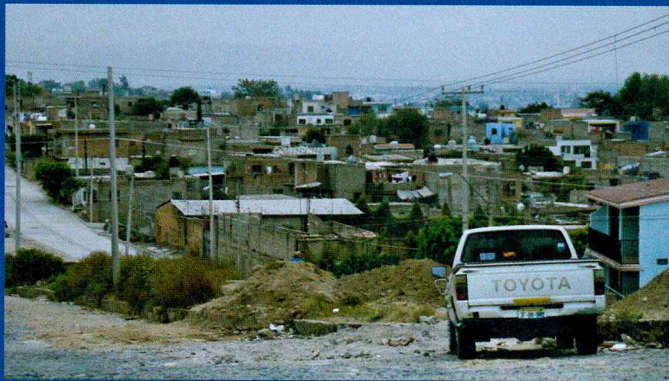


LA NUEVA ECONOMÍA Y SUS EFECTOS EN LA CIUDAD DE GUADALAJARA

La última década del siglo XX



Juan Jorge Rodríguez Bautista

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

La nueva economía y sus efectos
en la ciudad de Guadalajara:
La última década del siglo xx

∞ COLECCIÓN ∞

Producción Académica de los Miembros
del Sistema Nacional de Investigadores
Programa de Apoyo para la Difusión Académica de los
Miembros del Sistema Nacional de Investigadores
de la Universidad de Guadalajara
(PRO-SNI / 5)

La nueva economía y sus efectos en la ciudad de Guadalajara: La última década del siglo xx

JUAN JORGE RODRÍGUEZ BAUTISTA



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
Coordinación General Académica
Unidad para el Desarrollo de la Investigación y el Posgrado

Contenido

Agradecimientos	13
Abreviaturas	15
Introducción	17
Nuevos temas de investigación de las ciudades en el contexto global	23
Metodología de trabajo	27
1. Desarrollo y condiciones de la nueva economía	37
El surgimiento de la nueva economía	37
Las nuevas formas de relación apoyadas por las TIC	41
Las características de la nueva economía.	46
Reestructuración económica: una nueva utilización del conocimiento.	48
2. El proceso de globalización, una transformación de la nueva economía.	57
Una explicación más sobre globalización, mundialización y sistema-mundo.	57
Una aproximación al concepto de globalización.	60
Los efectos de la globalización en diferentes ámbitos	67
3. Implicaciones de la nueva economía en el territorio	73
Las nuevas tendencias económicas plasmadas en el territorio	73
La función de las ciudades dentro de la nueva territorialidad	78
La evolución de las ciudades: del modelo de producción fordista al flexible	88

Primera edición

© D.R. 2006, Universidad de Guadalajara
Coordinación General Académica
Unidad para el Desarrollo de la Investigación y el Posgrado
Av. Juárez 976, piso 7
44160 Guadalajara, Jalisco

ISBN 970-27-0844-3

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

Prohibida su venta

Una aproximación al impacto de la nueva economía en la organización de las ciudades	102
4. La dinámica de las ciudades en diferentes escalas territoriales.	111
El crecimiento urbano de las ciudades mundiales	111
Las ciudades latinoamericanas	120
El desarrollo urbano de las ciudades mexicanas: del modelo de sustitución de importaciones al de apertura comercial	127
5. Guadalajara, de una dinámica regional-nacional a un contexto global	137
Antecedentes urbanos y económicos en Guadalajara.	137
El modelo sustitutivo de importaciones y la modernización de Guadalajara	147
Reorganización económica en Guadalajara dentro del contexto global	153
6. Los cambios demográficos y económicos, una nueva estructura urbana en Guadalajara	169
El crecimiento urbano: mismo patrón, nuevas estructuras	169
Concentración económica y especialización de la ciudad	195
Conclusiones generales.	211
La forma en que impacta la nueva economía en la ciudad.	212
Una descripción del impacto de la nueva economía en la ciudad	214
La transformación de Guadalajara.	218
Los cambios en la estructura urbana y las nuevas redes.	222
Anexos	229
Bibliografía	237

Índice de figuras y anexos

<i>Figura 3.1</i> Hotel Intercontinental y el centro de exposiciones Expo Guadalajara	99
<i>Figura 4.1</i> Tamaño de ciudades en el mundo: 1970-2015	112
<i>Figura 4.2</i> Distribución geográfica de las 15 ciudades mayores del mundo	113
<i>Figura 4.3</i> Rutas de Internet por regiones a escala mundial, 2001	118
<i>Figura 4.4</i> Flujo de Internet en banda ancha en megabytes, 2001	119
<i>Figura 4.5</i> Viviendas ubicadas en un coto privado de Guadalajara y en la colonia Cerro del Cuatro	129
<i>Figura 4.6</i> Dos tipos de negocios: en el centro de la ciudad y en Plaza Patria	133
<i>Figura 5.1</i> Población de las principales ciudades del país (miles)	138
<i>Figura 5.2</i> Distribución de la población por municipios metropolitanos de Guadalajara	138
<i>Figura 5.3</i> Ciudad de Guadalajara en 1926.	140
<i>Figura 5.4</i> Distribución poblacional de la zona metropolitana de Guadalajara	141
<i>Figura 5.5</i> Evolución de la mancha urbana de Guadalajara	144
<i>Figura 5.6</i> Tasas de crecimiento de los municipios metropolitanos de Guadalajara	145
<i>Figura 5.7</i> Producto interno bruto nacional por rama económica, 1930-2000 (%)	149
<i>Figura 5.8</i> Comportamiento de la industria en la ciudad de México (%)	150
<i>Figura 5.9</i> Jalisco: sector manufacturero por tipo de bien (%)	150
<i>Figura 5.10</i> Jalisco: industria manufacturera, personal ocupado	151
<i>Figura 5.11</i> Jalisco: industria manufacturera, producción	152
<i>Figura 5.12</i> Dinámica de la industria manufacturera en Jalisco, 1970-1988	152
<i>Figura 5.13</i> Dinámica de la industria manufacturera en Jalisco, 1980-1988	153
<i>Figura 5.14</i> La nueva distribución industrial en México	156
<i>Figura 5.15</i> Distribución de las 500 empresas más importantes de México por estado	158

<i>Figura 5.16</i>	Empresa electrónica Solectron, la conteinirización de la producción en las manufacturas de Guadalajara y la Gran Plaza, muestra de la nueva aglomeración comercial	159
<i>Figura 5.17</i>	Distribución de las 500 empresas más importantes por zona metropolitana	160
<i>Figura 5.18</i>	Distribución de la po en los tipos de bienes (1985-1998)	163
<i>Figura 5.19</i>	Dos centros comerciales de los más importantes de la ciudad: Plaza Patria y Plaza Pabellón	164
<i>Figura 5.20</i>	Distribución del valor agregado (VA) por tipo de bienes (1985-1998)	165
<i>Figura 6.1</i>	Contorno de los anillos concéntricos de Guadalajara.	173
<i>Figura 6.2</i>	Distribución de la población por contornos y municipio, 1990	174
<i>Figura 6.3</i>	Distribución de la población por contornos y municipio, 1995	175
<i>Figura 6.4</i>	Distribución de la población por contornos y municipio, 2000	175
<i>Figura 6.5</i>	Distribución de la población por contorno, Guadalajara	176
<i>Figura 6.6</i>	Ubicación de las zonas más pobladas en Guadalajara	177
<i>Figura 6.7</i>	Zonas más pobladas de Guadalajara	178
<i>Figura 6.8</i>	Distribución porcentual de la población de 0-14 años en Guadalajara	180
<i>Figura 6.9</i>	Distribución de la población con más de cinco salarios mínimos (1990-2000)	181
<i>Figura 6.10</i>	Porcentaje de viviendas con computadora en Guadalajara	182
<i>Figura 6.11</i>	Número de habitantes por cuarto en Guadalajara.	184
<i>Figura 6.12</i>	Grado promedio de escolaridad.	185
<i>Figura 6.13</i>	Los contrastes de Guadalajara. El fraccionamiento Puerta de Hierro y la colonia Cerro del Cuatro	186
<i>Figura 6.14</i>	Distribución del personal ocupado por contorno, Guadalajara	187

<i>Figura 6.15</i>	Distribución de las manufacturas por contorno en Guadalajara	188
<i>Figura 6.16</i>	Distribución del comercio por contornos en Guadalajara	189
<i>Figura 6.17</i>	Distribución de los servicios por contorno en Guadalajara	190
<i>Figura 6.18</i>	Distribución porcentual del personal ocupado por contorno, 1985-1998 (porcentajes)	191
<i>Figura 6.19</i>	Distribución del personal ocupado (1985-1998)	192
<i>Figura 6.20</i>	Dos edificaciones que cambian de uso del suelo en la zona centro de la ciudad	193
<i>Figura 6.21</i>	Especialización de las AGEB centrales en Guadalajara, 1985	198
<i>Figura 6.22</i>	Especialización de las AGEB centrales en Guadalajara, 1993	199
<i>Figura 6.23</i>	Especialización de las AGEB centrales en Guadalajara, 1998	200
<i>Figura 6.24</i>	Un pequeño comercio en el centro de la ciudad y la zona financiera de Guadalajara	201
<i>Figura 6.25</i>	Plaza Pabellón, una de las últimas plazas construidas en Guadalajara	202
<i>Figura 6.26</i>	Distribución de los servicios productivos en el primer cuadro de la ciudad (1985, 1993 y 1998).	206
<i>Anexo 1</i>	Distribución de la población por contornos y municipio, 1990	229
<i>Anexo 2</i>	Distribución de la población por contornos y municipio, 1995	229
<i>Anexo 3</i>	Distribución de la población por contornos y municipio, 2000	230
<i>Anexo 4</i>	Tasa de crecimiento en la década de 1990 por municipio y en la zona metropolitana de Guadalajara	231
<i>Anexo 5</i>	Distribución del personal ocupado por contornos, 1985, 1993 y 1998	231
<i>Anexo 6</i>	Distribución de las manufacturas por contornos y subsectores, 1985	232

<i>Anexo 7</i>	Distribución de las manufacturas por contornos y subsectores, 1993	233
<i>Anexo 8</i>	Distribución de las manufacturas por contornos y subsectores 1998	233
<i>Anexo 9</i>	Distribución del comercio por contornos y subsectores, 1985, 1993 y 1998.	234
<i>Anexo 10</i>	Distribución de los servicios por contornos y subsectores, 1985	234
<i>Anexo 11</i>	Distribución de los servicios por contornos y subsectores, 1993	235
<i>Anexo 12</i>	Distribución de los servicios por contornos y subsectores, 1998	235

Agradecimientos

Es muy grato poder concluir una meta más. Tengo un agradecimiento especial a la Universidad de Guadalajara, la cual me ha dado una profesión, una formación como profesor y un desarrollo como investigador, además de permitirme servir a una sociedad demandante de respuestas a los acontecimientos que son parte de su cotidianidad.

La investigación que se presenta en este trabajo fue posible gracias al Programa de Mejoramiento al Profesorado (Promep), el cual me brindó el apoyo para dedicarme totalmente a ello. No puedo dejar de mencionar a la coordinación de becas del CUCEA, la cual me facilitó la realización de todo trámite.

Deseo expresar un amplio reconocimiento al doctor Alejandro Canales, que me guió en este proyecto, así como al doctor Jesús Arroyo y a Felipe Cabrales, quienes con sus observaciones, sugerencias, críticas y discusiones me permitieron afinar mi trabajo; sin embargo, lo aquí escrito es responsabilidad exclusiva del autor.

En el esfuerzo de un individuo aparecen instituciones, las cuales están formadas por personas; en ese caso quiero agradecer al Programa de Doctorado en Negocios y Estudios Económicos, que me permitió desarrollar esta investigación, así como a los profesores que participaron en este programa y al Departamento de Estudios Regiones-Ineser, que me dio todas las facilidades para desarrollarme en este nivel educativo.

El apoyo que recibí por parte de estudiantes de las diferentes carreras del CUCEA fue necesario para acceder, organizar, procesar la información necesaria para la investigación; en ese sentido, agradezco a los prestadores de servicio Jaime López, Cinthya Santana y Omar Alejan-

dro Rodríguez, así como a los becarios Gabriela Americano y Rafael Amezcua.

Mi gratitud a mi familia, sin cuyo apoyo y esfuerzo no hubiera podido emprender este proyecto. A Jorge Ulises y Carolina Elizabeth, quienes tuvieron paciencia para compartir sus experiencias de infancia. Mi agradecimiento muy especial a Rosario por los consejos, opiniones y sugerencias que fueron la guía para alcanzar esta meta. A mis padres (Domingo y Ofelia) y hermanos (Carmen, Domingo, Ofelia, Lourdes, María, Eduardo, Felipe† y Luz Elena), que iniciaron mi formación y fueron el soporte para alcanzar este objetivo.

Abreviaturas

AGEB Área geoestadística básica. La utiliza el INEGI para realizar los levantamientos censales, además de ser la forma en que se dividen los centros de población. Cada AGEB tiene entre 25 y 50 manzanas.

Comercio electrónico

B2B Business to Business: negocios a negocios.
B2C Business to Consumer: negocio a consumidor.
E2E Engineer to Engineer: ingeniero a ingeniero.

GATT Acuerdo General de Aranceles y Comercio.
ID Investigación y desarrollo.
IED Inversión extranjera directa.
INEGI Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
OMC Organización Mundial de Comercio.
PIB Producto interno bruto.
PNUD Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
PO Personal ocupado.
SIEM Sistema de Información Empresarial.
TIC Tecnologías de la información y comunicaciones.
TLCAN Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
VA Valor agregado.

Introducción

Durante las últimas décadas del siglo anterior se vivieron cambios significativos ocasionados por la revolución científica-tecnológica y por las nuevas relaciones en la economía internacional, los cuales trajeron consigo un replanteamiento en las estructuras económicas y territoriales, hecho que provocó la generación de nuevos conceptos, ideas y la redefinición de procesos explicativos.

Cuando se abren mercados y se forman los bloques económicos, las estructuras tradicionales empiezan a ser obsoletas, los límites de los Estados nacionales quedan superados por el gran flujo de mercancías, insumos y procesos productivos que se mueven con muy poca restricción; esto ocasiona que se replanteen las funcionalidades espaciales regionales y de las ciudades.

La revolución tecnológica hizo lo suyo para transformar viejas estructuras. El surgimiento de nuevas formas de producción llevó a las grandes fábricas y a su organización vertical a replantear un nuevo modelo de plantas especializadas y con un orden horizontal; así también, permitió segmentar el proceso de producción, sin afectar la productividad y eficiencia de las compañías, trayendo consigo la necesidad de obtener nuevos espacios industriales.

Además, esta revolución tecnológica no sólo modificó las formas de producción, ya que los avances en comunicación eran irreversibles, sino que también generó nuevas formas de organización en el territorio y dentro de la empresa. La fricción de la distancia y el costo de transporte fueron minimizados para dar paso a la necesidad de más y mejores flujos de información, lo que constituye una materia prima para las nuevas empresas que participan en la economía global.

Lo que están viviendo las empresas y los territorios en cuanto a su organización, no necesariamente es nuevo, sobre todo porque la internacionalización de la economía, la segmentación de los procesos productivos y el uso de los servicios avanzados, tienen varios años en funcionamiento; lo que ha sucedido es que otros procesos o fenómenos tuvieron mayor relevancia, o su manera de funcionamiento fue diferente en contextos anteriores.

Todas estas situaciones permiten considerar que los territorios, así como las empresas, actúan de manera diferente, dándose una nueva realidad para las ciudades, ya que son los espacios fundamentales para generar estos cambios suscitados por las grandes corporaciones multinacionales y por los principales países desarrollados. Lo anterior exige una revisión sustantiva de las transformaciones de éstas, procurando aportar situaciones y experiencias que se están viviendo en la ciudad de Guadalajara, México.

La transformación de las ciudades es explicada por geógrafos, economistas y urbanistas como Scott, Sassen, Friedmann, Castells, Marcusen y Soja, entre otros, quienes afirman el resurgimiento de un nuevo crecimiento urbano vinculado mediante el sistema de redes productivas, y desconectado de su entorno inmediato. Un último enfoque tiene que ver con la economía urbana, específicamente con la estructura económica de las ciudades, las cuales se transforman creando nuevos espacios económicos conectados con la red de producción global.

Ahora bien, para entender estas transformaciones es necesario aterrizar los cambios suscitados en los últimos años. Las economías en el mundo, junto con las empresas multinacionales, están en pugna por acceder a los diversos mercados y a los nuevos espacios para la producción, por lo que los procesos de productividad y de competitividad se están perfeccionando cada vez más. Esta situación de competencia entre empresas y territorios se da por el desarrollo de una nueva economía, cuyas características son expresadas por:

1. La generación de conocimiento.
2. La formación de redes por parte de las empresas y de los territorios, y particularmente por las ciudades.
3. La globalización de la economía.

Esto nos permite plantear que la nueva economía modifica las relaciones, competencias e integraciones que se dan entre empresas y territorios. Es así como se puede afirmar, en este inicio del siglo XXI, que el papel que desempeña la ciudad en la era de la información es distinto con relación a la etapa industrial.

La nueva economía, enfocada a partir de la transformación tecnológica y organizativa, se desarrolla de una manera desigual y contradictoria, y se manifiesta en todas las áreas del mundo, pero utilizando de forma diferente los centros urbanos.

Como el conocimiento y la información son la base de la producción, las metrópolis deben ofrecer condiciones para que las empresas logren estos objetivos, exigiendo el desarrollo de elementos como la conectividad, la innovación y la flexibilidad institucional y no sólo la generación de una infraestructura básica tangible; es así como se debe crear un escenario que permita desarrollar estos atributos. Sin embargo, cada uno de los territorios tiene mayores o menores capacidades para obtener esas condiciones, por lo que se amplían las desigualdades, exclusiones o inclusiones diferentes, plasmadas en países o ciudades.

Por el lado de la globalidad, las actividades dominantes, al depender de la productividad generada por el conocimiento y la información, están articuladas globalmente y funcionan como una unidad en tiempo real, además de conectarse en dos sistemas que funcionan en forma global: los sistemas financieros, necesarios para obtener inversiones y flujo de capital, y la organización de la producción y gestión de bienes y servicios en el ámbito planetario, fundamental para lograr la eficiencia y competitividad que exige el mundo global. En ese sentido, lo que se da en el intercambio internacional no son sólo las exportaciones, sino el proceso productivo a escala mundial (Castells, 2000).

Lo anterior permite concluir que la nueva economía es informacional, global y se organiza en red, por lo que no sólo se puede pensar en una economía del conocimiento, sino en algo más complejo donde se gestan nuevas formas de articulación en una escala planetaria.

Esta caracterización de la nueva economía da muestra de un naciente comportamiento de los territorios, lo que parece indicar que las ciudades representarán un papel importante, ya que la nueva estructura económica global, a pesar de organizarse en red, centraliza funciones,

decisiones y capital, por lo que serán espacios que permitan generar esta acción, lo cual es factible porque se han mantenido como centros de innovación tecnológica y empresarial debido a la capacidad de acaparar las condiciones para el desarrollo de conocimiento, así como el capital de riesgo que es importante en la inversión sobre investigación y desarrollo (ID). Estos dos aspectos permiten atraer continuamente dos elementos clave para el desarrollo innovador: el talento y un escenario para desarrollar una cultura.

Lo anterior permite considerar que la ciudad, en la nueva economía, es un espacio que produce innovación y riqueza, pero que debe ser capaz de integrar la tecnología con la sociedad y la calidad de vida, produciendo un círculo virtuoso no sólo dentro de la economía y la tecnología, sino en la sociedad y la cultura.

De este modo, se confirma que las ciudades están inmersas en una nueva dinámica urbana donde el nuevo modelo de crecimiento urbano (Sassen, 1991) es resultado de dos procesos fundamentales: la globalización de las actividades económicas, que implica una mayor complejidad de las relaciones económicas desarrolladas bajo redes, las cuales se dan entre las plantas de una firma, entre compañías y entre éstas con sus mercados y proveedores; y el incremento en el uso de los servicios en la organización de la economía, donde tanto las actividades tradicionales (minería, manufactura alimenticia, textil, entre otras), como los sectores modernos (industria automotriz, electrónica, servicios bancarios, entre otros), requieren de los servicios avanzados¹ para lograr la productividad y la competitividad. Esto hace que la demanda de este sector por parte de las empresas sea cada vez más indispensable y necesaria para lograr mantenerse en una economía global más competitiva.

El desarrollo de estos servicios se genera principalmente en los espacios urbanos, ya sea en un ámbito global, donde las ciudades llamadas mundiales son las que abastecen de éstos, o en escala nacional y regional, donde las ciudades de menor jerarquía se encargan de dotarlos.

1. También llamados productivos, los cuales apoyan otras actividades para lograr mayor eficiencia. Los servicios considerados en este grupo son: financieros, seguros, inmobiliarios, de consultoría, legales, publicitarios, diseño, mercadotecnia, relaciones públicas, seguridad, generación y captación de información, investigación y desarrollo e innovación científica, telecomunicaciones, manejo y generación de datos.

Es así como se puede encontrar una red urbana y jerárquica de estos servicios, de acuerdo con la distribución de los procesos productivos.

Cada uno de estos servicios requiere de una infraestructura especializada, así como de otras empresas y de mano de obra con ciertas características, las cuales se concentran principalmente en las grandes metrópolis de las regiones, países y bloques económicos; por ejemplo, la industria de la informática tiene una hipermovilidad de sus productos y un alto nivel de pericias de sus profesionales (Sassen, 1998), lo que lleva a inferir que ésta requiere de una infraestructura diferente a la que pudiera necesitar cualquier otra actividad tradicional.

Es así como las ciudades tienen una nueva función y requieren de otras características que les permitan ser parte de esta nueva dinámica global, por lo que las formas espaciales y organizacionales que requieren las actividades económicas ahora, hacen que las ciudades sean puntos estratégicos para su desarrollo.

La combinación de la dispersión geográfica de las empresas y de la integración del sistema productivo, contribuye con nuevas o amplias funciones centrales, donde la complejidad de las transacciones hace aumentar la demanda de servicios altamente especializados por parte de las actividades económicas. Por tal razón, más que volverse obsoletas por la dispersión de actividades, las ciudades concentran las funciones más importantes de las empresas, al ser sitios de producción postindustrial, ya que abastecen de ciertos servicios a la manufactura, fungiendo como mercados transnacionales donde las compañías y los gobiernos pueden adquirir servicios financieros y especializados. Por tal motivo, la nueva economía se presenta como una malla global de sitios estratégicos que dan paso a una nueva centralidad geográfica (Sassen, 1998).

Un planteamiento preliminar a esta situación consiste en saber cómo la nueva economía puede afectar a ciudades con una cierta integración dentro del proceso productivo global. Lo que se puede encontrar para el caso de Guadalajara es que se ha insertado en esta red de producción modificando sus relaciones con su entorno regional, ya que los bienes que produce la industria electrónica se canalizan hacia el exterior, algo completamente diferente a la industria tradicional, donde su principal mercado es el regional o nacional.

A la vez, empiezan a formarse nuevos espacios productivos, los cuales tienen una ubicación adecuada para ser accesibles a los puntos de conexión con el exterior (puertos, aeropuertos y autopistas que comunican a fronteras nacionales), mientras que las actividades tradicionales, o se mantienen en los espacios industriales acostumbrados, o tienden a salir por su baja competitividad.

La importancia que está tomando el sector industrial moderno hace que las actividades tradicionales ya no sean las que sostienen el desarrollo económico de Guadalajara, a pesar de su importancia en el mercado local, por lo que los nuevos espacios y la dinámica económica son controlados ahora por el sector moderno. Lo que sucede en la actividad terciaria es un avance de los servicios al productor, aunque todavía siguen manteniendo la primacía los servicios distributivos (comercio); sin embargo, los primeros manifiestan una mayor dinámica y se ubican en una posición estratégica, lo que permite aprovechar la infraestructura existente y propicia la dispersión del resto de las actividades a espacios menos centrales.

La hipótesis preliminar de esta investigación se sustenta en las nuevas tendencias económicas, donde la conexión al mundo global es necesaria para lograr un desarrollo económico en la ciudad; además de plantear cómo Guadalajara está optando por conectarse a esta nueva economía, propiciando cambios en las relaciones globales y locales, lo cual conlleva a que la ciudad, no necesariamente, pueda ser el pivote de desarrollo regional, al depender más del exterior que de su entorno.

Por otro lado, se presenta una modificación en su base económica, donde las actividades tradicionales pierden dinámica y las manufacturas modernas y los servicios avanzados empiezan a tomar la batuta de la economía en la ciudad. Así, será necesario precisar cuál se conecta a la ciudad en el mundo global, los servicios avanzados o la industria electrónica, aunque la teoría se incline por los servicios; sin embargo, una ciudad que tiene como competencia a una metrópoli tan globalizada como lo es la ciudad de México, podría inclinarse hacia un sector distinto a los servicios avanzados, como podría ser el sector industrial. Por último, el surgimiento de estas actividades propicia la generación de nuevos espacios económicos, provocando que los anteriores entren en decadencia, lo cual ocasiona un deterioro urbano donde la dualidad en la ciudad empieza a observarse fehacientemente.

Nuevos temas de investigación de las ciudades en el contexto global

Es evidente que el mundo está cambiando significativamente, tanto en función de la dinámica del sistema-mundo como en cuanto al rol del sistema de ciudades. En este contexto, Knox (1995) plantea tres dimensiones de investigación y debate:

- Clarificar, extender y modernizar la estructura conceptual de la globalización.
- Extender la discusión de las ciudades en el contexto de sistema urbano regional, nacional y global.
- Examinar la dialéctica de globalización y localización, particularmente en cuanto a las relaciones entre el estatus de las ciudades mundiales y la economía política de la urbanización.

Estos tres temas aportan los elementos necesarios para hacer más investigaciones que permitan identificar las nuevas condiciones en que se encuentran las relaciones de ciudades, las formas en que se organiza el sistema urbano mundial y los efectos que éstos tienen sobre la estructura y funcionalidad urbana de las ciudades. Esto implica que los nuevos estudios sobre las metrópolis deben abordar nuevos casos, permitiendo perfeccionar las estructuras conceptuales y, sobre todo, realizar aportaciones teórico-metodológicas donde se contribuya a entender el contexto del sistema de ciudad regional y global.

En ese sentido, Guadalajara podría ser un estudio de caso necesario para entender el comportamiento que tiene la nueva economía en las ciudades latinoamericanas, dejando en claro que ya existen trabajos de metrópolis que tienen una concentración económica y política en su país; tales son los casos de la ciudad de México,² Buenos Aires³ y Sao Paulo,⁴ las cuales pueden tener un efecto diferente a aquellas ciudades que han entrado a esta dinámica, pero que están limitadas a la sombra de estos polos nacionales.

2. Aguilar, 1993; Aguilar y Rodríguez, 1997; Aguilar, 1997; Garza, 1985, 1999, 2000; Garza y Rivera, 1994; Hiernaux, 1998, 1999; Icazuriaga, 1992; Olivera, 1999; Parnreiter, 1998, 2000; Vite Pérez y Rico, 2001.

3. Cicoletta, 1998; Blanco, 1996; De Mattos, 2001.

4. Ésta, aunque no es capital, es la ciudad más importante de Brasil.

Las nuevas características que están mostrando las ciudades de países desarrollados, en relación con las naciones periféricas, definitivamente no son las mismas, debido a que en los primeros la estructura económica, política y social es diferente y con mejores condiciones que las de los segundos; ello hace que los trabajos realizados puedan ofrecer algunas metodologías, hallazgos y explicaciones primarias, que no necesariamente serán las mismas. Por tal razón, es necesario revisar los impactos de esta nueva economía en una ciudad periférica.

La nueva economía ha afectado la manera en que se desarrolla el proceso de aglomeración urbana desde una expansión, provocando superciudades, megaciudades o megalópolis y la creación de nuevos polos urbanos. Por otro lado, se han modificado las redes urbanas no sólo en la red global sino también en el ámbito nacional, dando al traste con las relaciones tradicionales entre su entorno y haciendo más estrecho el vínculo hacia las mismas ciudades, lo cual provoca relaciones con una dirección horizontal inexistente en los sistemas de ciudades tradicionales.

Es un hecho que las ciudades están ante un nuevo escenario económico, funcional y de relaciones, originando una nueva estructura urbana y una nueva organización espacial. En ese sentido, Sassen (1991) afirma que se está dando un nuevo crecimiento urbano, el cual detecta diferentes funciones con respecto a las ejercidas en la época industrial, lo que implica que este nuevo crecimiento pueda ser una característica de la era postindustrial.

Por tal motivo, es importante revisar si Guadalajara ha modificado sus funciones con relación a las nuevas actividades que se desarrollan en su territorio; es decir, si se da el hecho de que en la ciudad existan nuevas actividades o por lo menos estén tomando mayor importancia otras que no lo fueron en el modelo industrial, lo cual nos lleva a una interrogación: ¿la existencia de nuevas actividades económicas ha propiciado que se modifiquen las funciones que había tenido la ciudad en el ámbito regional, nacional e internacional?

Las respuestas a estas preguntas nos permitirán detectar y entender la importancia de una ciudad conectada a una red global, así como la función que realiza y la posibilidad que tiene de vincularse en una de las más importantes del otro proceso productivo; así, puede producir bienes *modernos*, pero si éstos no tienen alto valor agregado, serán pocos

los beneficios para el sacrificio que se hace por cambiar de estructura económica.

Otras preguntas de investigación estarían enfocadas hacia la estructura urbana y hacia el crecimiento de la ciudad: ¿las nuevas actividades están propiciando nuevos centros económicos, o sólo existe una sustitución de actividades modernas por tradicionales? Si se están formando nuevos centros, significa que el centro tradicional de la ciudad está perdiendo importancia y, en consecuencia, no resulta atractivo para las actividades modernas localizarse ahí; entonces, si se da una sustitución de actividades se está observando una restructuración del centro, y si la ciudad no tiene la capacidad de crear nuevos centros, está demostrando la falta de infraestructura necesaria en la periferia. Esto debe observarse más detenidamente sobre todo cuando el centro es grande, ya que puede suceder que en su interior exista una separación marcada entre actividades modernas y tradicionales.

Otra inquietud acerca de la estructura urbana consiste en plantearse si existen cambios en la localización de actividades, es decir, si se da el mismo fenómeno que en la ciudad de México: una desindustrialización del centro o de las zonas tradicionalmente industriales y una concentración de los servicios modernos en la parte central de la ciudad, lo cual permitiría observar lo que algunos estudiosos de las zonas urbanas llaman *espacios globales*, que a final de cuentas son los que conectan a la ciudad hacia el exterior, mientras que el resto desconoce la dinámica existente y se mantiene con actividades tradicionales, provocando no sólo una dualidad social urbana sino también económica y espacial.

En ese sentido, es necesario hacer una revisión de las diferentes actividades que desarrolla la ciudad de Guadalajara, ya sea para corroborar o para encontrar un cambio en la base económica que determina el patrón económico, lo cual servirá para conocer si existe un efecto de la nueva economía en la ciudad o si son otros los factores que han provocado estos cambios.

Lo anterior permite considerar algunas hipótesis, las cuales pueden guiar la investigación con la intención de plantear objetivos claros y concisos:

1. La nueva economía ha modificado la estructura económica de la ciudad. Por un lado, se forman nuevos centros económicos crea-

dos por la industria electrónica y los servicios productivos que han mantenido una mayor dinámica que los sectores tradicionales (industria alimenticia y comercio), los cuales han dominado la economía urbana de Guadalajara; esto implica una nueva organización urbana. Por otro lado, se ha modificado el patrón de distribución de las actividades económicas en la ciudad, ya que los servicios al productor se concentran en una parte del centro económico principal, desplazando el resto a otros lugares, incluso dentro del mismo centro, pero con menor infraestructura especializada; así también, existen nuevos espacios industriales haciendo que las viejas zonas empiecen a deteriorarse en cuanto a su infraestructura y su uso del suelo, provocando que la organización interna de la ciudad sufra cambios importantes que impactan su crecimiento físico.

2. Otra hipótesis consiste en que Guadalajara se ha conectado en una red de producción global, lo que ha modificado su base económica; ello implica nuevas funciones para la ciudad que le permiten tener una posición dentro de la red, pero en un nivel bajo, debido a que básicamente desarrolla procesos productivos intensivos en mano de obra, los cuales por lo general se caracterizan por tener poco valor agregado. Dicha relación al exterior provoca que su relación con su entorno sea menos intensa, aunque los principales productos y servicios que desarrolla la ciudad van encaminados a mercados externos y sólo los bienes y servicios tradicionales son los que mantienen la relación con estos mercados locales.

En relación con las preguntas de investigación y las hipótesis expuestas, del objetivo general de este trabajo es:

Detectar y analizar los efectos que está generando la nueva economía dentro de la ciudad de Guadalajara, específicamente en las relaciones con su región y con el exterior; además, detectar los cambios que se generan en la organización económica y urbana de la ciudad.

Para ello se plantean los siguientes objetivos particulares:

1. Analizar el comportamiento de la población en cuanto a su distribución dentro de la ciudad, detectando las nuevas zonas residenciales

y su posible relación con la polarización social que pueda estar generando la nueva economía en Guadalajara.

2. Revisar y analizar el posicionamiento que tiene Guadalajara con relación a la economía del país, con el fin de clarificar las posibilidades que tiene de insertarse en las redes globales de producción y de demanda de servicios productivos.
3. Encontrar la base económica que muestra la ciudad y si presenta un cambio en relación con los años anteriores del proceso de globalización; además de revisar la distribución de las diferentes actividades económicas que se ubican en la ciudad, con el fin de detectar el posicionamiento que tiene dentro de la mancha urbana y así encontrar los posibles espacios globales que se estén desarrollando.

Metodología de trabajo

El estudio por desarrollar esboza una revisión teórica de los planteamientos que se realizan sobre los efectos de la nueva economía dentro del ámbito territorial y, con mayor especificidad, en las ciudades. Se toma el caso de Guadalajara con el objeto de revisar los efectos que se dan dentro de una ciudad de país periférico, pero que tiene la competencia de otras ciudades que están más globalizadas dentro del territorio nacional. Hay que considerar que el trabajo no plantea un análisis empírico muy exhaustivo, aunque se pretende dar una explicación acerca de cómo las nuevas tendencias económicas muestran efectos relevantes dentro de la dimensión espacial.

Esta investigación se ha enfocado bajo un análisis de economía espacial, considerando que la nueva economía ha provocado una transformación tal que la estructura espacial y los fenómenos plasmados ahí presentan evidentes diferencias. El análisis se limita al espacio urbano, y más específicamente, a cómo se forman las redes, enfocándose en las relaciones que se dan con otras ciudades o espacios económicos y revisando la estructura urbana, lo cual da lugar al surgimiento de nuevas centralidades o lugares centrales, lo que algunos autores han denominado *espacios globales*.

Las ciudades han modificado sus características y funciones a lo largo de la historia, esto es, de ser centros de comercialización de productos han pasado a ser un espacio de fortaleza y guarnición, llegando a una aglomeración de actividades y población.

La ciudad ha sido analizada como un sistema artificial, un conglomerado y hasta un organismo vivo, debido a las transformaciones que se efectúan a la naturaleza para satisfacer las necesidades y los deseos que requiere el hombre, siendo éste considerado por Platón como un animal impotente cuando está en la soledad y al que le es necesario generar organizaciones interhumanas para satisfacer sus necesidades múltiples; estas organizaciones se desarrollarán en lugares concentrados de relaciones interpersonales, como la ciudad.

Así, se pueden distinguir tres etapas evolutivas de la ciudad:

1. La primera, donde se produce la ciudad preindustrial, la cual tenía como función principal el intercambio de mercancías, la seguridad de la población por medio de fortalezas y guarniciones, así como la transformación de la naturaleza a partir de las necesidades y deseos de la población. Estas características conducen que sea considerada como un sistema artificial, ya que el entorno es transformado por viviendas y espacios públicos donde se reúnen las personas, permitiendo las interrelaciones personales y sociales necesarias para la generación de conocimiento y asentamiento de la cultura.
2. Después surge una etapa en la que la ciudad empieza a configurar características que permiten la acumulación de capital, de medios de producción y de trabajadores, por lo que se crean condiciones para el desarrollo y una consolidación de la actividad manufacturera. La ciudad se definía como con un conglomerado de fuerza de trabajo y mercado, donde los medios de producción permitirían darle hegemonía a su proceso de industrialización en el mundo. Aparece así la ciudad fordista, denominada de esa manera por la concentración de fábricas que se caracterizaban por producir en masa y aprovechar los bienes y servicios que se ofrecían en esta unidad socioespacial.
3. La última etapa es la que se vive actualmente y surge a partir del desarrollo de las actividades financieras y servicios avanzados que apoyan a las manufacturas. En esta etapa, la ciudad es un centro de poder y un nodo de interconexión con las redes de flujos que vincu-

lan a empresas y territorios, por lo que se puede hablar de nuevos procesos urbanos, donde las relaciones empiezan a perderse en la periferia (se modifica la relación centro-periferia), para vincularse más con otras ciudades nacionales o internacionales. Esto propicia una transformación de la ciudad tanto en el ámbito cuantitativo como cualitativo, lo cual afecta a su fisonomía (externa y organización interna), al funcionamiento de las empresas y al modo de vida de sus habitantes.

A esta nueva época de la ciudad está enfocado el trabajo de investigación, aceptando que se encuentra en un proceso de formación y consolidación; sin embargo, está claro que las ciudades que se involucran en la dinámica de la nueva economía deben de considerar las características que ésta exige. Así también, es conveniente revisar los diferentes conceptos que se han dado a partir de los cambios suscitados en el ámbito económico principalmente.

Méndez (2000) hace una revisión de varios autores que han estudiado a la *ciudad* desde los años setenta, caracterizando las formas en que se le ha denominado en la actualidad. En primera instancia, afirma que la ciudad ha pasado de ser una unidad espacial tradicional de aglomeración, de población y de actividades económicas, a algo mucho más complejo debido a sus muchos significados, tales como la *ciudad informacional*, definida por Castells como aquella cuyo valor de producción se basa en la información donde las empresas pueden encontrar proveedores y mano de obra altamente calificada. Es ahí donde Castells justifica que se está ante una era diferente a la industrial, llamada informacional, la cual está marcando el comienzo de una nueva forma urbana.

Otro significado que se ha dado a la ciudad actual es la que denomina Saskia Sassen (1991) como “ciudad global”. En ella existen sedes de empresas e instituciones transnacionales que buscan tener control con otros espacios en el mundo por medio de las redes de comunicación, así como tener la capacidad de procesar datos e información que son útiles para generar conocimiento y tomar decisiones.

Un significado más es el de “metápolis” o ciudad difusa, definida como un espacio urbano donde habitantes, actividades y territorio están

integrados en un funcionamiento cotidiano, pero donde sus espacios son heterogéneos y no necesariamente contiguos.

Existen otros conceptos, tales como ciudad “posmoderna”, “posfordista” o “posmetrópolis”; sin embargo, las características que se ofrecen recaen en los significados anteriores, dejando en claro que la ciudad, hoy en día, es definitivamente una aglomeración de población y de actividades económicas, pero que su relación con el espacio es distinta al que se dio en el periodo industrial o fordista. Esto se debe a que el conocimiento y la información funcionan de manera diferente en el desarrollo de las actividades, alterando las nuevas relaciones comerciales y de producción que se dan, tanto en su entorno como con otros territorios de latitudes distintas.

Lo anterior muestra que existen cambios en las ciudades, debido a la internacionalización del mercado y a la globalización productiva y del sistema financiero, lo cual exige nuevas características a las ciudades:

- Nodos de organización de un sistema económico global.
- Un espacio de acumulación global que excluye a muchas regiones del mundo.
- Grandes dimensiones con interacción económica y social intensa.
- Ordenación jerárquica de acuerdo con el poder económico de mando.
- Una cultura cosmopolita con ideología consumista que se ubique en el funcionamiento del sistema global.

Es así que Méndez define a la nueva ciudad como un centro de poder y un nodo de interconexión con las redes de flujos que vincula a empresas y territorios, controlando las actividades financieras y los servicios avanzados, y permitiendo administrar un conjunto de espacios disjuntos pero articulados en el sistema espacial mundial.

Sin embargo, la definición que se utilizará para este trabajo engloba los conceptos tradicionales, debido a que Guadalajara es una ciudad en proceso de transformación que presenta muchas de las características de la ciudad fordista o tradicional. En ese sentido, la definición que se utilizará es la siguiente:

La ciudad es una unidad socioespacial que aglomera población y actividades económicas, las cuales aprovechan la concentración de redes que ahí se plasman, permitiendo la creación de centros económicos y residenciales, así como la interacción que éstos desarrollan en el ámbito regional, nacional e internacional.

Este concepto permite encontrar tres dimensiones: población, actividades económicas y redes, que son los elementos afectados por la nueva economía y que tendrán que ser revisados para el caso de Guadalajara.

Para caso de la población, se revisará el comportamiento que tiene como *residente*, y en el cual será importante observar su patrón de distribución dentro del espacio urbano, ya que las tendencias, en muchas ciudades del mundo, consisten en desconcentración de la población hacia la periferia de la ciudad, generando espacios que están conectados sólo por los medios de comunicación, pero que no se han expandido como una mancha urbana. Esta idea se ve reflejada en la teoría de posmetrópoli de Soja (2000), donde se afirma que la ciudad está creciendo, no como una mancha urbana sino como espacios satélites donde su relación son las carreteras o las telecomunicaciones.

En México se sigue manteniendo el crecimiento urbano como una mancha de aceite donde se integra el espacio semiurbano o periférico a la ciudad, manteniendo la dinámica del proceso de metropolización de décadas anteriores.

Los indicadores que se utilizarán en esta categoría consistirán en observar la distribución de la población en las diferentes zonas en que está formada la ciudad, así como en detectar los centros residenciales y caracterizarlos con base en los ingresos de la población, procurando detectar un patrón de localización, el cual permitirá entender la forma en que se está dando el crecimiento de la mancha urbana; así también, se relacionará con la localización de los diferentes centros o zonas comerciales que se ubican en la ciudad, para revisar si hay algún vínculo con la dinámica que se ha manifestado en otras ciudades. A la vez, esta localización permitirá analizar si existe una relación con los centros económicos detectados, con el fin de ver en que medida estas zonas comerciales son parte de los espacios globales de la ciudad.

Otra categoría que se analiza en la dimensión poblacional es la *mano de obra*, la cual será revisada en cuanto a su comportamiento en las nuevas actividades económicas surgidas en la ciudad, así como la

evolución que está teniendo en las diferentes actividades, con la finalidad de detectar si existe un cambio en la base económica, y si ha evolucionado o se ha modificado en los municipios metropolitanos.

Las variables que se utilizarán serán personal ocupado y valor agregado por rama de actividad municipal y por zona metropolitana. Los indicadores serán los porcentajes distribuidos en tipo de industrias (básicas, intermedias y de capital) y en servicios (al productor, distributivos, personales y colectivos).

La otra dimensión por analizar en esta investigación son las actividades económicas, cuyas categorías son las actividades existentes en la ciudad, divididas en industria (tradicional y moderna), y en servicios. El objetivo de este análisis es detectar cómo se están ubicando las diferentes actividades (base económica de la ciudad) encontradas en el análisis anterior, con el fin de identificar los espacios económicos más importantes de Guadalajara.

El análisis de esta distribución se hará por rama de actividad,⁵ cuya unidad de análisis es el área geoestadística básica (AGEB),⁶ la cual servirá para encontrar los centros económicos que se están desarrollando en la ciudad, y a la vez para detectar cuáles actividades dinamizan estos centros, lo que permitirá valorar la dinámica que tendrán las actividades globales, la industria electrónica y los servicios productivos, y así tener una aproximación a la influencia que está teniendo la nueva economía en esta ciudad.

La variable a utilizar en esta categoría es el personal ocupado por rama de actividad en tres sectores económicos: manufactura, comercio y servicios, donde el indicador a utilizar es el de centralidad, el cual calcula los AGEB centrales existentes en la ciudad; para ello, estas áreas de-

5. Para el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), las actividades económicas del país se dividen en tres grandes sectores: primario, secundario y terciario; a su vez, éstos forman nueve sectores, los cuales son clasificados por un código de un dígito; le siguen los subsectores, que se clasifican con dos dígitos y, por último, las ramas, que se representan con cuatro dígitos. Por ejemplo, la industria manufacturera tiene el código 3, la industria alimenticia el 31 y la industria de la carne el 3111. A este nivel se trabajará esta investigación.
6. El AGEB es el área geoestadística básica que utiliza el INEGI para hacer los levantamientos censales; además de ser la forma en que se dividen los centros de población, cada AGEB tiene entre 25 y 50 manzanas; para el censo económico de 1999 se tuvieron en Guadalajara alrededor de 800 AGEB.

ben tener más de 50% de sus ramas como centrales, esto es, que tengan mayor número de empleados que habitantes existentes en el AGEB, por lo que su mercado rebasa la unidad de análisis, el AGEB. La agrupación de varios AGEB centrales dará pie a un centro económico, el cual estará formado por las ramas centrales de la ciudad, siendo éstas consideradas como las más dinámicas, lo cual permitirá observar qué actividades son las de mayor trascendencia en la ciudad: las tradicionales (industria alimenticia y servicios distributivos), o las globales (industria electrónica y servicios avanzados).

