciones y la inversión extranjera de los países asiáticos.

El autor diseña una clasificación de productos exportables con base en la tecnología que se utiliza, mismo que se muestra en el cuadro 21, del cual se tomaron las cuatro clasificaciones que sugiere Lall, a partir de los recursos naturales: manufactura de baja tecnología, manufactura de tecnología intermedia y de alta tecnología. La definición que da Lall de estos cuatro grupos de productos manufacturados la hace en relación a las ventajas competitivas con que cuentan las naciones, y lo hace de la siguiente forma:

Manufacturas a partir de los recursos naturales

Por lo general, los productos derivados de los recursos naturales son simples y de gran densidad de mano de obra —como el procesamiento de alimentos y de cueros—, pero hay segmentos que utilizan tecnología de alta densidad de capital y de especialización técnica, y requieren economías de importante escala, como la refinación de petróleo o el procesamiento de alimentos con técnicas modernas. Pero, en general, las ventajas competitivas de estos productos radica en la disponibilidad de los recursos naturales.

Cuadro 21. Clasificación de los productos de exportación por tipo de tecnología que emplean	
Clasificación	Ejemplos
1. Productos primarios	Frutas frescas, carne, arroz, cacao, té, café, madera, carbón, petróleo crudo, gas.
2. Productos manufacturados	
Manufacturados a partir de los recursos naturales:	
Productos agrícolas y forestales.	Carnes y frutas elaboradas, bebidas, productos derivados de la madera, aceites vegetales.
Otros productos derivados de los recursos naturales	Concentrados de minerales, productos derivados del petróleo, productos de caucho, cemento, piedras preciosas talladas, vidrio.
Manufactura de baja tecnología	
Conglomerado de textiles y las prendas de vestir	Géneros textiles, prendas de vestir, tocados, manufactura de cuero, artículos de viaje
Otros productos de baja tecnología	Productos cerámicos, piezas o estructuras metálicas sencillas, muebles joyas, juguetes, productos de plástico
Manufactura de tecnología intermedia	
Productos automotores	Vehículos de pasajeros y piezas de repuesto, vehículos comerciales, motocicletas y piezas de repuesto
Industrias de procesos de tecnología intermedia	Fibras sintéticas, productos químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro, tubos y tuberías
Industrias de ingeniería de tecnología intermedia	Motores de distinto tipo, maquinaria industrial, bombas, conmutadores, buques relojes
Manufacturas de alta tecnología	
Material eléctrico y productos electrónicos	Equipo de oficina, de procesamiento de datos y de telecomunicaciones, televisores, transistores, turbinas, equipos de generación
Otros productos de alta tecnología	Productos farmacéuticos y aeroespaciales, instrumentos de medición y ópticos, máquinas fotográficas
3. Otras transacciones	Generación de electricidad, películas cinematográficas, materiales impresos, “transacciones especiales”, oro, obras de arte, numismática, animales domésticos

Fuente. Tomado de Lall, Sanjaya; Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica y estrategias en materia de inversiones extranjeras directas en las economías de reciente industrialización de Asia. Con especial referencia a Singapur. CEPAL, series de desarrollo productivo No. 88, Santiago de Chile, octubre de 2000, página 15, cuadro No. 1.

Manufactura de baja tecnología

Generalmente, los productos de baja tecnología utilizan tecnologías estables y bien conocidas, incorporadas a los bienes de capital, con un nivel reducido de gastos de investigación, desarrollo y requisitos sencillos en materia de especialización. Por lo general, las tarifas salariales son un componente importante del costo, y las barreras al ingreso son relativamente bajas.

Manufacturas de tecnología intermedia

Los productos de la tecnología intermedia son el centro de la actividad industrial de las economías maduras. Comprenden el grueso de los productos elaborados con las tecnologías de un alto nivel de especialización técnica y economías de escala elevadas, correspondiente al grupo de bienes intermedios. Por lo general, requieren la utilización de tecnologías complejas, con niveles moderados de actividades de investigación y desarrollo, y requisitos avanzados en materia de capacidad técnica y economías de escala elevadas.

