

Efectos de la restructuración económica en la zona metropolitana de Guadalajara, 1985-1998

JUAN JORGE RODRÍGUEZ BAUTISTA

MARÍA DEL ROSARIO COTA YÁÑEZ*

El análisis de las ciudades se refiere principalmente a la concentración de la población y las actividades económicas; sin embargo, en las últimas décadas la problemática se ha tornado aún más compleja y ya no basta con el examen de la concentración, sino que es preciso extenderlo a la nueva forma de urbanización emergente cuyas características son completamente diferentes a las de la etapa de industrialización.

Por lo general, se ha considerado a las aglomeraciones urbanas como polos de desarrollo que concentran la mano de obra, la infraestructura y el control del poder económico y político de una región o un país. Sin embargo, en los últimos años esas funciones se han ampliado según la importancia de esas urbes. Señala Hall¹ que en la actualidad las ciudades han asumido la función de centros políticos que concentran los poderes locales, nacionales e incluso internacionales si se considera el surgimiento de organizaciones supranacionales como resultado de la formación de bloques económicos con una ubicación territorial específica. Éstos conforman varios tipos de centros: de comercialización en escalas nacional e internacional que actúan como centros bancarios, de seguros y otros servicios financieros para sus países y en ocasiones para las naciones vecinas; de innovación en actividades profesionales, como medicina, leyes y conocimiento aplicado a la ciencia y tecnología; de generación y difusión de información mediante publicaciones y medios de

1. Peter Hall, "Globalization and the World Cities", en Fu-Chen Lo y Yue-Man Yeung (eds.), *Globalization and the World of Large Cities*, United Nations University Press, 1998.

* Profesores-investigadores del Instituto de Estudios Regionales de la Universidad de Guadalajara, <rbj14451@cucea.udg.mx> y <macotaya@cucea.udg.mx>.

comunicación; de mercado tanto de bienes para la población de altos ingresos como de los necesarios para todos los sectores sociales, y centros de arte, cultura, entretenimiento y otras actividades auxiliares o complementarias. Esas funciones serán cada vez más importantes y dejarán de lado el desarrollo de la actividad manufacturera, preponderante en el siglo XX. La ciudad entrará a una nueva etapa en la cual mantendrá su hegemonía y será el pivote de la economía mundial.

El cambio y la suma de funciones se vinculan ampliamente con las nuevas formas de relaciones comerciales, económicas y de producción que se manifestaron a principios de los setenta y que aún se encuentran en proceso de adaptación en algunas regiones y países. A esto se le ha denominado restructuración y globalización económicas. En este trabajo se analizan los efectos de tal restructuración en las ciudades y se toma el caso de la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG) en busca de algún cambio en la función de esa área en el marco de las redes de ciudades globales y de un posible cambio en la especialización de la ciudad tanto en el sector manufacturero como en el de los servicios.

LA RESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y SUS EFECTOS EN LAS CIUDADES

Los avances tecnológicos han permitido obtener más y mejores satisfactores; algunos autores como Schumpeter y Kondratieff mostraron que los descubrimientos y los inventos dieron paso a una nueva etapa o ciclo en el desarrollo de la humanidad.² Así sucedió con la primera revolución industrial,

2. Manuel Castell, *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, t. 1, Alianza Editorial, Madrid, 1997.

cuando la mecanización condujo al hombre a producir grandes cantidades de bienes para satisfacer sus necesidades; en la segunda revolución industrial la sociedad se dio cuenta que con una mejor organización del trabajo se podría ser más productivo (producción en masa); en la tercera podría perfeccionar el proceso productivo.

En ese sentido, las naciones se han enfrentado a diferentes escenarios, en los cuales sus economías, formas de gobierno y territorios se han transformado para adaptarse a las necesidades y mejorar o mantener su nivel de desarrollo. El actual escenario, denominado posfordista o neofordista, se relaciona con la revolución microelectrónica, la cual está modificando tanto las formas de producción y de organización como las relaciones entre las empresas, los mercados y el territorio.

El nuevo modelo técnico productivo se basa en el desarrollo de una nueva tecnología que flexibilice el proceso de producción con el fin de diversificar los mercados, optimizar los recursos y adaptarse a las nuevas condiciones del mercado, el cual es cada vez más cambiante. Otro elemento importante en ese modelo es la información, herramienta clave para elevar la competitividad y rentabilidad de las empresas. La flexibilidad no es exclusiva de la tecnología; también concierne al producto y a la fuerza laboral, lo cual hace posible aumentar las ganancias y acumular un mayor capital, objetivo principal de toda empresa.

Sin embargo, para Castell³ ese modelo técnico productivo fue más allá del mero efecto tecnológico, pues ese pivote del cambio afectó a otras instancias; lo denominó "nuevo modelo de acumulación capitalista" que, con ciertas variaciones en algunos países, presenta tres características fundamentales:

1) Tiene la capacidad de ampliar el excedente proveniente del proceso productivo, con lo que se incrementan las ganancias de las empresas y disminuyen en gran medida los problemas por la reducción de los ingresos del sector industrial. Esto se hizo de diversas maneras: se generó una mayor productividad mediante las innovaciones tecnológicas; se llevó a cabo una reducción real de los salarios, los beneficios sociales y las condiciones de trabajo; la producción se descentralizó hacia regiones o países con salarios más bajos; se crearon puestos de trabajo y actividades informales en los cuales se eliminaron muchas de las prestaciones sociales; se pagan precios menores por los productos y los servicios de las empresas que operan al margen de los sistemas de fiscalización; se reestructuró el mercado de trabajo no regulado de manera institucional y que sólo se rige por el libre mercado (debido a la gran oferta de trabajo, este mercado está controlado por las empresas demandantes de mano de obra), y se buscó debilitar a los sindicatos para erosionar la defensa de los derechos laborales.