El documento está integrado por seis capítulos, un apartado de conclusiones generales y un anexo donde se presenta la información sobre la población por contornos, así como la distribución del personal ocupado (PO) por actividad económica en los mismos contornos, y además por una lista de las empresas seleccionadas que se dedican a los servicios avanzados, para conocer la distribución en la ciudad. Los primeros tres capítulos plantean un marco teórico de las tendencias sobre los efectos de la nueva economía en la estructura económica, en las nuevas relaciones comerciales y de producción, así como en la estructura urbana de las ciudades. Dos más plantean la configuración de las ciudades en el nuevo modelo global y de formación de redes; para después, con otros dos capítulos, plantear la transformación que está viviendo Guadalajara desde un punto de vista demográfico y económico, por un lado, y de relaciones económico productivas, por otro. Finalmente, se plantean algunas conclusiones generales donde se deduce la implicación que tiene la nueva economía en la estructura urbana y las redes que se generan a partir de las actividades con mayor dinámica.

El primer capítulo describe las características de la nueva economía, considerando que la parte fundamental de esta transformación tiene que ver con el desarrollo de las tecnologías de la información y cómo éstas impactan en los procesos productivos, los cuales permiten la formación de nuevas redes que dan lugar al desarrollo de nuevas relaciones comerciales, productivas y estratégicas.

El segundo capítulo plantea el proceso de globalización, considerando que éste es parte de la nueva economía que está surgiendo a escala mundial. Se hace un esbozo de su impacto en diferentes ámbitos

como la economía, la sociedad, la cultura y el territorio, donde este último se revisa con mayor detalle en el siguiente capítulo.

En el capítulo tres se analizan las implicaciones que tiene la nueva economía en el territorio, revisándolo en un ámbito regional, pero poniendo hincapié en el espacio urbano. Después se examina el comportamiento de las ciudades en el modelo de producción fordista y posfordista, para dar paso al proceso de evolución que están siguiendo los nodos económicos que mantienen su hegemonía dentro de la nueva economía.

En el siguiente capítulo se revisa cómo evoluciona la ciudad industrial hacia la metrópoli de la nueva economía de manera distinta en diferentes ámbitos territoriales; se hace una exploración del comportamiento de las ciudades mundiales, después se examina el ajuste que se da en las de Latinoamérica y, finalmente, se verifica cómo las ciudades mexicanas han transitado de un modelo fordista a un modelo postindustrial, que es donde se observa un cambio en el modelo económico de sustitución de importaciones a uno de economía abierta.

En el capítulo siguiente se verifica cómo la ciudad de Guadalajara cambia, de una dinámica de contexto regional-nacional, a una global. En este apartado se hace una exploración de los antecedentes de Guadalajara desde el punto de vista urbano y económico, para después desmenuzar el proceso de industrialización que vivió la ciudad y su etapa de modernización; por último, se indaga la reorganización de Guadalajara dentro del modelo exportador.

En el capítulo seis se estudia la ciudad desde un enfoque intraurbano, considerando que la nueva economía ha tenido diversos efectos desde el punto de vista de la estructura económica de la ciudad. Para tal análisis se revisa el comportamiento espacial de la población, con un enfoque en su concentración, así como en otras características como el ingreso, la edad, el nivel de estudio y el uso de tecnología de la información; después se revisa la distribución de las actividades económicas de la ciudad con el fin de detectar los espacios globales desarrollados por el surgimiento de la nueva economía.

Para finalizar, en las conclusiones generales se caracteriza a la ciudad de Guadalajara, aceptando que la nueva economía la ha reestructurado dando paso a una nueva capa de las ya existentes en el transitar

histórico de los cambios económicos. La combinación que se da con esta nueva transformación, permite caracterizar a la ciudad como un espacio fragmentado que se desarrolla como una ciudad industrial, pero con tintes modernos, lo que la lleva a desenvolverse en un mundo global con características muy particulares. Para ello se rescatan los principales hallazgos encontrados, los cuales determinan los efectos que tiene la nueva economía en las redes y en los centros económicos de la ciudad de Guadalajara, así como las nuevas inquietudes que permitirán dar continuidad a esta temática, relevante para la funcionalidad de las ciudades en países periféricos.

1

Desarrollo y condiciones de la nueva economía

El surgimiento de la nueva economía

La nueva economía surge a raíz de las tendencias actuales en la organización de las actividades productivas, por lo que tanto las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), como la información y el conocimiento, representan un papel relevante donde las empresas procuran relacionarse de una manera inteligente y compleja con el objeto de buscar relaciones que permitan alcanzar altos niveles de productividad, competitividad y rentabilidad.

La nueva economía muestra tres condiciones fundamentales, en las cuales se puede resumir su efecto en la estructura económica y en el territorio:

- Se sustenta con el desarrollo del conocimiento.
- Tiene una organización en red.
- Presenta un contexto global.

Cada una de estas características permite influir en la nueva forma de organización de las empresas, las cuales exigen el intercambio y generación de información y conocimiento bajo una red, sustentada con el desarrollo de las TIC y donde su impacto es global. En ese sentido, la organización que muestra la nueva economía permite el desarrollo de nuevos escenarios donde surgen fenómenos que implican una reestructuración productiva y un modelo de red donde tanto las empresas como los territorios son influenciados.

En artículos, libros y portales de Internet¹ es posible encontrar referencias sobre la nueva economía, donde se le considera como una forma de organización económica basada en las TIC (Vilaseca y Torrent, 2001; Ontiveros, 2001). Aunque lo anterior no es falso, tampoco es del todo verdadero. La nueva economía, desde el punto de vista de Lash y Urry (1998), Castells (2000) y Argandoña (2001), es aquella basada no sólo en las TIC, sino también en el conocimiento, lo que afecta las relaciones entre empresas, proveedores, trabajadores, consumidores y entre el mercado entero, lo cual hace que sea un proceso cada vez más global. Dichas relaciones son diferentes en los ámbitos social, político y cultural. De ahí surge el concepto de *sociedad red*, donde las relaciones entre los diferentes actores son importantes para lograr la eficiencia, eficacia, productividad, competitividad y rentabilidad, tanto económica como social (Castells, 1997).

Aunque el concepto de la nueva economía tiene diferencias respecto a los anteriores acontecimientos económicos que no podían ser explicados por documentos no científicos,² los economistas, al procurar que sea entendido por el hombre común, lo acuñaron para referirse al cambio económico que se estaba gestando en una economía globalizada, organizada en red y con base en el conocimiento e información.

Quah (1999), Nordhaus (2000), Paulré (2000) y Jentsch (2001) definen a esta economía como “ligera” o “sin peso”, ya que consideran que las TIC no son la única influencia, sino también los activos intelectuales —patentes, derechos de propiedad, marcas comerciales, imágenes, entre otros— relacionados con ellas: bibliotecas electrónicas, bases de datos e incluso la biotecnología (Argandoña, 2001). Por otro lado, en la nueva economía intervienen también otras formas de relación que podrían gestarse con carácter social y cultural. Queda claro el papel que desempeña la red Internet como herramienta útil para comunicar procesos productivos y educativos, estableciendo vínculos interperso-

1. Existe una página de Internet llamada “n-economía”, producida en España, que se especializa en revisar el desarrollo de las TIC y su apoyo a las empresas, tanto en sus interrelaciones como en el comercio electrónico. Su dirección es: <http://www.n-economia.com/>.

2. Según Argandoña (2001), el concepto de nueva economía lo utilizó por primera vez *Business Week*, en 1994.

nales y teniendo acceso a la información; todo ello afecta las relaciones sociales, así como a los fenómenos políticos y culturales.

La nueva economía, aun cuando se gesta en el decenio de 1940 con el inicio de los avances tecnológicos de las TIC, empieza a ser realidad en la década de 1970 con el desarrollo de la microelectrónica, alcanzando su cenit en la segunda mitad de 1990. Para ese tiempo, Estados Unidos inició un periodo de casi nueve años, donde tuvo incrementos constantes de su producto interno bruto (PIB), manteniendo una inflación moderada, reduciendo el desempleo y propiciando un vínculo cada vez mayor de las empresas con las nuevas tecnologías.

Lo anterior hizo pensar que los ciclos económicos habían muerto, la inflación había sido vencida, las reglas de la economía convencional se habían vuelto obsoletas, y que el país que no participara en el desarrollo de las tecnologías de la información quedaría excluido de la nueva economía. Sin embargo, lo anterior no era un milagro económico sino una reestructuración a raíz de la creación de nuevas estrategias económicas por las empresas, entre ellas un vínculo más estrecho con los procesos de producción flexible y una mayor diversificación laboral y de los consumidores, lo que trajo cambios en el comportamiento social.

Si la nueva economía se redujera a la utilización de las TIC en el ámbito empresarial, el mundo estaría ante una nueva revolución tecnológica desarrollada por las computadoras³ (*hardware*) y las telecomunicaciones, que se habría extendido a toda la economía, e incluso a toda la sociedad. La clave de esta nueva economía es la búsqueda de acumulación, procesamiento, almacenamiento y difusión de la información y el conocimiento; otra revolución en las TIC que abre nuevas posibilidades de utilizar la información y el conocimiento (Argandoña, 2001).

Con estos avances tecnológicos aumenta la productividad, por lo que en primera instancia la nueva economía ha logrado cambios que han impactado la dinámica económica (Castells, 1997):

1. Tecnología basada en el conocimiento y la información.
2. Funcionamiento de la producción en tiempo real (necesario) a escala planetaria (globalización).

3. Es la tecnología que procesa y almacena información, así como el sistema de comunicaciones que recibe y transmite, sin dejar de lado el *software* que dirige todo el sistema.

En artículos, libros y portales de Internet¹ es posible encontrar referencias sobre la nueva economía, donde se le considera como una forma de organización económica basada en las TIC (Vilaseca y Torrent, 2001; Ontiveros, 2001). Aunque lo anterior no es falso, tampoco es del todo verdadero. La nueva economía, desde el punto de vista de Lash y Urry (1998), Castells (2000) y Argandoña (2001), es aquella basada no sólo en las TIC, sino también en el conocimiento, lo que afecta las relaciones entre empresas, proveedores, trabajadores, consumidores y entre el mercado entero, lo cual hace que sea un proceso cada vez más global. Dichas relaciones son diferentes en los ámbitos social, político y cultural. De ahí surge el concepto de *sociedad red*, donde las relaciones entre los diferentes actores son importantes para lograr la eficiencia, eficacia, productividad, competitividad y rentabilidad, tanto económica como social (Castells, 1997).

Aunque el concepto de la nueva economía tiene diferencias respecto a los anteriores acontecimientos económicos que no podían ser explicados por documentos no científicos,² los economistas, al procurar que sea entendido por el hombre común, lo acuñaron para referirse al cambio económico que se estaba gestando en una economía globalizada, organizada en red y con base en el conocimiento e información.

Quah (1999), Nordhaus (2000), Paulré (2000) y Jentzsch (2001) definen a esta economía como “ligera” o “sin peso”, ya que consideran que las TIC no son la única influencia, sino también los activos intelectuales —patentes, derechos de propiedad, marcas comerciales, imágenes, entre otros— relacionados con ellas: bibliotecas electrónicas, bases de datos e incluso la biotecnología (Argandoña, 2001). Por otro lado, en la nueva economía intervienen también otras formas de relación que podrían gestarse con carácter social y cultural. Queda claro el papel que desempeña la red Internet como herramienta útil para comunicar procesos productivos y educativos, estableciendo vínculos interperso-

1. Existe una página de Internet llamada “n-economía”, producida en España, que se especializa en revisar el desarrollo de las TIC y su apoyo a las empresas, tanto en sus interrelaciones como en el comercio electrónico. Su dirección es: <http://www.n-economia.com/>.

2. Según Argandoña (2001), el concepto de nueva economía lo utilizó por primera vez *Business Week*, en 1994.

nales y teniendo acceso a la información; todo ello afecta las relaciones sociales, así como a los fenómenos políticos y culturales.

La nueva economía, aun cuando se gesta en el decenio de 1940 con el inicio de los avances tecnológicos de las TIC, empieza a ser realidad en la década de 1970 con el desarrollo de la microelectrónica, alcanzando su cenit en la segunda mitad de 1990. Para ese tiempo, Estados Unidos inició un periodo de casi nueve años, donde tuvo incrementos constantes de su producto interno bruto (PIB), manteniendo una inflación moderada, reduciendo el desempleo y propiciando un vínculo cada vez mayor de las empresas con las nuevas tecnologías.

Lo anterior hizo pensar que los ciclos económicos habían muerto, la inflación había sido vencida, las reglas de la economía convencional se habían vuelto obsoletas, y que el país que no participara en el desarrollo de las tecnologías de la información quedaría excluido de la nueva economía. Sin embargo, lo anterior no era un milagro económico sino una reestructuración a raíz de la creación de nuevas estrategias económicas por las empresas, entre ellas un vínculo más estrecho con los procesos de producción flexible y una mayor diversificación laboral y de los consumidores, lo que trajo cambios en el comportamiento social.

Si la nueva economía se redujera a la utilización de las TIC en el ámbito empresarial, el mundo estaría ante una nueva revolución tecnológica desarrollada por las computadoras³ (*hardware*) y las telecomunicaciones, que se habría extendido a toda la economía, e incluso a toda la sociedad. La clave de esta nueva economía es la búsqueda de acumulación, procesamiento, almacenamiento y difusión de la información y el conocimiento; otra revolución en las TIC que abre nuevas posibilidades de utilizar la información y el conocimiento (Argandoña, 2001).

Con estos avances tecnológicos aumenta la productividad, por lo que en primera instancia la nueva economía ha logrado cambios que han impactado la dinámica económica (Castells, 1997):

1. Tecnología basada en el conocimiento y la información.
2. Funcionamiento de la producción en tiempo real (necesario) a escala planetaria (globalización).

3. Es la tecnología que procesa y almacena información, así como el sistema de comunicaciones que recibe y transmite, sin dejar de lado el *software* que dirige todo el sistema.

3. Organización empresarial flexible basada en red.
4. Nuevas implicaciones políticas como la crisis del Estado tradicional o benefactor; sociales como las nuevas formas de consumo y otros tipos de relaciones entre los factores productivos y culturales, que se manifiestan en la crisis de identidad y en el choque entre lo local y lo global.

Los cambios favorables hacen suponer que la nueva economía es otra forma de hacer lo mismo pero con mayor eficiencia. La productividad, competitividad y rentabilidad son alcanzadas gracias a un nuevo comportamiento de los agentes, nuevas tecnologías y novedosos esquemas de organización. Esto necesariamente influye en la estructura y en el funcionamiento de las economías (Ontiveros, 2001). Sin embargo, la nueva economía es un proceso de transformación todavía inconcluso, en el que la información y el conocimiento pueden propiciar más innovaciones.⁴

La nueva economía nace como un fenómeno fundamentalmente empresarial, donde las transformaciones son de naturaleza esencialmente microeconómica. En ella se gestan iniciativas que configuran la economía del conocimiento:

1. Se intensifica la inversión intangible; dinamiza capacidades; altera las formas de producción, organización y decisión; mejora las cualidades y habilidades de los trabajadores.
2. La información se está convirtiendo en el eje, entorno en el que gira un número creciente de actividades empresariales.
3. La gestión del conocimiento y la innovación son procesos en los cuales las redes sintetizan la reconfiguración de los factores relevantes para las actividades de las empresas, lo que exige cambios estratégicos y organizativos para una captación efectiva a las cambiantes fronteras geográficas y culturales.

4. Aunque a veces los conceptos de información y conocimiento se utilizan, en ocasiones de manera indistinta, existe una clara diferencia entre ambos. La información es un flujo de mensajes, mientras que el conocimiento se crea mediante ese flujo; la información proporciona un nuevo punto de vista para interpretar acontecimientos u objetos, por lo que es el material necesario para obtener y construir el conocimiento (Vilaseca y Torrent, 2001).

Lo anterior confirma que la creación de valor descansa cada vez más en las variables intangibles y en la capacidad de crear más valor. De ahí la visión de que la información tiene cada vez mayor importancia, tanto en su generación como en la capacidad de quien la utiliza para trasformarla en conocimiento; lo cual sólo se produce cuando los recursos humanos están preparados para ello.⁵

Esta búsqueda de productividad y competitividad, la utilización de mano de obra calificada y el aprovechamiento de la información, no son capacidades exclusivas de las empresas que utilizan estos elementos; hoy en día, todas las actividades tienen cada vez más necesidad de ellas para aprovechar las bondades de la tecnología y para convertir la información y el conocimiento en factores de productividad y competitividad.⁶

Las nuevas formas de relación apoyadas por las TIC

La nueva economía mantiene una de las características como la manera en que se dan las relaciones, las cuales no se limitan sólo a productor y consumidor, sino a toda la cadena productiva en la que participan establecimientos que se ubican en diferentes territorios. Las relaciones ínter e intraempresariales son cada vez más complejas y, por lo tanto, difíciles de descifrar. Además, modifican la gestión de la empresa, los mercados de capital y el trabajo, gracias a la innovación tecnológica. Por ello, la nueva economía es una *economía red* que descansa en el desarrollo de las TIC.

En tal sentido, las empresas no sólo buscan abaratar la nueva tecnología y multiplicar sus capacidades, adaptar y flexibilizar su aprovechamiento de las TIC, sino también desarrollar la conexión en red de todos

5. La importancia de esta revolución tecnológica no radica en la nueva tecnología que está surgiendo, sino en su capacidad para desarrollar conocimiento y hacer que éste se reproduzca.
6. En la industria electrónica y automovilística la tecnología, la información y el conocimiento son fundamentales para el desarrollo productivo; pero en las industrias textil, alimenticia y química también son indispensable para obtener productos modernos y eficientar sus procesos productivos, de manera que les permitan satisfacer las necesidades del mercado y ofrecer la variedad que demanda la sociedad de consumo.

y cada uno de los procesos productivos, penetrar en muchos y diversos mercados, ya sea en el área del producto o en el de los servicios personales y productivos.

La empresa red de la nueva economía puede ser tan importante como las mismas TIC, ya que aprovecha esta innovación para lograr la eficiencia requerida con el fin de tener mayor productividad. Esta eficiencia no se logra con una relación simple entre fabricantes y proveedores, sino bajo un esquema mucho más complejo en el que intervienen sectores que no necesariamente se vinculan directamente con la producción, sino que realizan actividades de posproducción, como el mantenimiento, la reparación y los servicios administrativos, pero que pueden ser de gran importancia para obtener un producto competitivo.

De la misma manera, existen relaciones tanto hacia atrás —diseño, planificación y desarrollo de productos—, como hacia adelante —*marketing*, servicio posventa— del proceso productivo; los elementos de una y otra relación desempeñan un papel relevante en la obtención de productos competitivos y de una mejor imagen en los mercados.

Así, se debe considerar que la nueva economía es la organización que empiezan a tener las empresas con el fin de optimizar sus procesos y estructuras, por lo que cambia su cultura organizacional, porque deben incorporar nuevos tipos de relaciones entre clientes y proveedores, así como tener la disposición de modificar procesos internos obsoletos, en ocasiones excesivamente arraigados, que intervienen en las decisiones de mayor alcance.

La estructura horizontal es la más adecuada para las empresas que buscan interrelacionarse con sus similares y tener contacto directo con clientes y proveedores. En muchas desaparecen niveles en la estructura organizativa, lo cual ocasiona cambios en las necesidades de mano de obra y en nuevas actividades, lo que altera los mercados laborales y la estructura económica de regiones y ciudades.

Para desarrollar la nueva economía se requiere no sólo de las tecnologías, de la empresa red y de una nueva cultura organizacional, sino también de la capacidad para utilizar las TIC. Por eso, las firmas demandan recursos humanos capaces de aprovechar el desarrollo tecnológico y de adaptarse a las nuevas relaciones y formas de organización.

El capital humano necesario para la nueva economía debe generar un aprendizaje continuo,⁷ es decir, capacidad de crear, analizar y transformar información, así como para hacer trabajo en red. Este aprendizaje no se obtiene por el nivel educativo que se alcanza sino por el tipo de educación que se recibe; no es necesario tener altos grados académicos sino que la educación sea la adecuada para desarrollar estas capacidades.

Por otro lado, los recursos humanos deben adquirir nuevas habilidades, conocimiento y formas de pensar, ya que el mundo es cambiante. Por eso debe *aprender a aprender*; y tener la capacidad de transformar la información obtenida durante el proceso de aprendizaje. Estas condiciones no se dan en una población con altos niveles educativos, sino en aquella capaz de crear información y de aprovechar lo disponible, así como de convertirla en conocimiento y difundirla para darle utilidad.

Sin embargo, no todo es mano de obra calificada; en la nueva economía hay dos tipos de trabajo: el programable y el genérico. El primero se relaciona con las nuevas tendencias económicas y se vincula con lo expuesto anteriormente; el segundo, definido como no calificado, hace innecesaria una habilidad especial. La limitante del trabajo genérico es que puede ser remplazado por tecnología o por mano de obra barata; este tipo de trabajo puede conseguirlo la empresa mediante diferentes formas de contrato: autónomo, consultoría, parcial o temporal, y por subcontratación. Lo anterior significa que la nueva economía demanda personal altamente calificado, con capacidades cada vez más sofisticadas, pero también utiliza trabajos precarios, los cuales si bien requieren una preparación de quienes lo hacen, no necesariamente tienen el perfil idóneo; su accionar es adecuado para las empresas.⁸

7. Resultado de la interacción entre conocimiento, investigación y difusión (Ontiveros, 2001: 106).

8. Según Castells (2001) existen trabajos genéricos, como la seguridad privada, que requieren de una gran preparación para manejar situaciones extremas en cuanto a tomar decisiones sumamente delicadas, manejar equipo peligroso y tener una alta responsabilidad sobre la integridad de un determinado número de personas; pero quien trabaja en ella sólo recibe un salario como cualquier trabajador genérico, sin considerar la capacidad que debe tener para manejar este empleo.

A raíz de las nuevas relaciones que permiten las TIC dentro de los procesos productivos, la comercialización y el intercambio de información y conocimiento, surgen nuevos términos y conceptos. En primera instancia, se encuentra el término *e-economía*, utilizado para definir a la nueva economía, conocida también como economía electrónica (debido al uso de las nuevas tecnologías), economía del conocimiento o economía digital. Esta *e-economía* está basada en el conocimiento, la información, y en ella son importantes los factores intangibles (imagen, conexión e información).

Otro término que surge a raíz del desarrollo de la electrónica es *e-commerce* o comercio electrónico. Éste se da partir de que tanto las personas como las empresas se comunican vía Internet para adquirir bienes y servicios. Así, también surgen otros conceptos: *B2C* (*Business to Consumer*, negocio a consumidor), *B2B* (*Business to Business*, negocios a negocios) y *E2E* (*Engineer to Engineer*, ingeniero a ingeniero). El primero se refiere a la relación comercial entre empresa y consumidor, el cual se ha desarrollado en los últimos años y puede establecer una nueva forma de relación virtual de mercados, o lo que algunos autores han denominado *e-market places*, otro nuevo concepto utilizado en la llamada nueva economía.

El *B2B* es la relación comercial entre empresas que buscan insumos, bienes o servicios para sus procesos productivos; es necesaria para tener proveedores competitivos, eficientes y con gran responsabilidad, y de utilidad para las empresas, ya que es una manera de otorgar valor agregado y mejores condiciones a sus bienes finales para acceder a mercados. En este marco se desarrolla la empresa red, donde la información que trasmite la empresa a sus proveedores es importante para lograr la eficiencia en la producción.

La relación *E2E* es entre proveedores y productores de actividades en las empresas, como diseño, planificación de producción y desarrollo de productos; se trata de relaciones entre los procesos productivos de las empresas para elaborar insumos o productos útiles para el producto final, así como de organizar procesos productivos que sean capaces de lograr una mayor eficiencia con el fin de alcanzar niveles óptimos de competitividad y productividad. Estos términos muestran situaciones en las que se requiere una comunicación plena en tiempo real o nece-

sario. La información debe fluir tanto entre productores como entre consumidores.

En las relaciones *B2B* y *E2E* se acuña otro concepto característico de la nueva economía: el de *e-business*, el modelo organizativo en red desarrollado por las empresas. Este término puntualiza las relaciones que mantienen las plantas productivas entre sí para el desarrollo de productos y hacer más eficientes los procesos de producción. Aquí se da la conexión entre actividades de varias plantas productivas ubicadas en distintos lugares del mundo con el fin de lograr mayor eficiencia. Las actividades que comúnmente se busca interconectar son: gestión, financiación e innovación.

A partir de estos términos, se han desarrollado otros relacionados con la utilización de la electrónica en la comunicación y las necesidades que tienen empresas y personas de comunicarse y acceder a la información para la toma de decisiones o mantenerse enteradas de acontecimientos que afecten las relaciones y la vida cotidiana. Uno de estos nuevos términos, surgido a raíz de la necesidad de agilizar la comunicación, es el *e-mail* o correo electrónico, el cual ha sustituido otras formas de comunicación tradicionales como correo, telegrama, teléfono y fax. Hoy en día, la población que tiene acceso a una computadora y a la Internet utiliza este medio para comunicarse con personas alejadas físicamente o para transmitir información que no le conviene enviar por otro medio por que la transmisión es costosa y tardada. Sin embargo, la relación cara a cara (*face to face*) sigue siendo importante para relacionarse con los demás y comunicarse.

Otros términos vinculados con los anteriores son: *e-networking*, que significa la conexión electrónica en red y se utiliza en una o varias empresas ubicadas en distintos territorios con el fin de transmitir información o decisiones que se toman para desarrollar sus actividades con base en las necesidades del centro. Conceptos como *e-capital*, que es la relación entre mercados financieros por medios electrónicos, usan los corredores de bolsa para tener información oportuna en la toma de decisiones de compra-venta de acciones y conocer el comportamiento de las diferentes bolsas del mundo, lo cual permite que el mercado financiero trabaje las 24 horas del día, ya que durante todo día hay bolsas de valores funcionando y se trasmite información que determina algunas

decisiones de la economía mundial.⁹ Por último, el *e-learning* se utiliza para conceptualizar la educación a distancia o el aprendizaje electrónico que se ha desarrollado ante la necesidad de mayor capacitación para los recursos humanos en la nueva economía, en la que se requiere del aprendizaje continuo como una forma de actualizarse constantemente con los nuevos conocimientos.

Con el desarrollo de la telefonía móvil nació otro concepto que tiene relación con los términos revisados antes. Aunque es relativamente nuevo, el término *m-commerce*, acuñado a raíz del avance del *e-commerce*, busca que el consumidor se acerque al mercado, ya que en cualquier parte donde se encuentre puede adentrarse en el mercado electrónico o el *e-market place*. Esto genera nuevas formas de relaciones en las que las herramientas de conexión facilitan la inserción en la red y dicha conexión se vuelve menos limitada. Esto es lo que pretende desarrollar la nueva tecnología; posiblemente ya no se hable de nuevas formas de relación, pero sí de nuevas herramientas para conectarse.

Las características de la nueva economía

Lo señalado hasta aquí muestra los elementos que han permitido el desarrollo de la nueva economía; tal es el caso de las condiciones que han facilitado a las empresas para aprovechar las TIC con el fin de relacionarse en red, el aprovechamiento de la información y el conocimiento, así como la modificación de la geografía. En ese sentido, es necesario describir las características que enumeró Castells (2000) sobre la nueva economía, con el fin de entender los efectos que pueden generar en la dinámica económica de los diversos territorios y particularmente en ciudades:

1. *La generación de conocimiento*. Ésta es clave para desarrollar nuevas ideas, esquemas y conceptos que nos permitan entender las formas de ser más productivos y competitivos. La productividad no es sólo

9. Saskia Sassen (1991) habla del funcionamiento de los mercados financieros que trabajan las 24 horas del día, ya que en las diferentes latitudes están tres bolsas de valores que los controlan: Nueva York, Londres y Tokio.

una reducción en los costos de producción, sino la utilización eficiente de los factores productivos y su calidad; de esta manera, se logran con ello ventajas competitivas que pueden explotarse para producir bienes atractivos para los mercados en los cuales se desea incursionar. Por otro lado, la competitividad consiste en desarrollar bienes o servicios que puedan penetrar en diferentes mercados, principalmente gracias a su calidad.

2. Las empresas, como los territorios, están en la dinámica de *formación de redes*, que pueden ser entre plantas de una misma empresa, entre empresas de un mismo sector o sectores complementarios, o entre las empresas y sus proveedores. También existen redes entre regiones o ciudades, donde se ven plasmadas físicamente las redes empresariales. Cuervo (1997) considera que las redes se desarrollan conforme a la jerarquía de las ciudades, por lo que no es suficiente estar en una red, sino posicionarse adecuadamente en una que forma parte del sistema global de producción.

3. Por último, la *nueva economía es global*, lo cual no significa que todo mundo participa en ella sino que existe una interacción de redes articuladas que dependen de los procesos económicos y sociales a los que están integrados. Esto se puede dar en una ciudad, pero no necesariamente en su país o región; incluso en la ciudad existen “espacios globales”, siendo éstos los que se conectan en esa economía, mientras que el resto está fuera o se conectan de manera desventajosa.

Lo anterior permite razonar que la nueva economía modifica las relaciones, las competencias y la integración entre empresas y territorios, lo que a su vez provoca alteraciones en la concentración y dispersión de las actividades en el espacio. Esto redundará en un cambio en el papel que desempeñan las regiones y ciudades en la era de la información respecto al que tenían en la etapa industrial.

Puesto que el conocimiento y la información son la base de la producción, de la productividad y de la competitividad, los territorios deben reunir estas dos condiciones para que las empresas logren sus objetivos. De ahí que sea necesario desarrollar atributos como: *conectividad*, entendida como los vínculos de las ciudades con circuitos de comunicación, telecomunicación y sistemas de información; *innovación*, determinada como la generación de nuevos conocimientos aplicados a

las actividades económicas mediante recursos humanos de calidad, niveles de vida satisfactorios e instituciones de investigación, y *flexibilidad institucional*, que es la negociación entre instituciones locales y empresas, así como con instituciones supralocales —regionales, nacionales e internacionales—. Esto significa que no basta con crear infraestructura básica tangible, sino que son necesarias acciones, condiciones y relaciones para lograr mejores condiciones de desarrollo. Sin embargo, cada territorio tiene mayor o menor capacidad para crear estos aspectos, por lo que se amplían las desigualdades y exclusiones; las inclusiones son diferentes, entre países o ciudades.

En cuanto a la globalidad, las actividades dominantes dependen de la productividad que propician el conocimiento y la información. Están articuladas en una escala global, funcionan como una unidad en tiempo real y se conectan con dos sistemas que intervienen en forma global: los sistemas financieros, necesarios para obtener inversiones y flujo de capital, y la organización de la producción y la gestión de bienes y servicios en una escala planetaria, para lograr la eficiencia y competitividad que exige el mundo global. En este sentido, lo que se intercambia no son sólo bienes y servicios, sino procesos productivos (Castells, 2000).

Con lo anterior es posible concluir que la nueva economía presenta tres características: es informacional, global y se organiza en red, razón por la cual se puede pensar que no sólo es una economía del conocimiento, sino algo más complejo donde se gestan nuevas formas de articulación en una escala planetaria. Sin embargo, para poder entender el desenvolvimiento de la nueva economía es necesario entender el uso y aprovechamiento de estas características, con el fin de entender la reestructuración económica que se basa en la utilización del conocimiento, la generación de las redes empresariales y los posibles efectos que pueden manifestarse en el territorio, particularmente en el espacio urbano.

Reestructuración económica: una nueva utilización del conocimiento

Los avances tecnológicos permiten a las sociedades obtener más y mejores productos para satisfacer sus necesidades. Autores como Schumpe-

ter y Kondratieff han demostrado de qué manera los descubrimientos e inventos desarrollados por el hombre iban encaminados a generar una nueva etapa en el desarrollo de la humanidad (Castells, 1997). Así sucedió con la revolución industrial, donde la mecanización de la producción llevó al hombre a producir grandes cantidades de bienes para satisfacer sus necesidades; en la segunda revolución industrial, la sociedad se dio cuenta de que con una mejor organización en el trabajo se podría ser más productivo (producción en masa), y en la tercera, se podría perfeccionar el proceso productivo.

Las naciones han enfrentado diferentes escenarios en los que sus economías, formas de gobierno y territorios, se han transformado y adaptado a las nuevas necesidades y a mejorar o mantener su nivel de desarrollo. Hoy se vive un escenario *posfordista* o *neofordista*, relacionado con la revolución microelectrónica, que modifica las formas de producción y de organización, así como las relaciones entre empresas y mercados. Para entender este proceso hay que diferenciarlo del anterior modelo, el fordista o de producción en masa.

El modelo fordista nació a principios del siglo xx y fue la industria automotriz la encargada de llevar a cabo esta organización industrial. Se buscaba una mayor producción para incrementar el mercado; por eso, este modelo técnico-productivo llevó al éxito a las empresas de la época.

Según Gatto (1990), el modelo fordista se caracterizó por: *a*) la utilización del petróleo, que era un energético barato; *b*) el desarrollo de la gran industria manufacturera, en la que se concentraban todas las funciones necesarias para elaborar el producto, pues llevaban a cabo actividades que con el modelo posfordista se fueron delegando a otras empresas (asesorías, mercadotecnia, comercialización, limpieza, mantenimiento, auditorías, entre otras); *c*) las ramas industriales más importantes fueron la metalmecánica, la automotriz y la fabricación de bienes durables, mecánicos y electrónicos; el ciclo del producto era más largo al de ahora y la oferta marcaba los requerimientos de la demanda; *d*) se desarrolló la división de tareas tanto en la organización de la producción como en las actividades administrativas y de investigación y desarrollo (ID), y *e*) la tecnología vigente profundizó en la división del

trabajo en las empresas, haciendo que la mano de obra se especializara para mejorar su función.

Las características de este modelo llevaron a la concentración de las actividades con el fin de obtener economías de escala que permitieran reducir costos y aprovechar la mano de obra, la infraestructura y el mercado. Las grandes ciudades eran las que contaban con los recursos necesarios para desarrollar las actividades y funciones predominantes de las distintas ramas que se desarrollaron con este modelo.

Sin embargo, el fordismo comenzó a entrar en una crisis estructural debido a factores:

1. *Económicos*. Surgen una serie de fenómenos que provocaron que las empresas oligopólicas no pudieran mantenerse. Uno de ellos fue la sobreproducción, ya que los mercados estaban saturados; otro fue el agotamiento tecnológico, el cual provocó que la organización en el proceso productivo ya no generara ganancias. Esta disminución se hizo más notoria con el surgimiento de los nuevos países industrializados, que mostraron mayor eficiencia y pudieron penetrar en mercados con nivel de vida bajo, donde se buscaba un producto barato con el que las empresas estadounidenses no podían competir en precio. La crisis petrolera agudizó esta caída, el modelo se sostenía con base en el petróleo barato. La tecnología llegó a su madurez y los salarios reales se incrementaron, con lo que se redujeron ganancias, provocando una baja en las inversiones y en la generación de empleos.

2. *Políticos*. La forma de funcionar del Estado empezó a volverse obsoleta, poco eficiente y dejó de resolver los problemas existentes. Las ideas neoliberales que exigían la nula intervención de éste en asuntos económicos empezaron a tener auge, sobre todo cuando ya no era posible resolver los problemas con una mayor participación del gobierno. Durante la vigencia del Estado de bienestar las autoridades generaban la infraestructura necesaria, protegían los mercados nacionales mediante aranceles, regulaban la economía por medio de la inflación, el desempleo y el gasto público. El Estado era el principal actor de la economía. Aun cuando las empresas entraron en crisis, el Estado mantenía las cargas fiscales, propiciando que éstas no pagaran o buscaran mecanismos formales o informales para reducirlas o evadirlas; lo anterior provocó una reducción de sus ingresos y la disminución del gasto social.

Esto repercutió en la falta no sólo de empleos, sino de los servicios que debía prestar el gobierno, por lo que para mantener su legitimidad, pedía préstamos para satisfacer las necesidades sociales.

3. *Sociales*. El compromiso durante el modelo fordista de otorgar una remuneración alta para adquirir los bienes necesarios con el fin de mejorar los niveles de vida, se volvió insostenible cuando para las empresas no fue suficiente el mercado interno; incluso la competencia dentro de los países provocó que no hubiera crecimiento en la productividad, aunque aumentaran las inversiones y se hicieran cambios en las políticas económicas. Las empresas ya no pudieron mantener las condiciones para la estabilidad laboral: fácil ingreso al mercado de trabajo, salarios con base en la calificación y formación profesional, contratos laborales por tiempo indefinido, indexación del salario conforme a la inflación. Esto llevó a reformar las leyes laborales para que hubiera mayor flexibilidad al contratar y pagar salarios, lo que implicó la disminución en los beneficios sociales.

4. *Organizacionales*. La organización de la empresa fordista, que era vertical y con producción para las grandes masas, se encontró con imprevisibles variaciones cuantitativas y cualitativas en la demanda, con el impacto de la crisis petrolera y con la inestabilidad del sistema financiero. Los clientes ya no sólo se preocupaban por el precio, sino por la calidad, variedad, entrega, garantía y servicio posventa. Satisfacer estas nuevas demandas era sumamente complicado para las empresas de organización fordista, ya que la producción en masa sólo les permitía competir por medio de una reducción en costos unitarios, pero no podían variar la producción ni se preocupaban por el cliente, sino por su competidor. Lo anterior modificó la estructura, que antes era vertical, para hacerla más horizontal con el fin de que todas las partes de la organización se preocuparan por el cliente. Fue así como las pequeñas y medianas empresas que pudieron diferenciar sus productos y acercarse más fácil al cliente, tuvieron mayor capacidad de adaptación a la nueva organización.

El cambio y la solución de los principales problemas que enfrentaba el modelo fordista se resolvieron mediante innovaciones tecnológicas, permitiendo que las empresas se volvieran más productivas, pudieran reducir costos, eficientar recursos y diversificar el mercado.

Estos cambios generaron un nuevo modelo técnico-productivo, el cual fue desarrollado por empresas que tenían problemas para mantenerse en el mercado.

Este nuevo modelo, denominado posfordismo o de producción flexible, consiste en desarrollar tecnología que permita flexibilizar el proceso productivo con el fin de diversificar los bienes, optimizar los recursos y adaptarse a las nuevas condiciones de un mercado cada vez más cambiante. Un elemento importante de este modelo es la utilización del conocimiento y la información, que son herramientas clave para que las empresas sean competitivas y logren mayor rentabilidad. Por otro lado, la flexibilidad se da no sólo en la tecnología sino también en el producto y en la fuerza laboral, lo que permite incrementar las ganancias y acumular mayor capital, que es el objetivo principal de toda empresa.

Para Castells (1995), este modelo técnico-productivo fue más allá de un efecto tecnológico; aunque era el pivote del cambio, esto afectó a otras instancias. Es así como lo considera un “nuevo modelo de acumulación capitalista”, el cual varió en algunos países, pero mantuvo tres condiciones fundamentales:

1. El modelo posfordista permitió mayor excedente del proceso productivo, gracias a:
 - a) Una mayor productividad derivada de las innovaciones tecnológicas.
 - b) Una descentralización de la producción en regiones o países con salarios bajos.
 - c) La reducción del salario real, los beneficios sociales y las condiciones de trabajo.
 - d) La creación de puestos de trabajo y actividades informales tras la eliminación de prestaciones sociales, lo que permitió pagar un menor precio por los productos y servicios que ofrecen las empresas no reguladas por el sistema de fiscalización.
 - e) Una reestructuración del mercado de trabajo, dejando fuera la regulación institucional, y para que la oferta y la demanda sea la del nuevo control.¹⁰

10. Sin embargo, las empresas comenzaron una manipulación ante la gran oferta de mano de obra y las fallas de un mercado de competencia perfecta.

- f) La búsqueda del debilitamiento de los sindicatos para que no pudieran defender las condiciones óptimas de trabajo.
2. Por otro lado, el modelo hizo un cambio sustancial en la intervención del Estado, poniendo énfasis en el dominio político y en la acumulación del capital, en detrimento de la legitimación política y la redistribución social. Esto se hizo mediante:
 - a) La liberalización de actividades que son controladas en un mercado ficticio.
 - b) La privatización de las actividades productivas del sector público.
 - c) Una reforma fiscal que favoreciera a las grandes corporaciones y capitales.
 - d) El apoyo al sector privado por parte del gobierno en la generación de ID para lograr su eficiencia y competitividad.
 - e) La reducción del Estado de bienestar, para evitar que éste resolviera los problemas que enfrenta la sociedad.
 - f) La búsqueda de la austeridad fiscal, con el fin de lograr un presupuesto equilibrado y con una política monetaria rigurosa.
 3. Una tercera condición del nuevo modelo de acumulación es la internacionalización acelerada de los procesos económicos, para incrementar la rentabilidad y abrir mercados por medio de la expansión del sistema. Esto tiene que ver con el proceso de globalización: incluye los movimientos de capital, la migración de la fuerza de trabajo, el proceso de producción, la penetración de los mercados y la utilización de los Estados nacionales como elementos de apoyo en una competencia internacional que determinará, en última instancia, el destino económico de todos los países. Así, la internacionalización de la economía aumenta la rentabilidad por diversos medios:
 - a) Permite al capital aprovechar las condiciones más favorables para la inversión y la producción en cualquier lugar del mundo.
 - b) El capital puede realizar inversiones a escala mundial durante las 24 horas del día para aumentar el volumen de negocios y los beneficios.
 - c) Se abren nuevos mercados y se conectan segmentos de ellos a través de las fronteras, diferenciando cada vez más a las sociedades en sentido vertical y homogeneizando los mercados en

forma horizontal, lo que permite dirigir la mercadotecnia y los espacios de comercialización al mercado potencial, seleccionando el costo de penetración en otros nuevos.

En síntesis, las particularidades del nuevo modelo técnico productivo van encaminadas a la acumulación de capital mediante la reducción de costos; este fin se puede lograr por medio de la disminución del precio de la mano de obra vía salarios o prestaciones, lo que se consigue a través de la descentralización de algunas actividades para establecerlas en territorios que ofrezcan estas condiciones. Además, se busca una participación del Estado acorde con las necesidades del capital, sobre todo en los países menos desarrollados, donde es más débil y fácil de manipular. Por último, se internacionaliza la economía para aprovechar mejores condiciones para determinados procesos productivos en regiones o naciones con mano de obra barata, infraestructura accesible, desregulación de la economía y un mercado potencial, de manera que los productos lleguen a más mercados.

Esta internacionalización busca no sólo comercializar productos finales, sino también desarrollar mercados de capital, factores y procesos productivos, por lo que no únicamente se intercambian bienes a nivel mundial, sino también capitales, plantas productivas, tecnología e insumos, lo que vuelve cada vez más complejas las relaciones entre empresas y países.

Las diferencias entre el modelo fordista y el posfordista se pueden observar desde el punto de vista de la innovación tecnológica, ya que el primero busca hacer con mayor volumen cualquier bien o producto, mientras que el segundo pretende diversificar los bienes, permitiendo mayor penetración en un mismo mercado.

Otra discrepancia es la especialización. Mientras que el fordismo pretende que el trabajador se especialice para que sea más eficiente, en el modelo posfordista se busca especializar la planta y se procura que el trabajador realice diferentes tareas del proceso productivo que tiene lugar en ella. Esto repercute enormemente en el número de funciones de las plantas; mientras que en el modelo fordista se producía de principio a fin un bien o insumo y se desempeñaban varias funciones, en el posfordista se elaboran partes de un producto que es sólo un segmento de

la cadena productiva de un bien final, por lo que no sólo son menos las funciones que realiza en relación con las que se requieren sino, además, las que opera son las que hace mejor, y el resto las realizan otras plantas dentro de la misma compañía o se contrata a otras empresas para ello.

Una disparidad más es el contrato social que se sostuvo en los dos modelos. Mientras que en el primero existía una representación muy fuerte de los trabajadores, donde se buscaba a toda costa encontrar mejores condiciones con el fin de generar una riqueza y mantener un mercado sostenible, en el posfordismo el contrato social se fue desvaneciendo para dar paso a una nueva cultura laboral donde no era necesario generar un mercado fuerte, sino producir un bien accesible al mercado existente. Es así como se pretendía alcanzar a la mayoría de los consumidores, ofreciéndoles bienes y servicios acorde con las capacidades de compra; pero, por otro lado, la fuerza de trabajo sigue produciendo en todo tipo de mercado, entendiendo que lo que se consume en su territorio en ocasiones proviene de otras latitudes, las cuales generan riqueza a empresas que desconocen o ni siquiera participan en la economía local o nacional.

Lo anterior permite entender que la restructuración económica se refleja en diversos ámbitos; sin embargo, es necesario entender que este proceso trajo consigo cambios significativos en la utilización de las TIC, la información y el conocimiento. En primer lugar, se habla de una nueva sociedad postindustrial, ya que el proceso productivo se modifica al utilizar el sector servicios, pero las manufacturas siguen predominando en el crecimiento de la economía mundial. En segundo lugar, se dice que se está en la era informacional, ya que la información es un insumo sumamente importante para la eficiencia de las empresas, relevancia sustentada con el desarrollo de las TIC. Por último, la información es la materia prima para aprovechar al máximo el conocimiento que permite eficientar las empresas mediante el desarrollo de ciertas habilidades en los servicios. Por eso se debe hablar no sólo de una sociedad informacional o postindustrial, sino de una sociedad del conocimiento en la que el nuevo modelo de acumulación o restructuración económica puede utilizarla adecuadamente mediante la información y la producción de bienes intangibles que generan un nuevo escenario global y organizado en red, al que se ha denominado: nueva economía.

El proceso de globalización, una transformación de la nueva economía

Una explicación más sobre globalización, mundialización y sistema-mundo

La globalización es uno de los procesos más importantes que durante los últimos años ha penetrado en todas las esferas del ser humano. Ningún fenómeno económico, político o social ha sido ajeno a su impacto, por lo que su revisión permitirá explicar el comportamiento de la sociedad y los territorios bajo la nueva economía.