Manufacturas de alta tecnología

Los productos de alta tecnología requieren de tecnologías de avanzada, de muy rápida evolución, que requieren inversiones elevadas en actividades de investigación y desarrollo, en las que el diseño de productos desempeña un papel fundamental. Para las tecnologías más innovadoras también puede ser necesario contar con infraestructura de alta tecnología y establecer vínculos estrechos entre empresas, y también entre éstas y las instituciones de investigación. Sin embargo, para determinados productos electrónicos, el montaje final requiere una alta densidad de mano de obra y, como el cociente entre el valor y el peso suele ser muy alto, puede resultar económico realizar estos procesos en regiones de bajos costos salariales (Lall, 2000:15-17).

Esta propuesta de Lall nos pareció interesante, ya que nos permite agrupar y diferenciar a aquellas actividades más ligadas al proceso de globalización, de aquellas que responderían más a las necesidades del mercado nacional y regional; aunque, cabe aclarar que también se ven afectados por el proceso de globalización. Nosotros consideramos que el grupo de manufactura de recursos naturales y de baja tecnología es propia de ciudades

como Guadalajara, que tradicionalmente se han especializado en ellas. Por otro lado, los grupos de manufactura de tecnología intermedia y alta son las que más se han ligado a la economía global, y han llegado a nuestro territorio mediante la instalación de plantas de empresas transnacional.

Por otro lado, para aplicar la propuesta de Lall, recurrimos al trabajo de Camarena (Inédito). Este investigador, al estudiar los patrones de eficiencia de la industria en las zonas metropolitanas del país, retoma la propuesta de Lall y, mediante la clasificación mexicana de actividades, divide al sector manufacturero en los cuatro grupos que anteriormente revisamos. El cuadro 22 nos muestra dicha propuesta:

Cuadro 22. Clasificación de sectores y rama del sector manufacturero según el tipo de tecnología que se incorpora	
Manufactura a partir de los recursos naturales	Manufactura de baja tecnología
<i>Subsector 31: Productos alimenticios, bebidas y tabaco</i>	<i>Subsector 32: textiles, prendas de vestir e industria del cuero</i>
Rama 3111: Industria de la carne	Rama 3211: Industria textil de fibras duras y cordelería de todo tipo
Rama 3112: Elaboración de productos lácteos	Rama 3212: Hilado, tejido y acabados de fibras blandas excluye de punto
Rama 3113: Elaboración de conservas alimenticias	Rama 3213: confección con materiales textiles incluye la fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas
Rama 3114: Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas	Rama 3214: Fabricación de tejidos de punto
Rama 3115: Elaboración de productos de Panadería	Rama 3220: confección de prendas de vestir
Rama 3116: Molienda de nixtamal y fabricación de tortillas	Rama 3230: Industria del cuero, pieles y sus productos
Rama 3117: Fabrica de aceites y grasas	Rama 3240: Industria del calzado. Excluye de huelle y/o plástico
Rama 3118: Industria azucarera	Rama 3420: Imprentas, editoriales e industria conexa
Rama 3119: Fabricación de cocoa, Chocolate y artículos de confitería	Rama 3560: Elaboración de productos de plástico

Continúa...

Manufactura a partir de los recursos naturales	Manufactura de baja tecnología
<i>Subsector 31: Productos alimenticios, bebidas y tabaco</i>	<i>Subsector 32: textiles, prendas de vestir e industria del cuero</i>
Rama 3121: Elaboración de otros productos alimenticios para el consumo humano	Rama 3611: Alfarería, cerámica
Rama 3122: Elaboración de alimentos preparados para animales	Rama 3812: Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales. Incluye trabajos de herrería
Rama 3130: Industria de las bebidas	Rama 3813: Fabricación y reparación de muebles metálicos
Rama 3140: Industria del tabaco	Rama 3814: Fabricación de otros productos metálicos. Excluye maquinaria y equipo
<i>Subsector 33: Industria de la madera y productos de madera incluye muebles</i>	Manufactura de tecnología intermedia
Rama 3311: Fabricación de productos de aserradero y carpintería. Excluye muebles	Rama 3513: Industria de las fibras artificiales y/o sintéticas
Rama 3312: fabricación de envases y otros productos de madera y corcho	Rama 3522: Fabricación de otras sustancias y productos químicos
Rama 3320: Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera	Rama 3550: Industria del hule
Rama 3410: Manufactura de celulosa, papel y sus productos	<i>Subsector 37: Industrias metálicas básicas</i>
Rama 3511: petroquímica básica	Rama 3710: industria básica del hierro y el acero
Rama 3512: Fabricación de sustancias químicas básicas	Rama 3720: Industrias básicas de metales no ferrosos
Rama 3530: Refinación de petróleo	Rama 3821: Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos. Con o sin motor eléctrico integrado. Incluye maquinaria agrícola
Rama 3540: Industria del coque. Incluye otros derivados del carbón, minerales y petróleo	Rama 3822: Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para uso generales, con o sin motor eléctrico integrado. Incluye armamento
Rama 3612: Fabricación de materiales de arcilla para la construcción	Rama 3841: Industria automotriz
Rama 3620: Fabricación de vidrio y productos de vidrio	Rama 3842: Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes. Excluye automóviles y camiones