2) Este modelo da lugar a un cambio significativo en la gestión estatal para privilegiar el dominio político y la acumulación del capital en detrimento de la legitimación política y la redistribución social.

3. Manuel Castell, *La ciudad informacional. Tecnologías de la información, reestructuración económica y proceso urbano-regional*, Alianza Editorial, Madrid, 1995.

3) Internacionaliza de manera acelerada los procesos económicos para incrementar la rentabilidad y abrir mercados mediante la expansión del sistema.

En síntesis, se puede afirmar que por sus características el nuevo modelo se orienta a la acumulación del capital con base en la reducción de costos mediante la caída del precio de la mano de obra —por la vía de los salarios o las prestaciones—, lo cual puede llevarse a cabo con la desconcentración de algunas actividades hacia localidades que ofrecen esas condiciones. Además de ello se busca que la participación del Estado sea débil y se moldee a las necesidades del capital. Lo anterior se completa con la internacionalización de la economía, en la cual las mejores condiciones para desarrollar ciertos procesos de producción se ubicarán en las regiones o ciudades donde se cuente con mano de obra barata, infraestructura accesible, desregulación de la economía, un mercado potencial y acceso a otros mercados.

La internacionalización no sólo se da en la comercialización del producto final, sino también en los mercados de capital y de los factores productivos, por lo que no sólo se intercambian bienes en escala mundial, sino también capitales, tecnología e insumos (en donde se desarrolla el mercado intraempresarial).

La reestructuración económica obliga a examinar sus posibles efectos en las ciudades, las cuales han modificado su función y su estructura económica. En primer lugar hay un nuevo tipo de proceso productivo en las manufacturas que requiere ciertas características para desarrollarse (infraestructura, servicios especializados, comunicación en escala mundial, acumulación de capital, mano de obra calificada, etcétera). Muchas ciudades, las consideradas globales, no tuvieron ningún problema para desarrollarlas; sin embargo, la desconcentración de procesos productivos propició que diversas funciones de estas empresas tuvieran que ubicarse en lugares que dispusieran de los factores productivos adecuados, lo que dio lugar a que muchas ciudades buscaran contar con esas condiciones. Ello provocó un cambio en su estructura urbana a favor de las industrias modernas (automovilística, electrónica, de maquinaria y equipo), dejando de lado a las tradicionales (textil, alimentaria, madera y papel), las cuales se ubicarían en espacios periféricos.

Así, el proceso de reestructuración modificó la funcionalidad de las ciudades de los países desarrollados y en desarrollo. Lo importante es examinar si los efectos son diferentes mediante la comparación entre ciudades globales y otras con menor influencia externa, como la ZMG, o si muestran una pauta de comportamiento similar.

LA GLOBALIZACIÓN Y SUS EFECTOS EN EL PROCESO URBANO

Para entender el proceso de globalización es necesario diferenciarlo de la internacionalización de la economía, la cual sólo se refiere a una creciente extensión geográfica de las actividades económicas a través de las fronteras nacionales; en cambio, la globalización se refiere a las nuevas formas de organización espacial y temporal de los procesos sociales y econó-

micos, es decir, que el espacio y el tiempo son reconstruidos en las categorías teóricas y sociales con las que tradicionalmente se ha pensado y organizado el mundo actual⁴ y que afectan a una buena parte del planeta, aunque sólo es cuestión de tiempo que ese proceso lo abarque por completo.⁵

En esa lógica, y considerando que las nuevas tecnologías permiten esa situación, los fenómenos de nuestra vida cotidiana se están desterritorializando a tal grado que en la actualidad hay empresas transnacionales que ya no se sabe de dónde son; asimismo hay productos cuya fabricación se reparte entre Europa y Asia, pero que se comercializan en América. Esto se denomina minimización de la distancia.

Sin embargo, a pesar de la invasión mundial de las empresas manufactureras, comerciales y de servicios, así como de las organizaciones de las empresas en Asia o América, no se debe dejar de lado el territorio en el que a fin de cuentas se realizan todas las funciones económicas y sociales de la población. En ese sentido, y con todo que la globalización hace pensar que lo local ya no es importante, la necesidad de las empresas y las personas por tener un espacio físico conduce a que lo local sea tan importante como lo global, aunque no todo espacio reviste igual importancia para el desarrollo de las actividades.

Los territorios atractivos para las empresas transnacionales, donde se desarrollan los grandes mercados, se refieren lógicamente a los espacios urbanos, los cuales poseen la aglomeración necesaria de población, vista como mano de obra y como mercado, pero también la concentración de economías de escala y de toda la infraestructura necesaria para cualquier actividad económica. Por ello se requiere analizar las ciudades en el entorno de la globalización y no sólo de los países, pues a fin de cuentas la localización se da específicamente en una ciudad, que en muchas ocasiones tendrá características diferentes respecto a su país en su conjunto.

El desarrollo de la globalización en materia de competencia entre las grandes empresas (oligopolio) ha sido resultado de la revolución tecnológica, la cual se manifiesta en la globalización financiera, de la demanda, de la oferta y de la competencia, así como en el surgimiento de una nueva división internacional del trabajo (NDIT). Cada una de estas formas se desarrolla e influye en las actividades económicas diseminadas en todo el mundo, incluyendo las tradicionales, que no están inmersas en una economía globalizada y que sólo tienen un mercado local; esas actividades sufren la invasión de competidores de otros lugares.

Con relación a la NDIT, Castell⁶ señala cuatro posiciones diferentes de la economía global: a) los productores de alto valor, basados en el trabajo informacional; b) los productores de gran volumen, basados en los costos bajos; c) los productores de materias primas, basados en los recursos naturales, y d) los pro-

ductores redundantes, que se basan en el trabajo devaluado.⁷ Cada uno de estos productores no tiene una posición específica y no coincide en países, sino que todos se pueden encontrar en uno solo, de acuerdo con su homogeneidad territorial desde un punto de vista económico.