El proceso global tiene efectos en diverso ámbitos, desde la manera de comunicarse y acceder a la información que circula por el mundo, hasta los nuevos comportamientos en el consumo, la situación de obreros y empleados bajo el esquema global y las políticas monetarias y económicas que permiten el desarrollo de empresas multinacionales, las cuales son las que dirigen dicho proceso y participan en la nueva economía.

El ámbito territorial también es influido por la globalización, ya que las empresas buscan una mejor localización en los diversos territorios. De ahí que surjan fenómenos como la desindustrialización, donde algunos espacios pierden industrias, o la reindustrialización, donde se generan espacios con condiciones para el desarrollo de la nueva estrategia industrial; incluso, se manifiesta en algunos otros el desarrollo de los servicios (terciarización); por tal razón, los procesos que se encaminan bajo esta nueva distribución son tanto la concentración como la dispersión de las empresas.

El proceso de globalización ha sido revisado por varios autores de las diferentes ciencias sociales; sin embargo, en este capítulo se hace hincapié sólo en el ámbito económico, para que posteriormente se haga una revisión más concreta sobre los efectos de este proceso en el ámbito territorial y, más particularmente, en las ciudades.

Uno de los principales autores que han analizado este proceso es Ianni (1997, 1998, 1999), quien plantea que se vive una nueva forma de globalidad en nuestro tiempo. La globalización es definida en ocasiones como una metáfora que explica lo que puede ser este proceso, pero no necesariamente lo que está sucediendo. Las metáforas que utiliza son: "aldea global" (McLuhan), "fábrica mundial", "tierra patria", "nave espacial", "nueva Babel", entre otras; éstas son consideradas como razonamientos que intentan explicar ciertos acontecimientos, pero que adolecen de un exacto significado; sin embargo, han llenado textos no sólo científicos sino también filosóficos y artísticos.

La metáfora más utilizada en el análisis científico es *aldea global*, donde se propone la formación de una comunidad mundial que se concretaría en realizaciones y posibilidades de comunicación e información, y donde las TIC podrían crear las condiciones para hacerse posible; esto se ve más real cuando se está observando cómo se pasa de un intercambio de artículos empaquetados a un empaquetado de información (Ianni, 1999). Este escenario ha sido posible por los avances en las TIC, sin dejar de lado el conocimiento, el cual desempeña un papel importante en el desarrollo del intercambio de información y de la generación de más conocimiento.

La *fábrica global* es otra metáfora utilizada en las explicaciones científicas. En ella se sugiere una transformación cuantitativa y cualitativa del capitalismo, es decir, que el modelo capitalista de producción está entrando en una época propiamente global y no sólo internacional o multinacional, la cual es justificable, ya que el mercado de las fuerzas productivas, la nueva división internacional del trabajo y la reproducción del capital, se desarrollan en una escala global. En esta metáfora es importante observar cómo los países periféricos se insertan en la dinámica industrial, cuando históricamente se dedicaron sólo a explotar recursos naturales y elaborar materias primas e insumos. La industrialización de la periferia es factible debido a ciertos factores: reserva de

mano de obra, la cual es abundante en estos países; el dividir el trabajo social y territorialmente, y el avance en las comunicaciones y el transporte, lo que permite trasladar a menor costo mercancías, tecnología, procesos productivos, capital, recursos financieros, información y conocimiento.

La nueva economía sería la expresión palpable de esta fábrica global, según la cual existen empresas que ubican plantas productivas en cualquier parte del mundo; obviamente, no todos los territorios son buenos, ya que deben tener una serie de características y virtudes para participar en esta dinámica industrial. Las empresas segmentan la producción y buscan relacionar territorios con estos procesos, los cuales son plasmados tanto en ramas modernas (electrónica, computación y automotriz) como en la industria tradicional (textil y alimenticia).

Los efectos que se encuentran en la fábrica global son la articulación del capital, la tecnología y la fuerza de trabajo, así como la disolución de fronteras nacionales, la agilización de los mercados y la generalización del consumismo. Lo anterior es resultado de las nuevas formas de relacionarse mediante la red Internet. Estos efectos necesariamente generan una desterritorialización de productos, personas e ideas, y promueven un redimensionamiento del espacio y el tiempo. Por eso, es necesario revisar este proceso con el fin de encontrar explicaciones ante las nuevas formas de espacialidad de empresas, mercados y redes que propician sus relaciones.

Por otro lado, Ianni (1999) retoma expresiones descriptivas e interpretativas del proceso de globalización, entre ellas "economía mundo", "sistema-mundo", *shopping center global*, "nueva división internacional del trabajo", "capital global", "ciudad global", "mundo sin fronteras", "desterritorialización", "miniaturización", "hegemonía global", y "fin de la geografía". En cada una de estas expresiones se presentan ciertos aspectos que es importante analizar.

Es necesario entender que existen nuevas relaciones sociales, en las que los diferentes grupos (organismos empresariales, gubernamentales y sociales) generan otras reglas del juego (privatización, nuevo papel del Estado, planeación participativa, democrática y estratégica, y el surgimiento de organizaciones no gubernamentales). A la vez que existen diferentes relaciones económicas (la importancia del mercado in-

ternacional, la exportación de procesos productivos, el nuevo papel de los países en desarrollo) y nuevas configuraciones territoriales (nueva geografía industrial, distribución territorial de los procesos productivos, formación de ciudades globales, desterritorialización social, económica y cultural). Todo ello da origen a diferentes tendencias en el comportamiento de los actores, en las nuevas reglas del juego y en diversas formas en la organización del territorio.

Cada una de estas expresiones permite explicar cómo la globalización es un proceso fundamental para entender los impactos de la nueva economía, el papel de los actores y cómo sacar el máximo provecho en los diferentes niveles de desarrollo. Para ello es necesario tratar de entender qué es la globalización, cómo se puede analizar, cuál ha sido su historia y cómo es la última etapa que se está viviendo.

Una aproximación al concepto de globalización

Para Ianni (1999), la globalización es un nuevo ciclo de la expansión del capitalismo con amplios efectos en naciones y nacionalidades, regímenes políticos y proyectos nacionales, grupos y clases sociales, economías y sociedades, culturas y civilizaciones; es decir, provoca grandes cambios de la vida económica, social y política de las sociedades. Lo anterior permite afirmar que se está ante una nueva *sociedad global* caracterizada por ser incluyente, compleja y contradictoria.

La globalización es la formación de un nuevo modo de producción capitalista en el que los avances tecnológicos, los nuevos productos, la nueva división del trabajo y la mundialización de los mercados, son las características fundamentales. Este modo de producción rebasa las fronteras, políticas, históricas, geográficas y culturales. Las TIC, características de la nueva economía, muestran el cambio en la forma de producción (del fordismo o producción en masa al toyotismo o producción flexible); a la vez, la tendencia tecnológica logra una productividad que depende de la capacidad de innovación. La nueva división internacional del trabajo es factible gracias a la redistribución de empresas, que forman una cadena mundial en la nueva geografía industrial, en la que figuran las ciudades globales. Por último, la mundialización de los mer-

cados se desarrolla gracias a la flexibilización productiva, la cual busca que los bienes sean más sensibles y exigentes para los consumidores globales.

Ante esto, Ianni afirma que el mundo se transforma en una inmensa fábrica donde las empresas multinacionales son las generadoras de este proceso, lo que provoca una reorganización del mapa mundial. El capital adquiere proporciones universales, ya que articula diversos subsistemas económicos nacionales y regionales, los distintos proyectos nacionales y las diferentes formas de organización social y técnicas del trabajo; es decir, el capital es un agente que se adapta a todas las diversidades del mundo, para lograr un solo fin: la rentabilidad, la cual se logra con mayor productividad y competitividad.

La globalización no es homogénea, y difícilmente lo será, ya que el mundo es diverso, desigual, con tensiones y antagonismos. Aunque el capital se mundialice y el modo capitalista involucre a un buen sector de sociedades, regiones y actividades económicas, no se tienen las mismas funciones. Los grupos sociales participan en productos mundiales pero de diversas formas, por lo que tienen el mismo ingreso, condiciones de trabajo y beneficios sociales. Por otro lado, hay regiones que ingresan al sistema industrial global, pero realizan actividades sin mayor beneficio; existen sectores económicos que forman parte de las cadenas productivas de bienes globales pero que participan en procesos productivos poco rentables, con serios problemas de contaminación, deterioro y explotación irracional de recursos naturales y materias primas. Por eso, debe buscarse que la globalización sea plural y acepte la diversidad, para lograr un mayor beneficio de grupos sociales, sectores económicos y territorio que, a pesar de su integración, no se ven favorecidos.

Es importante considerar que quienes hablan de globalización se refieren a la economía mundo, es decir, a una red de procesos productivos vinculados entre sí. Este concepto fue desarrollado por Braudel e indica que la economía mundial se entiende como de todo el mundo, globalmente considerado; esto significa que lo global no necesariamente significa mundial, sino sólo las regiones capaces de participar en la

economía mundo (Ianni, 1999). Por lo tanto, no se debe incluir al llamado cuarto mundo (África y Medio Oriente).¹

Retomando a Braudel, Wallerstein desarrolla el concepto de "sistema-mundo", al que vincula con la historia y la geografía. El sistema-mundo es un sistema social que posee límites, estructuras, grupos, miembros, reglas de legitimación y coherencia. Sus características se configuran bajo un sistema geopolítico, muestran una relación imperialista en la que se mantienen las dependencias, los intercambios desiguales y las pugnas sobre la liberalización. Definitivamente, estos dos conceptos dan la idea original de la globalización como un nuevo modo capitalista de producción, no homogéneo sino desigual, dependiente y antagónico (Ianni, 1997).

Trabold afirma que la globalización es sinónimo de integración económica, pues en ella se relacionan comercio, capital y tecnología, sin dejar de lado la exportación de los procesos productivos, en la que la competencia de los territorios es el efecto sobresaliente (Ianni, 1999). Por otro lado, Stokes dice que la globalización implica mayor amplitud de los mercados, ya que los Estados-nación no satisfacen las necesidades de acumulación de las corporaciones transnacionales, como una mayor movilidad del capital, debido a que el comercio continuó incrementándose con más rapidez que la producción doméstica.

Las empresas multinacionales han obligado a los gobiernos nacionales a desmantelar las barreras comerciales, propiciando una mayor especialización de funciones y tratando de desarrollar aquellas industrias en las que son más competitivas (Beck, 1998). Lo anterior permite afirmar que la globalización es un sistema económico altamente integrado, de dimensiones mundiales, donde se encuentran todas las partes vinculadas.

Un primer concepto de globalización se puede considerar como un proceso evolutivo del modo de producción capitalista, en el que no sólo se vinculan aspectos de índole comercial, sino que va más allá; es decir, se exportan capital, tecnología y procesos productivos, que propician la

1. Coincide con Castells (1997) en que existen países que aunque quieren no pueden integrarse al proceso de globalización, como es el caso del continente africano, que llegó tarde al mismo.

desigualdad territorial. Los últimos se trasladan a otros países porque buscan explotar sus factores productivos (mano de obra, recursos materiales, materias primas e infraestructura) para lograr mayor productividad, competitividad y rentabilidad.

Sin embargo, hay que preguntarse si este proceso es nuevo o ha evolucionado durante los últimos siglos. Para algunos es un proceso sin precedentes en la vida económica, social y cultural del mundo, en el que nacen una nueva sociedad, una nueva forma de relaciones y una manera de comunicación que modifica las dimensiones espaciales y temporales; para otros no es tan nuevo como parece ni tan avanzado como se dice (Beck, 1998).

Amin (1997) afirma que la globalización o polarización capitalista, como él la denomina, se manifestó de distintas formas y en épocas diferentes. La primera se dio con el mercantilismo, donde el capital comercial dominó la economía mundo y desarrolló el colonialismo capitalista. La segunda, llamada capitalismo clásico, se inició con la primera revolución industrial, caracterizada por diferenciar regiones industrializadas de las no industrializadas, pero que mantenían un vínculo comercial. En la posguerra, con el deterioro de estas regiones, surgió la industrialización en las periferias, dando lugar a una nueva forma de capitalismo. Actualmente se vive un proceso de desequilibrios del que emerge un nuevo orden mundial en el que la tríada² hegemoniza el proceso y produce una nueva polarización o una nueva economía, como lo sugieren los esquemas empresariales y de desarrollo económico.

En este sentido, Amin plantea que este proceso es la evolución del capitalismo y se distingue de las anteriores etapas en las formas de relaciones y los procesos de polarización. Así, en primera instancia se afirma que la globalización no es nueva, sino las formas en que se está realizando son diferentes. Incluso se puede suponer que todavía no termina este proceso, pero se están dando las condiciones para lograrlo; los medios de comunicación, los acuerdos comerciales, los bloques eco-

2. El control de la economía mundial lo poseen tres bloques económicos: América del Norte con Estados Unidos a la cabeza, Europa con un ligero control de Alemania, y la Cuenca del Pacífico con el dominio de Japón.

nómicos y la hegemonía de las empresas multinacionales son elementos que caracterizan a la globalización.

Respecto al proceso de globalización, aunque ha sido muy estudiado no existe un consenso acerca de qué es, cómo nace, cuáles son sus cualidades y cómo podemos vivir con él, aprovechando sus ventajas. Para vincularlo a la nueva economía y su relación con los fenómenos territoriales existentes, es necesario aproximarse a este concepto bajo las diferentes dimensiones en que se ha desarrollado.

Para Beck (1998), la globalización presenta varias maneras de integrarse al mundo: informacional, social, cultural y económicamente. La globalización informacional presenta al Estado con falta de soberanía, por lo que genera cambios en su actuación, sobre todo en la búsqueda de una regulación en la forma en que se trasmite la información y procura adaptarse a las sociedades más informadas. Bajo esta dimensión, la globalización significa pérdida de fronteras económicas, informáticas, ecológicas, técnicas y de conflictos transculturales; se modifica la vida cotidiana a causa de los medios de comunicación y de transporte modernos.

Dentro de la dimensión social existen coyunturas que han modificado la sociedad global: la Primera Guerra Mundial, la gran depresión de 1929, la Segunda Guerra Mundial y la *Perestroika*, además de la caída del muro de Berlín. Esto confirma que la sociedad global empieza a gestarse desde principios de siglo xx, aunque se consolida en las últimas dos décadas (Ianni, 1998).

La globalización social ocurre a partir de los avances en los medios de comunicación con participación de casi toda la sociedad mundial, aunque de manera diferente. Según Bauman, hay una nueva estratificación y polarización de la población mundial: los ricos globalizados moradores del globo y los pobres localizados que viven en su lugar de origen. Antes los ricos necesitaban a los pobres del lugar, ahora ya no tanto debido a que exportan actividades y pueden realizarlas otros pobres (Beck, 1998); por lo que la relación de esta dicotomía en un espacio local ya no es tan estrecha por la utilización de algunas partes del ámbito global.

En la dimensión cultural, se observa que la globalización tiene muchas limitantes. En primer lugar, no puede haber una sola cultura, in-

cluso dentro de los países existe pluralidad. En segundo lugar, el choque cultural es el mayor obstáculo que enfrenta este proceso; a pesar de que algunos países lo dominan mediante la modificación de sus formas de consumo y de sus tradiciones, no es posible sustituir su cultura. En ese sentido, la globalización no ha podido extenderse en todo el mundo, siendo una corriente oponente a este proceso.

Como consecuencia de lo anterior se ha desarrollado el concepto de *glocalización*, según el cual ciertos procesos deben ser globales, pero manteniendo sus características locales. La globalización no debe tener como resultado un mundo culturalmente homogéneo, sino considerar las diferencias y los estratos sociales para generar mejores condiciones.

La dimensión económica es la que más se ha trabajado, además de que, junto con la globalización informática, son las que han alcanzado una cobertura global. La globalización económica se desarrolla gracias a la evolución que ha sostenido el sistema capitalista: el colonialismo del siglo xvi, las empresas internacionales del siglo xix, la supresión del tipo de cambio fijo en la década de 1970 y el colapso del bloque oriental a principios de la década de 1990.³ Sin embargo, se puede afirmar que la caída del bloque socialista determinó al sistema capitalista como el régimen económico único, que podría expandirse en todo el mundo, por lo que el proceso económico global pudo llevarse a cabo. A partir de ese momento el intercambio de capital (globalización financiera), la exportación de bienes y servicios (globalización comercial) y la descentralización productiva (globalización de la producción), facilitaron el desarrollo y la consolidación de la globalización económica, la cual se caracterizó por ser cada vez más amplia, pero selectiva.

Es así como la nueva economía, con el desarrollo de las TIC, permitirá tener un mundo más globalizado, pero selectivo, en el que algunos

3. Se puede afirmar que dichas etapas evolutivas tienen relación con el tipo de bienes que se exportaban y hacia dónde. En primera instancia, se intercambiaban sólo productos, que eran comprados por las colonias de los países centrales; posteriormente se inició el intercambio de productos entre naciones desarrolladas; le siguió el comercio de mercancías, productos finales, insumos, materias primas y recursos naturales; en la última etapa empieza la exportación de sistemas productivos con el fin de reducir costos y lograr mayor competitividad.

países se insertarán de manera diferente con aquellos que tienen mayores ventajas para obtener beneficios del proceso de globalización.

En términos generales, se puede aceptar que la globalización informática es la que más ha avanzado y tiene mayor relevancia, debido a que trae ciertos beneficios de las demás formas de globalización y permite consolidar una nueva economía. Lo anterior es aprovechado por las empresas, las cuales para satisfacer sus necesidades de competitividad, buscan una conexión con el mundo global tanto en los mercados como en la elaboración de productos, nuevas tecnologías y procesos de producción, e incluso con sus competidores. La globalización informática es fundamental para el desarrollo competitivo de las empresas. Sin embargo, este beneficio es limitado en el ámbito social, ya que una gran parte de la población mundial no tiene acceso a las TIC, sobre todo en los países subdesarrollados y, por lo tanto, se limitan a obtener algunos beneficios mínimos.

Los tipos de globalización que chocan con la realidad son el social y el cultural, donde no es bien visto este proceso debido al manejo de la globalización informativa y económica. Los beneficios son para unos cuantos grupos sociales y pocos territorios, mientras que el resto ven pasar el tren de la modernidad sin poder abordarlo a la velocidad que lleva, además de que se dirige a destinos diferentes de los esperados.

A partir de lo anterior es posible concluir que el proceso de globalización es un nuevo escenario económico, político y social, donde las nuevas tecnologías y formas de producción utilizan de forma homogénea el espacio global, pero con beneficios desiguales. Se está formando una red de producción de bienes modernos para los países centrales, al mismo tiempo que se descuida la elaboración de bienes que también son necesarios para países periféricos. Por otro lado, el Estado-nación no toma las decisiones económicas, pues se enfoca sólo en las instancias locales, dueñas de los factores productivos, mientras que las corporaciones transnacionales eliminan las fronteras económico-administrativas. Además, se está gestando una nueva sociedad global donde las culturas tienen que luchar unas con otras para tener la hegemonía de todo el globo.

Los efectos de la globalización en diferentes ámbitos

La globalización es un proceso complejo que ha tenido una serie de consecuencias, mismas que se manifiestan en el bienestar social, las variables económicas, el medio ambiente, la distribución regional, la democracia y el poder de los Estados nacionales; por lo que no sólo afecta el aspecto económico, aunque sea esto lo más espectacular; en este ámbito se encuentra la mundialización de los mercados financieros que, junto con el progreso de las telecomunicaciones, se asegura una movilidad de capital y una mayor rentabilidad de las empresas multinacionales.

La competencia sale a relucir no desde la perspectiva de los productos, sino de la eficiencia y la productividad, pero ello genera una disminución en la utilización de mano de obra, lo que trae consigo problemas de desempleo en los países periféricos, además de los centrales. Esto implica revisar el modelo centro-periferia.

Lo anterior significa que la globalización ha traído cambios sustanciales en la economía mundial. El proceso productivo se puede exportar mediante la nueva división internacional del trabajo, lo cual conduce a nuevas formas de producción (del fordismo al toyotismo) gracias a las innovaciones tecnológicas desarrolladas en la nueva economía. Así, se afirma que la movilidad del capital, los procesos productivos y la fuerza de trabajo, dibujan un nuevo mapa del mundo, lo que provoca una desterritorialización-reterritorialización (dispersión-concentración) del sistema productivo mundial.

En el ámbito político, la globalización afecta al Estado-nación de dos maneras: por una parte, las variables externas tienen mayor peso en las agendas domésticas, lo que limita la capacidad de maniobra de los gobiernos nacionales, que se ven obligados a someterse a las demandas de las empresas multinacionales y a los organismos supranacionales (un ejemplo serían las políticas laboral y macroeconómica). También afecta la disciplina fiscal, al reducirse la captación de recursos vía impuestos y aranceles, lo que genera austeridad en el gasto público y escasa disponibilidad de recursos financieros. El nuevo papel de los gobiernos es la creación de condiciones de competitividad global en su territorio. Todo lo anterior evidencia que la globalización provoca un cambio en la estructura del "Estado de bienestar".

Sobre esto último, Beck (1998) afirma que la economía mundial vigente y la individualización hacen que el Estado nacional pierda soberanía. De esta manera intenta definir el globalismo. El mercado mundial desaloja o sustituye el quehacer político; el Estado, la sociedad, la cultura y la política exterior son tratadas como si fueran una empresa. Hay un imperialismo económico en el que las grandes corporaciones exigen condiciones básicas para optimizar sus objetivos.

Beck (1998) se refiere a los contribuyentes fiscales globales, que pretenden restar poder al Estado-nación mediante ciertas acciones: desempleo en un país y bajos salarios en otros, exigen cargas fiscales mínimas, forman pactos globales que permitan a las empresas servirse de los Estados nacionales y de los centros de producción individuales, buscan condiciones impositivas más suaves e infraestructura favorable, así como castigar a las naciones cuando se muestren intransigentes ante las peticiones de la inversión extranjera.

Las grandes empresas y los empresarios mantienen una distribución territorial distinta en cuanto al lugar de inversión, producción, declaración fiscal y residencia. Pagan impuestos donde la exigencia sea mínima, producen donde sea más barato e invierten donde se genere mayor rentabilidad. Lo anterior implica que pagan menos impuestos y son más rigurosos en cuanto a la infraestructura que requieren, que es pagada por los contribuyentes locales.

Por su parte, Amin (1999) considera que la globalización erosiona los tres subsistemas que fueron la base de crecimiento de la posguerra: el "Estado de bienestar", el proyecto nacional burgués y la soviétización en el bloque del Este. Las empresas están mundializadas, los sistemas económicos nacionales todavía no.

Por otro lado, la globalización tiene efectos territoriales que se plasman en una distribución del capital y de la producción entre regiones ricas y pobres; también genera un nuevo mapa económico mundial (deslocalización y relocalización). Las empresas que intervienen en el proceso global buscan una ubicación óptima para tener mayor rentabilidad; estos dos aspectos son ejemplos de los efectos territoriales que genera la globalización.

Para Beck, la globalización tiene características muy singulares. Una de ellas es el ensanchamiento del espacio, lo que implica un cre-

cimiento en la densidad de intercambio, el mercado global de los mercados financieros y el poder de las multinacionales. Por otro lado, la revolución informática y la tecnología de la comunicación propician un achicamiento del espacio. Esto muestra que la globalidad es un suceso local delimitado que afecta a todo el mundo al configurarse en un eje local-global, proceso que crea vínculos y espacios sociales transnacionales. Sus dimensiones son: mayor espacio, estabilidad en el tiempo y densidad social en sus redes de relaciones locales y globales.

La globalización se encamina a propiciar diferencias regionales en función de capacidad para obtener ventajas de los flujos internacionales de inversiones y comercio, forma un sistema económico regional en el que las economías nacionales se integran en bloques económicos.

En la economía mundial aparecen dos tendencias diferentes: la internacionalización, que surge del comercio entre la tríada y en el que se intercambian variedades del mismo bien (intercambio intraindustrial horizontal) entre países desarrollados y emergentes; los primeros exportan partes y componentes a los segundos, que reexportan los bienes finales a los primeros (intercambio intraindustrial vertical). La segunda tendencia es la regionalización, donde las economías regionales se polarizan en núcleos mediante acuerdos que refuerzan los vínculos privilegiados entre países que conviven en el mismo ámbito; algunas naciones o regiones se integran al proceso de internacionalización, mientras que otras quedan excluidas de esta dinámica mundial.

Hay una nueva relación centro-periferia, donde algunos países o regiones periféricas entran a la dinámica industrial, mientras que otros territorios, incluso pertenecientes al centro, quedan fuera, no encontrando una función apropiada para mantener su posición jerárquica en el desarrollo. Aquí no se trata de países enteros, sino de regiones, territorios o hasta ciudades de un mismo país no industrializadas o globalizadas en este nuevo proceso de vinculación internacional.

Esta nueva relación es analizada por Amin (1997) con el término de polarización, donde los centros producen sistemas en el resto de las semiperiferias y moldean la modernidad de acuerdo con sus necesidades y posibilidades; es decir, ciertos territorios que forman parte de la semiperiferia o periferia se integran a la dinámica global apoyados por los centros, pero están condicionados al aprovechamiento de sus capa-

ciudades por parte de las empresas multinacionales. Esto es lo que llama industrialización de la periferia, lo que no significa que se aminore la polarización sino, por el contrario, que se agudice, debido a que provoca mayor dependencia.

Las empresas multinacionales son los principales actores de la globalización económica, pues buscan controlar el espacio económico mediante el acceso a todos los factores productivos y a los mercados mundiales. Las grandes ciudades serían los espacios económicos más cotizados para estas empresas multinacionales, ya que en ellas encuentran todos los factores productivos y a la vez son los principales mercados del mundo.

En las ciudades globales se manifiestan las mayores transformaciones del espacio económico. En ellas se produce la restructuración de sus funciones, lo que lleva a una modificación en la jerarquía urbana. En la cima se encuentran las regiones urbanas del mundo que concentran las actividades financieras y la toma de decisiones de control de producción y de los mercados que se aplican en otras ciudades.

La ciudad global es resultado de la globalización del capitalismo. En ella se concentran los principales capitales del mundo que buscan los espacios más adecuados para globalizarse, pues cuenta con la infraestructura necesaria para desde ahí tener presencia en todo el mundo. Sin embargo, esta concentración del capital causa el rompimiento de la relación entre el campo y la ciudad, ya que ésta intenta conectarse con lo global y desconectarse del nivel local (Castells, 1998). Esto significa que las actividades dinámicas de las ciudades ya no necesitan a las del medio rural, sino que dependen de otras que se encuentran en aglomeraciones urbanas de otra región o incluso de otro país.

Por otro lado, pueden perderse empleos manufactureros tradicionales, lo cual provoca el desempleo de la mano de obra incapaz de incorporarse a las nuevas actividades. Por este motivo, tienen que desempeñar trabajos precarios relacionados con dichas actividades pero con ingresos y prestaciones bajos. En los países periféricos, a este fenómeno se suma la pérdida de empleos con salarios altos, porque se subvalúa el trabajo profesional o calificado. Esto conduce a una marcada polarización social y la mano de obra calificada tiene bajos ingresos, lo que debilita la demanda agregada de la ciudad, con un efecto multiplicador

en otras actividades económicas. Ante esta situación, se puede afirmar que la globalización es un proceso que causa concentración-dispersión, vincula lo global con lo local y forma nuevos espacios económicos.

Las ciudades globales son el mejor espacio económico para las empresas multinacionales porque se encuentran en una red de producción mundial que las jerarquiza de acuerdo con sus funciones; y se desconectan del ámbito local pero sus propias cualidades las hacen parte de la red global de producción. Sin embargo, su posición no las convierte en espacios centrales, pero sí propicia una serie de condiciones positivas, más empleo, exportación de bienes terminados y control de decisiones productivas, entre otras; en contraposición, se generan puestos de trabajo precarios, disminuyen los beneficios sociales y aumenta la desigualdad de oportunidades, lo que provoca una nueva polarización social.

En conclusión, este capítulo permite explicar el proceso de globalización, el cual se conceptualiza de acuerdo con los efectos que se manifiestan en el territorio. La principal premisa que se maneja es que la globalización es la formación de diferentes condiciones que permiten la aparición y consolidación de una nueva sociedad. Este escenario que se vislumbra de una sociedad informacional, global o postindustrial, trae consigo una serie de acontecimientos donde las teorías vigentes poco pueden explicar. En ese sentido, es pertinente considerar que los conceptos vigentes están siendo rebasados ante la nueva realidad económica, social y cultural, y es necesario iniciar con trabajos que intenten explicar estos fenómenos con el objeto de lograr adaptar conceptos a las nuevas realidades.

La globalización impacta al territorio, vislumbrándose escenarios en los cuales las empresas y los grupos poblacionales muestran su capacidad de adaptación, o su impotencia por no verse favorecidos por esta nueva dinámica económica. Estas circunstancias definitivamente se pueden ver reflejadas en los espacios urbanos, sobre todo en aquellos que están considerando como política de desarrollo este proceso. Es así como deben entenderse y verificarse los efectos que pueden manifestarse dentro de la metrópoli, con el fin de entender las consecuencias que pudieran darse en una ciudad como Guadalajara, donde la economía global muestra cada vez más efectos en su dinámica económica y urbana.

Implicaciones de la nueva economía en el territorio

Las nuevas tendencias económicas plasmadas en el territorio

La distribución de los capitales y de los procesos productivos ha propiciado deslocalización y relocalización de actividades económicas, lo que genera desequilibrios territoriales y dependencia de unas regiones respecto a otras; unas pudieron insertarse en este proceso, como ganadoras, y otras lo hicieron de distinta manera o incluso quedaron excluidas; éstas son las perdedoras. Lo mismo ocurre en el caso de ciudades o regiones urbanas, cuya posición en la red global les otorga ventajas en el proceso de globalización. Así, las implicaciones de la globalización en un territorio pueden hacerlo ganador o perdedor según el vínculo que mantengan con el resto, lo que también redunda en mayores beneficios o en serios problemas para los sectores económico y social excluidos.

La situación de los diferentes territorios —ganadores o perdedores— en cuanto al futuro económico próspero, es demasiado frágil si no se toma en cuenta la unidad o diversidad de lenguas, comportamientos y bienes culturales que dan significado a la continuidad de las relaciones sociales. Por lo tanto, se tiene que buscar, en primera instancia, que el proceso considere las diferencias sociales y culturales si se quiere que el bienestar sea sostenible dentro de los vaivenes de la economía global.

Se observa cada vez más que los trabajos para otros ya no tienen patrones o jefes identificables, sino que se hacen para empresas multinacionales que dictan reglas indiscutibles e inapelables desde lugares desconocidos para el trabajador (García Canclini, 1999), lo cual es una

muestra de la dependencia respecto de los espacios ganadores. Hay una mayor concentración de los beneficios en las regiones o ciudades ganadoras.

Lo que interesa en este proceso es quién se beneficia del crecimiento de los mercados, quiénes participan de las economías y culturas periféricas y quiénes quedan fuera de los circuitos globales. Esto pone de manifiesto que las nuevas formas de desigualdad separan cada vez más a quienes pueden insertarse en las redes supranacionales y a aquellos que son relegados con sus reductos locales, sean empresas, personas, grupos sociales o sectores económicos.

Las relaciones que propician el ensanchamiento de los mercados no son de todos contra todos, sino en redes regionales, alianzas estratégicas de empresarios, circuitos comunicacionales y consumidores de países europeos, de América del Norte y parte de Asia. Se puede asegurar que la globalización se produce bajo diferentes esquemas en distintos territorios.

Lo anterior va en contra de la tesis que afirma que la globalización genera desterritorialización y deslocalización, debilita poderes territoriales, disuelve fronteras, y mata las particularidades locales para imponer la lógica de homologación, niveladora y universal del mercado capitalista (Giménez, 2000). Estos fenómenos se presentan en algunas partes, pero con alcances y consecuencias diferentes, sin homogeneidad en cuanto a las condiciones socioeconómicas de los territorios.

En los últimos años lo que se encuentra, en vez de la desterritorialización universal, es una patria de origen, un centro constituido por unos pocos Estados nacionales —la tríada—, ya que son los principales beneficiados en tanto que tal desterritorialización se difunde de forma desigual por varias periferias clasificables, de acuerdo con su mayor o menor integración al centro. Esta configuración tiene un carácter territorial y es factible cartografiarla. Lo anterior afirma que los territorios homogéneos no se dan en un proceso de globalización como se pensaba, ni disminuyen las diferencias entre el centro y la periferia; en cambio, surgen varias periferias: unas muy integradas, otras medianamente integradas, las débilmente integradas y aquellas totalmente desintegradas. Ello no se debe a que algunas periferias se acercan al centro desde el punto de vista de su bienestar, sino que las regiones excluidas se alejan

cada vez más del bienestar; si antes les era difícil alcanzar este estatus de desarrollo, hoy les resulta imposible.

Las periferias no necesariamente son países completos, aunque en algunos casos si se da esa homogeneidad (en países africanos o nórdicos las diferencias son insignificantes, en su nivel precario y en el desarrollo sostenido, respectivamente), sino regiones subnacionales o incluso únicamente nodos urbanos o ciudades globales. Esto hace que haya cierta vigencia de las regiones en la globalización, aunque con algunas transformaciones en cuanto a sus características y al papel que desempeña entre los países y dentro de la red de producción global.

Los territorios evolucionan por la mundialización geopolítica y geoeconómica o por otras razones, pero esto no significa que desaparezca; por el contrario, sigue siendo un actor económico y político importante. Es un espacio estratégico, como soporte de privilegio de las actividades económicas y como lugar de expresión cultural diversa a pesar de la presión homologadora de la globalización (Giménez, 2000).

El territorio, definido como cualquier extensión de la superficie terrestre habitada por grupos humanos, presenta características que permiten realizar un análisis: límites, nodos y redes. Los primeros resultan de la división o subdivisión del espacio en diferentes escalas o niveles, y tienen un doble propósito: el funcionamiento óptimo de las actividades sociales de una determinada población, y el control de la misma. Los nodos son centros de poder o de poblamiento jerárquicamente relacionados entre sí que simbolizan la posición relativa de los actores sociales en un territorio. Por último, una red es el entramado de líneas que ligan entre sí por lo menos tres puntos o nodos, y se deriva de la necesidad de los actores de relacionarse, de ejercer influencias recíprocas, de controlarse, aproximarse o alejarse uno con respecto al otro.

El sistema de mallas, nodos y redes jerárquicamente organizados, permite asegurar el control sobre todo lo que se distribuye, asigna o posee dentro de un determinado territorio. Impone uno o varios órdenes jerárquicos, y garantiza la integración y cohesión de los territorios.

La organización de las regiones y sus nodos en redes, les da presencia en todos los niveles espaciales, desde el ámbito local hasta el supranacional; estas redes no se deben considerar como un continuo, sino como niveles empalmados entre sí; esto lo explica la teoría de los

territorios apilados de Lacoste (Giménez, 2000). Esta idea genera la metáfora de los nichos territoriales del hombre, constituidos por capas superpuestas a diferentes escalas.

Las relaciones se dan en varias dimensiones espaciales y en ciertas jerarquías, las cuales permiten conocer las conexiones entre regiones y nodos que buscan hacer eficientes los procesos productivos o establecer una relación estratégica para acercarse con más facilidad a un mercado, obtener insumos o materias primas difíciles de conseguir en determinados territorios. Es así como se da una serie de redes organizadas jerárquicamente de acuerdo con la importancia de las relaciones, las cuales tienen que ver con la especialización que tendría dicha región o nodo y sería difícil que otro territorio pudiera especializarse dentro de un país o un mercado continental. Aquí se habla de una jerarquización de nodos, pero también de redes.

Las nuevas características de las regiones que participan en el proceso de globalización tienen relación con la pérdida de aquellas en que la distancia era un elemento necesario para desenvolverse, como su contigüidad; ahora, con los avances tecnológicos, las relaciones pueden ser más estrechas sin necesidad de estar unidas físicamente; la conexión es suficiente, ya que ahora se intercambian no sólo bienes o productos, sino también información. Esto significa que la relación es más importante, ya que se da un intercambio de datos y de conocimiento útiles para el desarrollo de los procesos productivos.

Otro elemento relevante es la estructura económica y sus instituciones. Antes eran estáticas o poco flexibles, ahora es necesario que las regiones sean capaces de flexibilizar sus actividades para que su estructura económica y política sea maleable y adaptable a los continuos cambios que provoca el proceso de globalización en la economía mundial, aunque se pretenda lograr una especialización que busque integrarse en una red global de producción y que sea un nicho importante para dicha red (Boisier, 1996).

No se debe hablar sólo de regiones polares u homogéneas, sino de regiones pivotaes, asociativas y virtuales (Boisier, 1996). Estas tres últimas eliminan el concepto de contigüidad que se mantuvo en la configuración de las regiones tradicionales y que en algunos casos se utiliza para crear regiones asociativas. Las pivotaes son las nodales, con un

polo que desarrolla una actividad importante y que ofrece a otras regiones para intercambiar productos o servicios en busca de eficiencia y rentabilidad en un mundo globalizado.

En suma, para conocer cómo el proceso de globalización y la nueva economía afectan al territorio, es necesario entender y explicar de qué manera se presenta en la dimensión espacial. Es conveniente considerar que la globalización, la mundialización o el sistema-mundo (Ianni, Beck, Wallerstein y Braudel) es un fenómeno que, aun cuando no es nuevo, presenta características diferentes de las enunciadas, por lo que se vincula a una etapa más, denominada nueva economía.

El sistema productivo se transforma, para dar paso a lo que Ianni (1996) denomina fábrica global, que no involucra a todo el mundo, pero que sí incluye regiones y países que hace no muchos años no figuraban en el proceso de industrialización, como los "tigres asiáticos" o los que producían sólo materias primas e insumos, y que ahora exportan bienes necesarios, de lujo o durables, como los latinoamericanos. Aquí es donde se nota que la nueva economía es global, ya que esta industrialización se basa en las empresas multinacionales, que son clave para el desarrollo de la nueva economía, la cual involucra a buena parte de los territorios en esta dinámica económica productiva.

Aunque los seguidores de la globalización plantean que este proceso tiene el fin de lograr la igualdad de oportunidades para alcanzar el desarrollo, sus críticos han explicado y demostrado que la globalización no es homogénea y nunca lo será porque el mundo es diverso, desigual, con tensiones y antagonismos, y difícilmente las diferencias regionales desaparecerán. Lo que sí ha ocasionado es la división difusa entre el centro y la periferia; pero no tanto como para decir que ya no existen diferencias, sino que los límites son cada vez menos tangibles, sea en países desarrollados o subdesarrollados. Así, uno de los efectos territoriales de la globalización es la desaparición de las fronteras entre estos dos puntos antagónicos en la vida económica, productiva y social del mundo.

En este sentido, la globalización es un proceso evolutivo del modelo capitalista de producción. Las empresas multinacionales desempeñan un papel importante en la diseminación de sus procesos productivos en todos los rincones del mundo, y donde no sólo existe vinculación

comercial o de exportación de capitales, sino también la exportación de segmentos productivos, lo cual tiene un efecto en los ámbitos económico, social, político y cultural.

La repercusión territorial del proceso de globalización es la deslocalización en algunas regiones que antes eran industriales, y sólo algunas pudieron modificar su estructura económica para dar paso a los servicios. Al mismo tiempo, se creó una relocalización de actividades, lo que permitió que unas regiones entraran a la dinámica industrial, mientras que otras lograron atraer actividades industriales que producen bienes modernos y tradicionales, por lo que estas últimas no tuvieron una conexión adecuada en la red de producción global. A esto se le ha denominado descentralización productiva (Caravaca, 1990).

Las diferentes especializaciones presentes en las periferias dan pie a considerar que no hay una sola periferia, sino varias con distintas características; desde aquellas que se conectan con el mundo global, en el que se dedican a producir bienes finales, durables, hasta otras que no producen ningún insumo para las manufacturas modernas.

Esta organización del centro y de las diferentes periferias se puede analizar mediante nodos y redes; los primeros serán aquellas ciudades que formen parte de una red urbana global que intercambian todo tipo de factores, bienes y recursos necesarios para desarrollar el sistema mundial de producción. En ellas se plantea la organización de producción mundial mediante ciudades que se integran en una red urbana global, a las que Friedmann (1986) y Sassen (1991) consideraron ciudades globales, y que Castells (1998) denomina espacio de flujo.

La función de las ciudades dentro de la nueva territorialidad

El territorio está cambiando. La revolución tecnológica, la formación de la economía global y el surgimiento de una producción en red, modifican la estructura de ciudades, regiones y países (Castells y Hall, 1994). Este cambio es el reflejo de un nuevo esquema de organización territorial en el que se alteran las reglas de organización, lo que provoca una perturbación conceptual del modelo centro-periferia al no tener elementos explicativos del fenómeno.

Las ciudades son el territorio más importante para la acumulación del capital, en ellas se registró el proceso de industrialización que redundó en el desarrollo económico. En la década de 1980 se pensó que las industrias se desplazarían a lugares suburbanos, semirurales y hasta rurales, con lo que terminaría el auge de las ciudades; sin embargo, esto no sucedió, pues las ventajas que ofrecen para el desenvolvimiento de actividades estratégicas mantienen a las ciudades vigentes en la era postindustrial.

En las ciudades y regiones aparecen nuevos espacios industriales, creados tanto por la ubicación de las nuevas manufacturas modernas como por la utilización de las nuevas tecnologías en todos los sectores económicos. Esto permitió detectar otras funciones dentro de las ciudades, como controlar las actividades que se mudaron a otros territorios, lo que propició el desarrollo de la terciarización de la industria (oficinas centrales de las firmas que no producen bienes, pero sí toman decisiones de tipo productivo, comercial, ID, etc.), lo que propicia la generación de nuevas actividades en el sector terciario, así como la formación de nuevos espacios económicos, que tendrían mayor relación principalmente con otras ciudades que con su propio entorno.

A este proceso lo denominó Friedmann (1995) "ciudades globales", que son centros de sedes corporativas trasnacionales involucradas en sectores financieros, de telecomunicaciones y de industria tecnológica. Dichas ciudades son puntos básicos de control de una madeja interdependiente del flujo financiero y cultural que sostiene a la industria global. La idea de cualquier empresa es lograr la supremacía comercial, ya que se focaliza en miles de millones de consumidores que se encuentran en un entorno controlado por estas ciudades, lo que hace que sean consideradas como el corazón del sistema económico mundial.

La localización global empieza a ser importante. Es ahí donde Ohmae observa cómo la lógica de las redes de corporaciones trasnacionales se relacionan con el nuevo régimen de acumulación, denominado neofordista; estas redes se instalan en los países centrales, pero incluyen ciudades de países semiperiféricos y periféricos (Knox y Taylor, 1995). Este nuevo paisaje económico del sistema mundial de ciudades incluye actividades que consumen tecnología en masa, lo que hace necesario

generar todo un centro científico de investigación y desarrollo, similar a lo que Castells y Hall (1994) denominan tecnópolis.

Las ciudades globales son puntos de control, poder económico y autoridad cultural, desempeñan un papel de mando capaz de generar y diseminar ideas y convicciones colectivas relacionadas con el proceso de información e innovación, produciendo un alto nivel de decisión en los ámbitos económico, político y cultural.

La hipótesis de Friedmann sobre una jerarquía de ciudades mundiales con distintas características en el sistema global contemporáneo, refleja la flexibilidad que buscan las corporaciones con redes globales y las facilidades que confieren las nuevas comunicaciones, lo que les permite desempeñar un papel de ciudades de más bajo nivel jerárquico. Una clasificación como la que propone Friedmann es satisfactoria, sobre todo si las ciudades mundiales son, en cuanto a su relación, un proceso del sistema mundial.

La dimensión de control que presentan las ciudades globales puede ser organizada en cuatro escalas:

1. *El sistema urbano global*, en el que se revisan las redes y la interdependencia entre las corporaciones más importantes del mundo, las cuales controlan la economía que se desarrolla globalmente.

2. *La región*, que existe entre las ciudades globales y los Estados nacionales o grupo de países que forman bloques económicos; es una escala donde se ve el proceso de la ciudad mundial y el sistema-mundo. Por otro lado, se da una difícil delimitación de las perspectivas convencionales del espacio y la escala, lo que produce cambios en los límites económicos, sociales y culturales.

3. *El entorno de la ciudad mundial*. Es una dimensión que sólo puede medirse en el ciberespacio, lo que Castells denominó el espacio de flujos para construir una nueva forma de región. Es una función cada vez más tradicional en la economía informacional, donde las ciudades mundiales contribuyen a la gran masa de información que incide en decisiones de carácter financiero, productivo, comercial, político y cultural; en ocasiones influyen hasta en localidades muy pequeñas.

4. *La escala metropolitana*, donde se analizan el mercado de trabajo, las redes sociales y el medio ambiente construido, que es estructurado y

reestructurado con base en las necesidades de la ciudad mundial, pero vinculándose a las funciones tradicionales de la ciudad metropolitana.

Estas cuatro escalas permiten revisar cuáles son los efectos que muestra el espacio en la dinámica global. No basta ver las relaciones entre ciudades, sino se debe analizar su comportamiento en los ámbitos mundial, regional e intrametropolitano. En este sentido, se plantea la importancia de las ciudades que se insertan cada vez más en la economía global, la revisión de la producción de los espacios globales, los efectos en el comportamiento del mercado de trabajo metropolitano y aquellos cambios sociales que generan la exclusión de algunos sectores de la población.

El mundo está cambiando significativamente en función de la dinámica del sistema-mundo y en el papel del sistema de ciudades. En este contexto, Knox y Taylor (1995) abren tres dimensiones de investigación y debate:

1. Clarificar, extender y modernizar el término de globalización y su estructura conceptual.
2. Ampliar la discusión de las ciudades mundiales en el contexto de un sistema urbano, regional, nacional y global.
3. Revisar la dialéctica de globalización y localización, particularmente desde el punto de vista de las relaciones entre el estatus de las ciudades mundiales y la economía política de la urbanización.