Continúa...

Rama 3691: fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metálicos	Manufactura de alta tecnología
Rama 3811: Fundición y moldeo de piezas metálicas ferrosas y no ferrosas	Rama 3512: Industria Farmacéutica
	Rama 3823: Fabricación y/o ensamble de maquinas de oficina, calculo y procesamiento informático
	Rama 3831: Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos. Incluye para la generación de energía eléctrica
	Rama 3832: Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso medico
	Rama 3833: Fabricación o ensamble de aparatos y accesorios de uso domestico. Excluye los electrónicos
	Rama 3850: Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipo de precisión. Incluye instrumental quirúrgico. Excluye los electrónicos

Fuente: Camarena; Sergio Javier: Patrones y determinantes de la eficiencia productiva e industrial en las zonas metropolitanas de México. Inédito.

Clasificación de actividades de servicios y comercio

Para clasificar las actividades de servicios, tomamos la propuesta que parte del trabajo de Pérez, Rojas y Vázquez (1996) y modificamos algunas de sus clasificaciones para considerar más explícitamente algunas actividades que creemos más relevantes. De esta forma, obtuvimos nueve grupos para el sector servicios y dos para el sector comercio, los cuales los mostramos a continuación:

- *Servicios financieros*: Instituciones bancarias y crediticias; Instituciones del mercado bursátil; seguros y fianzas.
- *Servicios a las empresas*: Servicios de investigación científica; servicios de asociaciones comerciales, profesionales y laborales; Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados, excluye los agropecuario; servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario; servicios

para la agricultura y la ganadería, incluye distribución de agua en obras de riego; servicios de intermediarios de comercio.

- *Servicios de educación, salud y bienestar*: Se consideraría todos aquellos, especializados dirigidos al consumidor.
- *Servicios recreativos*: Servicios de centros recreativos y de diversión, hoteles, restaurantes y bares.
- *Servicios personales*: Como son los de odontología, médicos, públicos y otros.
- *Servicios de reparación*: Reparación de radios y televisión, maquinaria, autos y otros.

Cuadro 23: Clasificación de las actividades de comercio y servicios

Comercio al por mayor	Subsector 61
Comercio menor	Subsector 62
Servicios financieros	Subsector 81, Rama 9740
Servicios a las empresas	Rama 9221, Rama 9250, Rama 9510, Rama 8311, Rama 9710, Rama 9750
Servicios de educación y, salud y bienestar	Rama 921, Rama 9231, Rama 9241
Servicios recreativos	Rama 8312, Subsector 93, Subsector 94
Servicios personales	Rama 9520, Rama 9530, Rama 9540
Servicios de reparación	Subsector 96
Servicios, transporte, Agencias de viaje y almacenaje	Rama 9731, Rama 9732, Rama 9733, Rama 9790
Servicios Relacionados con la construcción	Rama 9720
Servicios de alquiler y administración de bienes inmuebles	Subsector 82.