Así, es posible que las ciudades presenten una diversificación de estos productores que afectarán su funcionalidad y su formación en el espacio y determinarán su inserción en una jerarquía de mayor o menor nivel, conforme a la influencia que tengan los productores de alto valor o los redundantes.

Los productores presentan diferencias en sus procesos según sean las necesidades de mano de obra y de la proximidad y costo de otros factores productivos. En ese sentido la división internacional del trabajo se vuelve más compleja debido a que los procesos productivos para elaborar un bien o servicio son susceptibles de relocalizarse geográficamente en todo el ámbito mundial, lo que ocasiona un desvanecimiento de las fronteras nacionales y donde las ciudades adquirieron un papel relevante, que a fin de cuentas es el punto de concentración de cada uno de los procesos productivos.

Así, las nuevas relaciones no sólo se dan entre comerciantes, sino también entre productores y en el comercio intraempresarial; esto refleja la creciente fragmentación del proceso productivo, el cual tiende a rebasar las fronteras nacionales, mostrándose como un movimiento en escala mundial.

En resumen se puede afirmar que la globalización entraña nuevos patrones de transferencia internacional de productos, servicios e información. En esta óptica ese proceso presenta tres características: a) nuevas tendencias en la composición del comercio internacional en términos de productos, empresas y economías nacionales; b) creciente diversificación geográfica, que se expresa en una mayor dispersión de los procesos productivos mediante la incorporación de nuevas áreas de comercio y producción internacionales, y c) cambios en el patrón previo de transacción entre empresas e incremento de las operaciones inter e intraempresariales centradas en los insumos intermedios, así como en las transferencias de tecnología y la prestación de servicios en escala internacional.

Así, sólo unos cuantos lugares serán los precursores de esta dinámica; el nuevo comercio internacional busca otros mercados y mejores espacios para la producción, esto es, las aglomeraciones urbanas. Hay, asimismo, una diversidad geográfica en la localización de las actividades que tienden a internacionalizarse y sólo las ciudades serán el punto atractivo. Esta localización incide de manera notable en la funcionalidad de las ciudades y en menor medida en las regiones e incluso en los países, si se considera que las relaciones de las empresas del mismo sector y de la misma empresa afectan a la economía local y a un gran sector de la población.

Las tendencias generales de la globalización que muestran las nuevas relaciones entre países y ciudades son las siguientes:

1) Incremento de las exportaciones: cada una de las naciones procura incorporarse a la dinámica del comercio internacio-

4. Alejandro I. Canales, "El concepto de globalización en las ciencias sociales. Alcances y significados", en A. Canales y P. Vargas (eds.), *Impacto de la globalización en poblaciones regionales*, Universidad de Guadalajara, UCLA y Juan Pablos Editores (en prensa).

5. Manuel Castell, *La era de la información...*, op. cit.

6. *Ibid.*

7. Alejandro I. Canales, op. cit.

nal, donde las ciudades son principalmente el espacio de producción, distribución y consumo.

2) Incremento de la participación de la IED en las economías nacionales, la cual se concentra principalmente en las aglomeraciones urbanas que presentan un mejor ambiente para su desarrollo.

3) La clave para impulsar la globalización fue la innovación tecnológica, la cual se caracteriza por el avance de la microelectrónica y las telecomunicaciones; ello hace posible segmentar el proceso productivo y obtener nuevos materiales, por lo que se consideran factores de producción emergentes, como la nueva tecnología, el conocimiento, el capital y la movilidad de la población. Esto incide en la distribución de la IED y en el surgimiento de nuevos espacios industriales para las nuevas actividades económicas.

EL NUEVO MODELO DE CRECIMIENTO URBANO

Desde la óptica de la reestructuración económica y de la globalización las ciudades empiezan a tener cambios en sus estructuras económica, social y espacial. Sassen⁸ lo denomina el nuevo modelo de crecimiento urbano, el cual se caracteriza por la organización de las actividades económicas espacialmente dispersas pero globalmente integradas, lo que daría un papel estratégico a las grandes ciudades. Las funciones meramente económicas son las siguientes:

1) Son puntos de dirección donde se organiza la economía regional, nacional o internacional, conforme a la jerarquización de la ciudad en el ámbito mundial.

2) Constituyen la localización clave de las actividades dinámicas de la región o país; por ejemplo, las ciudades de primer orden o globales concentran las actividades financieras y los servicios avanzados; por ello la actividad industrial pierde relevancia en la dinámica urbana en favor de los servicios.

3) Las ciudades tienden a ser centros de producción e innovación, así como mercados para los productos y las innovaciones generadas por los servicios avanzados.

El nuevo modelo de crecimiento urbano se basa, así, en el sector de los servicios, dejando de lado las actividades manufactureras, aunque en muchas ciudades de países periféricos aquéllas siguen siendo las de mayor dinamismo debido a que en el sector terciario se desarrollan sólo los servicios sociales (educación, salud) y comerciales y personales (lavanderías, tintorerías, peluquerías), los cuales no son los más dinámicos de ese sector como serían los servicios avanzados profesionales y técnicos, al igual que las asesorías.

Sassen plantea una serie de tesis con las que pretende caracterizar el nuevo desarrollo urbano en el ámbito mundial; considera que las ciudades están cada vez más entrelazadas por los vínculos de producción y comercialización de bienes y servicios, e igualmente que la ciudad global tiene que ver con los proce-

dos de reestructuración y la nueva forma de internacionalización de la economía. La primera tesis se relaciona con la dispersión territorial de las actividades económicas; argumenta que a pesar de la dispersión de funciones, el control sigue concentrado. La nueva distribución de la IED sólo permite desconcentrar segmentos de los procesos en que se desea reducir los costos de producción (mano de obra barata, insumos accesibles baratos, exenciones de impuestos).