Estos tres temas aportan elementos para desarrollar diversos análisis que permitan identificar las nuevas condiciones de las relaciones entre ciudades, la forma en que se organiza el sistema urbano global y su efecto en la estructura y funcionalidad urbana de las metrópolis, sean centrales o periféricas.

Así, las ciudades se relacionan con la nueva economía porque:

- Son puntos de articulación económica a escala regional, nacional y global, ya que son centros de flujo de dinero, trabajadores, información, producción y otras variables económicas. Su influencia se extiende a un entorno cuyas relaciones están articuladas a la economía global o al espacio de acumulación global. Su concentración incluye administración corporativa y representación, innovación e interacción social.
- La ciudad apoya la acumulación de capital a escala mundial. Este espacio incluye áreas de producción de bienes primarios, ubica pro-

cesos productivos estratégicos y localiza productos para los principales consumidores.

- Las ciudades son regiones urbanizadas con densos patrones de interacción ligera en la frontera político-administrativa.
- Las ciudades regionales pueden organizar una jerarquía de articulación espacial, ordenar y mandar las relaciones entre las ciudades vinculadas. Esto tiene que ver con la competencia entre ciudades de nivel inferior que buscan integrarse a la red urbana global. El perfil cosmopolita facilita que surja una clase capitalista transnacional, que tiene sus propios intereses, y que diferencia el espacio vivido del económico.

Estos argumentos hacen que la nueva economía se desarrolle en los espacios urbanos y deje las áreas rurales para actividades locales que poco se conectan en el contexto global y, si lo hacen, están controladas por el espacio urbano, que influye directamente en las funciones que debe tener. De esta manera, es posible asegurar que en los próximos años la nueva economía controlará el espacio urbano. Si se pensaba que el siglo xx fue de la ciudad, se esperan situaciones en las cuales los espacios urbanos serán los únicos partícipes de la economía global (Borja y Castells, 1998).

La nueva economía se organiza en red, y utiliza a las ciudades como centros de mando y control, coordinando, innovando y gestionando las actividades que se interrelacionan en las redes empresariales. Estas funciones corresponden a lo que se conoce como servicios avanzados, que se concentran en los centros nodales de unos cuantos países y se organizan jerárquicamente entre niveles de centros urbanos que concentran funciones de nivel superior, como poder e información, en algunas de las metrópolis.

Para Sassen (1991), el fenómeno de la ciudad global no se puede reducir a unos cuantos centros urbanos sino a la integración de servicios avanzados, centros de producción y mercados en una red de producción urbana global, en la que la intensidad y la escala son determinadas por la importancia relativa que tienen estas actividades en las zonas relevantes que forman la red. Por eso no se puede hablar de ciudades globales, sino de una red urbana global en la que se integran ciudades y regiones conectadas por sus sectores más dinámicos.

En unas pocas ciudades se concentran los puestos de mando que organizan la economía mundial, es decir, las sedes de las grandes compañías y las firmas financieras corporativas que buscan proveedores, mano de obra altamente calificada e infraestructura especializada que genera condiciones para su desarrollo. Por otro lado, hay numerosas ciudades que funcionan como centros de dispersión y descentralización de servicios avanzados, que apoyan a actividades desconcentradas. En estos centros urbanos de países centrales y periféricos se crean nuevos espacios industriales.

La ciudad global no es un lugar, sino un proceso en el que los centros de producción y consumo de servicios avanzados y los territorios locales se conectan en una red global en virtud de los flujos de información. En tal sentido, se afirma que las ciudades, en su conjunto, forman parte de una nueva configuración espacial que es desarrollado por la globalización económica y las TIC.

La nueva configuración espacial lleva a que las metrópolis conectadas globalmente resten importancia a las relaciones con su entorno, lo que provoca desigualdad. Por tal motivo, es necesario revisar el espacio global y local; el primero no necesariamente abarca a todo el mundo, pero sí al conjunto de espacios interconectados con la producción mundial, y el segundo es donde se producen los bienes y servicios que requiere la economía global. Lo anterior muestra la poca relevancia que empiezan a tener los espacios nacionales y subnacionales o regiones, al grado de que los nodos económicos de la red global no necesariamente se conectan con los medios terrestres de comunicación, sino con redes virtuales; estos nodos son más relevantes, sobre todo en los niveles más elevados de la jerarquía urbana.

La nueva economía justifica la importancia de las ciudades mediante dos procesos. El primero de ellos, *la globalización de la economía*, eleva la escala de complejidad de las transacciones económicas, alimentando así el crecimiento de las funciones de alto nivel en las sedes multinacionales y *la expansión de los servicios a las empresas*. Por eso las corporaciones buscan el mejor espacio para sus plantas productivas, las ciudades, ya que presentan el atributo de contar con mayor accesibilidad para articularse con otros espacios del mundo. El segundo proceso es el uso *intensivo de los servicios en la organización de la economía*; éstos

son requeridos por todas las actividades, desde empresas tradicionales como la textil y la alimenticia, hasta los sectores más modernos como los financieros, para eficientar sus procesos productivos. El espacio donde se concentran los servicios especializados y de actividades económicas que requieren son las metrópolis; esto confirma el atributo de la centralidad, el acaparamiento, la prestación de servicios especializados y la concentración del mercado en estos espacios urbanos.

Es posible argumentar que las ciudades son la expresión espacial de la nueva economía y como consecuencia de la nueva territorialidad que se está viviendo. Se considera que son los nodos integradores y articuladores donde se gesta la innovación tecnológica y empresarial, lo que permite consolidar una economía del conocimiento organizada en red bajo una escala global.

En ellas se confirma el proceso de la nueva economía urbana, que consiste en la demanda creciente de servicios por parte de las empresas y las ciudades, consideradas como sitios preferidos para establecer estas actividades, debido al acaparamiento de mercados y organizaciones que requieren un punto de reunión, así como por la existencia de infraestructura física con una centralidad estratégica de hiperconcentración, sobre todo para aquellas actividades de información que requieren una hipermovilidad de sus productos.

Aunque las diversas actividades se encuentran dispersas en la geografía mundial, la integración del sistema productivo global descansa en las ciudades, que tienen nuevas acciones a desarrollar: *a*) concentran funciones de comando; *b*) son sitios de producción postindustrial para las manufacturas líderes, y *c*) son mercados transnacionales donde existen instrumentos financieros y servicios especializados. Esto forma una malla global de sitios estratégicos que emergen como una nueva geografía de la centralidad.

Friedmann y Gotez hicieron un análisis de las ciudades en el contexto de la globalización, en el que encontraron que varias de ellas forman la base del capital global, una jerarquía cambiante de ciertas ciudades y las consecuencias sociales y políticas que les ha traído su condición de puntos jerárquicos (Sassen, 1998). Después se hicieron trabajos que analizan a las ciudades en el marco del comercio internacional de servicios y sus impactos, así como las hipótesis de la ciudad global, la forma-

ción de la economía internacional, los servicios avanzados, la economía de oficina y otras; éstos representan las contribuciones más importantes al estudio de la organización de la economía y sus repercusiones espaciales.

Estas contribuciones llevaron a dos autores a teorizar sobre el tema. Castells (1989) propuso que la globalización engendra un espacio de corrientes que reconfiguran el poder económico y político, mientras que Sassen (1991) afirma que no es un asunto de coordinación global, sino de producción de capacidades de control global, y que las indagaciones en esta línea permiten entender el papel de las ciudades globales.

Ante estos nuevos escenarios, en la literatura se encuentra una línea de análisis según la cual las ciudades transforman su estructura económica, sus relaciones con el exterior y la necesidad de conformar redes urbanas. De ahí que se deban revisar las actividades que modifican la organización espacial de las ciudades y las nuevas necesidades de infraestructura y expansión urbana.

Esta dinámica urbana tendrá efectos en los ámbitos económico, social y territorial. En el primero habrá nuevas actividades y posiblemente surja una nueva base económica que modificará las funciones que tienen las ciudades en la región y en el país. En el ámbito social, habrá mayor desigualdad, que afectará a un sector de la población incapaz de integrarse en las nuevas actividades o funciones de la ciudad, debido a las encomiendas de las empresas. Por último, el ámbito territorial será la dimensión en la que se plasmarán los cambios ocasionados por el crecimiento urbano; se crearán otros centros económicos para las nuevas actividades y surgirán nuevos espacios sociales para la población de mayores recursos y la que sea segregada.

Sobre esto último, De Mattos (1998, 1999, 2001a) plantea la formación de nuevos subcentros económicos en las ciudades, debido a su expansión física, principalmente en las latinoamericanas; además de la llamada centralidad expandida, en la que el centro económico tradicional crece, pero con la tendencia a dividirse en el futuro, porque los nuevos servicios se mezclan con los tradicionales, para que posteriormente se registre una separación: donde los últimos ceden la importancia económica a los nuevos servicios.

Sobre lo anterior se puede considerar lo siguiente:

1. Los efectos y cambios que se manifiestan en los espacios urbanos proceden del exterior (otros países, regiones o ciudades).
2. Existe poca vinculación entre la situación del país y la ciudad, por la poca relación entre la economía interna y el impulso de las inversiones que se da en el nodo urbano.
3. Existen influencias de la economía global sobre la economía urbana: a) desindustrialización; b) nueva geografía de la producción; c) desarrollo del sector terciario, específicamente los servicios avanzados; d) internacionalización del capital financiero; e) cambios en los objetivos de los Estados nacionales, que buscan que sus ciudades compitan con otras, incluso fuera del país, por la inversión extranjera directa (IED), y f) se producen cambios en el consumo, que induce a la comercialización de nuevos productos, el desarrollo de otros espacios comerciales y similares a los de otras ciudades en el mundo (revitalización de edificios viejos, creación de nuevas zonas comerciales, revitalización de centros tradicionales).

En este sentido, hay algunos argumentos que pueden explicar los impactos que podría tener la nueva economía en la estructura económica de la ciudad; en primera instancia, es necesario resaltar el desarrollo de nuevas actividades que impulsarán la economía urbana. Estas actividades, que podrían ser los servicios al productor o especializados (denominados anteriormente como avanzados), que surgen para satisfacer las necesidades de las manufacturas, ya que son los artífices para generar productividad y para poder integrarse en una red global e insertarse en la nueva economía.

Las exigencias de esta economía harán que las ciudades se conecten más con el exterior que con su área de influencia, e incluso de su país; por tal motivo, las periferias dejarán de ser parte importante de la dinámica urbana, pasando a un sostenimiento de actividades tradicionales que sólo buscan abastecer el mercado local, siempre y cuando no esté controlado por empresas extranjeras. Por eso es necesario revisar la incursión de las ciudades en la nueva forma de crecimiento, desconectadas de su entorno pero conectadas con el exterior, desarrollando nuevas actividades, proporcionando nuevas infraestructuras y formando nuevos centros económicos en su interior.

De esta manera las ciudades, a pesar de organizarse en red, centralizan funciones, decisiones y capital en ellas, que son productoras de procesos de generación de riqueza y propician ciertos escenarios para corregir algunos efectos desintegradores, como los relacionados con la cultura y la conservación de la naturaleza.¹ Lo anterior implica que las ciudades serán los centros de innovación tecnológica y empresarial más importantes porque, por medio de la sinergia que generan con las redes, atraerán continuamente los dos elementos clave del sistema de innovación: talento (personas con conocimiento e ideas), y capital (sobre todo de riesgo) que permita la innovación.

Sin embargo, para desarrollar estos elementos hay que crear las condiciones que permitan contar con recursos humanos que produzcan conocimiento y capacidad intelectual. La nueva economía requiere que las ciudades creen una serie de factores para tener un ambiente que los desarrolle:

1. *Educación*. Que pueda formar gente con autonomía de pensamiento, capacidad de autoprogramación y que adquiera conocimiento durante el resto de su vida. La ciudad no sólo debe crear planteles educativos, sino una atmósfera cultural en la que se combinen los medios de comunicación con las relaciones sociales locales para producir un sistema de información interactiva.
2. *Servicios públicos*. No sólo revisar la cobertura, sino la calidad indispensable para que todo lo demás funcione. Su déficit y mala calidad impactan la productividad del trabajo.
3. *Calidad de vida*. Ésta atrae los recursos humanos que aporten talento al proceso de innovación y retengan los aportes de ésta. Existe un efecto potencial de la calidad de vida en la productividad y de ésta en el nivel de ingreso (calidad de vida-efecto en la productividad-creación de riqueza).

Gracias a estos factores, la ciudad es un espacio que produce innovación y riqueza, pero que debe ser capaz de integrar la tecnología con la sociedad y la calidad de vida para crear un círculo virtuoso en la economía y la tecnología, pero también en la sociedad y en la cultura.

1. Las metrópolis son cosmopolitas, donde existe una sociedad multicultural y un espacio natural transformado para dar paso al espacio urbano o metropolitano.

La evolución de las ciudades: del modelo de producción fordista al flexible

Las ciudades del siglo xx representaron un papel importante para la consolidación de la industria manufacturera mundial; por tal razón, durante ese siglo se manejó un binomio que fue sinónimo de crecimiento económico: “industrialización-urbanización”. Estos procesos iban de la mano, ya que para industrializar una región o país era necesario crear un espacio propicio, pues para consolidar ciudades debían desarrollarse actividades que permitieran su desenvolvimiento económico, el cual surgiría de aquellas que tuvieran una dinámica importante en la economía regional, nacional e internacional.

Esta situación de interdependencia entre los dos procesos, provocó que los espacios urbanos tuvieran una función significativa para que el capitalismo se consolidara en un sistema-mundo donde políticamente tenía una competencia, el socialismo, pero además existía una necesidad de expansión, por lo que tanto los productos como las plantas productivas se internacionalizaron para dar paso a una urbanización sin precedentes en la sociedad mundial. Es ahí cuando surgen las metrópolis, las megaciudades y las megalópolis, siendo estos fenómenos los que buscaron consolidar el desarrollo industrial.

El proceso de industrialización que se vivió en ese entonces fue conocido como fordista, el cual pretendió mejorar la organización del sistema productivo por medio de una racionalización del trabajo, con base en la propuesta de Taylor (modelo taylorista), tendente a lograr la máxima fragmentación y especialización de la actividad del trabajador en operaciones elementales y repetitivas.

Sin embargo, esta nueva forma de organización se complementó con algunos cambios tecnológicos, entre los que sobresale la creación de maquinaria para ser utilizada con otras fuentes de energía² como la electricidad y, posteriormente, el petróleo. Otro avance tecnológico

2. La primera revolución industrial se caracterizó por utilizar el carbón como energía para hacer trabajar a las máquinas; por tal razón, el uso de la electricidad, y después del petróleo, fue un gran avance, ya que estos recursos resultaban más económicos y fáciles de producir.

fueron los medios de transporte, lo cual permitió alcanzar otros territorios, provocando la ampliación de los mercados y el acceso a más o nuevas materias primas que eran requeridas para los productos que se estaban elaborando.

Las alteraciones en el proceso productivo propiciaron una nueva división en el trabajo, ya que la especialización de tareas en la producción definió que cada trabajador tuviera funciones diferentes, donde la mano de obra más calificada realizaba ciertas actividades con mayor importancia y, en consecuencia, con mejor remuneración; es aquí donde surge una división social del trabajo. Por otro lado, los países buscaban especializarse en alguna de las partes del proceso productivo; para ello, algunos se dedicaron a la explotación de recursos naturales, otros a la producción de materias primas y otros más a la elaboración de productos (finales o de capital), generando una división internacional y territorial del trabajo. Es así como este modelo de producción fordista evolucionó hacia una relación cada vez más compleja, en la que las manufacturas fueron la actividad de interacción entre todos los vínculos.

Como consecuencia de la nueva forma de organización y la división del trabajo, se generó una reorganización espacial, intensificándose el proceso de polarización territorial y dándose una clara división entre países desarrollados-industrializados y países subdesarrollados-en vías de industrialización; pero esto no se limitaba sólo entre países, también se visualizó al interior de los mismos, lo que provocó beneficios en las economías de aglomeración y permitió que las ciudades fueran las áreas industrializadas de los países, limitando a los espacios no urbanos o rurales a una actividad poco rentable para el desarrollo del modelo capitalista fordista.

Esta polarización territorial dio pie para configurar a las ciudades mediante una nueva estructura caracterizada por los siguientes aspectos:

1. *La gran empresa*, que procuró instalarse en la ciudad para acceder a la toma de decisiones, a los principales avances en los medios de comunicación y a las innovaciones que logran instituciones de educación y gobierno ubicados ahí.
2. *La gran fábrica*, que intenta aprovechar la mano de obra abundante y un mercado potencial atractivo, así como la accesibilidad a otros

territorios, debido a la infraestructura en medios y transportes de comunicación concentrados ahí.

3. *La aglomeración de la población*, la cual pretende insertarse a la actividad manufacturera y procura beneficiarse de la aglomeración de distintas actividades para acceder a otros bienes, y así alcanzar un mejor bienestar social.
4. Además del predominio de la industria manufacturera, se observa una *aglomeración de actividades*, con el fin de integrarse al desarrollo de este sector, obteniendo otras ventajas al agruparse en la ciudad, como la utilización de infraestructura (economías de escala) y la explotación del mercado ya existente (economías de aglomeración).

En términos generales, se puede afirmar que la ciudad fue el espacio adecuado para desarrollar una actividad tan compleja como la industria manufacturera, lo cual adquirió una amplísima extensión física y demográfica, superando de manera notable los límites legales y administrativos; esto llevó a engarzar varias aglomeraciones en un *continuum* urbano, para lo cual se creó el concepto de metrópoli³ y, posteriormente, el de megalópolis, la cual representa el crecimiento y la unión de varias metrópolis de un conjunto espacial que abarca tanto zonas rurales como urbanas. En este tipo de aglomeración, cada una de las ciudades principales funciona como un centro rector para su espacio inmediato, por lo que la megalópolis actúa como una forma urbana polinuclear.

En esta etapa de industrialización aparece el fenómeno de metropolización, el cual va configurando nuevas formas urbanas y estableciendo características que definen a la ciudad del modelo fordista. El proceso de metropolización es acelerado y recae principalmente en elementos socioespaciales, debido a que revisa de manera constante los usos del suelo, la vivienda, las actividades económicas, el transporte y la organización del espacio; en ese sentido, Hans Blumenfeld (Icazuriaga, 1992) define, en 1965, las características de estas metrópolis:

3. La metrópoli se define como la extensión territorial que incluye a la unidad político-administrativa que contiene a la ciudad central y a otras unidades contiguas a ésta, con características urbanas tales como sitios de trabajo o lugares de residencia de trabajadores, dedicados a actividades no agrícolas que mantienen una interrelación socioeconómica directa, constante e intensa con la ciudad central, y viceversa (Unikel, 1978).

1. Ejercer la dirección central, a la vez de abastecer el grueso de la producción de bienes y servicios.
2. El tamaño de la población es 10 veces mayor que el de la ciudad del siglo XIX.
3. Su expansión es mayor que el de la ciudad más populosa de la época preindustrial.
4. Existe una combinación entre espacio urbano, semiurbano y solares,⁴ confundiendo estos últimos con zonas rurales, pero que son parte futura de la dinámica urbana.
5. Existe una zonificación entre espacios de trabajo y de vivienda, sobre todo en aquellas áreas de trabajo que son incompatibles con el resto de las actividades y las habitaciones, principalmente la actividad manufacturera, la cual tiene zonas específicas, llamadas industriales.
6. Existe una gran variedad de actividades, por lo cual la población tiene varias opciones para emplearse, aunque también, como la oferta es abundante, tiene que competir con un gran número de empleos potenciales.

Por otro lado, la ciudad no es una unidad urbana homogénea en una aglomeración integrada por distintos tipos de zonas: residencial, industrial, comercial y de servicios, que se distinguen según su utilización predominante, o se mezclan indistintamente, desarrollándose a partir de la ciudad central e integrándose gracias al desarrollo de las comunicaciones. Dicha diferenciación tiene que ver con la segregación que se da entre grupos sociales y económicos, los cuales se instalan en espacios que permiten su desarrollo de acuerdo con su capacidad de capital y con sus necesidades de mercado. Es así como en las metrópolis fordistas se yuxtaponen diferentes modos y ritmos de vida que dejan su huella en el tejido urbano, rompiendo con la imagen de la ciudad como unidad de forma y contenido.

Estas características permiten entender cómo la aglomeración, la industrialización y la diversificación de actividades, fueron las circunstancias fundamentales para un nuevo desarrollo urbano que creó condiciones para el modelo fordista de producción; sin embargo, las nuevas

4. Los solares son terrenos sin construcción que se encuentran dentro de las ciudades o en la periferia, que no se urbanizan por especulación o por esperar tiempos mejores para urbanizar.

necesidades de esta actividad determinaron que la ciudad tendiera a modificar algunas particularidades, aunque mantuvo la aglomeración y la diversificación de actividades, pero no necesariamente el proceso manufacturero, lo cual no significa desligarse de la industria manufacturera pero sí del proceso productivo. Además, se agregan las nuevas relaciones que tienen que ver con la nueva forma de nombrar a la metrópoli: metápoli, la cual tiene que ver con las redes que empiezan a formar las ciudades y, en consecuencia, con los vínculos que se dan entre los territorios que están fuera del país o del continente. Es así como el modelo flexible empieza a moldear el territorio y a espacializar su dinámica económica en los diferentes espacios, entre los cuales aparecen las metrópolis.

Este sistema productivo surge ante la necesidad de dar respuesta a una crisis que no podía resolverse de una manera estructural. Por lo tanto, lo que en su momento fue un éxito, se volvió obsoleto; y lo que el modelo fordista calificaba como arcaico, se convirtió en innovación. Esto significa que se registró un cambio, de una organización vertical, de producción en masa, especializada por empresas y polivalente entre trabajadores, a una organización horizontal donde el trato directo de las cabezas con las bases es indispensable para mejorar el desenvolvimiento de la fábrica y que la gran producción cambió a una diversificación de productos, lo que permitió alcanzar nuevos consumidores dentro de los mismos mercados.

Este modelo generó una reorganización espacial determinante para el nuevo funcionamiento de las ciudades, el cual consistió en cómo reorganizar a las empresas una vez que empezaron a sortear la crisis fordista. En su momento, y cuando parecía que las empresas se descentralizarían totalmente, debido a los avances en la tecnología de las comunicaciones y la información, surgieron varias tendencias que permitieron mantener vigente la localización de ciertos procesos que tienen que ver con la industria en las grandes aglomeraciones urbanas. Es así como Méndez (1997) plantea las estrategias empresariales que procuraron mantenerse en el espacio urbano, permitiendo establecer una vigencia en el desarrollo postindustrial de las ciudades:

1. Se buscó ampliar el mercado, al considerar que la ciudad tiene una diversidad de habitantes con base en sus necesidades, ingresos y tipos de consumo.
2. Algunas empresas se mantienen en las metrópolis porque dependen de las innovaciones o de la gestión empresarial.
3. Otras más pudieron segmentar su producción al mantener la parte indispensable en la ciudad y localizar el resto en lugares con mejores condiciones (ciudades menores y espacios rurales).
4. Algunas otras se deshicieron de procesos productivos y mantuvieron las funciones de mayor importancia en las ciudades.
5. Otras se insertaron en la economía informal para sortear la crisis por medio de una precarización laboral.

Esta reorganización permitió el desarrollo de territorios, los cuales se adecuarían a las necesidades de las nuevas tendencias económicas y postindustriales. Es ahí donde surge lo que Sassen llamó “nuevo modelo de crecimiento urbano”, que se sustenta por una organización de las actividades económicas espacialmente dispersas, pero a la vez globalmente integradas, lo que otorgaría un rol estratégico a las grandes ciudades.

Las nuevas funciones que empiezan a tener las ciudades dentro de esta dinámica postindustrial, tienen que ver con los puntos de comando donde se organiza la economía regional, nacional o internacional, según sea el caso de la posición que desempeña en la red dentro del contexto mundial; a la vez, es donde se constituye la localización clave de las actividades dinámicas de la región o país; por ejemplo, en las ciudades de primer orden se concentran las actividades financieras y los servicios avanzados, lo cual da cabida a la primacía de los servicios, además de ser los centros de producción e innovación, y el mercado para los productos y los adelantos generados por los servicios avanzados.

En ese sentido, se puede observar que el nuevo modelo de crecimiento urbano se está basando en el sector de los servicios, dejando de lado la actividad manufacturera, aunque se debe aclarar que ésta se relocaliza en los países periféricos y sigue siendo la de mayor dinamismo; esto se debe a que en las actividades terciarias se desarrollan sólo los servicios sociales (educación, salud y esparcimiento), o los comerciales y personales (lavanderías, tintorerías, estéticas, entre otros), los cuales son los más dinámicos dentro de este sector, debido a que no sobresalen

los servicios avanzados (profesionales, técnicos, de asesoría, financieros, entre otros).

Por otro lado, este nuevo crecimiento urbano estará influenciado por los efectos de carácter económico y territorial; en el primero habrá nuevas actividades y posiblemente surgirá una nueva base económica que modifique las funciones que tiene la ciudad en la región y en el país; en el ámbito territorial, existe una reconfiguración espacial, incentivada por la emergencia de nuevas actividades y por el surgimiento de nuevos espacios sociales, tanto para la población de mayores recursos como para los segregados.

Definitivamente esta transformación ha provocado un cambio en la ciudad en términos morfológicos, tanto en sus funciones productivas como en sus modos de vida; así también, se manifiestan alteraciones en cuanto a los niveles de desarrollo, la organización en red, la jerarquización de los nodos urbanos y la homogenización de las condiciones tecnológicas y productivas, lo que permite que se produzca una nueva forma de ciudad, la cual presenta una de las mutaciones con mayor registro en todo el siglo xx.

Estas mutaciones no son una novedad, ya que precisamente el modelo fordista generó una transformación sin precedentes para su tiempo, al promover grandes ciudades con inmensas fábricas que representaban la mayor transformación del espacio; fue ahí cuando aparecieron las metrópolis y megalópolis.

Sin embargo, lo nuevo que está surgiendo es la articulación de espacios urbanos discontinuos y fragmentados, que llegan a formar verdaderas unidades relacionadas funcionalmente, a las que Ascher ha llamado "metápolis" (Blanco y Gurevich, 2002). Aunque en algunos casos se combinan los dos procesos: metrópolis y metápolis, en el primero los límites son cada vez más difusos, modificando su forma y alterándolos constantemente, lo cual propicia que, en su momento, puedan acercarse a otras ciudades para dar paso al fenómeno de megalópolis; esto de alguna manera es una alteración que se involucra con la postindustrialización, ya que muchas de las actividades empiezan a relocalizarse en la periferia de la ciudad, aunque en algunos años sea alcanzada de nuevo por la mancha metropolitana.

Otro elemento que considerar de las transformaciones son las escalas geográficas, donde ya no se determinan los factores cuantitativos (como el tamaño de la ciudad), sino más bien se consideran la función y el impacto en las tomas de decisiones; es así como se encuentran ciudades muy grandes que no son nodos de las redes mundiales urbanas, sino que más bien son el lugar donde se toman decisiones que afectan a toda la red urbana que está articulada con ellas, como en el caso de Nueva York, Tokio o Londres; en estos casos las bolsas de valores, las empresas multinacionales y otros actores que toman decisiones relevantes y que se ubican ahí, afectan, de alguna manera, a buena parte del mundo.

También las relaciones de las ciudades con su región han sido modificadas; el área de influencia de una ciudad puede rebasar los límites continentales debido a las relaciones que empieza a producir con ciudades de otras latitudes, incluso en ciudades donde su influencia era netamente subnacional; su espacio inmediato ya no es influenciado, sobre todo cuando en esta ciudad existen empresas que se relacionan con otras que se ubican en ciudades fuera de su región o país.

Así, ya no existen relaciones lineales, ya que sus necesidades y el oportunismo permiten que el resto de ciertas localidades se relacionen con otras ciudades de menor tamaño, pero de gran influencia o, por otro lado, se vinculan con ciudades de gran tamaño donde se tienen más y mejores servicios. Esto mismo sucede de manera inversa, habrá ciudades en las que su objetivo no es relacionarse con localidades pequeñas, lo cual no implica una ventaja relevante o, por el contrario, existen "metrópolis omnipresentes" (Milton Santos, citado por Blanco y Gurevich, 2002) que buscan generar toda una trama de redes, las cuales les permiten tener influencia en todo un territorio.

Con lo anterior, se puede afirmar que las ciudades están superando dos escalas que eran el sustento territorial de un modelo fordista: el sistema de ciudades y la ciudad regional (aquella donde se analizaba el vínculo entre la ciudad y su entorno); por lo que estas escalas deben ser revisadas en un ámbito de carácter internacional, donde la creciente mundialización de la producción, de la circulación de información y de capitales y personas, exige una revisión de los fenómenos que alteran y articulan estas dimensiones; uno de ellos es la metropolización.

Este fenómeno, característico del desarrollo de la industrialización fordista, ha mantenido su vigencia porque muchas de las ciudades no han detenido su crecimiento; sin embargo, éste no ha sido igual en las relaciones que se dan en un sistema de ciudades nacional que en uno de carácter continental o global. Si se habla de metropolización sólo como un crecimiento de la mancha urbana, éste sería muy limitado, ya que para algunos autores como Ascher y Mérene-Schoumaker, este proceso incluye una transformación de las metrópolis, donde si antes era más importante su expansión física, ahora es relevante, también, su modificación interna, sobre todo cuando ésta va acompañada de una heterogeneidad, de una discontinuidad y va desligada de la economía regional (Blanco y Gurevich, 2002). Esto provoca un cambio de relaciones de la metrópoli, donde ya no se puede hablar de una relación intrarregional, sino de una relación interregional con escala nacional e internacional.

Hay una serie de autores que plantean las características que se encuentran en las ciudades del siglo XXI. Entre ellos encontramos a John Friedmann y a Saskia Sassen (1991), quienes exponen una nueva configuración de las ciudades en donde la globalización, como parte de la nueva economía, genera un nuevo proceso de crecimiento de las aglomeraciones urbanas, donde se considera a las relaciones, al desarrollo de nuevas actividades y al aprovechamiento del conocimiento, como características que determinan la reorganización urbana.

Para Sassen, el nuevo crecimiento urbano se caracteriza por la organización de las actividades económicas espacialmente dispersas, pero a la vez globalmente integradas, lo que proporciona un rol estratégico a las metrópolis, además de nuevas funciones:

1. Organizar la economía mundial, ya que son puntos de comando altamente concentrados.
2. Ser los nodos clave para la localización de las actividades financieras y los servicios avanzados, los cuales han remplazado a la industria como sector económico dominante dentro del sistema capitalista vigente.
3. Ser consideradas lugares de producción e innovación, además de ser mercados para los productos y las novedades generadas en los servicios avanzados.

Bajo la característica de este nuevo crecimiento urbano, Sassen desarrolla una serie de tesis con las cuales pretende explicar los cambios que se están dando dentro del nuevo modelo postindustrial, en el entendimiento de que las ciudades están cada vez más entrelazadas por los vínculos de producción y comercialización de bienes y servicios, a lo cual denomina "ciudad global", con lo que se refiere a los procesos de reestructuración y a la nueva forma de internacionalización de la economía.

La primera tesis está relacionada con la dispersión territorial de las actividades económicas, en la cual argumenta que a pesar de que existe una dispersión de funciones, el control se sigue concentrando; esto se relaciona con una nueva distribución de la inversión extranjera directa, en la cual sólo se están desconcentrando segmentos de los procesos productivos que buscan reducir costos de producción (mano de obra barata, insumos accesibles baratos, exenciones de impuestos, etcétera).

La segunda tesis se refiere al impacto que tendrá la ciudad en su interior con este tipo de crecimiento económico; en ese sentido, es necesario revisar los efectos que tiene el surgimiento de las nuevas actividades, desde la creación de nueva infraestructura, pasando por la formación de nuevos espacios económicos, para llegar hasta los cambios sociales en los cuales la ciudad tendrá una transformación que afecta su territorio, su estructura urbana y sus grupos sociales.

La tercera tesis sostiene que las ciudades se relacionan cada vez menos con la estructura económica de su país, lo cual significa que no necesariamente, al tener una ciudad global, todo el territorio está globalizado, lo que hace suponer que la globalización prolonga las desigualdades territoriales, diferenciando la oportunidad de inserción de las diversas áreas urbanas.

La cuarta tesis tiene que ver con los efectos sociales, con el argumento de que un cambio en la estructura económica afecta los requerimientos de mano de obra, las cualidades y las habilidades que debe tener la misma; lo cual recae en la segregación de la población, donde sólo unos cuantos grupos sociales tendrán acceso a los trabajos de mayor remuneración, mientras que el resto se deberá insertar en actividades tradicionales, las cuales ofrecerán ingresos bajos e inestabilidad laboral. Estos elementos afectarán las condiciones de vida hasta hacerse tangibles territorialmente.

Como se puede observar, el nuevo desarrollo urbano se basa en una nueva distribución de funciones, donde las ciudades concentran las actividades fundamentales (figura 3.1) y relegan las tradicionales a espacios semiurbanos o periféricos, incluso rurales; diferenciándolas mediante la jerarquización establecida en las ciudades del mundo, de primer orden, como son Nueva York, Londres y Tokio, del resto, las cuales realizarán otras funciones menos importantes.

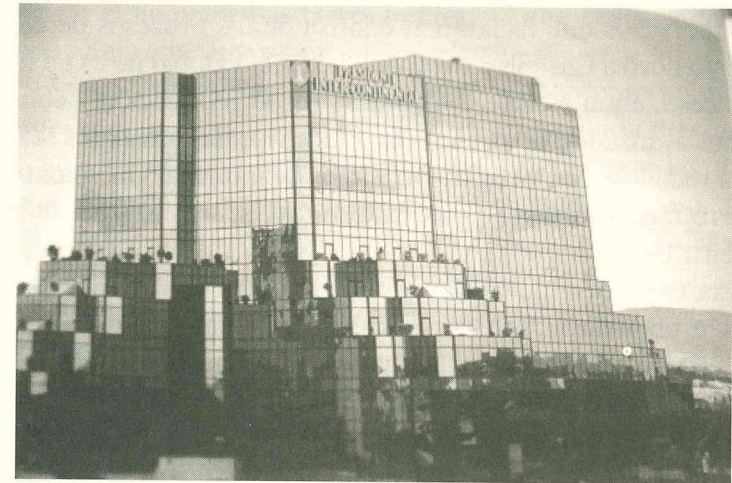
Manuel Castells es otro de los autores que ha caracterizado a la ciudad del capitalismo global; su planteamiento recae en la economía informacional, donde las actividades se desenvuelven bajo el esquema de la distribución de la información y el conocimiento, que depende de las TIC.

Para Castells, la economía de la información se organiza en torno a centros de mando y control capaces de coordinar, innovar y gestionar las actividades entrecruzadas de las redes empresariales. Los servicios avanzados⁵ se encuentran en el centro de todos los procesos económicos, ya sea en la fabricación, en la extracción de recursos naturales y materias primas, en la generación y distribución de la energía, o en la dotación de servicios. De tal manera que este tipo de servicios apoya no sólo a las actividades de vanguardia de la nueva economía, sino a toda actividad que procura alcanzar una mayor productividad y competitividad.

Es así como el fenómeno de la ciudad informacional implica el desarrollo de los servicios avanzados, permitiendo que éstas sean el centro de producción (no sólo de bienes sino también de información y conocimiento), y de un mercado de red global que influye con diferente intensidad y en una escala distinta, según la importancia relativa de las actividades ubicadas en cada zona frente a la red global, por lo que estas ciudades son consideradas como complejos de producción basados en la información, donde las sedes de las grandes compañías y las firmas avanzadas pueden encontrar tanto proveedores como mano de obra altamente calificada.

5. Definidos por Castells como las actividades financieras, los seguros inmobiliarios, la consultoría, los servicios legales, la publicidad, el diseño de mercadotecnia, las relaciones públicas, la seguridad, la reunión de información y la gestión de los sistemas de información.

Figura 3.1
Hotel Intercontinental y el centro de exposiciones
Expo Guadalajara



El fortalecimiento de los servicios se hace patente a nivel global. Aquí aparecen dos espacios que forman un centro de negocios para una ciudad con una visión global.

Sin embargo, esta concentración es utilizada para poder dispersar a actividades y procesos productivos que buscan reducir sus costos y penetrar en otros mercados que son indispensables para mantenerse en la competencia mundial. Esta dispersión se permite gracias a las TIC y a ciertos servicios que facilitan el control de los procesos descentralizados. Esto llevó a Castells a decir que la ciudad global no es un lugar sino un proceso, en el cual se tienen centros de producción y consumo de servicios avanzados, donde sus sociedades locales auxiliares se conectan en una red global en virtud de los flujos de información; mientras que a la vez, restan importancia a las conexiones con sus entornos territoriales (Castells, 1997).

Esta definición de ciudad global complementa lo que Friedmann y Sassen plantearon anteriormente, sobre todo cuando estos últimos sólo definían a las ciudades globales como aquellos nodos que tienen el control de la economía mundial. Sin embargo, Castells va más allá y propone que la ciudad global no es un nodo sino una red de ciudades que se encuentran conectadas bajo las necesidades de las empresas y los servicios avanzados que facilitan estas relaciones.

Por otro lado, existe una concordancia en la, cada vez menor, conexión con su entorno; esto es definitivamente un hallazgo importante, ya que se puede detectar que las ciudades se preocupan y buscan conectarse más en el mundo global que en su área de influencia local, lo cual genera una mayor desigualdad porque las regiones que dependen de una metrópoli, difícilmente podrán beneficiarse de esta dinámica global.

Así, Castells define que esta nueva era, denominada informacional, está marcando el comienzo de una nueva forma urbana: la ciudad informacional; aunque este modelo de ciudad pueda alterarse por los diversos contextos culturales y físicos de cada territorio, permitiendo que pueda transformarse para generar un sinnúmero de ciudades informacionales. Lo que sí es un hecho, es que la articulación que se está gestando con la economía de la información es diferente a lo que se vivió en la era fordista, además de que la necesidad de estar conectado en esta red hace que los vínculos con su entorno sean irrelevantes, considerados como una función innecesaria y perjudicial para poder alcanzar el dominio en un entorno cada vez más amplio y complejo.

Existen otras propuestas que plantean las mismas características de las ciudades del capitalismo global; sin embargo, hay que rescatar lo que se menciona de la metápolis, la cual fue desarrollada por Ascher y que puede ser el siguiente paso de la metrópoli, que es algo similar a lo que propone Soja con su posmetrópoli.

Para Blanco y Gurevich, la metápolis es un concepto en elaboración, el cual propone que la metrópoli llega a una etapa de fragmentación, a una falta de contigüidad entre los espacios con las mismas características, lo cual tiende a desarrollarse cuando una ciudad tiene funciones múltiples, generando algunas de éstas en localidades aledañas; esto ocasiona que se configuren como una sola metrópoli, desconectadas físicamente pero unidas por las redes de comunicación y por la información.

Para Ascher, una metápolis es un conjunto de espacios de los cuales todos, o parte de sus habitantes, de sus actividades económicas y de sus territorios, se integran en el funcionamiento cotidiano de la metrópoli, donde sus espacios son profundamente heterogéneos y no necesariamente contiguos (Ascher, citado por Blanco y Gurevich, 2002).

La metápolis, como organización espacial resultante de una etapa más del proceso de metropolización, recoge las características que se están desarrollando en una economía global y con un funcionamiento en red, sobre todo cuando la metrópoli está siendo relegada de los nuevos acontecimientos de la organización espacial y del nuevo crecimiento urbano.

En las diferentes caracterizaciones de la nueva ciudad posfordista se detecta la gestación de una nueva forma de ciudad, organizada en red, la cual se desliga de los procesos manufactureros para dar paso a los servicios avanzados y a la utilización de las TIC como el elemento clave del desarrollo urbano. La transformación que se ha dado de una metrópoli a una megalópolis, y de ésta a una metápolis, es muestra de una tendencia cada vez más vinculada al concepto de red. Si se piensa en su momento, que la interrelación con su entorno se va perdiendo con la ciudad red, en el caso de la metápolis, las relaciones con éste serán nuevamente relevantes, sólo que se deben tener las mismas características de funcionalidad y desarrollo urbano para ser parte de esta metrópoli fragmentada.

Una aproximación al impacto de la nueva economía en la organización de las ciudades

La nueva economía presenta tres principios: se basa en la innovación y el conocimiento, se organiza en red, y sus dimensiones son globales. Todas manifiestan una serie de transformaciones en la manera de producir los bienes y afectan la organización de la producción, que se caracteriza por ser flexible, descentralizada y con un incremento en el uso de capital intangible.

Por el lado de la flexibilidad, surgen nuevos productos, diseños y materiales que permiten a las empresas alcanzar la competitividad con una variedad de productos y no necesariamente por el volumen de la producción. La organización descentralizada genera una producción en red mediante cadenas de producción en las que participan empresas de distintas ramas industriales de la misma compañía o que son proveedores ajenos a ella, lo que propicia la conformación de nuevas relaciones de producción intra e interindustrial. Por último, los territorios resultan afectados por las nuevas relaciones empresariales, lo que determina los procesos de concentración y dispersión de empresas, de plantas y oficinas corporativas que pretenden abaratar costos y eficientar los recursos disponibles en los territorios, por lo que se produce una diferenciación de funciones que provoca otra manera de incorporarse a la nueva economía.

La nueva economía se produce gracias al uso de las TIC; éstas otorgan nuevas posibilidades de utilizar la información y el conocimiento. Es necesario que la mano de obra sea capaz de involucrarse en ella. Por eso debe tener un aprendizaje continuo, es decir, capacidad de crear, analizar y transformar información; además de interactuar con los demás, esto es, el trabajo en red. Estas necesidades de relación y las TIC se ven reflejadas físicamente en territorio mediante las herramientas de interconexión. Cuando se intercambian productos tangibles se plasma en el territorio toda la infraestructura de comunicación terrestre y aérea; pero cuando son bienes intangibles, es necesario analizar el equipamiento y las actividades que permiten esta interconexión.

Lo expuesto resalta que los espacios urbanos son los que tienen la mayor accesibilidad por tierra y aire, pero, además, concentran el equipamiento especializado y las empresas que facilitan el intercambio de

productos intangibles. Por tal motivo, es importante revisar las metrópolis, al ser éstas el reflejo físico del desarrollo de la nueva economía.

De acuerdo con el uso intensivo del conocimiento, la organización en red y su presencia global, la nueva economía genera alteraciones en el espacio urbano con tres efectos: *un nuevo proceso de aglomeración urbana, una reorganización en las redes de las ciudades, y una reestructuración interna de las metrópolis.*

Los nuevos procesos de aglomeración urbana se reflejan en el surgimiento y la proliferación de grandes ciudades por dos vías: la expansión de las denominadas superciudades, megaciudades o megalópolis, y por el nacimiento y multiplicación de nuevos polos de atracción de población y de actividades económicas.

En estos espacios urbanos será más factible el desarrollo de la nueva economía, pues en ella se encontrarán los recursos humanos y los recursos idóneos para el desarrollo de la empresa red, además de una atmósfera precisa para el desarrollo de servicios avanzados, por lo que los países deben propiciar este tipo de espacios. Sin embargo, no todas las metrópolis tendrán las mismas oportunidades por su limitada capacidad de generar las condiciones propias, aunque de hecho la aglomeración y concentración del poder será un ámbito favorable para su desarrollo. Las aglomeraciones mantienen un atributo que aprovecha la nueva economía: concentración de funciones y control de aquellas que se dispersan, ya que su organización propicia una nueva organización en red debido a las nuevas funciones; por eso se da una reestructuración organizativa y económica en las metrópolis.

Según Vázquez Barquero (1993), el desarrollo del sector servicios y su vínculo con las grandes metrópolis eliminó la tesis de la antiurbanización; ahora se ve una relación entre grandes corporaciones y grandes ciudades, como en su momento se dio entre la gran fábrica y la gran ciudad. Estos cambios se deben a la forma de organización de las grandes compañías, en la que la gerencia se mantuvo en las metrópolis y las plantas productivas se reubicarán en zonas urbanas de menor tamaño, incluso en espacios rurales.

El gigantismo urbano desarrolla algunos conceptos: "ciudad global" y "megaciudad". Para Fernández Durán (1993), la primera se encuentra en los países centrales, mientras que las segundas están en los perifé-

ricos. De Mattos (1996) caracteriza a las megaciudades con funciones globales restringidas a su ámbito de gravitación. Por su parte, Blanco (1996) cree que las megaciudades de países periféricos están subordinadas a los agentes externos, lo que no puede ocurrir en una gran ciudad de países centrales. Por último, Castells argumenta que no hay diferencia entre estos dos conceptos, ya que las grandes ciudades (megaciudades) están conectadas globalmente (ciudades globales), aunque sí existe una diferenciación en su posicionamiento en la red global, su cercanía física entre ellas, sus funciones relevantes en el proceso productivo en red y su área de mercado incluida en su entorno.

Debe quedar claro que las grandes ciudades se pueden diferenciar por un carácter cuantitativo, como es el número de habitantes,⁶ y otro cualitativo, como las funciones de coordinación y control corporativo. Sobre estos aspectos, Sassen (1991) y Castells (1997) hablan de dos niveles de ciudades en la red urbana global: ciudades globales y ciudades regionales. Unas y otras son centros de comando y control corporativo; sin embargo, las primeras pertenecen al ámbito global y las segundas son de carácter regional o continental y se ubican en sectores clave y líderes de la economía global, aunque en las primeras se concentran los segmentos que se dedican a la producción especializada de alto valor, y en las segundas los dedicados a la producción estandarizada, que también es de alto valor. Lo anterior nos lleva a considerar que las ciudades globales, ubicadas en los países centrales, controlan la economía global, y las megaciudades de los países periféricos ejercen algunas funciones que son necesarias para penetrar en algunas regiones que son inalcanzables para las ciudades globales; es decir, las megaciudades son como las sucursales de las ciudades globales.