Cuadro 24. Indicadores y atributos espaciales del censo de 2000**I. Indicadores sociodemográficos**

1 US-01-00 Población de 0 a 14 años

2 US-02-00 Población de 65 años y más

3 US-03-00 Densidad de ocupación en la vivienda

4 US-04-00 Hogares con jefatura femenina

5 US-05-00 Población no derechohabiente a servicios de salud

II. Indicadores educativos

6 US-06-00 Población de 15 años y más analfabeta

7 US-07-00 Población de 6 a 14 años que no asiste a la escuela

8 US-08-00 Población de 18 años y más sin instrucción superior

III. Indicadores económicos y de empleo

9 US-09-00 Población económicamente inactiva

10 US-10-00 Población desocupada de la PEA

11 US-11-00 Población ocupada en el sector secundario de la población ocupada

12 US-12-00 Población ocupada como empleado u obrero de la población ocupada

13 US-13-00 Población ocupada que recibe menos de un salario mínimo mensual de ingreso por trabajo

14 US-14-00 Población ocupada que recibe de 1 hasta 2 salarios mínimos mensual de ingreso por trabajo

IV. Indicador de la vivienda

15 US-15-00 Viviendas particulares que no tienen techos de materiales sólidos y duraderos

16 US-16-00 Viviendas particulares que no tienen paredes de materiales resistentes y duraderos

17 US-17-00 Viviendas particulares que no tienen piso con algún recubrimiento.

18 US-18-00 Viviendas particulares que tienen un solo cuarto (cuarto redondo)

19 US-19-00 Viviendas particulares que no tienen cocina exclusiva

20 US-20-00 Viviendas particulares que no cuentan con drenaje conectado a la red pública

21 US-21-00 Viviendas particulares que no disponen de energía eléctrica

22 US-22-00 Viviendas particulares que no cuentan con agua entubada en la vivienda

23 US-23-00 Viviendas que no disponen de agua entubada, drenaje, ni energía eléctrica

24 US-24-00 Viviendas particulares que no cuentan con excusado

25 US-25-00 Viviendas particulares rentadas

26 US-26-00 Viviendas particulares sin bienes

Fuente: Censo de Población y Vivienda, INEGI, 2000.

Cuestionario de estudio sobre centros comerciales y sus características

Zona Metropolitana, GDL

Nombre de la plaza	
Nombre del Presidente del Consejo	
Nombre del Gerente Admvo.	
Dirección	
Municipio	
Antigüedad de la plaza	
Ubicación de la plaza	y

Numero m ² construidos totales:	
Costo de m ² para compra:	
Costo de m ² para renta:	
Número de establecimientos comerciales en la plaza:	
Número de establecimientos en operación:	
Numero de pasillos o andenes:	
Nivel de ocupación : %	
Rampas de acceso personas especiales:	

M ² de estacionamiento	
Nº de cajones de estacionamiento	
Nº de cajones para discapacitados	
Nº de peatones entrantes diarios	
Nº de autos entrantes diarios	

Tamaño de la Plaza:

() Pequeña: 10 a 50 () Mediana: 51 a 100 () Grande: 101 a más

Nivel socioeconómico de la plaza:

() Alto () Medio Alto () Medio () Medio Bajo () Bajo

Tiendas ancla de la plaza:

Tiendas subancla de la plaza:

¿Relación de los establecimientos comerciales que la integran? (solicitar anexo a la administración de la plaza)

Rango de ventas mensuales de la plaza (sus comercios en general)

\$ _____

¿Número de empleados en la plaza? _____ Divididos en:

Administrativos	_____
Seguridad	_____
Intendencia	_____
Mantenimiento	_____
Otros	_____
Subcontratados	_____

Nota: Realizar al reverso de la encuesta un croquis con la ubicación del centro comercial.

Sobre el autor

SERGIO MANUEL GONZÁLEZ RODRÍGUEZ

Es doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Guadalajara, maestro en Desarrollo Regional por El Colegio de la Frontera Norte y licenciado en Economía por la Universidad de Guadalajara. Es profesor investigador del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas donde imparte las materias de Desarrollo Municipal y Desarrollo Regional y Sustentabilidad. Sus líneas de investigación son: políticas urbano-regionales, competitividad económica de las ciudades en el occidente de México y desarrollo y gobiernos locales. Es autor de varios artículos y publicaciones sobre esta temática.

***Globalización, funcionalidad económica y estructura urbana
en la zona conurbada de Guadalajara, 1980-2000***

se terminó de imprimir en octubre de 2012 en los talleres de
Acento Editores,
Reforma 654, Colonia Artesanos
44200, Guadalajara, Jalisco.

La edición consta de 500 ejemplares

En la formación de este libro se utilizaron las familias
tipográficas Minion Pro, diseñada por Robert Slimbach y
Ronnia, diseñada por Veronika Burian y José Scaglione.