La segunda tesis tiene que ver con el efecto que tendrá en la ciudad el tipo de crecimiento económico en marcha. En ese sentido es preciso revisar los efectos de las nuevas actividades, dado que implican la creación de infraestructura (la que afectará su territorio), la formación de nuevos espacios económicos (estructura urbana) y cambios sociales.

En la tercera tesis Sassen argumenta que las ciudades se relacionan cada vez menos con la estructura económica de su país, lo que no necesariamente significa que una ciudad global implique que el país esté globalizado. En ese sentido se supone que la globalización profundiza las desigualdades territoriales, pues las ciudades que se suman a ese proceso están en mejores condiciones de desarrollarse, dejando sin oportunidad a otras áreas urbanas y regiones que no son capaces de vincularse a la globalización.

La cuarta tesis se relaciona con los efectos sociales. Un cambio en la estructura económica afecta los requerimientos de la mano de obra y de sus cualidades y habilidades. Esto podría llevar a que sólo unos cuantos grupos sociales tengan acceso a los empleos mejor remunerados, en tanto que el resto se ocuparía en trabajos precarios o bien en actividades tradicionales con salarios bajos e inestabilidad laboral. Los efectos en el ingreso afectarán las condiciones de vida y habrá zonas de la ciudad con bajos niveles de urbanización y otras con todos los servicios.

Las características del nuevo desarrollo urbano se manifiestan en una nueva distribución de funciones; en términos generales, las ciudades concentran las fundamentales y relegan las tradicionales a los espacios semiurbanos o periféricos e incluso rurales. Además, es posible diferenciar esas funciones al jerarquizar las ciudades; por ejemplo, las de primer orden (Nueva York, Londres y Tokio) concentran las actividades y funciones más importantes para el desarrollo y control de la economía mundial; el resto tendrá otras más importantes que las ciudades de nivel inferior, pero menos que las de grado superior.

Otra característica del nuevo crecimiento urbano se refiere a sus efectos en los ámbitos económico, social y territorial; en el primero habrá nuevas actividades y posiblemente surgirá una nueva base económica que modificará las funciones de la ciudad en la región y en el país. En lo social se generará una mayor desigualdad que afectará a un gran sector de la población, incapaz de incorporarse a las nuevas actividades o funciones económicas a que dan lugar las nuevas inversiones en la ciudad. Por último, el territorial será el ámbito en que se plasmarán los cambios producto del nuevo crecimiento urbano, surgiendo espacios económicos para las nuevas actividades y otros espacios sociales tanto para la población de mayores recursos como para la que se encuentra en la segregación urbana.

8. S. Sassen, *The Global City*, Princeton University Press, Nueva York, Londres y Tokio, 1991.

Las relaciones entre la nueva economía urbana y la mundial se refieren entonces a los efectos y cambios que provienen del exterior (países, regiones o ciudades) y se manifiestan en los espacios urbanos; a la escasa vinculación entre la ciudad y el país, por lo cual la primera puede desarrollarse más que el resto del país debido a que las inversiones extranjeras se ubican en un solo nodo (la ciudad) y no en una región o un país, y a la presencia de una serie de influencias de la economía mundial en la urbana: a) desindustrialización; b) nueva geografía de la producción; c) desarrollo del sector terciario, en particular los servicios a la producción; d) internacionalización del capital financiero; e) cambios en los objetivos de los estados nacionales, para buscar que sus ciudades compitan con otras, incluso fuera del país, por la IED, y f) cambios en el consumo que dan cauce a la comercialización de nuevos productos y a la búsqueda de nuevos espacios comerciales similares a los de otras ciudades (rehabilitación de edificios viejos y de centros tradicionales, creación de nuevas zonas comerciales).

EL CRECIMIENTO URBANO EN ESCALA MUNDIAL

Las ciudades globales (denominadas también mundiales) y la globalización son conceptos que emplean los científicos sociales, en particular los geógrafos económicos, que observan, analizan y describen los profundos cambios provocados por las nuevas tecnologías y su efecto en la economía mundial y el desarrollo espacial.

Hace dos décadas la descentralización y las políticas de desarrollo rural buscaban una mayor equidad espacial, así como estrechar las disparidades económicas y sociales en los países, las regiones y particularmente en las grandes ciudades. Sin embargo, las nuevas tecnologías y las nuevas relaciones empresariales, productivas y comerciales propiciaron un cambio en la configuración espacial y no necesariamente lo que se buscaba con la descentralización. En ese sentido la concentración se mantiene y genera transformaciones en la estructura urbana de las grandes ciudades y en su sociedad.

En escala mundial las ciudades son centros direccionales (ya no de producción) capaces de coordinar, gestionar e innovar las actividades económicas estructuradas en redes de intercambio interurbano, con frecuencia transnacional. Las actividades que actualmente desarrollan son las financieras y los servicios avanzados. En numerosos estudios empíricos se afirma que dichas actividades presentan un patrón espacial de localización que se caracteriza por la simultaneidad de su concentración y dispersión, por lo que puede afirmarse que se ubican en todas las grandes ciudades, jerarquizándose de acuerdo con sus funciones y rangos más importantes. Es decir, estas actividades se centran en las principales metrópolis, mientras que la atención y el servicio se expanden por medio de oficinas o representantes a todas las ciudades de gran número de países.⁹

9. Jordi Borja y Manuel Castells, *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Taurus, Madrid, 1998.

Esta jerarquización se puede retomar del trabajo de Sassen, donde clasifica a las ciudades globales como las que tienen las principales funciones de poder, control y capital de los servicios financieros y avanzados. En ese sentido Nueva York, Londres y Tokio ocupan el primer nivel de esta jerarquización; sin embargo, hay otros centros metropolitanos importantes pero que controlan otros tipos de mercado dentro de dichos servicios, como Chicago, Singapur, Hong Kong, Osaka, Francfort, París, Zurich, Los Ángeles, San Francisco, Amsterdam y Milán. Otras metrópolis, de gran importancia, se consideran centros regionales de la economía global, como Madrid, Barcelona, São Paulo, Buenos Aires, México, Taipei y Moscú. Estos nodos se insertan tan pronto como su región se articula a la economía global. Es el caso de la Ciudad de México, la cual entró a la dinámica global en cuanto el país se sumó a la región económica de América del Norte (una de las más importantes del mundo, junto con Europa y Asia).