La red urbana global presenta una nueva categoría: las ciudades regionales, que tienen funciones de comando corporativo de segundo orden, lo cual genera un cambio respecto a la era industrial, en la que un pequeño número de ciudades concentraban las funciones estratégicas,

6. Para la Organización de las Naciones Unidas, las megaciudades son aquellas que cuentan con más de 10 millones de habitantes, mientras que para Gilbert basta con que tengan ocho millones.

las que se han descentralizado para ubicarse en ciudades con mercados importantes.

Otro cambio que propicia la nueva economía es la redistribución de funciones en las redes urbanas, lo que ocasiona una reorganización en la jerarquía de ciudades. A pesar de la descentralización productiva y de otras funciones estratégicas, la dinámica global provoca una mayor concentración de funciones centrales en unas pocas ciudades, lo que genera la desconexión de su entorno y una mayor vinculación con el exterior. A esto se debe que sólo existen tres ciudades de primer orden: Tokio, Londres y Nueva York. El resto se ubica en segundo, tercero y hasta cuarto orden. Según White, en Latinoamérica se pueden encontrar ciudades regionales como México, Sao Paulo, Buenos Aires y Santiago (Barrios, 2001).

Para evaluar el papel de una metrópoli en la red urbana, es importante considerar tres aspectos: el tamaño de su población, que es vista como un mercado, pero también como fuente de recursos humanos abundantes; empresas líderes (sedes regionales, centros de negocios y servicios corporativos), y acceso fácil a otras ciudades del mundo (flujo de pasajeros, salidas y llegadas en los principales aeropuertos nacionales e internacionales). Además, para detectar las ciudades que no pueden mantenerse en la jerarquía original, se puede revisar: su dificultad para adaptarse a las nuevas reglas del juego (apertura comercial, menor intervención gubernamental y orientar su producción al exterior), la capacidad de adaptarse a las nuevas orientaciones de las redes empresariales y a la crisis del Estado-nación de manera que los gobiernos locales tienen que realizar sus funciones (promotor, gestor y administrador de la ciudad).

Estas situaciones llevan a las ciudades a reestructurar sus funciones y relaciones con su entorno, las redes urbanas y las empresas ubicadas en su territorio, lo cual modifica su actuación en la nueva economía del conocimiento. Pero esta reestructuración lleva no sólo a una escala intermetropolitana, sino intrametropolitana, por lo cual la tercera y última modificación que ocasiona la nueva economía a la estructura urbana es una reestructuración interna de las metrópolis.

Los cambios tecnológicos, característicos de la nueva economía, reorientan algunas características básicas de las áreas metropolitanas tradi-

cionales: pasan de ser monocéntricas a policéntricas, de ser industriales a ciudades de servicios, y de ciudades compactadas a difusas.

Por un lado, el proceso característico de la urbanización, en nuestros días, trae consigo una centralidad expandida característica de las ciudades de países periféricos, en primer lugar, porque se tiene la idea de que el desarrollo y el bienestar de la población, incluso las mejores oportunidades, se dan en los espacios urbanos. Esto provoca el crecimiento irreversible de las metrópolis; sin embargo, el centro principal de la ciudad no es suficiente para el gran tamaño que empieza a tener la metrópoli, por lo que empiezan a surgir otros centros económicos; esto provoca: la pérdida de importancia del centro histórico (principal), el surgimiento de ciudades dentro de la gran metrópoli y el desarrollo de nuevas centralidades demográficas y económicas. Lo anterior hace que la metrópoli pase de una categoría de ciudad monocéntrica a la de espacio urbano policéntrico.

Por otro lado, las ciudades que tuvieron un desarrollo urbano propiciado por la industrialización, empezaron a modificar su base económica para volcarse hacia los servicios con el fin de sostener el desarrollo de la nueva economía, que depende de estas actividades para desarrollar el conocimiento y la organización en red, así como el control de las actividades que se descentralizan; además, el surgimiento de ciertas clases sociales demanda servicios.

Se debe diferenciar el proceso de terciarización de la economía, cuando los servicios se desarrollan gracias al crecimiento de la población o del incremento de los ingresos, y puede no traer grandes beneficios a la ciudad. En cambio, cuando un determinado sector manufacturero demanda servicios especializados para ser más productivo y competitivo, se denomina terciarización de las manufacturas, y produce un mayor efecto multiplicador que beneficia la economía de la ciudad.

La expansión urbana y el cambio en la base económica traen consigo una serie de cambios en la morfología de las metrópolis. El proceso de industrialización generó un tipo de ciudad en que lo urbano y lo rural están plenamente delimitados; ahora, los avances en las comunicaciones, la segmentación productiva y la creación de nuevos espacios económicos generan una nueva configuración suburbana, periurbana, y unos límites cada vez más difusos. Se puede diferenciar el desarrollo de

ciudades europeas, donde la relación centro-periferia es más clara que en la ciudad estadounidense expansiva, denominada *angelización*. En las ciudades latinoamericanas, la relación centro-periferia es confusa y difícil de delimitar, lo que de alguna manera provoca incertidumbre en cuanto a la forma de organización interna y las relaciones que empiezan a darse entre espacio urbano, suburbano y conurbado; lo que sí queda claro es que las relaciones empiezan a perderse para dar paso a vínculos entre ciudades de otras latitudes, dejando fuera a un buen sector de la población y de las actividades económicas tradicionales, lo que provoca una dualidad urbana.

Cada una de estas transformaciones en la organización interurbana y la restructuración intraurbana, trae consigo una revisión del comportamiento de las ciudades latinoamericanas y particularmente de Guadalajara, debido a que sus alteraciones y repercusiones no serán similares a las plasmadas en ciudades de países desarrollados, ni mucho menos de ciudades que se ubican en el primer orden de la red global de ciudades (Nueva York, Londres y Tokio).

La revisión teórica y los estudios de caso realizados por algunos especialistas en el tema, dan cuenta de la serie de alteraciones que muestran las ciudades analizadas. Ahora es importante revisar casos de ciudades mexicanas como Guadalajara, con el fin de identificar cómo este proceso puede mostrar ciertas alteraciones ya encontradas; pero además particularidades que representen una caracterización del comportamiento de estas ciudades en la nueva economía global organizada en red.

En suma, como se ha manifestado en capítulos anteriores, la nueva economía ha determinado el accionar de las empresas, las cuales han participado en un proceso global exigiendo una organización productiva en red. Esta organización representa una participación diferente del territorio, a diferencia de la manera en que fungía dentro de un modelo de producción fordista.

En este capítulo se ha mostrado el surgimiento de una nueva territorialidad a raíz de las características de esta nueva economía, para tratar de entender cómo la organización en red permite que ciertos territorios puedan acceder fácilmente a los beneficios, catalogados como ganadores, y otros más quedan al margen, denominados como perdedores.

Se hizo una revisión del comportamiento de los territorios en el marco de la globalización, donde los países y las empresas intercambian mercancías y procesos productivos hacia unos cuantos territorios, a pesar de que la mayoría de los países participan en este intercambio, pero su manera de actuar está diferenciada, dando con ellos la formación de regiones centrales y una gama de periferias, dependiendo del tipo de proceso productivo que realiza y de la manera en que se vincula a la red de producción global.

El territorio debe ser un facilitador para desarrollar las relaciones empresariales, proporcionando condiciones y ventajas locacionales que permitan encadenarse a empresas, proveedores y mercado. Dicho territorio, que posibilita estas relaciones, es la ciudad, debido a la aglomeración existente de mano de obra, de científicos, de mercado y de un ambiente que permite generar conocimiento para desarrollar las interrelaciones que se requieren dentro de un mundo más complejo desde el punto de vista de la producción y del acceso a otros mercados.

Las ciudades siempre tuvieron una función relevante para la consolidación de sectores económicos; en un inicio funcionaron como mercados donde se intercambiaban todo tipo de bienes producidos en los espacios rurales o en otros territorios que fueron descubiertos, conquistados y colonizados; posteriormente, permitieron el desarrollo de la industria al aglomerar mano de obra, infraestructura, tecnología y mercado; finalmente, la ciudad ha sido un espacio donde, aparte de comercializar bienes novedosos, elaborar productos industriales y generar tecnología, ha impulsado la generación de conocimiento, el cual se ha empleado con mayor amplitud para el desarrollo de todas las actividades. Es así como la ciudad ha pasado de ser una simple aglomeración de población y bienes, para ser una compleja agrupación de población, actividades y funciones, lo que le ha permitido ser el nodo del desarrollo económico, político y cultural.

El énfasis de este capítulo consistió en revisar el comportamiento de las ciudades en los modelos de producción fordista y flexible, donde precisamente se dieron las circunstancias para que surgiera la nueva economía. En el primer modelo, la ciudad facilitó el desarrollo industrial, ya que ahí se concentraron la infraestructura y la mano de obra,

por lo que la producción a gran escala (en masa) encontró las condiciones propicias para realizarse.

Así, la ciudad representó el papel de agrupar factores para el desarrollo industrial, de mercado y de distribuidor de bienes y servicios para su área de influencia, por lo que en ese momento las características de este nodo fueron una aglomeración urbana denominada en su momento como metrópoli, especializada en la manufactura y con una región que influía tanto en la distribución de sus bienes como en el acaparamiento de materias primas, y en la dependencia de ciertos servicios sociales y personales.

El proceso de metropolización aparece en ese momento debido a la necesidad de tener grandes ciudades con acceso a una oferta de mano de obra abundante y a un mercado que pudiera ampliar los beneficios de las empresas oligopólicas. Esta expansión urbana era sinónimo de desarrollo, por lo que en cada región y país se pretendía contar con una metrópoli.

Para el modelo de producción postindustrial, surge un nuevo crecimiento urbano, caracterizado por la organización de actividades económicas dispersas, pero a la vez globalmente integradas, lo cual determinó que la ciudad ya no era una simple productora de bienes y servicios, o una aglomeración que estaba expandiéndose cada vez más para crear nuevos espacios industriales y residenciales. Ahora la ciudad maneja otras funciones: la organización de la economía mundial; la gestión y el control de la toma de decisiones que definen el rumbo económico de las ciudades, regiones e incluso de los países; el control de las actividades financieras y de los servicios avanzados, y la producción e innovación generada por estos servicios que se comercializan en dichos espacios.

La dinámica urbana exige una serie de relaciones que poco se desarrollaron en el modelo anterior, por lo que en el actual crecimiento urbano se consolida una red capaz de coordinar, innovar y gestionar las actividades entrecruzadas de las relaciones empresariales. Es así como surgen conceptos como ciudades globales o ciudades informacionales, en los cuales se empieza a resaltar la dinámica global organizada en red, donde el conocimiento y la información son la base del desarrollo de una nueva economía.

Por otro lado, dentro de la escala local surge el concepto de “metrópolis” que, según Ascher, es un conjunto de espacios donde la población, las actividades económicas y su territorio, forman una sola metrópoli, pero donde esos espacios tienen un grado de heterogeneidad sin ser necesariamente contiguos (Blanco y Gurevich, 2002). Es ahí donde se puede afirmar que la metrópoli, desarrollada en el modelo fordista, empieza a fragmentarse para dar paso a una nueva configuración urbana. Sin embargo, este tipo de ciudades no se han formado en todos los países donde se adentró el proceso de globalización, por lo que en otras naciones se pueden encontrar diferentes tipos de estructuras metropolitanas; en este tipo, el proceso de expansión se ha aminorado, dando paso a una reestructuración en su interior, sobre todo cuando muestra heterogeneidad, discontinuidad y cuando se desliga de su entorno.

Es así como se puede encontrar en muchos países periféricos la influencia de las metrópolis o las megalópolis, pero con una estructura urbana diferente que da paso a una forma policéntrica o que forma una centralidad expandida, lo cual definitivamente altera la estructura económica de las ciudades, donde se localizan las actividades vinculadas a la nueva economía, mientras que en el resto de la ciudad aparecen actividades que se vinculan más a la economía local o regional, lo cual determina una fragmentación funcional al interior de la metrópoli.

La dinámica de las ciudades en diferentes escalas territoriales

El crecimiento urbano de las ciudades mundiales

Las recientes tendencias económicas que han derivado en el desarrollo de una nueva economía, muestran tres decisivas implicaciones de orden territorial:

1. Un acelerado proceso de aglomeración urbana a escala planetaria, lo que da lugar al surgimiento y proliferación de las grandes ciudades.
2. Fuertes alteraciones en las redes urbanas de ámbito mundial, regional y nacional, dentro de un juego donde las ciudades se relacionan más con las que están en la red y menos con las que no son parte de ella, aunque se encuentren territorialmente cercanas.
3. Se ha impulsado la reestructuración interna de las metrópolis, donde gracias al desarrollo industrial se ha favorecido la obsolescencia del centro histórico para dar paso a nuevas centralidades y a la imposición de patrones cada vez más suburbanos.

Estos fenómenos implican una transformación en el proceso urbano mundial, donde las metrópolis se pueden encontrar en cualquier parte del mundo, sea país desarrollado o periférico; ahora la diferencia radica en la estructura económica y urbana que tiene la ciudad. Por otro lado, las modificaciones en las redes exigen una nueva explicación en la forma en que se están relacionando las ciudades, las cuales no necesariamente deben estar dentro de un país o región, donde es suficiente encontrar ciertas complementariedades entre ambas para poder insertarse en la red, incluso descuidando las relaciones con su entorno. Es rescatable la

repercusión de la nueva economía al interior de las ciudades, que modifica su estructura para dar paso a nuevas actividades que surgen en la economía urbana: los servicios al productor o avanzados (incluidos los servicios financieros).

La metropolización acelerada que actualmente se vive en el mundo es reflejada por cuatro fenómenos: el gigantismo urbano, la mancuerna desarrollada entre corporaciones gigantes-ciudades grandes, el surgimiento de una tipología de metrópolis (megaciudades, ciudades globales y ciudades regionales), y la aparición de una nueva categoría urbana (ciudad regional).

El proceso de concentración urbana se materializa por dos vías: la expansión de las ciudades denominadas superciudades, megaciudades o megalópolis, y por el nacimiento y multiplicación de los nuevos polos de atracción de población y de actividades económicas, lo que implica una hiperconcentración de actividades, funciones y tomas de decisiones, lo que la convertirá en una problemática muy característica de este nuevo siglo.¹

La concentración metropolitana genera dos distorsiones territoriales: el crecimiento de las grandes aglomeraciones, que va en detrimento de las ciudades de menor tamaño, y el gigantismo urbano que se va concentrando en los países subdesarrollados, en los cuales se está dando una urbanización poco ordenada.

Figura 4.1

Tamaño de ciudades en el mundo: 1970-2015

Tamaño de ciudad	1970	1980	1990	1995	1996	2000	2010	2015
10 millones y más	3	5	12	15	16	21	22	27
5-10 millones	18	21	21	23	23	21	23	44
1-5 millones	144	—	249	—	—	—	—	472
500-999 mil	175	—	295	—	—	—	—	422
Menores 500 mil	792	—	1,284	—	—	—	—	2,178

Fuente: Barrios, 2001; Garza, 2000; Naciones Unidas, 2000.

1. Según Borja y Castells (1998), el siglo XXI será considerado como la época de las ciudades, tanto en el ámbito demográfico como en el político y el económico, ya que 70 u 80% de la población vivirá en espacios urbanos, las principales corporaciones y los gobiernos locales serán los que tomarán las decisiones, y casi 90% será producido por estos territorios.

Durante los últimos 30 años la metropolización se ha acelerado y manifiesta un gigantismo urbano y se concentra en las ciudades de más de 10 millones de habitantes. En 1970 existían tres metrópolis, pero para 1996 éstas ya habían ascendido a 16, y para 2015 se esperan 27 grandes urbes (figura 4.1). Otra situación es su concentración geográfica, que se registra particularmente en los países periféricos; para 1970 se distribuían las 15 metrópolis de mayor tamaño en cuatro regiones mundiales (figura 4.2), en las cuales predominaban los países industrializados; pero para 1996, ocho de ellas se concentraron en el continente asiático, y se espera que en 2015 sean 11 las que se ubiquen en esa región del mundo, particularmente en países como China, India y Pakistán.

Figura 4.2

Distribución geográfica de las 15 ciudades mayores del mundo

Región	1970	1980	1990	1994	1995	1996	2000	2010	2015
Europa	3	2	1	-	-	-	-	-	-
Norteamérica	3	2	2	2	2	2	2	2	1
Latinoamérica	4	4	4	4	3	4	2	2	2
Asia	5	7	8	9	9	8	10	10	11
África	-	-	-	-	1	1	1	1	1

Fuente: Barrios, 2001; Garza, 2000; Naciones Unidas, 2000.

Otra diferenciación consiste en la distribución de la población urbana entre países centrales y periféricos, donde estos últimos superaron en porcentaje a los primeros durante la década de 1970, manteniendo un crecimiento sostenido; mientras que los países centrales han estancado su ritmo, lo cual muestra la fuerte concentración que se registra en los países donde no se tienen los recursos suficientes para un crecimiento económico y social, lo que provoca desigualdades cada vez más marcadas.

Desde una visión temporal, puede argumentarse que el proceso de metropolización en el mundo se ha acelerado en las fases iniciales de los grandes procesos de cambio estructural pero, una vez alcanzada la etapa de madurez, habría una tendencia a la estabilización y más tarde a la declinación. Para el caso de las diferentes regiones del mundo, se puede observar cómo los países europeos, incluyendo a Estados Unidos, entra-

ron en una acelerada industrialización a finales del siglo XIX y principios del XX, cuando se dio la segunda revolución industrial, tiempo cuando se llevó a cabo su industrialización. Los países asiáticos que no habían entrado a esta tendencia manufacturera, iniciaron su etapa de metropolización acelerada recientemente, mientras que las ciudades de los países desarrollados y algunas ciudades latinoamericanas ya estaban en un proceso de declinación o estabilización metropolitana, respectivamente.

El desarrollo del sector servicios y su vínculo con las grandes metrópolis eliminó la tesis de la antiurbanización (Vázquez Barquero, 1993), pues ahora se observa una relación entre “grandes corporaciones-grandes ciudades”, como en su momento se dio dentro del modelo fordista con la “gran fábrica-gran ciudad”. Estos cambios se deben a la forma de organización de las grandes compañías, donde la gerencia se mantiene dentro de las metrópolis y donde las plantas productivas se reubican en otras zonas urbanas de menor tamaño, incluso en espacios semirrurales o rurales.

Esta situación es relevante dentro de las ciudades de países desarrollados, como es el caso de Londres, Nueva York y Tokio, que tienen el control de las principales empresas multinacionales del mundo, al igual que otras ciudades con presencia continental como Ámsterdam, Frankfurt, Los Ángeles, París, Zúrich, Berlín, Bruselas, Dallas, Osaka y Hong Kong; sin embargo, existen ciudades de países en desarrollo que se han incorporado a esta dinámica, en la que a pesar de ubicar a grandes corporaciones, sólo muestran un control regional, como lo son Bangkok, Buenos Aires, Yakarta, Johannesburgo, ciudad de México, Sao Paulo, Seúl, Singapur, Shangai y Taipei.

En cuanto al gigantismo urbano, se han desarrollado algunos conceptos como *ciudad global* y *megaciudad*, respecto a los algunos autores muestran una diferenciación. La primera se ubica dentro de los países centrales, mientras que la segunda en los periféricos (Fernández Durán, 1993). Sin embargo, también puede diferenciarse en el tipo de funciones, mientras que las megaciudades tienen funciones globales restringidas de acuerdo con el ámbito de gravitación,² con base en lo

que ocurre en las ciudades globales (De Mattos, 1996). Por otro lado, la diferenciación entre estos dos tipos de ciudades puede deberse a su posicionamiento dentro de la red global, la cercanía física entre ellas, sus funciones relevantes en el proceso productivo en red, y su área de mercado incluida en su entorno Castells (1998).

Pero lo relevante de estas diferencias puede encontrarse entre un carácter *cuantitativo*, como es el número de habitantes, donde las Naciones Unidas consideran a una megaciudad con una población mayor a los 10 millones, y otro *cualitativo*, como las funciones que ejerce, tanto de coordinación como de control corporativo. Así, debe de hablarse de dos niveles de ciudades dentro de la red urbana global: globales y regionales; ambas son consideradas como centros de control y comando corporativo, pero las primeras tienen un ámbito global y las segundas, regional o continental. A pesar de ubicarse en los dos tipos de ciudades sectores clave y líderes de la economía global, en las primeras se concentran los segmentos dedicados a la producción especializada de alto valor, y en las segundas los dedicados a la producción estandarizada, también de alto valor. Lo anterior permite considerar que las ciudades globales tienen el control de la economía global, y a las megaciudades se les atribuyen ciertas funciones que son importantes para acceder a regiones inalcanzables para las ciudades globales; esto es, que las megaciudades funcionan como sucursales de las ciudades globales.

De esta manera, la red urbana global muestra un cambio en relación con la era industrial, cuando sólo un cierto número de ciudades concentraban las funciones estratégicas. Ahora estas funciones se han descentralizado para ubicarse en ciudades donde el mercado es importante. A la vez, se puede confirmar que se da una reorganización en la jerarquía debido a la descentralización productiva y de otras funciones estratégicas; sin embargo, se mantiene una aglomeración de funciones centrales en pocas ciudades, lo que propicia una desconexión de su entorno y una mayor vinculación hacia el exterior. Esto se limita a sólo tres ciudades de primer orden: Tokio, Londres y Nueva York. Otras más se ubican como ciudades regionales de segundo orden, las cuales refuerzan la polarización urbana dentro del sistema mundial de ciudades, reflejando con gran fidelidad el reciente proceso de consolidación corporativa que se caracteriza por una mayor centralización de algunas

2. Blanco (1996) considera que la megaciudad de Buenos Aires está subordinada a agentes externos.

funciones a nivel regional. Sassen (1991) menciona que, a mayor globalización, mayor aglomeración de funciones en pocos lugares.

El que algunas metrópolis puedan ofrecer ventajas para una organización corporativa, permite que se avance hacia una reestructuración económica y hacia una posible mejoría en el bienestar social. La otra opción sólo ofrece marginarse de la nueva economía, lo cual implica no acceder a los mercados internacionales, los cuales son requeridos por las empresas para sobrevivir.

Integrarse a una red global urbana requiere invertir en infraestructura y equipamiento, así como preparar recursos humanos para esa tendencia. Las redes exigen tanto una racionalidad funcional como una territorial, donde los gobiernos deben procurar la equidad y la mejora en la calidad de vida, lo cual se logra sólo mediante una integración entre los diferentes actores de la ciudad en todos sus niveles; esto significa que cuando una corporación se localiza dentro de una ciudad, debe buscar una relación cada vez más horizontal dentro de la economía local para evitar situaciones como la segmentación económica, la exclusión social, la fragmentación urbana y la brecha tecnológica.

Para poder entender cómo se están reacomodando las redes globales y las regiones en el mundo, basta con observar el tamaño de las ciudades y la cantidad de empresas líderes que mantienen sus sedes gerenciales o sus centros de negocios y de servicios corporativos en una metrópoli.

Se ha estado observando una mayor presencia de ciudades de países periféricos en las ciudades con mayor número de habitantes; sin embargo, cuando se analiza la localización de empresa líderes, es difícil pensar que se ubiquen en las ciudades más pobladas, sobre todo cuando éstas no permiten penetrar a más mercados, limitándose sólo al existente en la ciudad y en su área inmediata.

Las empresas multinacionales tienden a ubicar sus oficinas corporativas en las principales ciudades que facilitan el acceso a otras partes del mundo, tomando en cuenta que se trasladan bienes tangibles, pero también información y conocimiento. En esto último, es de considerar la relevancia de aquellas ciudades que tienen acceso a una conexión a Internet, por lo que se analizan las metrópolis donde se da un mayor flujo, así como aquellas donde tienen presencia instituciones y empre-

sas que desarrollan investigación y desarrollo, importantes para la difusión del conocimiento.

Las ciudades que tienen presencia de mayor número de empresas globales en el área de asesoría fiscal, jurídica y financiera³ son: Londres, Toronto, Nueva York, Copenhague, París, Ámsterdam, Sydney, Chicago y Washington. Éstas se podrían considerar los centros corporativos de los servicios avanzados que permiten el desarrollo del resto de las actividades, incluyendo las manufactureras, que buscan incorporarse a un mundo cada vez más globalizado.

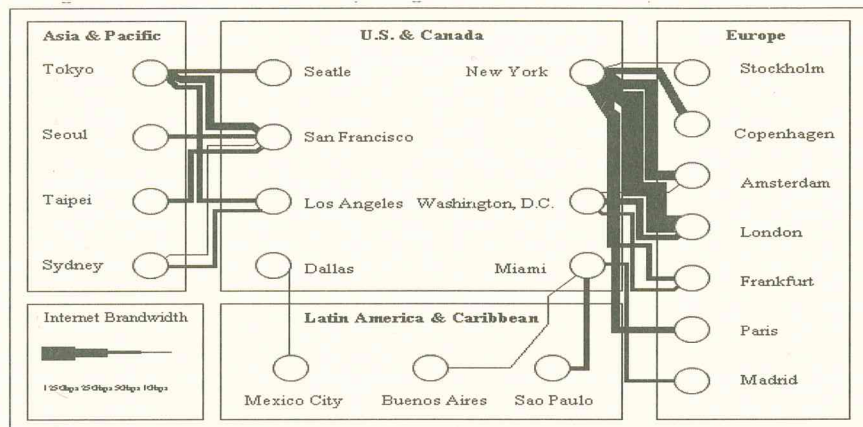
En el caso de la transmisión de información, es muy claro que la mayor conexión por Internet se da entre Norteamérica y Europa. La segunda conexión más importante es entre Norteamérica y Asia. Dentro de estas tres regiones, las ciudades que se transmiten mayor información son Nueva York-Londres, Nueva York-Ámsterdam y Nueva York-París. En cuanto a Asia, sus principales conexiones se registran entre San Francisco-Tokio, Seattle-Tokio y Los Ángeles-Tokio. Otras ciudades que se conectan entre estas regiones son Dallas, Miami y Washington, por el lado de Norteamérica; Estocolmo, Copenhague, Francfort y Madrid por Europa, y Seúl, Taipei y Sydney por Asia. Existen ciudades de Latinoamérica que se conectan principalmente con ciudades estadounidenses, como Sao Paulo, Buenos Aires y la ciudad de México (figuras 4.3 y 4.4).

Las ciudades que tienen más desarrollo en investigación y conocimiento suman 46 nodos tecnológicos, sobresaliendo San Francisco-Los Ángeles (con Silicon Valley), Boston, Estocolmo-Kista (Suecia), Israel, Raleigh-Durham-Chapel Hill (EU), Londres, Helsinki, Austin, Taipei, Bangalore (India) y Nueva York. Éstas son consideradas las zonas con mayor adelanto tecnológico, pues ubican a los principales laboratorios de empresas multinacionales, además de ser los lugares donde surgen los mayores adelantos tecnológicos para los sectores industriales y de servicio (PNUD, 2001).

3. Se consideran estas actividades como servicios avanzados, ya que son los de mayor relevancia y presencia dentro de los requerimientos que tienen las empresas productivas globales para poder funcionar en un comercio internacional.

Figura 4.3

Rutas de Internet por regiones a escala mundial, 2001



Fuente: Barrios, 2001; Garza, 2000; Naciones Unidas, 2000.

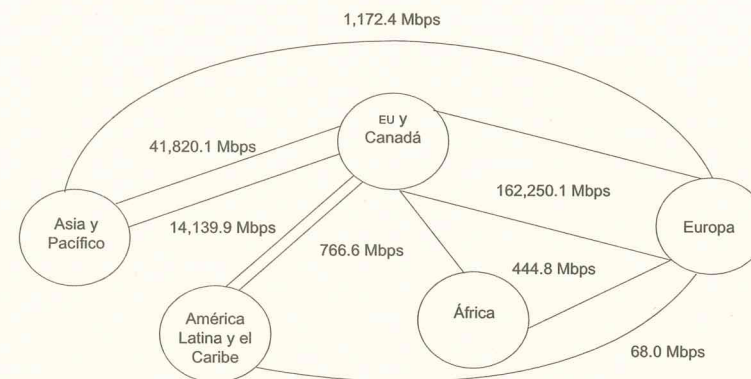
De esta manera las metrópolis, en vez de seguir concentrando población, acaparan funciones y actividades importantes, manteniendo su control con el resto de los territorios, lo cual lleva a una nueva polarización caracterizada por una centralización de funciones, por una coordinación corporativa en el ámbito global y por una descentralización concentrada de ciertas funciones regionales.

Las circunstancias antes planteadas llevan a las ciudades a reestructurar sus funciones y relaciones con su entorno, con las redes urbanas y con las empresas que se ubican en su territorio, lo cual las hace modificar su actuación en esta llamada nueva economía. Pero esta reestructuración no se visualiza sólo en una escala intermetropolitana, sino también intrametropolitana, lo que origina el tercer efecto de la nueva economía sobre la organización urbana: una reestructuración interna de las metrópolis.

Las tendencias económicas que traen consigo cambios tecnológicos, requerimientos de nuevas actividades (servicios avanzados) y modificación en la organización de los procesos productivos, revierten algunas particularidades básicas de las áreas metropolitanas tradicionales: pasan de ciudades monocéntricas a ciudades policéntricas, de ciudades industriales a ciudades de servicios, y de ciudades compactadas a ciudades difusas.

Figura 4.4

Flujo de Internet en banda ancha en megabytes, 2001



Fuente: cybergeography.com

Esta situación trae un peculiar proceso de la urbanización denominado por De Mattos (2001) "centralidad expandida", la cual es característica de las ciudades de países periféricos, debido a que se tiene la idea de que el desarrollo y el bienestar de la población, incluyendo las mejores oportunidades, se darán en los espacios urbanos. Lo anterior genera un crecimiento irreversible de las metrópolis, aunque el centro principal de la ciudad se vuelve insuficiente para el gran tamaño que comienza a tener la metrópoli, por lo que surgen nuevos centros económicos, provocando, en primera instancia, una disminución en la importancia del centro histórico (principal); después aparecen ciudades en la gran ciudad y surgen nuevas centralidades demográficas y económicas, lo cual hace que la metrópoli pase de un estatus de ciudad monocéntrica a un espacio urbano policéntrico.

Las ciudades que tuvieron un desarrollo urbano, gracias a la industrialización, empezaron a modificar su base económica hacia los servicios, con el fin de sostener el desarrollo del nuevo proceso de industrialización, donde determinadas actividades manufactureras necesitan de ciertos servicios para su desenvolvimiento, además de que algunas clases sociales emergentes demandan una serie de servicios que serían la punta de lanza del desarrollo de la actividad terciaria. En este punto

debe diferenciarse la terciarización de la economía, donde los servicios a desarrollar son aquellos que dependen del crecimiento de la población o del incremento en los ingresos, y la terciarización de las manufacturas, que es aquél donde un determinado sector manufacturero demanda servicios especializados para su mejor funcionamiento.

La expansión urbana y el cambio en la base económica generan una serie de cambios en la morfología de las ciudades, donde la industrialización propició una plena delimitación entre lo urbano y lo rural; ahora los avances en las comunicaciones, en la segmentación productiva y en la creación de nuevos espacios económicos dan cabida a una nueva configuración suburbana, periurbana y con límites cada vez más difusos. En las ciudades latinoamericanas la relación centro-periferia es confusa y difícil de delimitar, lo que provoca una incertidumbre en la organización interna y en las relaciones que se dan entre los espacios urbano, suburbano y conurbado. Aunque cada vez más se encuentra que las relaciones empiezan a perderse, para dar paso a los vínculos entre ciudades de otras latitudes, dejando fuera a un cierto sector de la población y de actividades económicas tradicionales, lo que genera una dualidad de las ciudades.

El orden territorial registrado en los últimos años refleja una tendencia de urbanización en todos los países; sin embargo, todo parece indicar que no es suficiente una simple aglomeración de actividades y población, sino que es necesario insertarse en redes urbanas globales que permitan acceder a nuevos conocimientos, información y procesos productivos, que admitan un mayor bienestar en la población. Es interesante detectar cómo funciona en Latinoamérica este proceso, entender el desarrollo del nuevo crecimiento urbano que está generando la economía globalizada organizada en red, donde el conocimiento es la base del desarrollo de las actividades vigentes.

Las ciudades latinoamericanas

El futuro de cada una de las ciudades latinoamericanas es impredecible, está determinado por diversos sucesos económicos, políticos y sociales, los cuales en ocasiones resultan difíciles de controlar en el ámbito local.

Por tal razón, es necesario hacer una revisión de las características y condiciones que existen en las ciudades, con el fin de entender el crecimiento mostrado en los últimos años y sus tendencias, partiendo del supuesto de que existe una relación económica diferente a la existente durante el periodo de auge.

La mayoría de las grandes ciudades latinoamericanas han tenido un patrón de desarrollo similar, y tan es así que presentan los mismos problemas, como dependencia de la exportación de productos minerales y agrícolas (siglo XIX y principios del XX). En la década de 1930, estas ciudades comenzaron a industrializarse y protegieron su economía mediante barreras arancelarias; en la década de 1940 implementaron el modelo sustitutivo de importaciones, lo que permitió un desarrollo económico lento pero sostenido y, para la década de 1980, la mayoría de las economías se vieron envueltas en una gran crisis que propició cambios en la estrategia económica, la cual lleva a la internacionalización de sus economías por medio de la inversión extranjera (Gilbert, 1997).

La relación entre desarrollo económico y crecimiento urbano es muy marcada dentro de los países subdesarrollados, y Latinoamérica no es la excepción; primero, porque las actividades urbanas son más productivas que las rurales y, por consiguiente, el cambio de la producción rural a la urbana eleva el ingreso. Por otro lado, debido a la expansión económica los gobiernos podían recaudar impuestos y proporcionar servicios e infraestructura a las ciudades y a la población migrante urbana, la cual incidió profundamente en el desarrollo de las metrópolis.

Las ciudades empezaron con serios problemas cuando las plantas industriales cerraron debido a la reducción del proteccionismo y a las importaciones; sin embargo, la nueva estrategia de desarrollo fue aprovechada sólo por unos cuantos sectores (principalmente nuevos) y por algunas empresas (primordialmente extranjeras) que tenían mayor dinamismo, lo que provocó el deterioro de la industria tradicional, que estaba representada por empresas nacionales, y por el mercado laboral, donde las exigencias cualitativas bajas y los salarios precarios estaban presentes.

El proceso de terciarización que se manifiesta en las grandes ciudades, se presenta de manera diferente en los países desarrollados y subdesarrollados; en los primeros, las actividades que se desenvuelven

dentro de este sector son los servicios avanzados y algunos servicios sociales que permiten el desarrollo económico de la ciudad y del país (educación y salud); en cambio, en Latinoamérica los servicios que se desarrollan son aquellos que no generan un dinamismo suficiente dentro de la economía de la ciudad, como el comercio y los servicios personales, los cuales no son dinámicos debido a la informalidad con que funcionan. Este tipo de terciarización provoca un deterioro en las actividades con las que compete, lo que genera reducción en el ingreso de la población y del sector gubernamental, que produce una contracción en el mercado y en la generación de bienes y servicios públicos.

A pesar de estas tendencias económicas, las ciudades latinoamericanas representan un papel diferente dentro de la economía global, ya que se están registrando transformaciones de carácter supranacional (globalización, nuevo orden económico y político) e interregional (concentración-dispersión, perfil tecnológico y productivo, nueva cultura organizacional y laboral, inversión en infraestructura, fragmentación social y cambios institucionales).

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

Por otro lado, se dan manifestaciones territoriales en las cuales se ve el estancamiento de las áreas industriales, ya que se produce una deslocalización de estas actividades, que generan una refuncionalidad del espacio, donde la fuerza de trabajo es afectada cuando no tiene la capacidad de integrarse a las nuevas actividades.

Ante estas transformaciones, las metrópolis de América Latina han sido afectadas en su economía por los avances de la restructuración y la globalización, mediante nuevas actividades económicas que se relacionan con una economía nacional y mundial, debido al sistema de comunicación regional e internacional que presentan y a la jerarquía que plasman en su territorio (influyendo lugares fuera de sus límites

nacionales). Así, también se observa una aglomeración de actividades dinámicas, entre ellas los servicios especializados, ya que muestran una complejidad en sus operaciones (De Mattos, 1998).

Por lo tanto, estas ciudades han cambiado su base económica, impulsando un crecimiento metropolitano junto con un proceso de descentralización donde las aglomeraciones urbanas, al dividirse, ya no concentrarían esta dinámica económica y política debido al desarrollo de las telecomunicaciones. Por tal motivo, puede observarse que el papel de las ciudades es operar como un foco de atracción para las nuevas inversiones y actividades que buscan nuevos mercados laborales, de consumo, e incluso de accesibilidad a otros lugares que funcionarían como nuevos mercados, pero limitando su participación en la toma de decisiones, ya que sólo podrán hacerlo aquellas que tienen el control de la actividad y que por lo general son las ciudades globales.

Con lo anterior, se asienta que la ciudad latinoamericana no ha sido excluida de las nuevas tendencias urbanas provocadas por la nueva economía; sin embargo, su transformación ha sido diferente con relación a las ciudades de países desarrollados, donde sus procesos han sido más adaptables a las necesidades y condiciones que muestran, aunque definitivamente han presentado una inestabilidad en los sectores económicos y sociales.

Así, las ciudades latinoamericanas han pasado, de un proceso de industrialización que provocó un crecimiento urbano acelerado, convirtiéndose en epicentros de las economías y sociedades nacionales (Parnreiter, 2001), a una metrópoli con problemas de adaptación a la nueva economía, lo que ocasionó una crisis que se caracterizó por el desarrollo de la economía informal, por la depreciación en el ingreso de las familias y por la reducción de una vida digna, lo cual a su vez generó pobreza y desigualdad social.

Lo anterior determinó que en muchos países de esta región se recurriera a políticas de descentralización, las cuales permitirían resolver los problemas de saturación mostrados en las metrópolis; pero esto provocó, más que una solución, una relocalización de problemas, ya que las ciudades medias no estaban preparadas para captar a la población que empezó a ubicarse, debido a la falta de capacidad para dotar de servicios e infraestructura urbana y para generar los empleos suficien-

tes; esto desarrolló una mayor polarización social y una fragmentación espacial en aumento (Gilbert, 1998).⁴

Esta situación económica determinó el surgimiento de las actividades informales, que se convirtieron en el sostén de muchos empresarios y trabajadores que no pudieron mantenerse en una situación de formalidad; incluso algunas empresas, para poder sostenerse en la formalidad, adquirirían bienes y servicios por la vía informal, provocando que la funcionalidad de estos dos regímenes tuviera una división cada vez más difusa y difícil de separar.

La segregación espacial, dentro de las ciudades latinoamericanas, se caracterizaba anteriormente por una marcada polarización entre barrios marginados y zonas residenciales ricas. Sin embargo, en los últimos años estas formas de vida se han entremezclando ya que, por un lado, la clase media se ha deteriorado y reubicado en zonas humildes, o en zonas residenciales de clase media que se han convertido en espacios de menores ingresos, y por otro, la gente de clase baja ha buscado establecerse a un lado de las zonas de mayores ingresos para aprovechar la infraestructura existente o para poder ofrecer sus servicios ahí como jardineros, vigilantes, sirvientas, entre otros, debido a la demanda de trabajo informal,⁵ por medio del cual la población busca un ingreso extra, o bien se dedica totalmente a esa actividad, beneficiándose con la ausencia del pago de impuestos, permisos, licencias y seguridad social.

La entremezcla de las clases sociales no significa que la estructura socioespacial de las metrópolis latinoamericanas esté más equilibrada, sino que se está formando una ciudad multifragmentada donde las áreas de altos ingresos son rodeadas por zonas humildes, lo cual ocasiona que

se genere una nueva organización espacial dentro de las ciudades, lo que lleva a una reubicación de las actividades, provocando alteraciones en la configuración de los centros económicos tradicionales desarrollados desde el modelo fordista de producción industrial.

Otro de los cambios fundamentales en la forma en que se ha desarrollado la urbanización en los últimos años en América Latina, es la modificación en la primacía urbana y en los sistemas urbanos nacionales. Dicha primacía se consolidó durante la segunda parte del modelo de sustitución de importaciones, cuando se inició el vínculo entre industrialización-urbanización; aunque para algunos autores, como Cuervo (1997), el proceso industrial en Latinoamérica no fue el único que propició el tipo de primacía que se dio en esta región, sino que también tuvo participación el desarrollo de la actividad terciaria, sobre todo cuando la población podía tener acceso a más y mejores servicios en las ciudades que en el medio rural, además de que podía emplearse en otra actividad que no fuera necesariamente la industria manufacturera, por lo que la aglomeración de la población fue determinada por las oportunidades de empleo y la posibilidad de acceder a un mayor bienestar.

Por otro lado, la dependencia tecnológica de los países de esta región limitó la descentralización de la producción industrial, aun cuando no existía una industria base que pudiera establecerse en cualquier rincón de un país; esto se debió a que la infraestructura y el equipamiento industrial eran muy limitados, y accesibles sólo en las aglomeraciones urbanas. De la misma forma, los salarios no posibilitaban la descentralización, y más cuando éstos fueron descendiendo en términos reales; los subsidios eran ingresos no salariales para las familias y únicamente podían obtenerlos en las metrópolis.

Por último, la inversión pública fue otro factor que provocó la primacía urbana, sobre todo cuando se tenía la necesidad de crear condiciones para el desarrollo industrial, que para ese entonces consistió en una estrategia política de desarrollo. Sin embargo, debe resaltarse que el proceso de industrialización, característico de un capitalismo periférico, fue una de las causas principales de la primacía urbana latinoamericana, incluso cuando el mercado nacional estaba suficientemente satisfecho con la industrialización de pocas ciudades y el desarrollo de unas cuantas empresas manufactureras; esto se debió a la desigualdad

4. Para varios autores citados por Parnreiter (2001), el principal problema al que se enfrentó América Latina durante la crisis de la década de 1980 y 1990, fue el incremento en el desempleo abierto, donde el adelgazamiento del sector público y los despidos en empresas nacionales que no pudieron mantenerse en el nuevo esquema de producción, fueron las causas principales; además, la población que pudo mantener su trabajo se sacrificó con una reducción real de su salario. Esto se debió a la capacidad que tenía el capital de tener el control tanto de las agrupaciones empresariales como de los sindicatos.

5. Para Castells (1998), la nueva economía está provocando, entre otras cosas, la utilización del trabajo informal debido a que a la sociedad de altos ingresos, así como a muchas empresas, ya no les interesa el uso intensivo de bienes de capital (porque ya lo resolvieron), sino que más bien procuran tener un uso intensivo de mano de obra, caracterizada por su precariedad, informalidad y sin pretensiones de alcanzar beneficios sociales (salud, pensión, jubilación).

en el ingreso y en el modo de consumo y de vida que tenían los habitantes de los países latinoamericanos.

A pesar de este escenario vivido en el periodo 1950-1970 en América Latina, actualmente se vislumbra una tendencia hacia la disminución de la concentración espacial, tanto en la población como en las actividades económicas. Esta situación tiene que ver con la apertura económica que empezaron a experimentar los países latinoamericanos: en primer lugar, se buscó una promoción de las exportaciones, con la que se pretendía importar bienes que no producía la industria nacional; después, se dio una nueva oleada de las exportaciones primarias, sobre todo cuando se incrementaron los precios del petróleo y de otros productos agropecuarios; finalmente, se presentó una estrategia que consistía en promover la reconversión del aparato productivo doméstico como resultado de una competencia internacional.

Esta situación tiene que ver con la mundialización, en la que las tendencias de cambio han sido universales, pero donde la articulación de los procesos globales a las condiciones internas da lugar a resultados muy diferentes; por tal razón, en América Latina se pueden encontrar procesos globales mucho más avanzados que otros, pero con efectos diferentes, lo cual se debe a la heterogeneidad existente entre los países desde el punto de vista económico y social (foto 2), aunque el cultural tenga muchas similitudes. Así, se puede afirmar que esta dinámica global ha traído una desconcentración de actividades económicas, lo cual desencadena una desaceleración de la primacía urbana.

Esta reducción en la primacía urbana trae a colación el futuro de un sistema urbano menos polarizado; sin embargo, hay que poner en duda esta "polarización reversal" (Aguilar y Rodríguez, 1997), ya que observa una combinación de descentralización de actividades, pero también una recentralización de funciones, lo que implica una fragmentación del sistema urbano nacional que provoca una "desconcentración concentrada", en vez de una descentralización (Parnreiter, 2001).

Otro elemento que deja duda en cuanto a la disminución de la primacía urbana, es el debilitamiento de las metrópolis dentro del sistema urbano. En realidad, lo que se está dando en las ciudades latinoamericanas es una concentración de funciones de gestión y de control económico, las cuales se consideran como bisagra de las economías naciona-

les con el proceso global (Parnreiter, 2000). Las ciudades de América Latina se están desligando del proceso productivo, lo que conduce a una descentralización de esta actividad, pero están centralizando las oficinas que controlan este proceso.

El nuevo crecimiento urbano que se está gestando dentro de las ciudades latinoamericanas es una descentralización de la población y de ciertas funciones, acompañadas por una alta concentración de actividades relacionadas con la nueva economía (servicios avanzados). Esta situación determina una nueva centralidad que se distingue de lo sucedido en el modelo de sustitución de importaciones; mientras que en ese tiempo el volumen fue la definición de la primacía urbana, ahora son las funciones lo que determina la primacía, pero sin dejar de lado el peso que representa la ciudad en la economía del país o de la región.