Todas esas ciudades y otras más se consideran globales y se definen como una red de nodos urbanos de distinto nivel y con diversas funciones que se extienden por todo el mundo y que son los nodos de la nueva economía en un sistema interactivo al cual deben adaptarse de forma flexible empresas y ciudades.

Lo característico de las grandes ciudades latinoamericanas o megaciudades¹⁰ es su conexión con el mundo global, pero también su desvinculación con los sectores locales ajenos a esas relaciones, pues son innecesarios o generan perturbaciones a ese proceso. Esas ciudades son así nodos fundamentales del proceso global, pero presentan una segmentación y una desconexión social y espacial que se manifiestan en la discontinuidad de su patrón de ocupación social y territorial que da lugar a jerarquías funcionales organizadas conforme a un modelo de unidades territoriales segregadas.

A pesar de estos problemas de segregación social y territorial, las megaciudades siguen creciendo debido a su capacidad para atraer funciones de alto nivel y los grupos sociales más pudientes e instruidos. Borja y Castells¹¹ opinan que la era de la información se relaciona con la era de las megaciudades, principalmente porque son centros de dinamismo económico, tecnológico y empresarial en el sistema global; es decir, constituyen el motor del proceso de desarrollo de sus economías nacionales, por lo que éstas dependen de lo que aquéllas realizan; son igualmente centros de innovación cultural y de investigación científica, estratégicos en la era de la información; son centros de poder político y puntos de conexión del sistema mundial de comunicación y el nodo en la era de la información.

Las aglomeraciones urbanas seguirán controlando la economía mundial, aunque manifiestan cambios significativos en su funcionalidad. Antes la ciudad se consideraba un nodo de producción fabril que constituía el punto de reunión para producir

10. Alan Gilbert señala que en los países desarrollados se les denominan ciudades globales y en los periféricos se les nombra megaciudades. Alan Gilbert, *La ciudad latinoamericana*, Siglo XXI Editores, México, 1997.

11. Jordi Borja y Manuel Castell, *op. cit.*



Guadalajara se ha incorporado a la red urbana mundial, si bien en los últimos lugares de ésta, algo que debe preocupar a quienes promueven la ciudad en la economía mundial. Se debe procurar, así, que los proveedores de las grandes empresas sean en alguna proporción locales, que los servicios que se requieran se establezcan en la ciudad y que más adelante se tienda a convertirla en una especie de Silicon Valley

cualquier tipo de bienes; en la actualidad es un punto de la red que produce bienes, conocimiento e innovaciones, los cuales se utilizarán para preservar el control económico de la región y la red mundial de la economía.

CRECIMIENTO URBANO EN AMÉRICA LATINA

La economía global beneficia a los países que equilibran sus variables económicas, pero castiga severamente al que no lo logre. Cuando en un país funciona esa economía, es posible que haya ciudades o regiones que no dispongan de las habilidades, capacidades y recursos que aquélla exige. Por tanto, estos territorios quedarán estancados y desconectados del nuevo mundo, por lo cual serán espacios segregados o excluidos (o incluidos de diferente manera).

El futuro de cada una de las ciudades latinoamericanas es impredecible porque está determinado por diversos sucesos económicos, políticos y sociales que en ocasiones resultan muy difíciles de controlar en el ámbito local. Por tal razón es necesario examinar las características y las condiciones que prevalecen en las ciudades para entender el crecimiento de los últimos años y cuáles serían las tendencias al considerar que hay una relación económica diferente a la del período de auge de la posguerra.

La mayoría de estas grandes ciudades latinoamericanas ha tenido un patrón de desarrollo similar, por lo cual podría pensarse que es la causa de sus problemas. Dependieron de la exportación de minerales y productos agrícolas en el siglo XIX y principios del XX; en los años treinta comenzaron a industrializarse y protegieron su economía con barreras arancelarias; en los cuarenta siguieron el modelo sustitutivo de importaciones, lo que dio paso a un desarrollo económico lento pero sostenido, y en los ochenta la mayoría de las economías se vio envuelta en la ma-

yor de las crisis, propiciando cambios en la estrategia económica que condujo a su internacionalización. En sus economías se desarrollaron la inversión extranjera y la economía global.¹²

La relación entre desarrollo económico y crecimiento urbano es muy marcada en los países en desarrollo y América Latina no es la excepción, pues las actividades urbanas son más productivas que las rurales y en consecuencia el cambio de la producción rural a la urbana eleva el ingreso. Por otro lado, debido al crecimiento económico, los gobiernos podían recaudar impuestos y proporcionar servicios e infraestructura a las ciudades y a la población inmigrante, la cual desempeñó un papel fundamental en el desarrollo de las metrópolis.

Las ciudades empezaron a registrar serios problemas cuando las industrias cerraron al desmantelarse los modelos de protección. Sin embargo, la nueva estrategia de desarrollo limitó el dinamismo a unos cuantos sectores (principalmente los nuevos) y empresas (prioritariamente extranjeras), lo que provocó el deterioro de sectores tradicionales, representados por empresas nacionales, así como del mercado laboral por las exigencias de calificación y los salarios precarios.

El proceso de terciarización de las grandes ciudades se presenta de diferente forma en los países desarrollados y en desarrollo. En los primeros se prestan servicios avanzados y algunos sociales (educación y salud) que permiten el desarrollo económico de la ciudad y del país. En cambio, en América Latina los servicios no generan una dinámica suficiente en la economía de la ciudad (comercio y servicios personales), pues buena parte es de carácter informal y en lugar de favorecer el crecimiento económico deteriora las actividades con las que compete, lo que se revierte tanto en una caída del ingreso de la población y del sector gubernamental, como en la contracción del mercado.

12. Alan Gilbert, *op. cit.*

Con todo, las ciudades latinoamericanas tienen un nuevo papel en el funcionamiento de la economía global. Las transformaciones de carácter supranacional (globalización, nuevos órdenes económico y político) e interregional (concentración-dispersión, perfil tecnológico y productivo, nueva cultura organizacional y laboral, inversión en infraestructura, fragmentación social, cambios institucionales) afectan la estructura espacial, sea en las regiones o en las metrópolis.

Los cambios territoriales se plasman en primera instancia por medio de la concentración-dispersión, donde las actividades tradicionales o las que no requieren mano de obra calificada e infraestructura especializada empiezan a dispersarse, en tanto que las actividades modernas que precisan fuerza de trabajo calificada e infraestructura especializada se concentran. Este proceso puede verse desde un punto de vista regional (urbano-rural) o metropolitano (centro comercial y de negocios o distrito financiero-periferia de la ciudad).

Se presencian manifestaciones territoriales en las que se detectan estancamientos de las áreas industriales, donde se inicia la deslocalización de éstas, lo que genera una refuncionalidad del espacio y afecta a la fuerza de trabajo que no tiene la capacidad para sumarse a las nuevas actividades.

Hay una nueva división internacional del trabajo en la cual las actividades de las ciudades latinoamericanas se relacionan en mayor medida con las intensivas en mano de obra, aunque se produzcan bienes modernos orientados a la exportación. Este tipo de actividades tiende a concentrarse en las metrópolis debido a los requerimientos de ciertos servicios especializados y cierta calificación de la mano de obra. Al mantener el control de la economía y de las funciones administrativas, esas urbes, a pesar de que han disminuido su crecimiento, son lugares estratégicos para el desarrollo de los servicios posindustriales y avanzados debido a que están vinculadas a otras ciudades por medio de las actividades ligadas a la red global.

Las metrópolis de América Latina no permanecen ajenas a los avances de la restructuración y la globalización; han encontrado nuevas actividades relacionadas con las economías nacional y mundial, dados sus sistemas de comunicación regional e internacional y su influencia territorial, la cual se extiende más allá de sus límites nacionales. Estas ciudades también registraron una aglomeración de actividades dinámicas, entre ellas los servicios especializados, al contar con las condiciones necesarias para su adecuado funcionamiento.¹³

En la economía global esas ciudades se consideran grandes centros de consumo y recreación que dan lugar a nuevos espacios globales: centros comerciales (cadenas de tiendas internacionales, super e hipermercados), aeropuertos internacionales, nuevas modalidades de áreas residenciales y novedosos sistemas de distribución de servicios (más accesibles y con nueva tecnología para brindarlos).

13. Carlos de Matos, "Reestructuración, crecimiento y expansión metropolitana en las economías emergentes latinoamericanas", *Economía, Sociedad y Territorio*, El Colegio Mexiquense, vol. 1, núm. 4, julio-diciembre de 1998.

Las ciudades de América Latina han cambiado su base económica por los efectos de la restructuración y la globalización, lo que ha dado un nuevo impulso al crecimiento metropolitano, si bien en algún momento se pensó favorecer un proceso de descentralización donde las aglomeraciones urbanas ya no concentrarían la dinámica económica y política por efecto de los avances tecnológicos en las comunicaciones. En la actualidad las ciudades constituyen focos de atracción para las nuevas inversiones y actividades que buscan nuevos mercados laborales, de consumo e incluso vías de acceso a otros centros de consumo.

EL CRECIMIENTO URBANO EN MÉXICO

La IED ha transformado la estructura económica y espacial de las ciudades latinoamericanas debido al desarrollo de los servicios o en algunos casos a la consolidación de la industria moderna. Empero, dichas ciudades pueden considerarse globales periféricas, pues los rasgos negativos, como la dualidad, son más notorios y la terciarización depende de servicios poco desarrollados (el comercio y los servicios personales).

México registra un desarrollo urbano reciente; fue hasta 1970 cuando alcanzó un nivel de urbanización de 50%, aunque ese proceso se inició en la década de los cuarenta con el impulso industrializador del modelo de sustitución de importaciones. Antes de 1940 había sólo tres ciudades grandes y un gran número de localidades pequeñas; la capacidad de empleo en aquellas ciudades era muy limitada y sus actividades básicas eran el comercio y algunos servicios (sociales y personales).

En la etapa de industrialización el auge de las ciudades alentó el fenómeno migratorio (rural-urbano) debido al fuerte impulso de las manufacturas y al escaso apoyo a las actividades primarias. En esos años la inversión pública se orientaba a la infraestructura industrial y territorialmente a la Ciudad de México. Ello dio lugar a una concentración demográfica y económica que aún prevalece, aunque con ciertas diferencias.

En los años cincuenta y sesenta se consolida un proceso de metropolización que generó una mayor concentración y absorción de actividades y de población que abarcaron de manera creciente otros espacios administrativamente diferentes.