Lo interesante de esta situación que vive Latinoamérica es la combinación de la descentralización y recentralización, lo cual permite considerar que la nueva estructura espacial obliga a vincular procesos locales con dinámicas globales, como es el caso de la penetración de la inversión extranjera y su forma de relacionarse con otros territorios; por ello, es necesario entender los efectos que están provocando los procesos globales en un territorio local como la ciudad y su parte interna, si se considera que sólo una parte de estas metrópolis latinoamericanas se integran a la vida global, mientras que el resto sólo observan este proceso en una situación inexplicable y, por lo tanto, poco vinculada a los beneficios que puede traer esta nueva economía a sus posibilidades de desarrollo.

El desarrollo urbano de las ciudades mexicanas: del modelo de sustitución de importaciones al de apertura comercial

El papel de la inversión extranjera directa (IED) ha transformado la estructura económica y espacial de las ciudades latinoamericanas, lo cual se da por el desarrollo de los servicios y por la consolidación de la industria moderna. A pesar de los cambios en la base económica, las ciudades latinoamericanas podrían considerarse como ciudades globales periféricas, donde síntomas negativos, como la dualidad, son más nota-

bles, y donde la terciarización depende de servicios banales (comercio y servicios personales). En México la situación no tuvo variantes con relación a otras naciones latinoamericanas: se estableció un modelo de sustitución de importaciones característico de un taylorismo primitivo y de un fordismo periférico;⁶ se manifestó una primacía urbana, provocada por el vínculo industrialización-urbanización; se desarrolló una terciarización de la economía basada en servicios banales y, por último, se dio una crisis económica a causa de las tendencias globalizadoras que ocasionó una restructuración económica y territorial.

Las tendencias urbanizadoras del país se visualizaron en mayor medida durante la década de 1940 con el impulso del modelo sustitutivo de importaciones. Antes de esa década existían pocas ciudades grandes (tres) y un gran número de localidades pequeñas; la capacidad de empleo dentro de estas ciudades era muy limitada y su actividad básica eran el comercio y algunos servicios (sociales y personales).

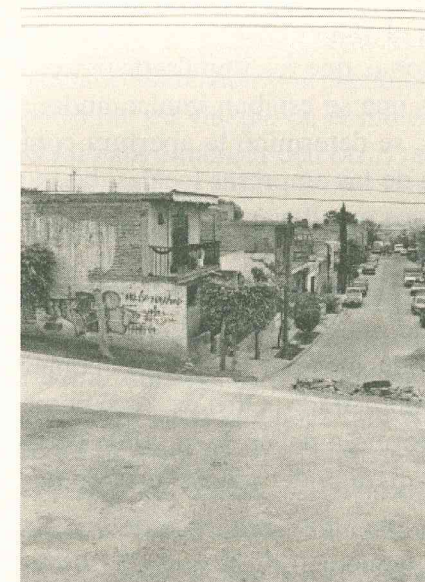
En la etapa de industrialización, las ciudades comenzaron a tener auge, lo que dio inicio al fenómeno migratorio (rural-urbano) debido al fuerte impulso de las manufacturas y al poco o nulo apoyo del sector agropecuario. Para esos años, la inversión pública se canalizaba en la infraestructura industrial, que se centralizaba en la ciudad de México, lo que generó una concentración demográfica y económica que actualmente se sigue padeciendo.

Para las décadas de 1950 y 1960 empieza a consolidarse el proceso de metropolización, el cual generaba una mayor concentración y absorción de las actividades y de la población asentadas en las afueras de la ciudad; para ese entonces la expansión urbana fue característica de las grandes ciudades, por lo que se buscó modernizarlas con la finalidad de hacerlas más funcionales, de modo que siguieron permitiendo

6. Para Alain Lipietz (1995), estos tipos de fordismo fueron característicos de los países en desarrollo que intentaron aplicar un modelo de producción en masa avanzado. El taylorismo primitivo se caracterizó por una deslocalización de áreas restringidas de las ramas industriales, lo que permitió establecer procesos productivos que no podían instalarse en lugares donde se tenía una regulación ambiental, laboral o legal restringida, optando por los lugares donde estas regulaciones eran laxas. El fordismo periférico se desarrolló de la manera en que ciertos procesos productivos eran ajenos a países con poco desarrollo tecnológico o capacidad de su fuerza de trabajo, por lo que se mantenía una especialización funcional entre el desarrollo de un sector industrial en espacios centrales y periféricos.

Figura 4.5

Viviendas ubicadas en un coto privado de Guadalajara y en la colonia Cerro del Cuatro



... y todo sigue igual. Contrastes urbanos en las ciudades latinoamericanas: el caso de Guadalajara.

el crecimiento de la industria manufacturera y de las demás actividades urbanas.⁷

En los años 1980 comienza a darse una diferenciación en cuanto al crecimiento urbano; por un lado, disminuye la tasa de crecimiento de las metrópolis, y por otro, las ciudades medias adquieren relevancia como polos de atracción de la población, lo cual lleva a una desconcentración motivada por las bondades que presentan las ciudades de menor tamaño. Sin embargo, Garza (1994) se pregunta si esto se da por las políticas desconcentradoras del gobierno mexicano o simplemente por una coyuntura; su respuesta es que se da por los efectos de la crisis económica, más que por los programas de desconcentración. El argumento recae en que las metrópolis fueron las más afectadas, ya que la industria tuvo diversas caídas en su producción, principalmente las que generaban bienes duraderos y de capital (las cuales se concentraban en Monterrey y la ciudad de México); ello propició una disminución de la migración a las grandes ciudades, localizándose en los centros no metropolitanos, ya que allí se desarrollaba la industria de bienes de consumo inmediato, lo cual permitió que los efectos de la crisis fueran menores.

El ingreso en el modelo globalizador exigió una reestructuración en la economía nacional, que fue impulsada por el gobierno mediante una serie de políticas que se estaban implantando en varios países periféricos; entre ellas, se determinó la apertura comercial que generó una desestabilización de las empresas locales, las cuales determinaron una serie de fenómenos que llevaron a una nueva funcionalidad de las regiones y ciudades.

Uno de estos fenómenos fue la desindustrialización, que provocó la desaparición de una serie de empresas que no pudieron adaptarse a los cambios producidos por la apertura comercial y la desregulación de las funciones del Estado. Otro de los fenómenos fue la reindustrialización, que se formó a partir de la salida de algunas empresas de las grandes ciudades para poder mantenerse en la economía local, procu-

rando reducir sus costos o buscar otros mercados que no estuvieran competidos. Por último, la desconcentración productiva surgió por la necesidad de algunas compañías de segmentar sus procesos productivos, manteniendo algunos dentro de las metrópolis para no alejarse de las decisiones, las gestiones y las innovaciones que sólo se llevan a cabo en estos espacios, desconcentrando otros para reducir costos, ampliar su mercado o tener acceso a diversos tipos de ventajas que ofrecen los demás territorios.

Esta situación aminoró de alguna manera el problema de la concentración económica, debido a que muchos de los procesos productivos localizados en la ciudad de México se reubicaron en otras ciudades, sobre todo en aquellas donde existía una infraestructura suficiente para el desarrollo manufacturero, como los parques industriales, que se construyeron en las ciudades medias del norte y centro del país, además de la creación de políticas de fomento industrial y decretos de exenciones de impuestos.

Lo anterior provocó una fragmentación territorial por la que las ciudades del norte tuvieron una relación más directa con Estados Unidos que con las mismas regiones del país; mientras que en el centro, la dinámica económica estaba influenciada por capitales extranjeros que poco se preocuparon por tener un vínculo en el interior, sino que más bien pretendieron conectar esta dinámica con otras regiones del continente, e incluso con Europa y Asia.

La primacía urbana, al igual que en todos los países latinoamericanos, se ha modificado en México. Ello se debe precisamente a la descentralización de actividades o a la desconcentración de funciones por actividad, que buscaron mantenerse con los nuevos cambios de la economía del país, así como también por las nuevas inversiones que pretendieron ubicarse en regiones o ciudades que permitían mejores condiciones desde el punto de vista de la infraestructura, la accesibilidad a los mercados o la reducción en los costos productivos (mano de obra, servicios, insumos y materias primas). Sin embargo, este proceso puede ser engañoso, ya que algunas de las ciudades donde se reubicaron viarias actividades manufactureras, eran del área de influencia de la ciudad de México, por lo que en vez de una desconcentración se planteó una expansión urbana bajo un esquema de megalópolis o

7. En el caso de Guadalajara se ampliaron avenidas importantes para permitir un mayor flujo vehicular, lo cual se hacía cada vez más necesario debido a la expansión de la mancha urbana, además de acondicionar espacios en la periferia que posteriormente serían el atractivo para dirigir el crecimiento físico.

concentración metropolitana policéntrica (Garza, 1999). Esto mismo se registra en Guadalajara, donde empresas como IBM en su momento se establecieron en la periferia de la ciudad (El Salto, Jalisco), pero que para inicios de 1990 ya eran parte ya de la zona metropolitana.

La capital del país, a pesar de perder plantas manufactureras, mantiene el mando del proceso industrial, ya que se está especializando en funciones de control, gestión y servicios de la globalización mexicana, por lo que se transforma, de una ciudad industrial que se consolidó gracias al mercado interno, a una ciudad de servicios que depende cada vez más de sus lazos con el mercado internacional. Es así como se puede vislumbrar el cambio en su función dentro de la economía nacional, ya que de ser un catalizador de integración interna, pasa a convertirse en una bisagra entre la economía nacional y la global (Parnreiter, 2001).

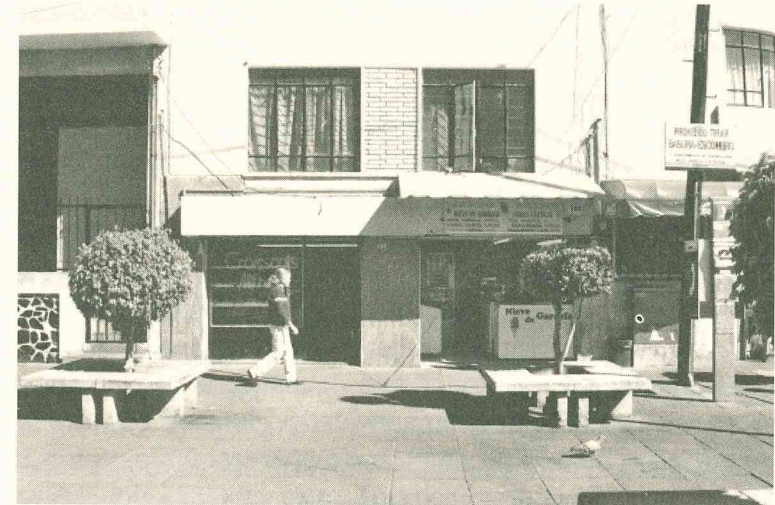
Estas tendencias de desconcentración de actividades no son el reflejo de una descentralización del sistema urbano nacional, sino que más bien reflejan el cambio de una función tendente a la desintegración parcial, lo que lleva a una ruptura en el sistema urbano nacional y a la modificación de una primacía urbana donde aparecen otras ciudades que antes no figuraban o que tenían poca importancia como ahora; además, las ciudades pequeñas o algunas medianas aún no se insertan en la red urbana por la falta de alternativas de complementariedad para el desarrollo de ciudades adentradas al proceso de globalización.

En conclusión, encontramos una serie de autores (Manuel Castells, Saskia Sassen, Jordi Borja, John Friedmann, Knox, Edward Soja, Carlos De Mattos, Christof Parnreiter) que han analizado las metrópolis y que son catalogadas por ellos como el pivote de la nueva economía, ya que presentan las condiciones para generar conocimiento e información, además de concentrar la infraestructura y las actividades necesarias para configurar las relaciones entre empresas.

Anteriormente se argumentaba que los efectos que tendrían las TIC en las ciudades generarían el fin de la urbanización, ya que éstas permitirían localizar una actividad en cualquier lugar, sea éste metrópoli, ciudad media o pequeña, incluso en un área rural; sin embargo, las necesidades de aglomeración persisten.

Lo anterior justifica la importancia de la ciudad actualmente, la cual es considerada como la que mantiene el dominio total de los procesos

Figura 4.6
Dos tipos de negocios: en el centro de la ciudad
y en Plaza Patria



Transformación comercial en Guadalajara, la sustitución de las zonas residenciales en comercios y el desarrollo de los centros comerciales.

económicos, políticos, ideológicos y culturales; desplazan a los gobiernos nacionales del control y la toma de decisiones relacionadas con las corporaciones. Por eso, ante el nuevo proceso urbano se debe replantear el papel que desempeñan las ciudades latinas y mexicanas, y particularmente Guadalajara, que no se encuentra al margen de esta dinámica.

La evolución que ha vivido la ciudad, sobre todo entre la etapa fordistas y la flexible, muestra de grandes transformaciones, sobre todo cuando se está ante cambios significativos no sólo en el ámbito económico sino en otros más donde la ciudad es el punto de reunión de aspectos políticos, sociales y culturales.

Las tendencias en el ámbito mundial muestran cómo la globalización lleva a un gigantismo urbano, al surgimiento de una tipología de metrópolis y a la aparición de una nueva categoría urbana. Es aquí donde se detecta cómo el desarrollo urbano empieza a tener el control de la economía mundial con el surgimiento de una serie de aglomeraciones urbanas, donde se concentran las actividades globales. Por otro lado, se detecta que estas metrópolis empiezan a aparecer en los países periféricos, lo que propicia la diferenciación entre ciudades globales y megaciudades, donde las primeras son características de los países centrales, mientras que las segundas son propias de los países periféricos.

Esta diferenciación motiva la manera en que se desarrollan las redes mundiales. Mientras que las ciudades globales están más encaminadas a interrelacionarse en sí mismas, procurando tener funciones de primer nivel, las megaciudades procuran integrarse en la red de las primeras, pero con funciones de segundo o tercer orden. Por tal motivo, surgen ciudades como Nueva York, Londres y Tokio, que son las que controlan las funciones de primer orden; el resto de las ciudades se ubican en los niveles inferiores, sobresaliendo las ciudades de los países desarrollados en los niveles más altos que las de los países periféricos.

Esta configuración de redes ha provocado una modificación en la primacía urbana de las ciudades latinoamericanas, sobre todo cuando las políticas gubernamentales de la década de 1980 pretendían disminuir el fenómeno megalopolitano, el cual empezó a generar serias desigualdades, falta de empleo y déficit en los servicios. La decisión tomada en ese momento fue descentralizar la población por medio de la relocalización de las empresas y de la creación de infraestructura en

otras regiones con facilidades para el desarrollo de actividades, con el objeto de demandar empleos y hacer de esas ciudades puntos atractivos para cambiar la dirección de la migración.

Sin embargo, esta tendencia de descentralización, dentro de los países latinoamericanos, se acompañó por una recentralización de funciones, por lo que las metrópolis han delegado las actividades industriales y población, pero han mantenido su control en la economía regional o nacional, propiciando una *polarización reversal* o una *desconcentración concentrada*.

Así, en México se puede detectar la importancia y la relevancia que tiene su ciudad capital, sobre todo cuando la economía nacional se ha ampliado al mercado mundial. La ciudad de México tiene un papel distinto al que tuvo en el modelo de sustitución de importaciones; en aquel tiempo fue un catalizador de la integración interna, pero ahora se está convirtiendo en una bisagra entre la economía nacional y la global.

Esta premisa se sustenta en el hecho de que la ciudad de México controla las empresas con inversión extranjera directa y alberga sus oficinas centrales, a pesar de que tienen inversión en los estados, lo cual muestra la capacidad de gestión de esta ciudad con el resto del mundo. Por otro lado, a pesar de que algunos sectores tienen una mayor dispersión, como el caso de la industria automotriz, sus sedes sociales se ubican en el Distrito Federal, generando que sus exportaciones se registren ahí y no en el lugar de producción. En cuanto al control del proceso productivo, éste se está diseminando en otras regiones del país debido a la política de descentralización y a la necesidad de algunas compañías de acercarse a mercados atractivos (como Estados Unidos); la ciudad de México controla alrededor de 50% de las empresas más importantes del país, y aunque está perdiendo empresas manufactureras, mantiene las de mayores ventas.

Lo anterior demuestra que la capital del país mantiene su primacía urbana, pero no en cuanto al número de empleos o población, sino en cuanto a las sedes de las principales empresas que tienen el control financiero y político del país.⁸

8. Para detectar la importancia que tiene la ciudad de México, se deben observar las transformaciones espaciales que se realizaron gracias al reforzamiento en sus funciones de gestión y coor-

En términos generales, las metrópolis se mantienen como núcleos relevantes dentro de la nueva economía; sin embargo, el proceso de transición que se efectúa en la actualidad en algunas naciones, es cada vez más complejo. En nuestro país, la ciudad de México es el nodo de la economía nacional ante el mundo, pero las demás metrópolis, como Guadalajara, deben entender cuál será el rol que deben desempeñar; no deben competir con la ciudad central, pero sí pueden completar sus funciones para lograr una mejor conjunción y desarrollo que permita el avance en las dos regiones donde participan.

Por tal motivo, es necesario revisar los impactos que está teniendo la nueva economía en la estructura económica y urbana de Guadalajara, con el fin de entender el proceso que influye en la generación de nuevas funciones que tienen las ciudades y la participación en las redes que se están formando desde un proceso global.

dinación internacional. Por ejemplo, se creó un distrito financiero donde se ubican las 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 firmas de corredurías; 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; la construcción de 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 (Borja y Castells, 1998).

Guadalajara, de una dinámica regional-nacional a un contexto global

Antecedentes urbanos y económicos en Guadalajara

Desde su fundación, Guadalajara presenta una división muy clara entre la ciudad popular y la burguesa. Su origen es propiciado por la ubicación que tomaron sus fundadores al poniente del río San Juan de Dios (hoy Calzada Independencia), debido a que al oriente había comunidades indígenas; esta división duró algunos siglos, hasta que la ciudad empezó a tener otras dimensiones, lo que trajo como consecuencia que la población de altos ingresos se ubicara en lugares inadecuados o a las afueras de la ciudad para alejarse del bullicio, la delincuencia, el vandalismo y el estrés urbano.

Conocida como la capital de la Nueva Galicia, Guadalajara generó durante el siglo xix una concentración poblacional originada por el control económico que tuvo en la región del Pacífico norte, lo cual la colocó como la cuarta entidad más importante de México. Durante todo el siglo xx ha mantenido la segunda posición, sólo superada por la capital del país (figura 5.1).

El comercio fue la actividad más importante durante siglos, debido a la función regional que tuvo durante la Colonia y la Independencia; no obstante, al iniciar el siglo xx comenzaron a desarrollarse las industrias alimenticia, textil y artesanal. Para el periodo industrializador logró especializarse en las manufacturas y, a finales de este siglo, se inclinó más por la especialización en los servicios, aunque mantuvo una cierta importancia en el sector industrial, debido a la rama alimenticia.

Figura 5.1
Población de las principales ciudades del país (miles)

ZM	1900	1910	1921	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Cd. México	345	471	662	1,049	1,560	2,872	4,910	8,355	12,968	14,866	21,702
Guadalajara	101	119	143	180	241	401	812	1,382	2,210	2,809	3,362
Monterrey	62	78	88	134	190	354	699	1,096	1,929	2,526	3,169

Fuente: Unikel (1978) años 1900 a 1970. INEGI, Censos de 1980, 1990 y 2000.

Los antecedentes económicos y urbanos de la ciudad indican que, a principios del siglo xx, se registró una serie de cambios que transformaron la vida, de gran pueblo a gran ciudad, para alcanzar lo que es hoy en día: una metrópoli influenciada por la dinámica industrial posfordista que ha desarrollado grandes espacios globales como los complejos comerciales, industriales y habitacionales.

Durante los primeros años del siglo xx las comunidades indígenas fueron absorbidas por la mancha urbana, sus habitantes pasaron de ser comuneros a formar parte de la clase trabajadora de una industria naciente, ubicada principalmente al sur de la ciudad, junto a la estación del ferrocarril; ahí también se establecieron grandes hoteles de dos y tres pisos logrando una dinámica comercial en la zona contigua al centro de la ciudad, para convertirla en un punto de reunión administrativo, religioso y comercial. Para ese tiempo, Guadalajara apenas rebasaba los cien mil habitantes y contaba con una extensión de 400 hectáreas (figura 5.2).

Figura 5.2
Distribución de la población por municipios metropolitanos de Guadalajara

Municipios	1900	1910	1921	1930	1940
Guadalajara	101,208	119,468	143,376	179,556	274,733
Tlaquepaque	10,405	4,767	12,152	14,847	236,557
Zapopan	17,776	2,438	14,733	15,218	20,672
Tonalá	7,166	2,740	5,202	7,901	17,504

Fuente: Luis Unikel, 1978.

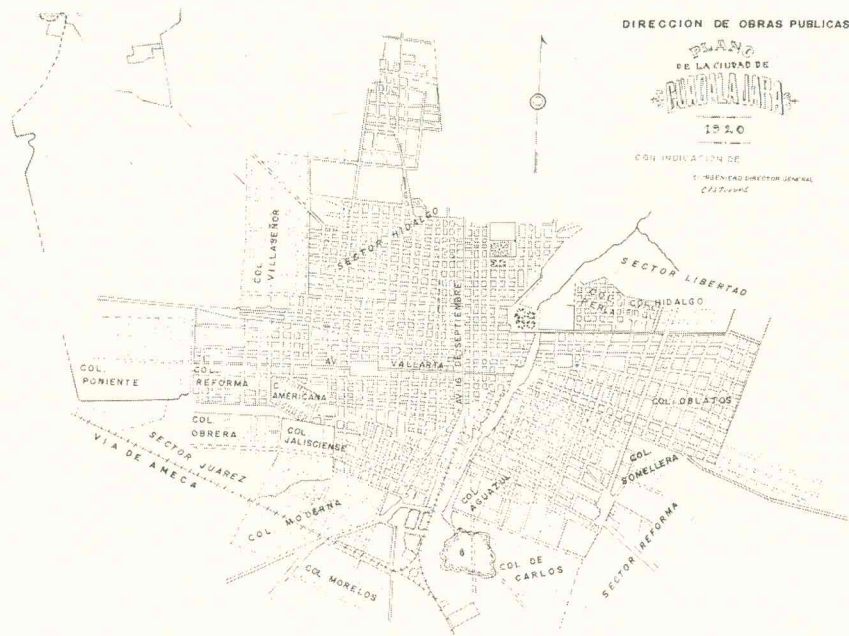
Hacia las afueras de la ciudad, al lado poniente de la estación del ferrocarril, se desarrollaron las primeras colonias de clase alta, como la Moderna y la Americana, las cuales buscaban en lo posible alejarse de la ciudad propiciando la primera segregación socioespacial; estas colonias modificaron la forma de construir las zonas habitacionales, tenían grandes terrenos de 600 y 800 m², espaciosa avenidas y amplios jardines. Por su parte, en el norte y oriente de la ciudad se formaron colonias de clase baja como Oblatos, Hidalgo, Donato Guerra y Las Huertas, con lotes de hasta 300 m², por lo que la parte central de las manzanas se utilizaba para vecindades, lo cual incrementó la densidad poblacional y el déficit en los servicios públicos (Núñez Miranda, 1999).

La dimensión de los terrenos amplió la diferenciación socioespacial; el poniente de la ciudad se caracterizó por grandes residencias, espacios urbanos privilegiados con baja densidad, mientras que al norte y al oriente los terrenos presentaban dimensiones reducidas y sin áreas verdes, características que propiciaban la aglomeración poblacional.

Para la década de 1920 se construyeron 10 nuevas zonas habitacionales, nueve de clase baja y una de clase alta. La distinción espacial se mantuvo, incluso una nueva colonia que se construyó al sur de la ciudad, catalogada de clase baja, se empezó a mezclar con la actividad industrial que se registró en esa zona. Esta colonia, llamada Morelos, tuvo muchas dificultades para adquirir los servicios básicos, y fue el primer espacio urbano con estos problemas. En ese tiempo la ciudad contaba con un poco más de 147,000 habitantes, lo que implica un incremento de casi 50% con relación a la década pasada (figura 5.3).

En la década de 1930 el desarrollo urbano se llevó a cabo en las partes norte y oriente de la ciudad, mientras que la zona de clase alta no se vio alterada. Sin embargo, en la década de 1940 el crecimiento se dirigió hacia el poniente gracias a la construcción de Los Arcos, con los cuales se conmemoró el iv centenario de la fundación de Guadalajara; éstos se convirtieron, en ese tiempo, en los límites de la ciudad. Después se crearon algunas avenidas que hicieron accesible esa zona, para posteriormente urbanizarse. Por el lado oriente se ubicó la Penitenciaría de Oblatos, lo que abarató los terrenos, poblándose de migrantes que buscaban mejores condiciones de vida en una ciudad que iniciaba el proceso de industrialización.

Figura 5.3
Ciudad de Guadalajara en 1926



Fuente: Núñez Miranda, 1999.

Durante esa década, el desarrollo de empresas manufactureras fue muy significativo; con la ley de fomento industrial, formulada por Ávila Camacho, se instalaron 434 empresas en la ciudad, lo que generó el arribo de inmigrantes del interior del estado y de otras entidades circunvecinas (Núñez Miranda, 1999), lo cual muestra la dinámica demográfica que tuvo la ciudad pues, de tener 236 mil habitantes en 1940, pasó a 380 mil en 1950, lo que contribuyó a la explosión urbana característica en muchas de las ciudades de América Latina, ya que inició una nueva dinámica económica que provocó una concentración de capital económico y poblacional, generada por el desarrollo de las manufacturas.

En 1950, la ciudad ingresó al proceso de conurbación con la construcción de algunas colonias en los municipios vecinos a Guadalajara (figura 5.4). En sólo 10 años se duplicó la población y se construyeron

73 fraccionamientos, la mayoría populares, con grandes edificios de departamentos, densificando la superficie, propiciando el hacinamiento y la sobrepoblación en ciertas áreas. Las zonas residenciales que sobresalen son Chapalita y Las Fuentes, una ubicada al poniente de la ciudad y la otra al surponiente, en el municipio de Zapopan. Ya para esos años Guadalajara se consideró un polo de desarrollo económico regional consolidado, etapa que culminó con la modernización del país realizada por Miguel Alemán en el ámbito nacional, y del estado por González Gallo. Esta modernización consistió en crear zonas industriales exclusivas y en la restructuración urbana, que consistía en el ensanchamiento de calles y avenidas del centro de la ciudad, lo cual provocó un nuevo desarrollo económico y turístico de la zona.

Figura 5.4
Distribución poblacional de la zona metropolitana de Guadalajara

Municipios	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Zona metropolitana	440,447	867,037	1'480,508	2'157 266	2'858,557	3'362,464
Guadalajara	380,226	740,396	1'199,391	1'626,152	1'650,042	1'643,183
Tlaquepaque	33,187	56,199	100,945	133,566	338,203	458,674
Zapopan	27,034	54,562	155,488	375,390	693,801	910,690
Tonalá		15,880	24,684	22,158	155,670	315,278
El Salto				8,523	11,546	18,462
Tlajomulco					9,295	16,177

Fuente: Luis Unikel, 1976; Núñez Miranda, 1999; INEGI, Censo General de Población y Vivienda, 2000.

Para la década de 1960, prácticamente los municipios de Tlaquepaque y Zapopan estaban conurbados con Guadalajara. Las carreteras que comunicaban a estos municipios mostraban un continuo urbano. Para ese entonces surgieron más de 113 colonias y fraccionamientos, lo cual contribuyó al incremento poblacional de la ciudad hasta más de 740 mil habitantes. Las diferencias sociales empezaron a notarse con el surgimiento de grandes avenidas, entre las cuales sobresalían, en la parte poniente: López Mateos, Mariano Otero y Lázaro Cárdenas, las cuales se formaron por las necesidades de vialidad existentes en la ciudad, debido a que ahí transitaba el mayor número de vehículos. Al oriente:

Revolución, San Pedro y el Álamo, se desarrollaron por ser carreteras comunales que se comunicaban con Tlaquepaque.

El desarrollo industrial para esa década tuvo un ingrediente más, la instalación de empresas extranjeras que, gracias a la nueva ley de fomento industrial promulgada en 1959, permitía que el capital extranjero pudiera localizarse en territorio nacional en ciertas circunstancias. Así, surgieron empresas como Kodak, Burroughs, Motorola y Euzkadi, con lo que Guadalajara se convirtió en un centro de distribución regional, permitiendo impulsar políticas descentralizadoras para reducir la concentración manifestada en el centro del país. Este nuevo empuje industrial fue acompañado por políticas de vivienda, provocando lo que se conoció posteriormente como aglomeración urbana, que generó mayor migración y permitió, en 1964, alcanzar el habitante un millón.

En la década de 1970 la ciudad continuó su expansión, y es en este tiempo cuando surge otro fenómeno que permite diferenciar las zonas residenciales de las populares: los asentamientos irregulares,¹ los cuales, debido a sus condiciones en la propiedad del terreno, no contaban con servicios básicos, provocando en la población residente no sólo escasez sino la imposibilidad de servicios, lo que incrementó el déficit de servicios en la ciudad. Dichos asentamientos se ubicaron principalmente en la periferia y modificaron la distribución socioespacial de Guadalajara, ya que en los cuatro puntos cardinales existían zonas de bajos ingresos. Sin embargo, se da una separación clara entre zonas, lo que originó los espacios cerrados o cotos privados, siendo una nueva forma de fraccionamiento en la ciudad.

Con una población mayor al millón de habitantes, la estructura económica de Guadalajara tuvo cambios significativos. En el comercio empezaron a surgir tiendas departamentales que generaron una competencia directa a las tiendas de barrio y mercados municipales. El centro de la ciudad se configuró como una zona comercial sumamente importante donde se encontraban todos los productos que necesitaba la población, además de servicios financieros, trámites de administración y servicios profesionales, entre otros, constituyéndose como un núcleo

1. Estos asentamientos, al no estar jurídicamente legalizados, hacen imposible al Ayuntamiento dotar de servicios públicos a la zona.

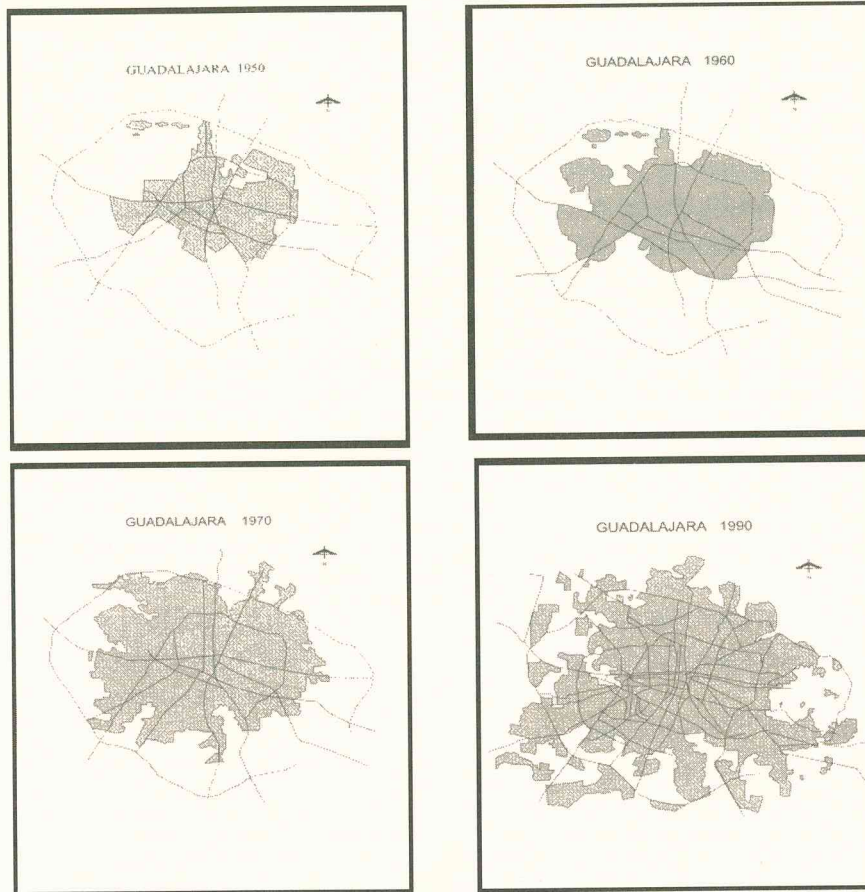
mayorista que posteriormente fue sustituido por centros de abasto, localizados en aquel entonces en la periferia de la ciudad.

El crecimiento de la mancha urbana generó que algunos comercios se localizaran en distintas zonas de la ciudad y bajo diferentes esquemas de compra-venta, como el sistema de autoservicio.² Así, se desarrollan zonas comerciales importantes en las principales avenidas de la ciudad, para después crear centros comerciales donde se concentraban comercios especializados y *tiendas ancla*,³ que podían aglomerar un gran número de consumidores interesados en adquirir un producto de cualquiera de estos establecimientos. A finales de la década de 1960 se inauguró el primer centro comercial de Latinoamérica,⁴ para dar paso a una nueva forma de organización comercial, la cual se desarrolló a lo largo de los siguientes años en la ciudad.

En las dos décadas siguientes se observó un crecimiento espacial de la ciudad hacia los municipios conurbados, debido a la escasez del suelo en Guadalajara. En el municipio de Zapopan, al poniente de la ciudad, se ubicaron fraccionamientos exclusivos con el concepto de espacios cerrados tales como Puerta de Hierro, Chapalita Inn, Country Club, entre otros; además de algunos fraccionamientos residenciales como Colinas de San Javier, Villas Universitarias, Vallarta Universidad, entre otros; mientras que en los municipios de Tlaquepaque y Tonalá se construyeron multifamiliares, barrios populares y pequeños cotos privados que no se comparan con los existentes en Zapopan (figura 5.5).

2. Las tiendas de autoservicios surgen en Estados Unidos eliminando la atención personalizada. En Guadalajara aparecen desde principios de 1960 con la tienda Maxi, después aparecen otras tiendas departamentales como Farmacias Guadalajara, Levy y Laboratorios Julio, entre otras, que desarrollaron una etapa económica de la ciudad (Martínez Réding, 1987).
3. Tiendas ancla son aquellos negocios que atraen un gran número de consumidores que buscan bienes necesarios. Para el caso de los centros comerciales de Guadalajara, las tiendas de autoservicios (Gigante, Aurrerá, Comercial Mexicana, etc.) han funcionado como tiendas ancla; sin embargo, en los últimos años algunos establecimientos de servicios han funcionado también bajo este esquema, como los cines, restaurantes, e incluso las oficinas de gobierno.
4. Plaza del Sol fue el primer centro comercial de Latinoamérica, se inauguró en 1969, al sur poniente, en terrenos alejados en ese entonces de la ciudad. Hoy en día, es una de las zonas con mayor renombre comercial y colinda con un área habitacional de altos ingresos.

Figura 5.5
Evolución de la mancha urbana de Guadalajara



Fuente: Núñez Miranda, 1999.

En ese tiempo el ritmo de crecimiento disminuyó, e incluso el municipio de Guadalajara empezó a tener tasas de crecimiento inferiores a la nacional; sin embargo, los municipios periféricos como Tlaquepaque y Zapopan empezaron a duplicar su población, lo cual provocó que los recursos municipales empezaran a ser insuficientes ante las necesidades de los habitantes, lo que ocasionó desabasto en servicios públicos y sociales (figura 5.6).

Figura 5.6
Tasas de crecimiento de los municipios metropolitanos de Guadalajara

	50-60	60-70	70-80	80-90	90-00	50-00
Nacional	3.07	3.28	3.32	1.97	1.83	2.69
Zona Metropolitana	6.54	5.41	4.24	2.55	1.22	3.97
Guadalajara	6.89	4.94	3.09	0.15	-0.02	2.98
Salto, El	0.84	3.21	4.86	6.77	8.21	4.75
Tlajomulco de Zuñiga	3.48	2.98	3.73	3.04	6.06	3.85
Tlaquepaque	5.41	6.03	5.80	6.72	3.42	5.47
Tonalá	3.29	4.49	7.78	12.45	7.15	6.99
Zapopan	7.24	11.04	9.61	6.23	3.48	7.49

Fuente: elaboración propia con base en los datos de los Censos de Población en diferentes años.

En la década de 1980 se generó una de las principales crisis de la economía nacional, esto motivó un cambio en el modelo económico vigente del periodo industrializador, por lo que empezaron a abrirse las fronteras a productos y capitales, los cuales sortearon de alguna manera el desempleo que se esperaba por el cierre de empresas locales en la ciudad. Es ahí cuando se da un giro en la estructura económica de la entidad, sin dejar de lado las actividades tradicionales. Las nuevas empresas buscaban mano de obra barata, penetración al mercado estadounidense y flexibilidad para desarrollar su trabajo en un país subdesarrollado, y consideraron a Guadalajara una buena opción para aprovechar estas condiciones. Así, la industria electrónica, al tener auge, busca especializarse en la década de 1990.

La actividad comercial no se quedó atrás y desde finales de la década de 1970 varias tiendas comerciales, al ver la gran aceptación del

sistema de autoservicio, se propagaron por todo el país con la pretensión de acaparar los principales mercados. Guadalajara fue una de las ciudades atractivas por el auge industrial que se tenía y por ser un centro de distribución regional. Tiendas como Blanco, Aurrerá y Gigante, se establecieron en la ciudad desplazando a las tiendas locales; pero, a raíz de la apertura mercantil y de la firma del acuerdo comercial con Estados Unidos, muchas empresas extranjeras vieron como una opción de desarrollo las ciudades mexicanas, por lo que en la década de 1990 se establecen en Guadalajara: Wal Mart, Sam's Club, Price Club y Carrefour, en sociedad con algunas empresas nacionales.

El comercio en Guadalajara evolucionó con el desarrollo del capital local en el nuevo esquema comercial a partir de la década de 1970; después, en 1980, con el surgimiento de empresas de capital nacional, o de otras regiones del país como el Norte, y para mediados de la década de 1990, con la introducción de los capitales extranjeros en el mercado mexicano. Hasta este momento no se puede decir que el capital externo hubiera desplazado al nacional, pero cada vez era más importante, pues influía en el desarrollo comercial de la ciudad.

La configuración urbana se efectuó de manera desigual desde su fundación. El oriente y poniente siempre han representado el antagonismo de dos tipos de forma de vida, lo cual se reafirma con el desarrollo de la infraestructura urbana, los espacios industriales, comerciales y de servicios. En el oriente de la ciudad se encuentran diseminados microtalleres que se mezclan con las zonas habitacionales; en las áreas comerciales abundan puestos ambulantes típicos de la economía informal que prolifera dentro de un país periférico y que es muestra de un tipo de desarrollo comercial. Así, también se vislumbran servicios personales con una forma de organización y calidad de servicio muy limitada. Del lado poniente existe una infraestructura urbana con vías de comunicación adecuadas, grandes avenidas, semaforización, señalamientos viales en las calles, camellones con pasto, flores y áreas verdes conservadas; además de zonas industriales que no se entremezclan con las residenciales, centros comerciales de lujo con tiendas departamentales con productos importados, restaurantes, cafeterías y centros de entretenimiento de alta calidad. Esta diferencia hace suponer el surgimiento de nuevos espacios denominados globales, donde la parte poniente es la

única en generar condiciones para que la ciudad se integre en el mundo globalizado dentro de la economía del conocimiento.

Esta segregación es síntoma de las diferencias laborales y sociales que muestra la ciudad y de la falta de un espíritu social por parte de los gobiernos locales y estatales. La población de mayores ingresos tiene la capacidad económica para autosegregarse, para crear fraccionamientos bardeados donde sólo pueden ingresar sus moradores; en algunos se tiene vigilancia policiaca, cámaras de video (Puerta de Hierro, Bugambilias, Valle Real, etc.); sin embargo, las instituciones gubernamentales no han hecho nada para equilibrar en lo posible estas diferencias.

La mayoría de las obras viales se producen en la parte poniente, cuya justificación se basa en el argumento de ser la zona donde circula el mayor número de vehículos, aunque sea evidente que los congestionamientos también se dan en la parte oriente, donde sólo existen alrededor de cinco avenidas principales, cifra mínima si tomamos en cuenta que en el poniente hay alrededor de veinte; los señalamientos viales son inexistentes en la zona popular, mientras en el poniente las avenidas cuentan con todos los señalamientos necesarios.

En el caso de las áreas verdes, en cada fraccionamiento nuevo de clase alta se exige un espacio abierto, pozos de absorción de agua, respeto de servidumbre,⁵ el cual es cuidado por el gobierno y los vecinos; en cambio, en la zona oriente de la ciudad, como en la mayoría de los casos son colonias creadas por los mismos propietarios, no se deja un espacio para áreas de esparcimiento y lo poco que existe está totalmente descuidado. Los centros deportivos son un ejemplo de la gran diferencia entre las dos Guadalajaras.

El modelo sustitutivo de importaciones y la modernización de Guadalajara

Las ciudades tuvieron en el mundo un cambio radical cuando incursionaron en el desarrollo de las manufacturas. El modelo de sustitución

5. Espacio que se debe dejar entre la banqueta y la edificación (barda, casa, edificio, etcétera).

de importaciones fue el parteaguas entre una ciudad pueblerina y una industrializada: el crecimiento acelerado, tanto físico como demográfico, un cambio en la base económica donde las manufacturas toman la batuta de la economía en la ciudad y el desarrollo de la gran empresa para producir el binomio que caracterizó esta etapa, *gran industria-gran ciudad*.

En la década de 1950 se generó una serie de teorías que pretendían encontrar la forma de lograr el ansiado crecimiento que todos los países y regiones querían alcanzar. Una de ellas fue “el polo de crecimiento”, la cual explica que para lograrlo es necesario crear condiciones para desenvolver grandes empresas; por lo tanto, se debe generar infraestructura en comunicación, dotación de servicios, materias primas, insumos y mano de obra.

El modelo de sustitución de importaciones se desarrolló en México con el fin de industrializarse para no depender del exterior. En la década de 1940 se inició este modelo con la intención fue sustituir, permanentemente, la importación de bienes finales, posteriormente, los intermedios y, por último, los de capital. Para ese momento apareció la urbanización, ocasionada por la demanda de mano de obra de la industria y por el abandono de la agricultura debido a las políticas económicas impulsadas por el gobierno federal. Es así como se consolidan las tres ciudades más importantes del país, que eran las únicas que ofrecían infraestructura y servicios necesarios para desarrollar las manufacturas.

Entonces, Guadalajara empezó una industrialización en la que se replanteó la posición que ejercía dentro del ámbito regional y nacional, lo cual repercutió plenamente en la estructura urbana de la ciudad y generó espacios industriales, la ampliación de avenidas y el desenvolvimiento del automóvil, con lo que se inició un crecimiento acelerado de la mancha urbana.

En el ámbito nacional, para 1950 las manufacturas empezaron a dominar la vida económica, puesto que superó a la actividad agrícola y alcanzó crecimientos anuales del producto interno bruto (PIB) de 7%, a pesar del dominio de los servicios y el comercio (figura 5.7). En esos años, la ciudad de México fue el principal centro de producción industrial gracias a que la inversión pública creó condiciones para su desarrollo. En los años sesenta, la industrialización provocó dos cam-

bios fundamentales: la caída de la producción agrícola, que originó un desplazamiento de la mano obra rural hacia los centros urbanos, y el desarrollo del comercio que se expande paralelamente a la oferta de bienes industriales (Garza, 1994).

Figura 5.7
Producto interno bruto nacional por
rama económica, 1930-2000 (%)

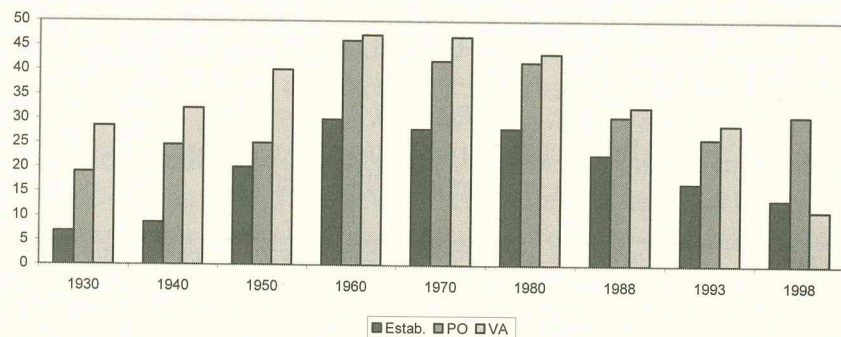
Sector	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Agropecuario	18.76	19.41	19.18	15.76	11.51	8.75	7.41	4.10
Minería	6.05	3.75	2.09	1.52	.95	1.25	3.56	1.41
Petróleo	3.21	2.68	2.96	3.37	4.22	7.17	4.06	—
Manufacturas	12.85	15.40	17.10	19.00	22.55	19.03	18.42	20.37
Construcción	2.55	2.50	3.63	4.02	4.53	5.37	5.09	5.06
Electricidad	0.73	0.76	0.74	0.99	1.78	1.46	1.50	1.10
Transportes	2.72	2.54	3.27	3.29	3.13	7.29	6.63	11.19
Comercio	31.51	30.92	31.57	30.84	31.48	25.03	26.40	21.45
Servicios	21.62	22.07	19.46	21.21	19.85	24.65	27.93	36.39

Fuente: Garza, 1994; INEGI, 2000

En la década de 1970 el crecimiento industrial muestra su primera baja, aunque surge una nueva actividad que fortalece este proceso, la industria petrolera, sin dejar de vislumbrar la caída del modelo de sustitución de importaciones. A pesar de que la ciudad de México tiene el control del desarrollo industrial, comienzan a darse ciertos indicios de desconcentración, y para 1980 comienza a reducirse el número de empresas, empleados y valor agregado (figura 5.8).