En los ochenta empieza a darse una diferenciación en cuanto al crecimiento urbano; por un lado disminuye la tasa de crecimiento de las metrópolis, pero por otro las ciudades medias registran fuertes incrementos. Ello hace suponer el ingreso a un proceso de desconcentración a causa del desarrollo de actividades metropolitanas en concentraciones urbanas de menor tamaño. Garza afirma que esa desconcentración es más producto de los efectos de la crisis económica que de los programas *ad hoc*.¹⁴ Señala que las metrópolis fueron las más afectadas por la caída de la industria, en particular la producción de bienes duraderos y de capital (que se concentraban en Monterrey y la Ciudad de

14. Gustavo Garza y Salvador Rivera, *Dinámica macroeconómica de las ciudades en México*, INEGI, El Colegio de México e Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, México, 1994.

México). Ello provocó el descenso de la emigración a las grandes ciudades y que modificara su rumbo a los centros no metropolitanos, donde se desarrollaba la industria de bienes de consumo y los efectos de la crisis eran menores.

En resumen, se puede afirmar que el desarrollo industrial fue de la mano con el desarrollo urbano, a tal grado que el declive de la década de los ochenta en las metrópolis se debió a la desconcentración de actividades manufactureras y al dinamismo que registró la terciarización de la economía. A partir de ahí se manifiesta un cambio en la diversificación de las actividades en las metrópolis que se refuerza con la apertura comercial y se consolida en los noventa con la firma del TLCAN.

Al principio se supuso que la distribución industrial conduciría a un patrón disperso en las zonas cercanas a la Ciudad de México y que luego se desarrollaría hacia otras regiones más distantes. Sin embargo, esa distribución es heterogénea y el desarrollo industrial diferenciado. Para Hiernaux¹⁵ hay cuatro formas de diferenciación territorial en los modelos industriales que aplica México a partir de la apertura comercial:

1) Una zona industrial en la franja fronteriza con Estados Unidos, con empresas de escasa generación de empleos, baja inversión y fuerte volatilidad frente a la crisis (neotaylorista-posfordista).

2) Un desarrollo industrial en la denominada segunda frontera, donde se ubican ciudades como Chihuahua, Hermosillo, Saltillo, Ramos Arizpe, Monclova y Monterrey. Ahí se desarrolla un modelo toyotista encabezado por empresas grandes, con nuevas relaciones con el Estado, el capital y el trabajo.

3) Una zona industrial más en la región centro del país, que surge del crecimiento de la segunda frontera y que funge como área articuladora con el centro y con las tres zonas metropolitanas más importantes del país

4) La región centro se mantiene como el polo industrial del país. Su proceso desconcentrador de actividades se explica por la desaparición de las empresas menos competitivas, la modernización de la planta productiva y el creciente control de la actividad manufacturera nacional desde el Distrito Federal, por medio de las sedes nacionales allí ubicadas.

En los noventa la apertura de los mercados y la inversión extranjera refuerzan la primacía de gestión de las ciudades de México y Monterrey, dejando de lado a Guadalajara. Hiernaux¹⁶ sostiene que la primera controla a las empresas con IED porque ahí se ubican las oficinas centrales de éstas, a pesar de que tengan inversiones en el resto del país; ello resalta la capacidad de gestión que ha desarrollado la capital de la república. Por otro lado, con todo y que la distribución de la industria automovilística es más dispersa, sus sedes sociales se ubican en el Distrito Federal, lo que hace que sus exportaciones se registren ahí y no en el lugar de producción. En cuanto al control del proceso productivo, a pesar de su dispersión en las

cuatro regiones señaladas, la zona metropolitana de la Ciudad de México controla más de 50% de las empresas más importantes del país, y si bien ha perdido empresas manufactureras, aún mantiene las de mayores ventas.

La capital del país mantiene su primacía urbana, pero no en cuanto al número de empleos o población, sino respecto a las sedes de las principales empresas y al control financiero y político del país.¹⁷ La recentralización con desconcentración es la pauta que sigue la Ciudad de México; algo similar plantea Sassen, quien argumenta que cada vez que se globaliza la economía de un país la centralización se profundiza.¹⁸

Se puede afirmar que tanto los procesos de reestructuración que se relacionan con la segmentación del proceso productivo y la industrialización exportadora en los países periféricos, como la globalización que tiene ver con la apertura comercial y la presencia de inversión extranjera en las economías en desarrollo, han propiciado cambios radicales, tanto en la base económica de las ciudades, como por las nuevas funciones que han adquirido. Para ello es importante revisar las características de estos procesos no sólo en las ciudades globales, sino en las megaciudades latinoamericanas, particularmente en la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG).

LA RESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA EN LA ZMG: ALGUNAS REFLEXIONES

Las ciudades desempeñan ya otra función en la economía mundial. Para Sassen las nuevas metrópolis no son más centros de producción de bienes manufactureros sino de dirección que organizan la producción mundial, constituyen una localización clave para las actividades dinámicas en escala mundial, son centros de producción e innovación, de comercialización de productos y de innovaciones generales para los servicios avanzados. En ese sentido las ciudades desempeñan un papel más notable en la generación de conocimiento y bienes intangibles que de bienes manufacturados tangibles. Sin embargo, este cambio de función se encuentra en las ciudades globales o en las que encabezan la red mundial de ciudades, como Tokio, Nueva York y Londres. Pero ¿qué sucede en un área como la ZMG?

En la ciudad de Guadalajara se presentan tres situaciones: a) cambió la estructura económica de la ciudad; b) cambió su fun-

17. Para ponderar la importancia de la Ciudad de México basta observar las transformaciones espaciales producto del reforzamiento de sus funciones de gestión y coordinación internacionales. Por ejemplo, se creó un distrito financiero donde se ubican oficinas centrales de ocho bancos de los 15 que funcionan en el país (sólo dos oficinas centrales se ubican fuera del Distrito Federal) y 16 de las 22 correderías; la creación de nuevos espacios urbanos como el complejo Santa Fe, donde se ubican sedes sociales de empresas importantes, tiendas y hoteles de lujo, así como residencias de alto nivel. También se construyeron varios hoteles internacionales, así como cientos de miles de metros cuadrados de oficinas de alto nivel y un nuevo edificio para la Bolsa Mexicana de Valores.

18. S. Sassen, *op. cit.*

15. Daniel Hiernaux, "La economía de la Ciudad de México en la perspectiva de la globalización", *Economía, Sociedad y Territorio*, *op. cit.*

16. *Ibid.*

ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA: PERSONAL OCUPADO POR TIPOS DE BIENES Y SERVICIOS, 1985 Y 1993 (PORCENTAJES)

Subsectores y ramas		1985	1993
<i>Bienes</i>			
Básicos	Industria alimentaria, textil, del cuero, de la madera y del papel	18	19
Intermedios	Industria química, minerales metálicos y no metálicos	8	16
De capital	Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo	8	9
<i>Servicios</i>			
Distributivos	Sector comercial	49	35
Productivos	Servicios financieros, de bienes inmuebles y profesionales	3	2
Sociales	Servicios educativos y médicos	4	6
Personales	Servicios de esparcimiento, restaurantes y hoteles, y personales	10	14
<i>Total</i>		100	100

Fuente: INEGI. Censos económicos de 1985 y 1993.

ción en el ámbito internacional, y c] surgieron nuevas actividades económicas.

En el primer caso es preciso remitirse al estudio de Fernando Pozos para las ciudades de Monterrey y Guadalajara.¹⁹ El autor analizó el proceso de la restructuración considerando los cambios que había propiciado en la base económica, pues en esas ciudades se desarrollan actividades terciarias, principalmente en los sectores distributivos; sin embargo, las manufactureras mantuvieron su importancia; en 1988 Guadalajara desarrollaba la producción de bienes básicos. En 1993 la ZMG mantenía la base económica que encontró Pozos en 1988, aunque el personal ocupado registró cambios de ubicación; en 1985 la producción de bienes básicos absorbía 18% y en 1993 se incrementó un punto porcentual; empero, en la industria de bienes intermedios se duplicó de 8 a 16 por ciento, lo que implicaba que esta última rama podría considerarse como parte de la base económica de la ciudad. Por el lado de los servicios distributivos el porcentaje disminuyó más de diez puntos porcentuales, provocando un ligero incremento en los servicios personales, aunque no tan significativo como para considerarlo dentro de la base económica de la ciudad (véase el cuadro).

Esos resultados revelan que la base económica es fundamentalmente de bienes industriales básicos y de servicios distributivos, aunque los bienes intermedios registraron un crecimiento muy significativo y posiblemente en el censo de 1998 se verá que constituyen la base de la economía industrial de la ciudad.

Otro elemento importante que se debe considerar es la inversión en el ramo eléctrico-electrónico, el cual podría ser el detonador del desarrollo de los bienes intermedios o incluso de capital. Así también, si se considera que esas inversiones demandan ciertos servicios, ello podría conducir a algunos cambios, no en la base económica, pero sí en el incremento de los servicios productivos.

Un segundo cambio de Guadalajara es su función en escala internacional. Durante muchos años y debido a la economía cerrada esa ciudad se limitó a abastecer bienes manufactureros

a su región y otras parte del país, lo cual alentó de manera notable el desarrollo de la industria alimentaria. Sin embargo, a partir de la apertura de la economía, Guadalajara empezó a desarrollarse en la industria electrónica. En la actualidad esa ciudad está conectada con otras muchas urbes del mundo debido a que produce y ensambla insumos y bienes terminados (Estados Unidos, Asia, Europa, América del Sur) por medio de empresas extranjeras. Así, CP Clare, Hewlett Packard, IBM, Lucent Technologies (filial de AT&T) y Motorola, entre otros, fabrican insumos y productos terminados para la industria electrónica, de computación y comunicación.

Así, Guadalajara tiene dos funciones: una vinculada a la industria de bienes básicos, como la alimentaria, que es muy importante y abastece principalmente a la región occidente (Grupo Modelo, Bimbo, Sigma, Chocolatera de Jalisco, Sánchez y Martín), y otra relacionada comercial y productivamente con el exterior. La metrópoli busca tener un lugar en la economía mundial, pero sin descuidar el mercado nacional.

Guadalajara se ha incorporado a la red urbana mundial, si bien en los últimos lugares de ésta, algo que debe preocupar a quienes promueven la ciudad en la economía mundial. Se debe procurar, así, que los proveedores de las grandes empresas sean en alguna proporción locales, que los servicios que se requieran se establezcan en la ciudad y que más adelante se tienda a convertirla en una especie de Silicon Valley, es decir, una ciudad que produzca conocimiento y no sólo se limite a fabricar y ensamblar bienes manufacturados modernos.

En ese sentido, los cambios de funciones deben buscar que las nuevas actividades se orienten a fortalecer los servicios al productor y no los personales. El nuevo crecimiento urbano revela que el camino es el surgimiento de una posindustrialización que aliente el desarrollo de actividades terciarias relacionadas con la industria y no una terciarización que conduce a la promoción de actividades banales que no benefician en nada el desarrollo económico de la ciudad. Sin embargo, es necesario replantear la promoción de la ciudad para que los beneficios de la restructuración y la globalización sean visibles en las empresas locales e incidan en la sociedad que está quedando relegada de la dinámica económica mundial. 

19. Fernando Pozos Ponce, *Metrópolis en restructuración: Guadalajara y Monterrey, 1980-1989*, Universidad de Guadalajara, México, 1996.