En Guadalajara la actividad industrial formó una ciudad diferente; en primer lugar, por la creación de infraestructura necesaria para esta actividad, ya que anteriormente se habían desarrollado pequeños establecimientos, los cuales no demandaban un tipo específico de infraestructura, y en segundo, con la creación de áreas industriales ubicadas a las afueras de la ciudad para evitar la incompatibilidad de usos del suelo.

Figura 5.8
Comportamiento de la industria en la ciudad de México (%)



Fuente: Garza, 1985 (datos de 1930-1970); Censo Industrial, 1988, 1993 y 1998.

La manufactura predominante en Jalisco fue la del sector alimenticio, que acaparó entre 40 y 47% entre 1955 y 1975 en el número de establecimientos; 23 y 34% del personal ocupado, y 31 y 45% de la producción bruta. Las ramas más importantes fueron: la conservación de frutas y legumbres; la fabricación de harina de maíz; la producción de leche, galletas y otras harinas; la fabricación de aceites, almidones, palomitas de maíz y papas fritas, y la fabricación de alimentos para animales. El desarrollo de estas ramas se debió a la producción agrícola del campo jalisciense y al vínculo entre la producción de materias primas y la fabricación de bienes industrializados (De León, 1988).

Figura 5.9
Jalisco: sector manufacturero por tipo de bien (%)

Tipos de bienes	Valor agregado				Producción				Personal ocupado			
	1970	1980	1988	1993	1970	1980	1988	1993	1970	1980	1988	1993
Consumo	55.4	50.8	47.3	52.2	60.8	55.8	45.9	49.4	60.0	55.6	53.0	51.8
Intermedios	26.1	25.4	22.8	28.6	25.2	21.7	25.8	25.9	22.8	20.0	23.6	24.9
Capital	13.9	2.0	26.3	18.7	11.8	21.8	28.0	24.2	15.0	23.2	22.8	22.2

Fuente: Censos industriales IX, XI, XVIII, XIV, México 1971, 1981, 1989, 1994.

Para la década de 1980, cuando el modelo sustitutivo de importaciones se agotaba, la industria de maquinaria y equipo mostró mayor presencia en el estado y particularmente en Guadalajara. Mientras que las variables de los bienes de consumo final, donde se incluyen la industria alimenticia, se iban reduciendo, los de bienes de capital mostraron una mayor dinámica; por tal motivo, se pudo manifestar un cambio en la base económica del sector manufacturero (figura 5.9).

Figura 5.10
Jalisco: industria manufacturera, personal ocupado

Subsectores	Tasas de crecimiento		
	1980-1985	1985-1993	1980-1993
31 Alimentos, bebidas y tabaco	4.2	1.6	3.2
32 Industrias textiles, prendas de vestir y cuero	0.2	-4.6	-1.7
33 Industria de la madera	4.5	4.0	4.3
34 Producción de papel, imprenta y editoriales	7.2	-5.9	2.1
35 Sustancias químicas, petróleo y carbón	—	—	—
36 Productos minerales no metálicos	3.6	-2.0	4.5
37 Industrias metálicas básicas	3.9	-0.6	5.2
38 Productos metálicos, maquinaria y equipo	0.6	2.9	1.4
39 Otras industrias manufactureras	-12.1	7.3	-5.1

Fuente: INEGI, censos industriales de 1981, 1986 y 1993.

Mientras que en la primera mitad de esta década el subsector alimenticio fue de los que tuvieron mayor crecimiento, con 4.2%, en la segunda apenas fue de 1.6%, y fue superada por el subsector de maquinaria y equipo con 2.9% (figura 5.10).

Sin embargo, en el volumen de producción el subsector de alimentos mostró una reducción en cuanto a su ritmo de crecimiento, ya que en los primeros cinco años de la década alcanzó un incremento de 6.3%, pero en la segunda tuvo tasa negativa, con un promedio de 3.3%. En cambio, el subsector de maquinaria y equipo tuvo un crecimiento sostenido de 4.4% para la primera parte y de 6% al final, promediando 5% (figura 5.11)

Figura 5.11

Jalisco: industria manufacturera, producción

Subsectores	Tasas de crecimiento		
	1980-1993	1980-1985	1985-1993
31 Alimentos, bebidas y tabacos	3.3	6.3	-1.0
32 Industrias textiles, prendas de vestir y cuero	-6.2	3.1	-26.0
33 Industria de la madera	4.3	5.1	4.4
34 Producción de papel, imprenta y editoriales	-2.6	3.5	-13.5
35 Sustancias químicas, petróleo y carbón	5.3	4.1	3.7
36 Productos minerales no metálicos	1.6	19.6	-22.7
37 Industrias metálicas básicas	4.6	0.2	12.2
38 Productos metálicos, maquinaria y equipo	5.0	4.4	6.0
39 Otras industrias manufactureras	-5.3	-13.0	3.0

Fuente: INEGI, censos industriales de 1981, 1986 y 1993.

Figura 5.12

Dinámica de la industria manufacturera en Jalisco, 1970-1988

Dinámica	1970-1980	1980-1988
Expansión	31. Alimentos, bebidas y tabaco 32. Textiles 33. Madera 35. Químicos 36. Minerales no metálicos 37. Metálicas básicas 38. Bienes de capital y durables	31 Alimentos, bebidas y tabaco 35 Químicos 38 Bienes de capital y durables
Crecimiento moderado	34. Papel	33. Madera 34. Papel 36. Minerales no metálicos 37. Metálicas básicas
Estancamiento	—	32. Textiles

Fuente: INEGI, XI Censo Industrial, 1981; INEGI, XII Censo Industrial, 1985; INEGI, XII Censo Industrial, 1989.

Estos datos permiten plantear que, de 1975 a 1985, la industria alimenticia tuvo una dinámica muy importante, pero al final la industria de bienes de capital empezó a mostrar relevancia dentro de Jalisco; esto pudo manifestarse como los primeros indicios de una nueva base económica que repercutiría en un cambio importante en el desarrollo

económico regional y urbano, concretamente dentro de Guadalajara (figuras 5.12 y 5.13).

Figura 5.13

Dinámica de la industria manufacturera en Jalisco, 1980-1988

Dinámica	1980-1985	1985-1988
Expansión	31. Alimentos, bebidas y tabaco 32. Minerales no metálicos	33. Madera 35. Químicos 38. Bienes de capital y durables
Crecimiento moderado	32. Textiles 33. Madera 34. Papel 35. Química 37. Metálica Básica 38. Bienes de capital y durables	31. Alimentos, bebidas y tabaco 37. Metálicas básicas
Estancamiento	—	32. Textiles 34. Papel 36. Minerales no metálicos

Fuente: INEGI, XI Censo Industrial, 1981; INEGI, XII Censo Industrial, 1985; INEGI, XIII Censo Industrial, 1989.

Así, debe hablarse de una reorganización de la economía en la ciudad bajo el esquema del modelo exportador, donde aparece la industria electrónica como el pivote del desarrollo del subsector de bienes de capital y durables que, junto con el surgimiento de otras actividades terciarias, son el ejemplo de la aparición de una nueva economía del conocimiento y la información en la ciudad.

Reorganización económica en Guadalajara dentro del contexto global

Cuando la economía global se encaminó a un mayor comercio internacional, México procuró no quedarse atrás y se enroló en estas tendencias. El ingreso al GATT⁶ significó el cambio de modelo económico en nuestro

6. Acuerdo General de Aranceles y Comercio, hoy Organización Mundial del Comercio (OMC).

país, ya que el de sustitución de importaciones se había agotado, a pesar de no haber cumplido los objetivos planteados inicialmente. La estrategia era abrir mercados para que, tanto nuestros productos como los de países que generan bienes de calidad, pudieran entrar a los respectivos mercados. En ese sentido, se pensó que con esta apertura nuestros productos llegarían a comercializarse en otras latitudes donde se ofrecieran mejores precios y no dependerían del mercado interno, el cual era cada vez más limitado por las crisis económicas; además, el consumidor nacional tendría la oportunidad de tener bienes de calidad mundial y más baratos, debido a la reducción o al nulo pago de aranceles.

A partir de ese momento se vio como buena estrategia firmar acuerdos comerciales con distintos países, inicialmente con nuestro principal socio comercial, con el que ya existía un acuerdo no escrito, por lo que era necesario formalizarlo para comprometerse, ambos países, a mantener el vínculo comercial. Posteriormente se firmaron acuerdos comerciales con otros países y regiones económicas,⁷ a tal grado que México se convirtió en uno de los países con más acuerdos comerciales firmados,⁸ lo cual obliga a repensar las circunstancias que provoca dicha situación en cuanto a la estructura económica, así como en lo que se refiere a las relaciones entre territorios y ciudades que se ven afectados.

Lo que en primera instancia se puede observar, es un cambio en la producción industrial, principalmente en la segmentación del proceso productivo, que se inició con el desarrollo de las maquiladoras, lo cual permitió que firmas industriales trasladaran sus plantas a donde lograran mayor productividad y competitividad, buscando mano de obra barata con cierta especialización en el trabajo requerido. Es así como varias compañías vieron como buena opción los países periféricos, ya que la industrialización de éstos, en la mitad del siglo xx, permitió generar una mano de obra vinculada a las manufacturas, que era barata en comparación con los países desarrollados y con niveles de producti-

vidad acordes con las necesidades del mercado mundial; además, se tenía una infraestructura que permitiría el desarrollo de ciertos procesos productivos.

La segmentación productiva generó la demanda de infraestructura y actividades que permitieran controlar dichos procesos productivos separados físicamente, pero vinculados en cuanto a las funciones y decisiones. Así, surge el desarrollo tecnológico en las comunicaciones, donde Internet es una herramienta de comunicación y traslado de información; es así como nacieron empresas que apoyaron el desarrollo de las necesidades de comunicación, como la elaboración de información para la toma de decisiones que serían aprovechadas por las empresas que se involucran en un mundo cada vez más complejo.

Con lo anterior, se manifiestan cambios en las economías de los países periféricos, donde ya no se producen sólo materias primas e insumos sino también se generan bienes modernos (aparatos electrónicos, de computación, automóviles, medios de comunicación, tecnología para la producción), demandados por otros mercados. Por otro lado, los países centrales comienzan a especializarse en las funciones de control de los procesos productivos descentralizados, en la generación de investigación y desarrollo, así como en los servicios financieros que permiten acumular capital para financiar actividades de alto riesgo como el diseño y producción de nuevos bienes y procesos productivos.

En México, este modelo provoca cambios en la base económica de algunas de las regiones del país, debido a la desconcentración que se realizó de las plantas productivas. Por un lado, se observa una nueva región industrial denominada segunda frontera que se suma a las ya existentes, la cual está integrada por las capitales de los estados fronterizos⁹ que, junto con las zonas metropolitanas de Monterrey y Guadalajara, crean una región potencialmente industrial donde se producen bienes modernos para la exportación.

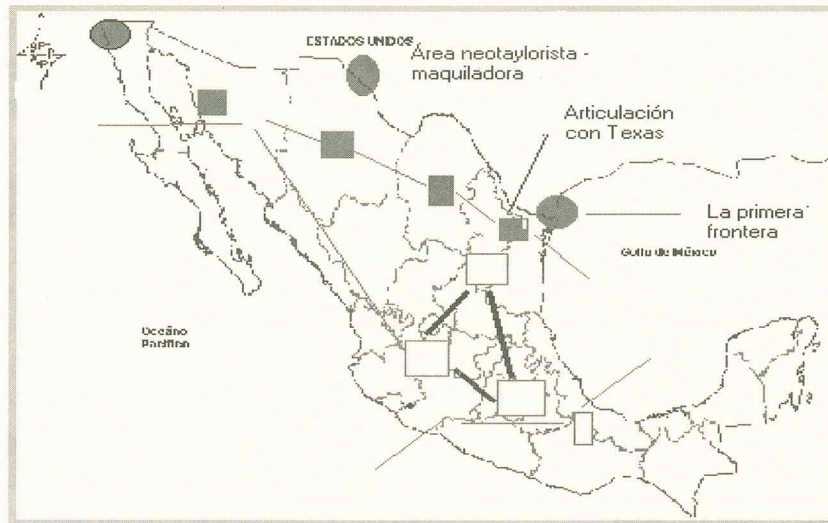
Así, en México se definen cuatro regiones (Hiernaux, 1998) que muestran una función muy específica a partir del modelo exportador (figura 5.14):

9. Sonora, Chihuahua, Coahuila y Nuevo León.

7. México ha firmado acuerdos comerciales con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); América del Norte (TLCAN); Chile; Costa Rica; grupo de los tres (México, Colombia y Venezuela); Nicaragua; Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador); Unión Europea; Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), e Israel.

8. El país que tiene más acuerdos comerciales firmados es Israel, después sigue México.

Figura 5.14
La nueva distribución industrial en México



Fuente: Hiernaux, 1998.

1. La franja fronteriza con Estados Unidos, desarrollada por maquiladoras y donde últimamente se da un crecimiento de empresas con poca generación de empleos, baja inversión y fuerte volatilidad frente a las crisis (Lipietz lo denomina neotaylorista-fordista).
2. La segunda frontera industrial ubica a ciudades de estados fronterizos como Chihuahua, Hermosillo, Saltillo, Ramos Arizpe, Monclova y Monterrey, donde se implementa un modelo de producción toyotista liderado por empresas grandes, con nuevas relaciones con el Estado, el capital y el trabajo. En los últimos años se han asentado capitales extranjeros nuevos y modernos.
3. Existe una zona industrial más en la región Centro-Occidente del país, la cual se genera por el crecimiento de la segunda frontera, funcionando como área articuladora con el centro y con las tres zonas metropolitanas más importantes del país; ésta es considerada por Hiernaux como el nuevo centro.
4. La región Centro del país se mantiene como polo industrial de México; el proceso de desconcentración de actividades se llevó a

cabo por la desaparición de empresas menos competitivas, la modernización de la planta productiva y un creciente control de la actividad manufacturera nacional, a partir de la ciudad de México, por medio de sedes nacionales ubicadas ahí.

Estas regiones representan un papel específico en el nuevo desarrollo industrial del país. La franja fronteriza mantiene su desarrollo maquilador, a pesar de que existen en otros lugares algunas de tercera generación, mantiene la presencia con baja calificación de mano de obra y poco vínculo con las economías locales.

La segunda frontera se especializa en la producción de bienes modernos, principalmente automóviles; estas plantas se relacionan con las oficinas centrales que se encuentran en la ciudad y su unión comercial se da con los mercados estadounidenses y de otras partes del mundo. En la región Centro-Norte se articulan las tres zonas metropolitanas más importantes del país. La especialización permite tener un control sobre sus regiones aledañas; por un lado, en Monterrey la industria más importante es la metálica básica, la cual abastece de insumos a la industria automotriz, y además algunos servicios al productor se relacionan con las actividades que se ubican en la franja fronteriza, en la segunda frontera y en algunas ubicadas en territorio estadounidense. Guadalajara se especializa en la producción de la industria electrónica, principalmente computadoras, pero mantiene el control comercial de la zona Pacífico. Tiene un vínculo con la ciudad de México en cuanto a la ubicación de algunas oficinas corporativas de estas empresas, así como con empresas que ofrecen servicios productivos, principalmente financieros.

La región Centro se mantiene como una de las más industrializadas de país; sin embargo, la desconcentración hace que en la última década desaparezcan establecimientos y personal ocupado, no el valor de la producción y el control de las empresas más importantes del país. Lo anterior implica que, concretamente, la ciudad de México delegó procesos productivos a otras regiones, pero mantuvo sus oficinas corporativas; es decir, no tiene la producción en su territorio pero las sigue controlando; a este fenómeno Méndez (1997) lo denomina "terciarización de las manufacturas". Por otro lado, existe un control de los servicios financieros, de la actividad comercial y de varios de los servicios

profesionales, lo cual significa que la región Centro es la bisagra de la economía nacional con la global (Parnreiter, 2001).

Esta función que muestra la ciudad de México se puede valorar en función del control que tiene con relación a las empresas más importantes del país. En 1986, el Distrito Federal contaba con poco más de 33% de estas empresas, mientras que en 1997 acaparó más de 41%, en el 2000 contenía más de 50%, y para el año 2001 seis de cada 10 están ubicadas ahí. El resto de las entidades disminuyeron en porcentaje su participación, salvo Durango y Chihuahua, que crecieron debido al desarrollo industrial que se ha registrado en los años recientes (figura 5.15).

Figura 5.15
Distribución de las 500 empresas más importantes de México por estado

Estado	1986*	%	1997	%	2000	%	2001	%
Distrito Federal	167	33.4	206	41.2	276	55.2	306	61.2
Estado de México	77	15.4	45	9.0	38	7.6	36	7.2
Nuevo León	67	13.4	74	14.8	53	10.6	52	10.4
Jalisco	35	7.0	43	8.6	25	5.0	16	3.2
Querétaro	24	4.8	5	1.0	4	0.8	3	0.6
Coahuila	17	3.4	11	2.2	10	2.0	10	2.0
Puebla	13	2.6	9	1.8	8	1.6	6	1.2
Veracruz	10	2.0	13	2.6	6	1.2	6	1.2
Resto de los estados	90	18.0	94	18.8	80	16.0	65	13.0
Total	500	100.0	500	100.0	500	100.0	500	100.0

Nota: en 1997 existían otros estados con más empresas: Durango (15), Baja California (12), Chihuahua (11) y Sinaloa (10). En 2000 y 2001 Chihuahua contaba con 20 y 15 empresas, respectivamente.

Fuente: elaboración propia con base en los datos publicados por la revista *Expansión*, varios años. * Parnreiter (2000).

Figura 5.16

Empresa electrónica Solectron, la conteinirización de la producción en las manufacturas de Guadalajara y la Gran Plaza muestra de la nueva aglomeración comercial



A pesar del desarrollo industrial, la actividad comercial sigue apareciendo en los espacios económicos relevantes de Guadalajara.

Si se toma la distribución por zonas metropolitanas, se observa una mayor concentración, ya que en la ciudad de México se incluyen empresas que se registran a nivel entidad federativa en el Estado de México. En ese sentido, el Distrito Federal contó para 1997 con 206 empresas, pero la zona metropolitana presentaba 247; así, la capital del país acaparó casi 50% de las empresas en 1997, y para 2001 más de 60%. Las ciudades restantes disminuyeron su presencia en estas empresas con relación a su estado. Guadalajara tenía 39 empresas de las 43 existentes en la entidad, lo cual demuestra que la ciudad de México tiene un control de la dinámica económica y particularmente industrial, ya que mientras en Guadalajara se elaboran los productos IBM, en la capital del país es donde se controla el proceso productivo; a esto se le llama funciones de control de las actividades productivas desconcentradas.

A pesar de lo anterior, Guadalajara se mantiene como la tercera ciudad industrial del país; no obstante, está muy por debajo de las dos primeras (figura 5.17); ello hace pensar que su desarrollo económico no alcanza para generar actividades importantes en una economía cada vez más globalizada, lo que obliga a replantear las políticas industriales vigentes, así como a aprovechar las condiciones que están generándose con el desarrollo de la electrónica, la cual le permite conectarse con los mercados más importantes de este ramo en el ámbito mundial.

Figura 5.17
Distribución de las 500 empresas más importantes
por zona metropolitana

	1997	%	2000	%	2001	%
Zona metropolitana de la cd. de México	247	49.40	304	60.80	332	66.40
Zona metropolitana de Monterrey	69	13.80	53	10.60	52	10.40
Zona metropolitana de Guadalajara	39	7.80	22	4.40	14	2.80
Zona metropolitana de Torreón	15	3.00	6	1.20	6	1.20
Zona metropolitana de Puebla	8	1.60	7	1.40	6	1.20
Ciudad de Mexicali	8	1.60	6	1.20	4	0.80
Ciudad de Chihuahua	7	1.40	8	1.60	8	1.60
Ciudad de Durango	6	1.20	5	1.00	3	0.60
Otras ciudades	101	20.20	89	17.80	75	15.00
Total	500	100.00	500	100.00	500	100.00

Fuente: elaboración propia con base en los datos publicados por la revista *Expansión*, varios años.

Su relación con el exterior no está muy limitada, ya que se conecta con la red urbana global debido a la localización de la industria electrónica. Dicha relación puede generar algunos impactos tales como: cambio en la función dentro del ámbito internacional, modificación en la estructura económica de la ciudad y surgimiento de nuevos espacios económicos en su interior.

Sobre el primer impacto, se puede afirmar que Guadalajara se limitó a abastecer bienes manufactureros a las regiones Noroeste y Occidente del país, debido a la economía cerrada que practicó México; por tal razón, la industria alimenticia mantuvo un desarrollo acelerado; sin embargo, a partir de la apertura de la economía mexicana, cada una de las regiones industriales del país buscaron insertarse en la economía mundial; en ese caso, Guadalajara empezó a desarrollar la industria electrónica.

Actualmente Guadalajara se conecta con otras ciudades del mundo, debido a que ensambla y produce insumos y bienes terminados para diversas regiones del mundo (Estados Unidos, Asia, Europa, Sudamérica), lo que sucede gracias a la instalación de plantas productivas de empresas extranjeras que encontraron en esta ciudad un sitio ideal para el desarrollo de ciertos procesos productivos. Así, se encuentran firmas como CP Clare, Hewlett Packard, IBM, SCI Systems, Lucent Technologies, Solectron, Motorola, todas ellas dedicadas a la industria electrónica, de la computación y la comunicación.

En la ciudad también se detectan empresas importantes como Grupo Modelo, Bimbo, Sigma, Chocolatera de Jalisco, Sánchez y Martín, entre otras, lo cual nos indica que Guadalajara, además de buscar un lugar dentro de la economía mundial, mantiene su función original de abastecimiento de bienes básicos al mercado del occidente del país y conservando su relación con el entorno regional.

Las relaciones que genera la ciudad le permiten mantenerse dentro de las estrategias de la nueva economía, ya que hoy en día las grandes metrópolis están involucradas en el desarrollo de los bienes avanzados, aunque se ubique en una de las posiciones más bajas; por lo tanto, es necesario que los proveedores de esta cadena productiva se adapten a las proporciones locales, que los servicios requeridos empiecen a desarrollarse en la ciudad, y posteriormente buscar ser un verdadero Silicon

Valley, es decir, una ciudad que produzca conocimiento para esta industria y no sólo se limite a ensamblar y producir bienes manufacturados modernos.

Se debe buscar la consolidación de los servicios al productor, ya que éstos pueden ser propulsores del desarrollo económico. El nuevo crecimiento urbano muestra que el camino es la postindustrialización, es decir, el desarrollo de actividades terciarias que se relacionen con la industria, y no una terciarización que crece gracias al aumento de la población, la cual aporta poco al desarrollo económico de la ciudad. Por tal razón, es necesario replantear la promoción de la ciudad con el fin de que los beneficios de la globalización sean visibles en empresas locales y que tengan efecto hacia la sociedad, ya que están siendo excluidos de la dinámica económica existente en el mundo.

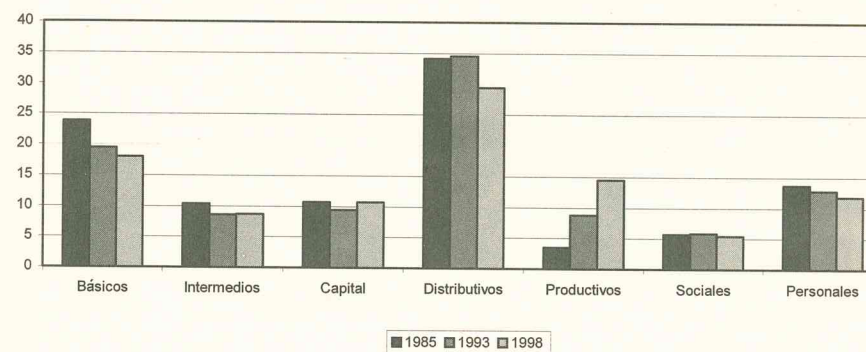
El segundo cambio tiene que ver con una modificación en la base económica de la ciudad. En 1985, Guadalajara se especializaba en la producción manufacturera de bienes básicos y en los servicios distributivos, y en 1998 mantuvo la misma base económica; aun así, la presencia de otras actividades provocó ciertas alteraciones en el desarrollo de la ciudad, lo cual pudo manifestar un cambio en su estructura económica.

Dentro de las manufacturas, la de bienes básicos¹⁰ es la que mantiene el mayor porcentaje; sin embargo, éste se ha reducido al final de la década. Mientras que en 1985 la diferencia porcentual de esta industria contra la de bienes intermedios¹¹ y de capital¹² era de 14 y 13 puntos, respectivamente, para 1998 fue de tan sólo nueve y siete. La disminución entre estos sectores se observa, en mayor medida, dentro de la variable de valor agregado, ya que en 1985 era de 12 y 16 puntos porcentuales, y en 1998 fueron solamente de dos y seis. Es aquí donde se detecta el cambio; la presencia de actividades como la electrónica o la química comienzan a manifestarse y que, junto con la industria alimenticia, son las que dominan el desarrollo industrial de la ciudad (figura 5.18).

10. Corresponde a las industrias alimenticia, textil, del cuero, la madera y el papel.
 11. Industria: química, mineral metálico y no metálico.
 12. Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo.

Dentro del sector terciario se observan pocos cambios, ya que los servicios distributivos¹³ tienen el control de la ciudad; sin embargo, el ritmo de crecimiento que manifiestan los servicios productivos¹⁴ es relevante. En 1985, estos últimos apenas ocupan un poco más de 3% del personal ocupado, mientras que en 1998 esta rama acaparó 14%. Si a esto se agrega el comportamiento del resto de los servicios, los cuales empiezan a disminuir, encontramos que la ciudad se está desarrollando en actividades que tienen que ver con el desarrollo de otras actividades y no necesariamente con el crecimiento poblacional o del ingreso, que por lo general tanto los servicios sociales¹⁵ como personales¹⁶ crecen por estas situaciones. Por el lado del valor agregado, se observa también una reducción en las diferencias entre estos dos servicios; sin embargo, la hegemonía la mantienen los distributivos, sobre todo por el desarrollo que se ha dado dentro del comercio al por mayor (figura 5.20).

Figura 5.18
 Distribución de la po en los tipos de bienes (1985-1998)



Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos de 1985, 1993 y 1998.

13. Actividad comercial y del transporte.
 14. Servicios financieros, de bienes inmuebles y profesionales.
 15. Servicios educativos y médicos.
 16. Servicios personales, de esparcimiento, restaurantes y hoteles.

Figura 5.19

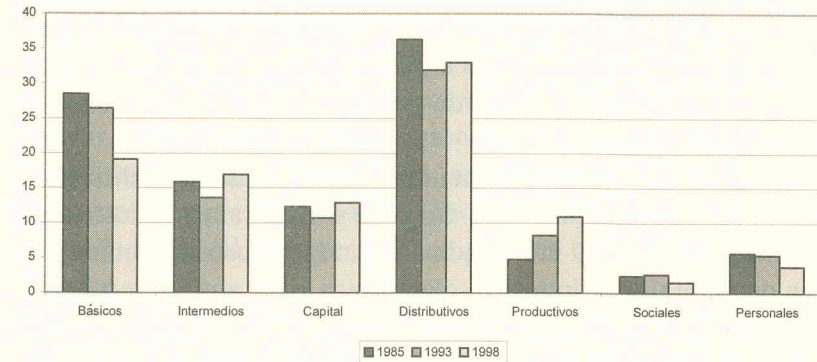
Dos centros comerciales de los más importantes de la ciudad:
Plaza Patria y Plaza Pabellón



Los servicios distributivos (el comercio) aparecen como los más importantes dentro de la economía de la ciudad, incluso empresas extranjeras aparecen como las grandes impulsoras de esta actividad.

Figura 5.20

Distribución del valor agregado (VA) por tipo de bienes
(1985-1998)



Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos de 1985, 1993 y 1998.

Este primer análisis nos muestra una tendencia de cambio tanto de las manufacturas como de los servicios, y al revisar comportamiento de los subsectores se puede comprender más dicha tendencia. Dentro de la industria, el sector alimenticio ha tenido una participación relevante desde que se desarrolló el modelo de sustitución de importaciones; en 1985 existían tres industrias que controlaban la variable de personal ocupado: maquinaria y equipo, donde sobresale la rama de fabricación de otros productos metálicos (3814); alimentos, donde resalta la industria de la bebida (3130), y por último, la textil, predominando la industria del calzado (3240). Por el lado de la variable de valor agregado, sólo sobresalen maquinaria y equipo y la alimenticia, dejando muy atrás a la textil.

Pero para 1998 las manufacturas de maquinaria y equipo empiezan a marcar la diferencia respecto a las otras industrias dentro del personal ocupado, además de que el subsector textil es superado por el químico; sin embargo, dentro de las variables de valor agregado, tanto la industria alimenticia como la química superan al subsector de maquinaria y equipo, lo que supone que este último no produce bienes con alto valor agregado, lo que implica que los procesos productivos ubicados

en Guadalajara sean los más tradicionales dentro de los procesos modernos de producción. Las ramas representativas de cada uno de estos subsectores aparecen nuevamente en la industria de la bebida, dentro del subsector alimenticio; en la industria química, la rama 3560, aunque en valor agregado es más importante la rama 3521; para maquinaria y equipo sucede lo mismo, ya que la fabricación de otros productos metálicos predomina en la variable de personal ocupado y la rama 3823 en el valor agregado.

Lo expuesto permite argumentar que la industria tradicional está disminuyendo su relevancia para dar paso a otras ramas industriales; tal es el caso de los bienes intermedios como la industria química y la de bienes de capital y la industria electrónica que, aunque no aparecen como las más importantes en personal ocupado, sí sobresalen en la variable de valor agregado. Esto muestra una tendencia de transformación a lo que se argumenta acerca de que Guadalajara está jugando en los dos mercados: en el local con la industria tradicional, y en el mundial con la industria electrónica.

Por el lado de los servicios, en 1985 los restaurantes y hoteles acaparaban el mayor porcentaje en la variable de personal ocupado, seguidos por servicios personales y posteriormente por los servicios educativos y médicos; sin embargo, dentro de las variables de valor agregado se presentan los servicios profesionales como el de mayor porcentaje. Para 1998, la presencia de los servicios profesionales fue más marcada, ya que superaban ampliamente al servicio de hoteles y restaurantes y a los educativos y médicos; esta diferencia se observa más dentro de la variable de valor agregado.

Esta tendencia da pie para confirmar el desarrollo de los servicios profesionales catalogados como servicios al productor; sin embargo, con esta información no queda claro todavía la fuerte presencia de éstos, debido a que muchos de los servicios se pueden dedicar tanto a empresas como a individuos, situación que se podrá diferenciar cuando se revisen las empresas de esta rama en los últimos dos capítulos de este trabajo.

Es así como en el comportamiento de las empresas que se adentran a una nueva economía, las ciudades tienden a modificar sus relaciones con el entorno (región y país), segmentando sus procesos de

fabricación, delegando ciertas funciones productivas y administrativas, y demandando una serie de servicios e infraestructura, con lo cual han tenido que cambiar su base económica, su estructura y sus relaciones inter e intraterritoriales.

Guadalajara está viviendo una etapa de transición, al pasar de una dinámica regional-nacional a una global; sin embargo, esta tendencia trae ciertas transformaciones económicas y demográficas que la orillan a modificar sus relaciones con las regiones. En un inicio, su función principal se limitó al abastecimiento de bienes y servicios a una región que para ese entonces fue muy amplia (Pacífico Norte),¹⁷ y posteriormente, cuando el norte del país generó sus propios bienes, se limitó sólo al occidente.

En un contexto global, la ciudad comienza a relacionarse con otros territorios por medio de las empresas, cuyos vínculos se dan desde el punto de vista de la producción y la comercialización. Muchas de las industrias ubicadas recientemente en Guadalajara se relacionan con otros territorios, realizando una parte del proceso productivo, tomando decisiones que afectan al proceso anterior, o por medio del intercambio de bienes y servicios, vía comercial.

Ahora lo importante es ver cómo se están configurando los centros económicos en la ciudad, con el fin de entender el efecto que está teniendo la globalización en su estructura urbana, así como entender las nuevas relaciones que se están generando en esta metrópoli debido a las empresas globales del ramo electrónico y a algunas clasificadas en los servicios al productor.

17. Incluye los estados de Nayarit, Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California Sur.

Los cambios demográficos y económicos, una nueva estructura urbana en Guadalajara

El crecimiento urbano: mismo patrón, nuevas estructuras

La expansión de las ciudades se manifiesta con base en las condiciones económicas y políticas de sus respectivos países y regiones. Los países avanzados han tenido sus etapas de urbanización primero que los países periféricos; sin embargo, los procesos económicos actuales afectan más rápidamente, incluso de manera diferenciada, a los vividos en décadas y siglos anteriores. Por tal razón, es necesario entender el proceso de urbanización que vive Guadalajara, con el fin de revisar si esta tendencia tiene que ver con una dinámica diferente, generada por la nueva economía.

Para dar una explicación es necesario revisar las etapas de urbanización, con el fin de entender el comportamiento de la mancha urbana y sus relaciones con el entorno. Peter Hall considera que en el proceso de urbanización existen diversas fases (Rodríguez y Cota, 1999):

1. La dinámica demográfica es semejante, tanto en el espacio urbano como en el rural (su tasa de crecimiento es algo similar).
2. Comienza a diferenciarse el ritmo de crecimiento entre lo urbano y lo rural.
3. Aparece el espacio suburbano, el cual es considerado como la zona de transición entre lo urbano y lo rural, donde se manifiesta también un incremento demográfico diferenciándose del espacio rural.

4. El espacio suburbano crece más que el urbano, propiciando el proceso de metropolización.
5. Sólo crece la zona suburbana, mientras que la urbana y la rural tienen tasas negativas.
6. Se manifiesta un crecimiento de la zona rural y los espacios urbanos y suburbanos entran en declive; a esta etapa Berry la llamó contraurbanización.

Roy Drewett plantea las mismas etapas, sólo que les pone nombre: urbanización (etapa 2), urbanización-suburbanización (etapa 3), suburbanización (etapa 4) y desurbanización (etapas 5 y 6). Lo anterior permitió concluir que las ciudades presentan diversos momentos, los cuales tienen que ver con el crecimiento físico y demográfico: nacimiento, juventud, madurez y vejez (Rodríguez y Cota, 1999). Sin embargo, esta última no necesariamente tiene que ver con la desaparición del espacio urbano, sino más bien con una reestructuración del mismo, lo que significa que se pasa de ciudades industriales a metrópolis de servicios. Por tal motivo, durante la década de 1990 se empezaron a realizar trabajos que pretendían explicar que las ciudades, en vez de desaparecer, entrarían en una estrategia de sobrevivencia ante las tendencias descentralizadoras de la industria y del avance en los medios de comunicación, los cuales permitieron la comunicación en cualquier parte del mundo.

Se pensó que el proceso de contraurbanización vivido en muchas ciudades estadounidenses, se daría también en las latinoamericanas, lo que permitiría el desarrollo de ciudades medias y pequeñas, por lo que las grandes comenzarían a perder población y actividades económicas industriales; sin embargo, lo que sucedió fue un reacomodo de actividades económicas: por un lado, la desconcentración de los procesos manufacturados hacia ciudades que permitían una reducción en los costos, y por otro, el desarrollo de funciones que controlaran las actividades que se desconcentraron.

Estas tendencias de desarrollo urbano provocaron que cada una de las actividades modificara sus formas de localización al interior de las ciudades, al igual que la población, la cual busca la mejor ubicación de acuerdo con sus necesidades y sus condiciones de ingreso. Por el lado de los ciudadanos, es un hecho que tienen la característica de distribuirse de manera desigual en el espacio urbano; no obstante, las etapas antes

descritas plantean que la distribución demográfica depende del ciclo de vida en que se encuentra la ciudad.

Cuando una ciudad desarrolla la etapa de urbanización (juventud), los habitantes se concentran en la zona central, para después disminuir exponencialmente conforme se va alejando del centro (Clark); cuando se alcanza la etapa de suburbanización (madurez) se muestran dos efectos: una ligera disminución en la zona central, para después caer bruscamente conforme se va incrementando la distancia (Tañer y Sherratt). Por último, en la etapa de desurbanización (vejez), la concentración ya no se da en la zona centro, sino en las partes intermedias de la ciudad, moviéndose conforme se va expandiendo la misma (Newling).

En cualquiera de las etapas la concentración poblacional va descendiendo conforme se acerca a la periferia; esto se debe a razones de tipo económico, social e histórico. En el primero, el precio del suelo es una condición de concentración, ya que limita los tipos de zonas habitacionales condicionando el crear multifamiliares, grandes residencias o pequeñas viviendas. En el ámbito social, las diferencias raciales, socioeconómicas, las costumbres y la convivencia barrial, hacen que la población se distribuya bajo ciertos criterios. Desde el punto de vista histórico el mantener una tradición, el conservar un estatus y el ser parte de la historia de la ciudad, mantiene a la población en los espacios tradicionales, los cuales conservan un estilo y una cultura que se van transformando para dar paso a una ciudad diferente pero, que en ciertos lugares, busca mantener sus antecedentes.

A pesar de estos factores, en las ciudades de países subdesarrollados es importante considerar otros aspectos que condicionan la distribución de la población: la accesibilidad, la estructura y el equipamiento urbano, las condiciones de la zona en cuanto a la factibilidad de construcción y la contaminación urbana. Cada uno de estos factores permite que no exista un patrón claro de distribución, pero sí una relación más o menos clara entre la concentración poblacional y los ingresos familiares, ya que la población de mayores ingresos usa el suelo habitacional de manera extensiva (predios más amplios), aprovechando la capacidad de compra que tienen; mientras que la población de bajos ingresos utiliza el suelo de manera intensiva (terrenos pequeños), con el fin de adquirirlo más barato y obtener más provecho. A pesar de lo pequeño

de las fincas, el tamaño de las familias propicia mayor concentración en estas zonas.

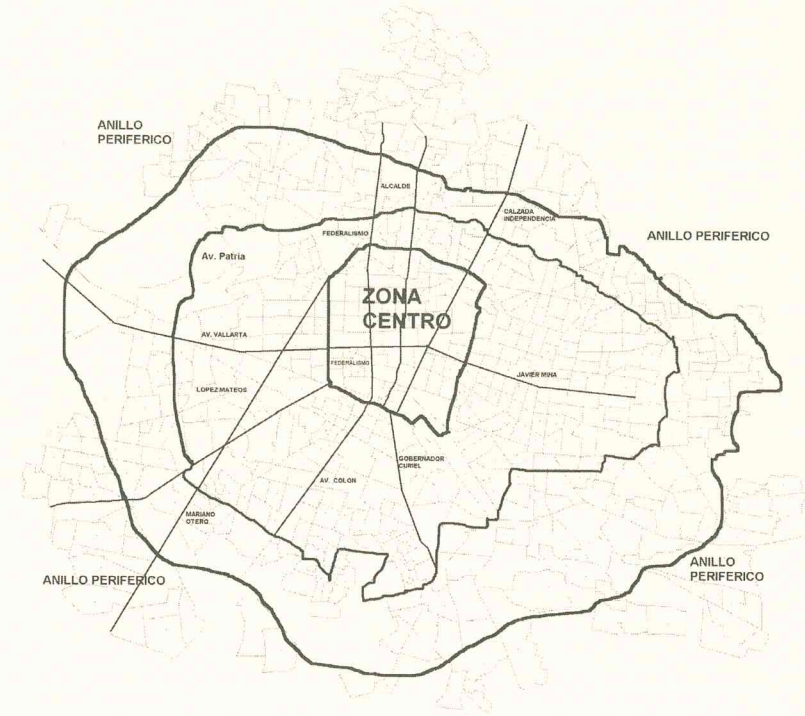
Con base en lo anterior, la población tiene una movilidad de acuerdo con la función de capacidad económica, la percepción social del entorno, el impacto que pueda darse de las externalidades negativas o positivas y las condiciones en que se encuentra la zona con relación a la infraestructura y equipamiento urbano. Esto hace que Guadalajara pueda tener una particularidad en cuanto a su distribución poblacional, la cual permite identificar nuevos espacios con mayor dinámica, debido a que la zona centro se encuentra en una etapa de despoblamiento, a pesar del crecimiento que sigue experimentando.

La situación demográfica de la metrópoli es de una desaceleración del municipio central con relación al incremento de los municipios conurbados. A pesar de que Guadalajara tuvo una tasa de crecimiento elevada durante los inicios de la segunda mitad del siglo xx, el municipio de Zapopan fue el que mostró mayor crecimiento; en cambio, para el periodo 1980-2000 Tonalá y El Salto fueron, respectivamente, los que tuvieron mayor crecimiento, mientras que Guadalajara en la última década tuvo una tasa negativa.

Para revisar con mayor detalle el comportamiento de las etapas antes descritas, es necesario dividir la ciudad en cuatro áreas: zona centro, la cual comprende a la zona uno del Plan de Ordenamiento de la Zona Conurbada de Guadalajara;¹ primer contorno, que circunda la zona centro y su límite es el circuito de Avenida Patria, que absorbe parte de los municipios de Tlaquepaque y Zapopan; segundo contorno, que contiene todo lo que se encuentra entre Avenida Patria y el Anillo Periférico, incluyendo una pequeña proporción del municipio de Guadalajara, ubicándose la mayor parte en los municipios de Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan; y la periferia, que comprende lo que está después del Anillo Periférico. Existe una pequeña porción de Guadalajara al norte, aunque en ella sobresalen el resto de los demás municipios (figura 6.1).

1. Los límites de esta zona son: al norte con Circunvalación, al sur con avenida Washington, al oriente con Calzada del Ejército y Belisario Domínguez y al poniente con avenida Américas y Unión.

Figura 6.1
Contorno de los anillos concéntricos de Guadalajara



El análisis demográfico por contornos corresponde a la última década del siglo xx, y es tomada de las AGEB,² ya que sólo para esos años se tiene información de esa unidad espacial y en la cual sólo se permite realizar un análisis intraurbano.

2. Las AGEB son la forma en que se dividen las localidades urbanas para levantar los censos económicos y de población. En Guadalajara existen alrededor de 800 (según el censo de 2000) y su conformación se da por el número de manzanas (25 a 50) o el número de habitantes.

Figura 6.2

Distribución de la población por contornos y municipio, 1990

Contornos	Guad.	%	Tlaq.	%	Tonalá	%	Zap.	%	ZMG	%
Zona central	241,635	15							241,635	9
Primer contorno	1'081,052	66	95,982	30			88,030	14	1'265,064	47
Segundo contorno	244,268	15	196,508	62	105,554	80	315,328	50	861,658	32
Periferia	58,198	4	24,107	8	26,926	20	231,550	36	340,781	12
Total	1'625,153	100	316,597	100	132,480	100	634,908	100	2'709,138	100
Dist. porcentual	59.99%		11.69%		4.89%		23.44%		100.00%	

Fuente: INEGI, Censo de 1990 a nivel AGEB.

En 1990, el municipio de Guadalajara acaparó casi 60% de la población de la ciudad, concentrando dos terceras partes en el primer contorno y sólo 15% en la zona central; si se incluyen los demás municipios metropolitanos, se reduce este porcentaje a 9% (figura 6.2). Para 1995, el municipio central sólo acaparó 52%, y se concentró de igual manera en el primer contorno, además de que la zona central bajó a 7%; para este periodo los municipios con mayor crecimiento fueron Tonalá, duplicando casi su población en tan sólo cinco años, y Tlaquepaque (figura 6.3). En el año 2000 Guadalajara redujo su proporción a menos de la mitad del total de la población en la ciudad; así, también la zona central disminuye a 6% (figura 6.4). El contorno con mayor población fue ahora el segundo, rebasando al primero con apenas un punto porcentual.

Este cambio muestra que la dinámica poblacional ya no se da en el centro sino en otras zonas de la ciudad. El primer contorno en 1990 acaparó 47% de la ciudad, mientras que el segundo sólo alcanzó 32%. Sin embargo, para la mitad de la década el primero se redujo a 41%, en tanto que el segundo se incrementó a 37%. Al término de la década, el primer contorno es rebasado por el segundo, lo que implica que la dinámica poblacional de la ciudad empieza a darse en los municipios conurbados, particularmente en Zapopan y Tlaquepaque. Dicho proceso tiene que ver con la expansión urbana de la ciudad.

Figura 6.3

Distribución de la población por contornos y municipio, 1995

Contornos	Guad.	%	Tlaq.	%	Tonalá	%	Zap.	%	ZMG	%
Zona central	218,165	13							218,165	7
Primer contorno	1'083,192	66	87,949	22			89,554	11	1'260,695	40
Segundo contorno	280,747	17	275,031	68	244,610	94	388,670	46	1'189,058	38
Periferia	71,486	4	41,827	10	14,859	6	373,013	44	501,185	16
Total	1'653,590	100	404,807	100	259,469	100	851,237	100	3'169,103	100
Dist. porcentual	52.18		12.77		8.19		26.86		100.00	

Fuente: INEGI, Conteo 1995 a nivel AGEB.

Figura 6.4

Distribución de la población por contornos y municipio, 2000

Contornos	Guad.	%	Tlaq.	%	Tonalá	%	Zap.	%	ZMG	%
Zona central	213,782	13							213,782	6
Primer contorno	1'139,783	67	99,462	19			110,291	11	1'349,537	38
Segundo contorno	289,603	17	364,031	70	294,930	94	450,159	45	1,398,725	39
Periferia	66,653	4	59,885	11	20,080	6	434,987	44	581,605	16
Total	1'709,821	100	523,378	100	315,010	100	995,437	100	3'543,649	100
Dist. porcentual	48.25		14.77		8.89		28.09		100.00	

Fuente: INEGI, Conteo 2000 a nivel AGEB.

Por otro lado, a pesar de que la periferia no figuró entre las zonas con mayor porcentaje poblacional, sí participó activamente en el crecimiento de la ciudad. Para la primera etapa tuvo un incremento de más de 160 mil personas, alcanzando la mayor tasa de crecimiento, y para el final de la década se incrementó en más de 100 mil habitantes, superada sólo por el segundo contorno. Sin embargo, en términos porcentuales rebasó a la zona centro desde 1990 y para el año 2000 casi la triplicaba.

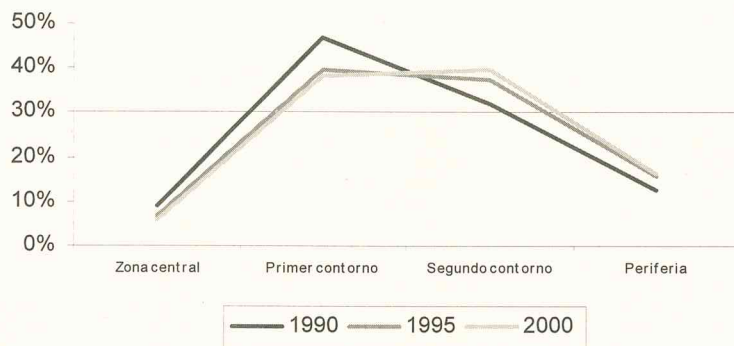
Es aquí donde se puede interpretar la expansión urbana, ya que se tienen grandes espacios habitacionales, centros comerciales y zonas industriales, pero a la vez se forman zonas irregulares o pequeños poblados que se insertan en el espacio urbano.

Con lo anterior se puede interpretar que Guadalajara muestra tres etapas, que se presentan dentro de este proceso globalizador: despoblamiento de la zona central, crecimiento por expansión de la periferia y densificación de las zonas intermedias. En esto último debe de revisarse si es ahí donde se encuentran las nuevas centralidades de la ciudad, para lo que, en primera instancia, se revisará su distribución poblacional.

En estas condiciones, Guadalajara se puede ubicar, de acuerdo con la distribución de la población, en una etapa de madurez, la cual se consolida a lo largo de esta década. Como el núcleo central ya no es el punto de concentración, el primer contorno se consolida como la zona más poblada, y a finales de la década el segundo contorno comienza a sobresalir, mostrando desplazamiento de una zona intermedia a otra más adherida a la periferia (figura 6.5). Esta situación lleva a buscar, en esa parte de la ciudad, los puntos de mayor concentración poblacional.

Figura 6.5

Distribución de la población por contorno, Guadalajara

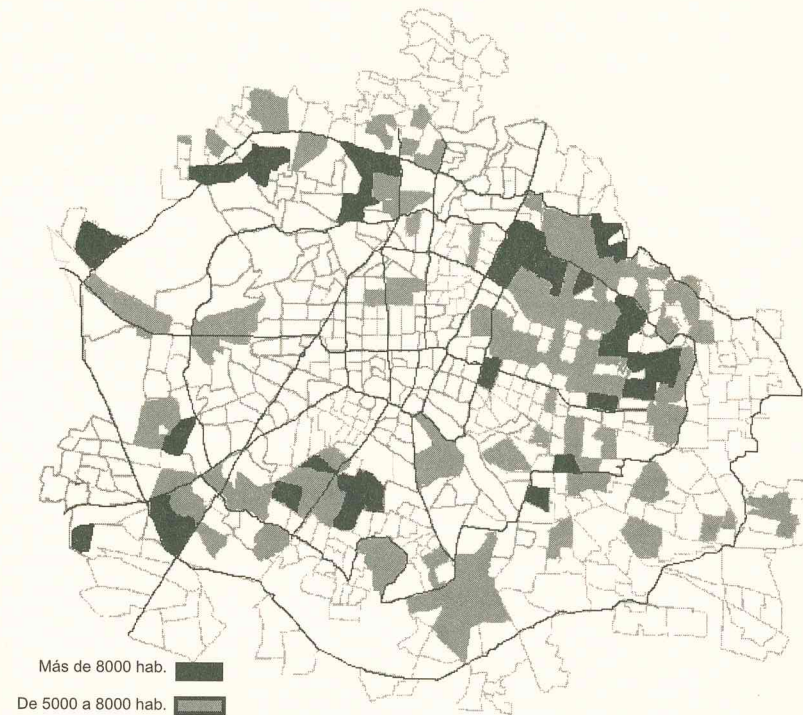


Fuente: elaboración propia con base en datos de los censos de población, 1990 y 2000, y del conteo 1995 del INEGI.

Este despoblamiento se desarrolla en un momento en que las actividades económicas buscan los mejores espacios para lograr ser productivas y competitivas; por tal razón, la dinámica económica genera un ambiente diferente al que se inició en la década de 1980, cuando las zonas habitacionales del centro fueron sustituidas por las actividades comerciales; ahora, no cualquier actividad se establece en el centro, pero tampoco se reubica en cualquier lugar la población que sale de él o de otras zonas de la ciudad.

Figura 6.6

Ubicación de las zonas más pobladas en Guadalajara



Fuente: elaboración propia con base en los datos del Censo de Población 2000 del INEGI a nivel AGEb.

Es así como se puede hablar de nuevos espacios centrales en la ciudad, debido a la concentración tanto de población como de actividades económicas que muestran mayor dinamismo. En cuanto a la distribución de los habitantes, se detectan tres zonas: una de ellas es la parte oriente de la ciudad del municipio de Guadalajara, y se extiende hasta Tlaquepaque y Tonalá, donde se encuentran las AGEB con mayor población³ (figura 6.6). Otra zona es el sur de la ciudad, que se expande a los municipios de Tlaquepaque y Zapopan. La tercera zona se ubica en el municipio de Zapopan, al norponiente de la ciudad. En estas áreas existe más de un millón de habitantes, lo que representa casi la tercera parte del total de la ciudad.

Sin embargo, a pesar de ser las zonas más pobladas, muestran una disminución porcentual con respecto a la población total, por lo que existen otras áreas de la ciudad con mayor crecimiento, a pesar de no tener mayor población. Las zonas en cuestión disminuyeron porcentualmente durante la década de 1990; aunque las zonas sur y norponiente se incrementaron en menos de un punto porcentual durante el primer quinquenio, el oriente perdió en toda la década más de tres puntos porcentuales (figura 6.7).

Figura 6.7
Zonas más pobladas de Guadalajara

	1990	%	1995	%	2000	%
ZMG	2'858,557	100.0	3'080,801	100.0	3'362,464	100.0
Zona Oriente	675,456	23.6	688,943	22.3	680,395	20.2
Zona Sur	221,095	7.7	256,709	8.3	256,181	7.6
Zona Norponiente	185,441	6.5	203,164	6.6	212,727	6.3
Total de las tres zonas	1'081,991	37.8	1'148,816	37.3	1'149,303	34.2

Fuente: INEGI. Elaboración propia con base en los censos de población de 1990, 2000 y el conteo de 1995 a nivel AGEB.

3. En 1990 fue la AGEB 152-2, con 16,045 habitantes; en 1995 el 091-4 con 17,000; en 2000 esta misma era el que estaba con 17,970 habitantes.

A pesar de esta reducción, existen AGEB en estas zonas que tuvieron incrementos. Dentro de la zona oriente, 26% tuvieron dicho comportamiento, ubicándose en la parte norte, entre los límites de Guadalajara y Tonalá, y al sur, donde limita con el municipio de Tlaquepaque. La ubicación de estas AGEB muestra la distribución que empieza a darse en dirección a la periferia, debido a que la mayoría se ubica dentro del segundo contorno.

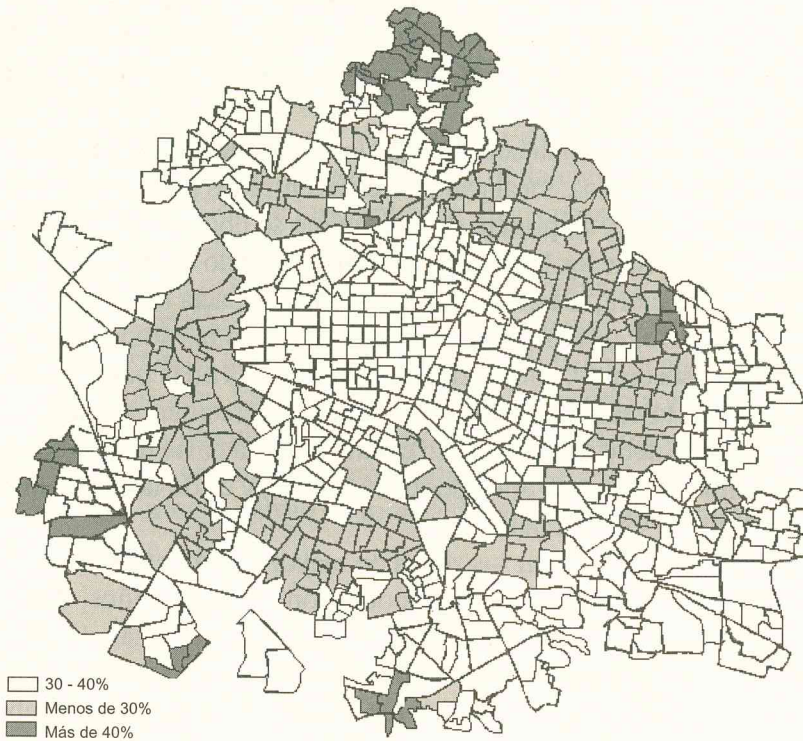
En el caso de la zona sur, 37% de las AGEB tuvieron un crecimiento constante en la década, localizándose éstos entre los límites de Guadalajara, Tlaquepaque y Zapopan; en este último se ubica la mayoría. Todos se encuentran entre los límites del primer y segundo contorno, mostrando, de igual manera, la tendencia de crecimiento hacia la periferia.

Por su parte, en la zona norponiente 28% de las AGEB tuvieron un crecimiento sostenido, concentrándose la mayoría en la parte periférica de la ciudad, lo cual confirma la tendencia de crecimiento en ese contorno; aunque debe de tomarse en cuenta que esa parte de la ciudad tiene aproximadamente 20 años desarrollándose, y es de las más antiguas de esa parte de Guadalajara.

Una manera de ubicar las zonas de mayor crecimiento consistió en el análisis de concentración de la población de 0 a 14 años, donde se encontraron AGEB en los municipios conurbanos con más de 30% de esta población (figura 6.8); esto sustenta que la zona periférica es la que presenta la población más joven y, por lo tanto, es donde se ubican las zonas con mayor crecimiento poblacional. Lo anterior permite suponer una tendencia expansiva hacia las zonas periféricas de la ciudad por parte de los tres núcleos poblacionales encontrados anteriormente, lo que ha propiciado el alejamiento de la población del centro urbano y generado una zona fértil para el desarrollo de otras actividades que intentan buscar las zonas con mayor infraestructura y equipamiento urbano, lo que determinaría que el lado poniente del centro histórico podría quedar en completo abandono, como actualmente se está dando en algunos lugares de esta parte de Guadalajara.

Así, se puede corroborar que en el segundo contorno se encuentran las AGEB con mayor población y con un crecimiento demográfico notable. Por otro lado, la periferia, a pesar de no ser tan representativa, muestra tendencias de crecimiento, principalmente hacia el poniente

Figura 6.8
Distribución porcentual de la población
de 0-14 años en Guadalajara

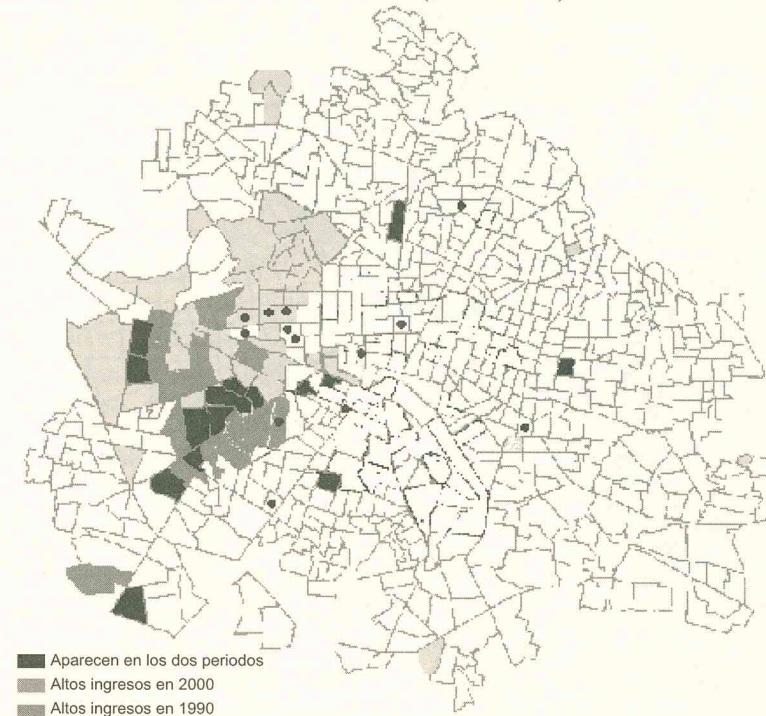


Fuente: SCINSE, 2000.

de la ciudad, y en los últimos años hacia el municipio de Tonalá y al surponiente, donde se expande por todo Tlaquepaque hasta alcanzar los límites del municipio de Tlajomulco de Zúñiga. Sin embargo, esta concentración poblacional debe revisarse junto con las condiciones de la población en cuanto al ingreso, los niveles de escolaridad, hacinamiento y la presencia de computadora en la vivienda; esto con el fin de entender el patrón de localización de cierta población y así determinar cómo se distribuyen las actividades económicas de mayor relevancia, las cuales permitirán entender, de la mejor manera, el comportamiento de los centros económicos, ello considerado como la parte central de este análisis.

Para tal revisión se calculó, en primera instancia, el porcentaje a nivel AGEB de la población que percibía más de cinco salarios mínimos, y se encontró que la mayoría de los que contaban con más de 50% de los habitantes con esos ingresos se ubicaban al poniente de la ciudad. En dicho análisis, efectuado para los años 1990 y 2000, se detectaron ciertas diferencias: en 1990 la inclinación se dio al surponiente de la ciudad, donde se ubica la zona del centro comercial Plaza del Sol, hasta alcanzar ciudad Bugambilias. En cambio, para 2000 la tendencia se dio más al poniente, sobre todo donde se empezaron a desarrollar fraccionamientos exclusivos como Colinas de San Javier y cotos privados como Puerta de Hierro; incluso algunas zonas cercanas al centro de la ciudad aparecieron como zonas de altos ingresos (figura 6.9).

Figura 6.9
Distribución de la población con más de cinco
salarios mínimos (1990-2000)

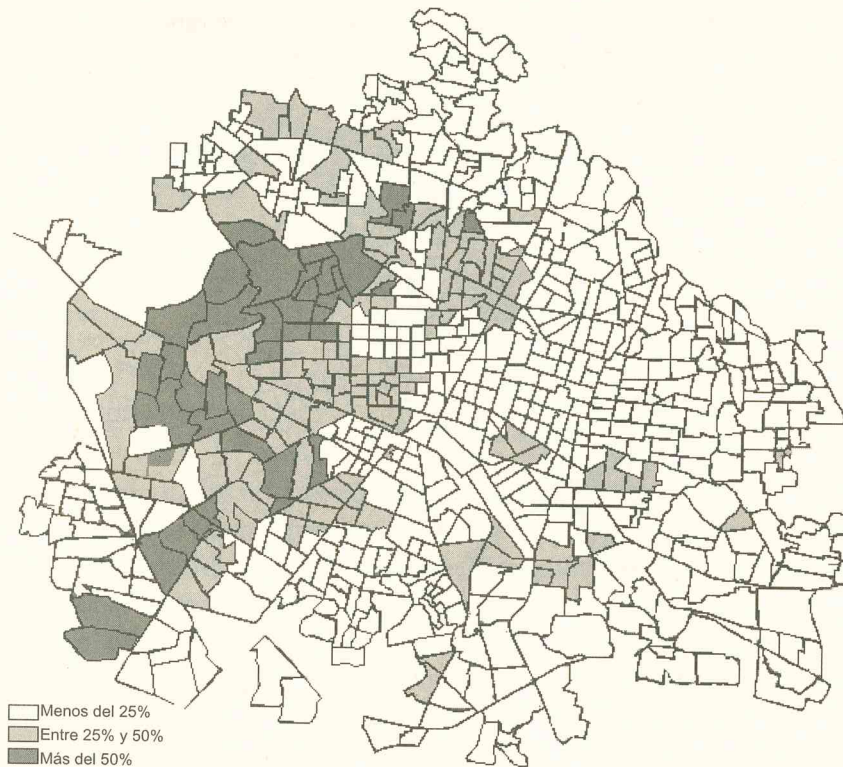


Fuente: elaboración propia con base en los censos económicos 1985, 1988 y 1998 del INEGI.

Las variables de promedio de escolaridad, hacinamiento y viviendas con computadora, sólo se calculó con los datos del censo de 2000; sin embargo, presenta la misma tendencia de localización en cuanto a los ingresos, por lo que se confirma que las zonas con mejores condiciones de vida son la parte poniente del municipio de Guadalajara y la continuación hacia el municipio de Zapopan; aunque algunas variables que muestran mejores condiciones tienden a este último municipio, tal es el caso del porcentaje de viviendas con computadora (figura 6.10); por otro lado, las condiciones de hacinamiento muestran una mancha muy amplia en ambos municipios (figura 6.11).

Figura 6.10

Porcentaje de viviendas con computadoras en Guadalajara

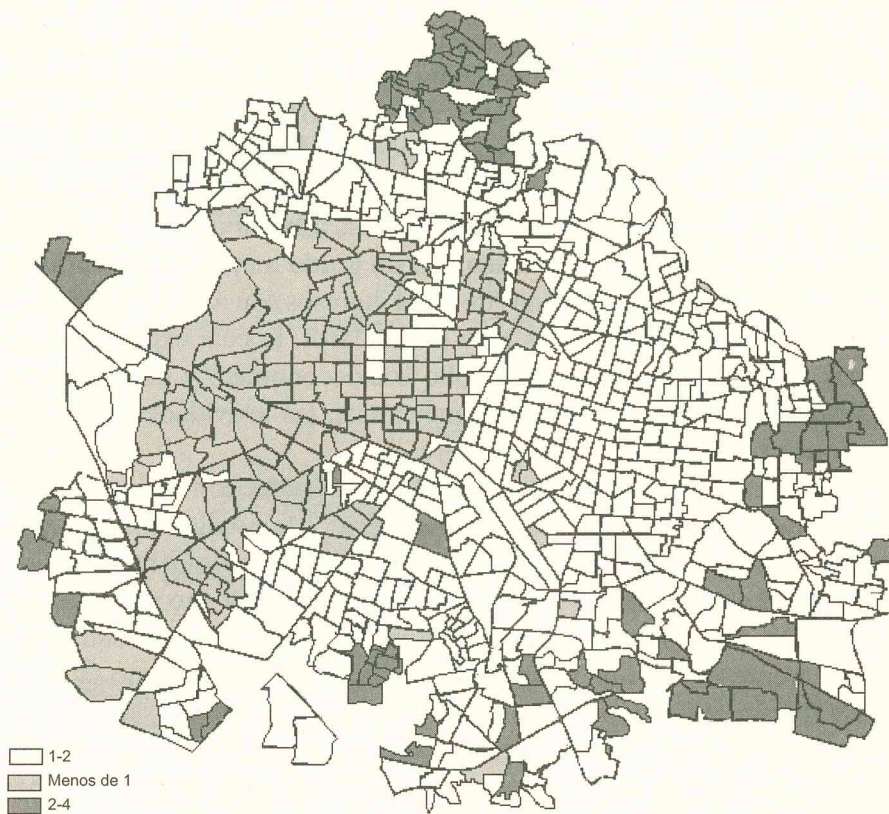


Fuente: SCINSE, 2000.

Otra variable que muestra la segregación en los niveles de vida es el grado de escolaridad, que muestra una tendencia concentradora en la población del poniente de la ciudad (entre Guadalajara y Zapopan), la cual alcanza un promedio de escolaridad mayor a los 12 años (profesional y más); en tanto que los municipios de Tlaquepaque y Tonalá concentran a la población que apenas alcanza los nueve años de escolaridad (figura 6.13). Por otro lado, para corroborar esta tendencia de segregación se calculó el número de hijos nacidos vivos por mujeres en edad reproductiva, considerando que esta variable y el nivel de escolaridad tienen una alta correlación. Los datos arrojan que las zonas con menor número de hijos coinciden con un grado mayor de escolaridad, lo que demuestra que las zonas de altos ingresos son áreas de la ciudad que presentan características muy particulares, lo cual expone a estas zonas como las de mejor desarrollo socioeconómico y posiblemente ubicadas en el espacio donde se encuentran las actividades de mayor dinámica en la ciudad.

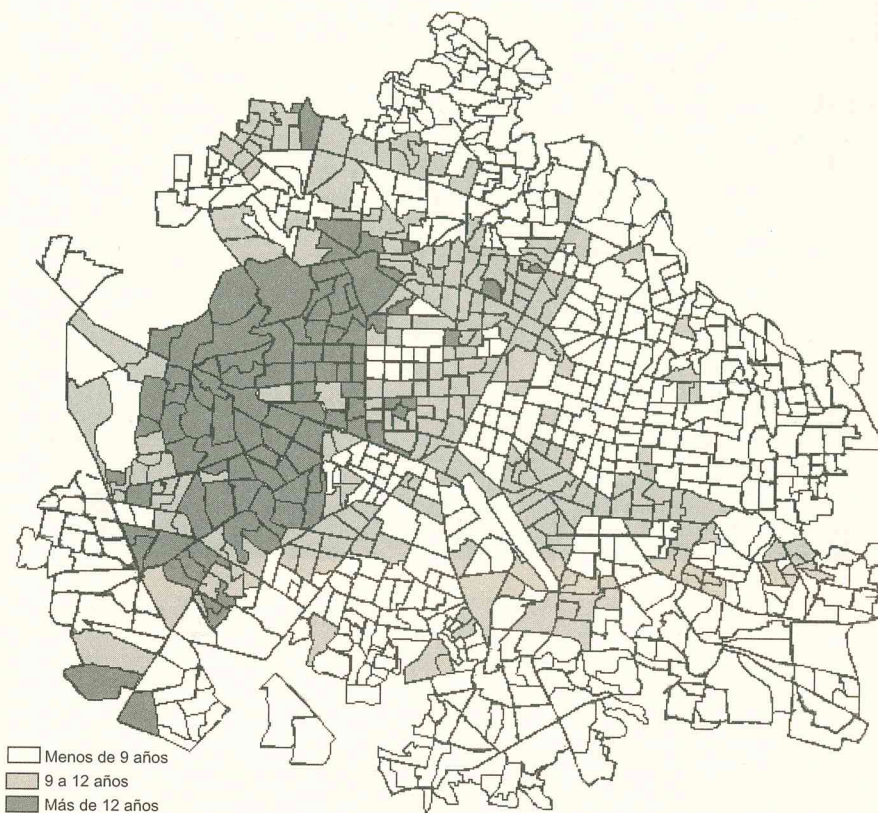
Esta tendencia de localización de la población con acceso a computadora, menor hacinamiento, mayor grado de escolaridad y menor número de hijos, permite corroborar algunos aspectos que han dividido a la ciudad en dos espacios antagónicos: una zona con alto nivel de concentración de la población, que se carga al oriente de la ciudad y que últimamente detecta una expansión hacia otros puntos como la parte sur y norponiente; y otra zona donde no se detecta un gran número de población, que tiene mejores condiciones de vida, ubicada principalmente en el surponiente, pero que se va inclinando cada vez más hacia el poniente de la ciudad. En estos dos espacios se encuentran dos mercados que permiten el desarrollo de distintas actividades económicas, sobre todo dentro del sector terciario (comercio y servicios); en el primero existen comercios pequeños, pero diseminados en toda el área; en cambio, en el segundo se desarrollan tiendas de autoservicio concentradas en espacios determinados, conocidos como centros comerciales que procuran acercarse al consumidor potencial que busca este tipo de zonas comerciales y este tipo de comercios.

Figura 6.11
Número de habitantes por cuarto en Guadalajara



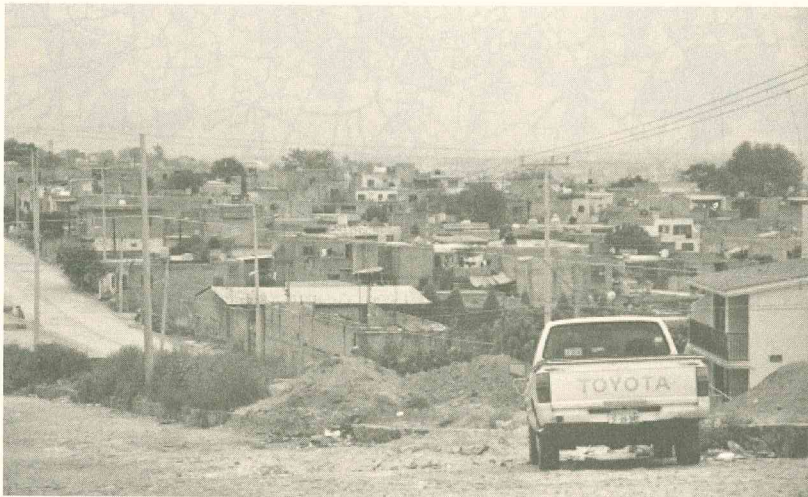
Fuente: SCINSE, 2000.

Figura 6.12
Grado promedio de escolaridad



Fuente: SCINSE, 2000.

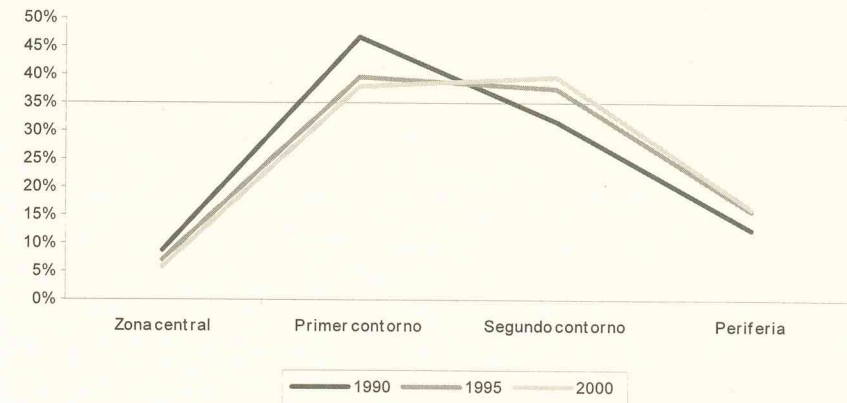
Figura 6.13
Los contrastes de Guadalajara. El fraccionamiento Puerta de Hierro y la colonia Cerro del Cuatro



El desarrollo económico de la ciudad no se manifiesta por igual; al interior de Guadalajara se mantienen las desigualdades, por lo que su integración en la red global aún no es palpable por el común de la población.

Una vez analizada la distribución de la población y sus condiciones de vida, conviene conocer la localización de las actividades económicas, las cuales tienden a concentrarse en el centro de la ciudad; sin embargo, conforme éstas se desarrollan, buscan situarse en otras zonas, provocando una expansión del centro económico. Es así como en Guadalajara se observa una desconcentración del personal ocupado (PO) por contornos. En 1985, la tendencia a concentrarse se daba prácticamente dentro del primer contorno; sin embargo, para los siguientes periodos la tendencia se dio entre el primer y el segundo anillo, dejando una pequeña ventaja para 1998 en este último (figura 6.14).

Figura 6.14
Distribución del personal ocupado por contorno, Guadalajara



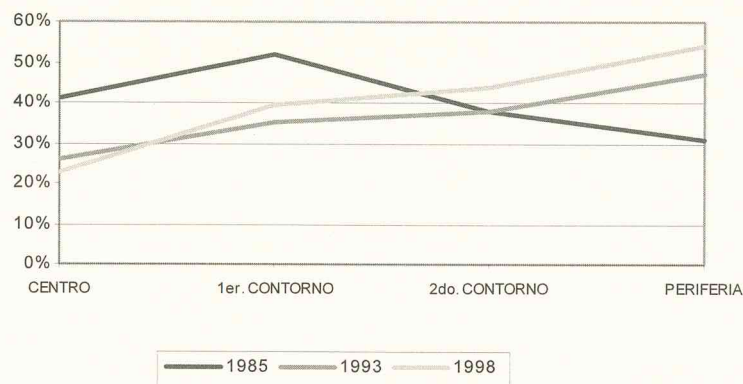
Fuente: elaboración propia con base en los censos económicos de 1985, 1993 y 1998 del INEGI.

Esta situación muestra cómo se empieza a manifestar la desconcentración del PO hacia otros espacios fuera del centro de la ciudad, lo que implica una reorganización de las actividades económicas que provoca cambios en la dinámica espacial de la economía urbana de la ciudad. Algo similar sucede con la distribución de los habitantes; sin embargo, esta desconcentración fue iniciada por la población y, posteriormente, por las actividades económicas, y es así como la población se desconcentra más hacia la periferia, a diferencia del PO.

En cuanto a los sectores económicos, su distribución muestra un patrón muy característico dentro de los diferentes contornos de la ciudad. En el caso de las manufacturas, se observa cómo en el centro de la ciudad empieza a disminuir su porcentaje de PO en casi la mitad, mientras que en la periferia tiende a incrementarse en más de 20 puntos porcentuales (figura 6.15). En 1985, la mayor concentración se daba en el segundo contorno, mientras que en 1993 y 1998 se dio en la periferia; esto muestra, de alguna forma, que la reubicación industrial empezó a darse hacia las afueras de la ciudad, debido a la dotación de terrenos industriales y al incremento de los costos en el suelo al interior de la ciudad.

Figura 6.15

Distribución de las manufacturas por contorno en Guadalajara



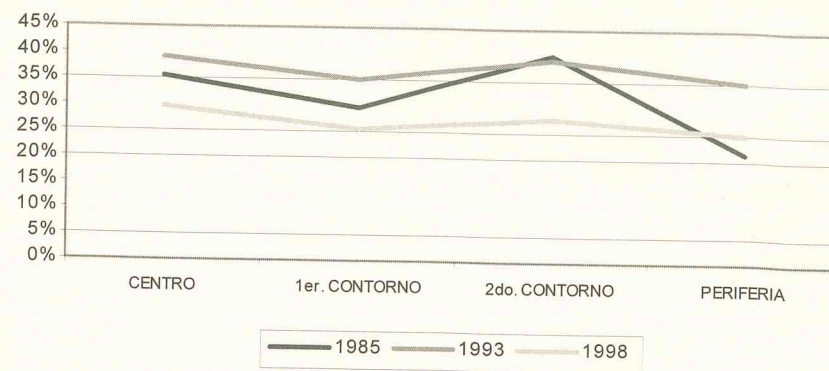
Fuente: elaboración propia con base en los censos económicos de 1985, 1993 y 1998 del INEGI.

En el caso del sector comercial, su distribución en la ciudad es diferente con relación a las manufacturas, ya que en 1985 se detectaron dos zonas de concentración: el centro y el segundo contorno, aunque este último representó el mayor porcentaje (figura 6.16). La explicación a este comportamiento es la manera en que empieza a dispersarse esta actividad en toda la ciudad, además de la construcción, en algunos pun-

tos periféricos, de centros comerciales donde se ubicó esta actividad. Para 1993 la comparación entre estos dos contornos fue más pareja, aunque la periferia incrementó porcentualmente su participación, lo que dio la sensación de una mayor dispersión. En 1998, la tendencia se vio reflejada en una distribución más homogénea, concentrándose principalmente en la zona centro, mientras que el resto de los contornos varió en tres puntos porcentuales; esto explica la dispersión que comenzó a darse dentro de la ciudad, debido a las necesidades de estar más cerca de sus consumidores, quienes se ubicaron cada vez más en los espacios periféricos, sin dejar de lado las zonas comerciales tradicionales, que son accesibles para la mayoría de los habitantes de Guadalajara, como es el caso del centro de la ciudad.

Figura 6.16

Distribución del comercio por contornos en Guadalajara



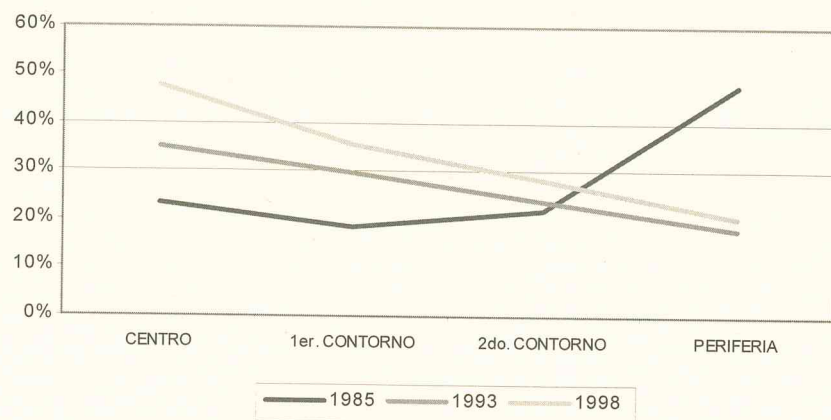
Fuente: elaboración propia con base en los censos económicos de 1985, 1993 y 1998 del INEGI.

Los servicios tienen otro patrón de distribución; mientras que las manufacturas tienden a reubicarse en la periferia de la ciudad, el comercio se dispersa en toda la metrópoli, con la tendencia a concentrarse en el centro. Para 1985, la periferia es la que acaparaba el mayor porcentaje de este sector, principalmente el de los servicios recreativos, los cuales buscaban amplios espacios en las afueras de la ciudad, como los campos de golf, los parques recreativos, etc. Sin embargo, para 1993 y 1998 la

tendencia se invirtió; en el primer periodo la concentración se manifestó en el centro, mientras que en los contornos disminuyó conforme iba alejándose del centro. Para 1998, la diferencia entre el centro y el resto de los contornos fue más alta, lo que implicó que la concentración de esta actividad se fuera generando en el centro de la ciudad, mientras que en los demás esta actividad no era relevante (figura 6.17).

Figura 6.17

Distribución de los servicios por contorno en Guadalajara



Fuente: elaboración propia con base en los censos económicos de 1985, 1993 y 1998 del INEGI.

En el resto de los contornos se observa una competencia por el predominio entre el sector manufacturero y el comercial. Mientras que en 1985 el primer contorno fue controlado por la industria, para 1993 el comercio fue el hegemónico, aunque en 1998 volvió a ser controlado por la industria, pero con menor porcentaje. En el segundo contorno, el comercio fue la actividad con mayor presencia tanto en 1985 como en 1993, pero para 1998 fue controlado por las manufacturas. En cambio, en la periferia los servicios predominaron en 1985; en los otros dos periodos se concentró en el sector secundario (cuadro 6.18).

Figura 6.18
Distribución porcentual del personal ocupado por contorno, 1985-1998 (porcentajes)

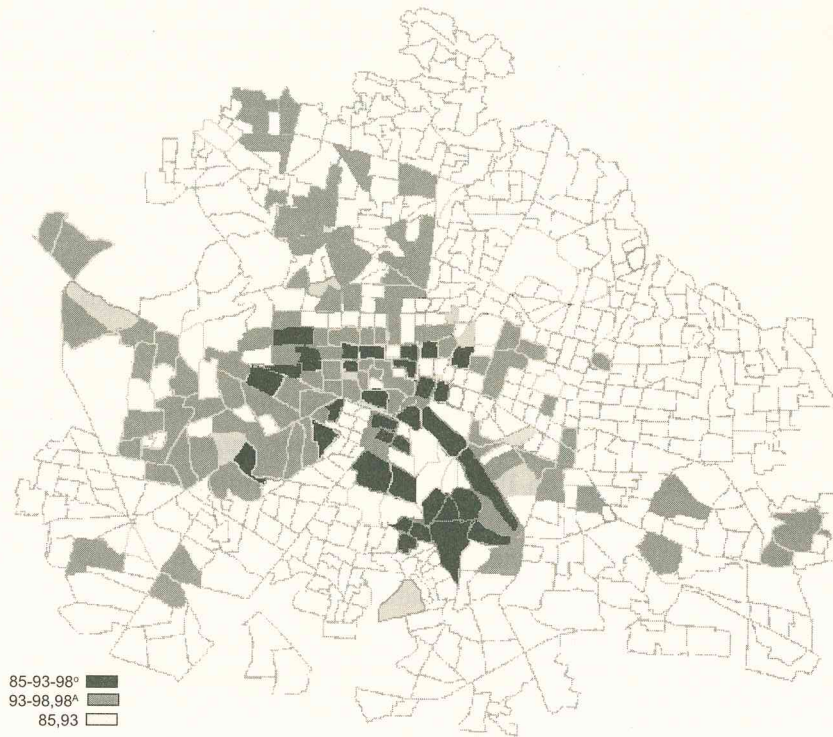
	1985			1993			1998		
	indust.	com.	serv.	indust.	com.	serv.	indust.	com.	serv.
Centro	41%	35%	23%	26%	39%	35%	23%	29%	48%
1er contorno	52%	29%	19%	35%	35%	30%	39%	25%	36%
2do contorno	38%	40%	22%	37%	39%	24%	44%	28%	28%
Periferia	31%	21%	48%	47%	35%	18%	54%	25%	21%
Ciudad	47%	32%	21%	34%	37%	29%	39%	28%	33%

Fuente: elaboración propia con base en los censos económicos 1985, 1994 y 1999 del INEGI.

A pesar de la distribución mostrada por los contornos se pueden encontrar algunas zonas que acaparan el mayor número de PO. De esta manera, se detecta que en 1985 el centro de la ciudad, junto con la zona industrial, fueron las áreas con mayor PO. Sin embargo, para 1993 y 1998 la distribución se inclinó hacia la parte poniente de la ciudad y en menor medida al sur y oriente de Guadalajara.

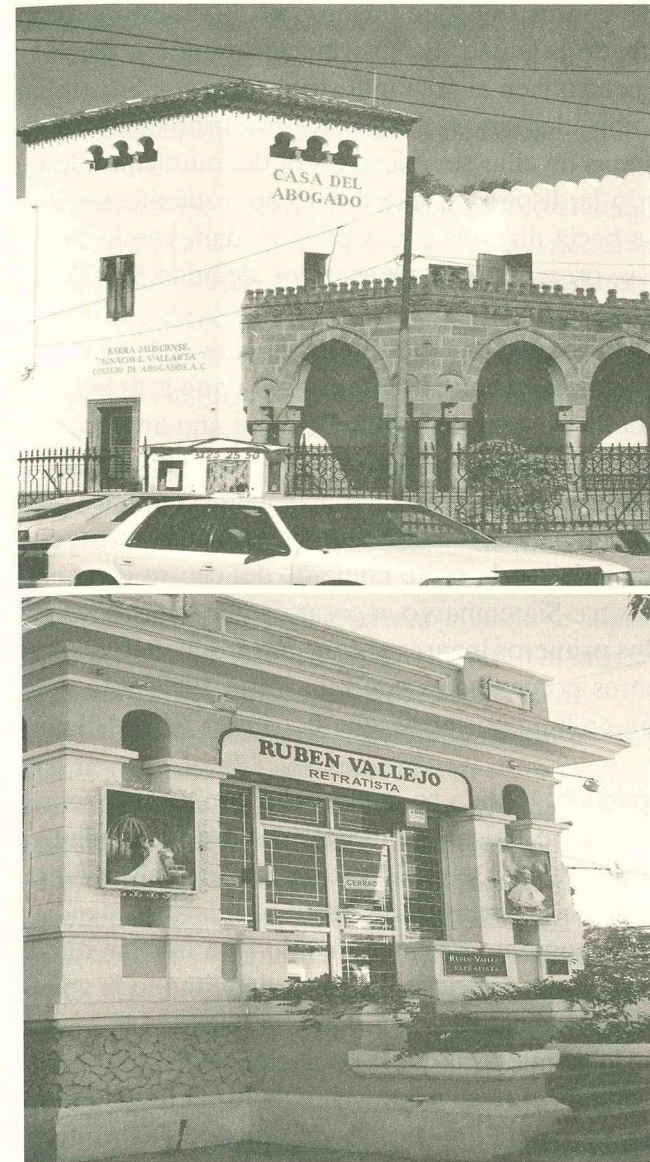
En 1985 un poco más de 10% de las AGEB acapararon 50% de la PO existente en toda la ciudad; sobresalía la zona industrial, donde sólo 1.7% de las AGEB (seis) acapararon casi 18% de la PO. Estas AGEB se ubicaban en el centro de la ciudad y en la zona industrial Guadalajara, las cuales están contiguas. Se detectan otras AGEB al poniente de la zona centro, dentro del primer contorno (figura 6.19).

Figura 6.19
Distribución del personal ocupado (1985-1998)



Fuente: elaboración propia con base en los Censos económicos de 1985, 1994 y 1999 del INEGI.

Figura 6.20
Dos edificaciones que cambian de uso del suelo en la zona centro de la ciudad



Refuncionalidad de espacios residenciales en las zonas aledañas a la zona centro.

En 1993, 12% de las AGEB concentraron 50% del PO, lo que representa una mayor distribución de actividades. De hecho, las AGEB con mayor población vuelven a ser las que se ubican en la zona industrial, con sólo 9% contra 18% que tuvieron en 1985, esto indica una reducción en más de la mitad. Su distribución tiende a darse nuevamente en la zona centro y en el área industrial contigua. Sin embargo, surgen otras AGEB ubicadas tanto en el primer contorno como en el segundo, e incluso algunas de ellas se ubican fuera del municipio de Guadalajara, demostrando la dispersión que empiezan a manifestar las actividades económicas hacia diversas zonas de la ciudad, con lo que la dinámica económica se presenta en otros espacios, dejando de lado la concentración detectada en 1985.

En 1998 la PO tuvo una mayor distribución en la ciudad, ya que 19% de las AGEB concentraban 50% de la PO, lo que representa una tercera parte más de la existente en 1993. Para ese año aparece un AGEB especializada en servicios profesionales, con el mayor número de trabajadores, lo cual implica un cambio en la actividad económica sobresaliente y en su distribución en el territorio, debido a que la nueva concentración se comienza a dar en la parte poniente del centro de la ciudad y no al sur de la misma. Sin embargo, a pesar de ello, cuatro AGEB industriales ocuparon los primeros lugares al concentrar 6% de todo el PO, reducido en tres puntos porcentuales con relación a 1993; esto demuestra una disminución en la importancia que tiene esta actividad con respecto a las demás.

La dispersión aludida se comprueba con una presencia mayoritaria de AGEB que se ubican fuera del centro de la ciudad y de la zona industrial tradicional. De las 148 AGEB, 62% se ubican fuera de la zona tradicionalmente concentradora de trabajadores, extendiéndose principalmente al poniente de la ciudad, lo que implica que la dinámica económica se expande hacia esa zona, debilitando la zona centro y el área industrial tradicional.

Por otro lado, mientras que la población se distribuyó hacia el oriente y sur de la ciudad, el PO se mantuvo en un primer momento en el centro de la misma, pero para finales de la década de 1990 la dispersión tendió a darse al poniente, un área diferente a la distribución de los habitantes, pero coincidente con la zona donde se ubica la población de mayores

ingresos, lo cual evidencia, de alguna manera, que las empresas buscan no sólo la concentración de la población, sino la cercanía a un mercado potencial. Esto demuestra un cambio en el patrón de distribución tanto de la población como de las actividades económicas.

Concentración económica y especialización de la ciudad

Los constantes cambios que manifiesta Guadalajara con relación a su base económica, y las nuevas zonas dinámicas de la ciudad, permiten entender que la nueva economía, junto con otros factores, está determinando la nueva estructura económica y urbana de la metrópoli. Sin embargo, al detectar los centros económicos⁴ donde se desarrolló la economía y en los que se están especializando, se encuentra una fuente para un análisis más de los efectos de la nueva economía en Guadalajara.

Las nuevas centralidades, que modifican la estructura económica y urbana de la ciudad, se generan cuando las nuevas actividades, o las que antes no eran importantes y lo son ahora, provocan que los centros tradicionales se reestructuren tanto en la infraestructura como en su comportamiento con el resto de la ciudad; o cuando se consolidan nuevas zonas como centros económicos, que adquieren la infraestructura y la accesibilidad que estas nuevas actividades requieren.

Para Borja y Castells (1998), el surgimiento de nuevas centralidades se debe a que la ciudad debe ser accesible en su interior y tener una movilidad interna adecuada, permitiendo desarrollar nuevos espacios donde se ubiquen las actividades más importantes para su desarrollo económico. De tal forma, se presentan cambios en la distribución de las actividades económicas que son parte de la dinámica de la ciudad.

Los nuevos centros económicos son necesarios debido a que existe un cambio de escala en la ciudad; es decir, el desarrollo de nuevos espacios permite el proceso de desconcentración y amplía el área de

4. Para este trabajo, centro económico es donde hay una o más AGEB que individualmente tienen un porcentaje de ramas centrales y se jerarquizan de la siguiente manera: centro principal más de 50%, subcentro 25 a 50%, centro de barrio 12 a 25%, y centro especializado menos de 12%.

influencia regional, además de que el desarrollo de la ciudad no se concentra en un solo nodo (centro de la ciudad), sino que se trasmite hacia otras zonas.

La nueva economía ha provocado que las ciudades tengan una transformación tal, que exige el desarrollo de nuevos espacios para las nuevas actividades, ocasionando en algunas una reestructuración del centro histórico, y en otras, la creación de nuevas centralidades; esto implica que las ciudades deben estar preparadas para modificar su estructura urbana para, por un lado, modernizar su centro histórico y adecuarlo a las necesidades de las nuevas actividades ahí localizadas y, por otro, crear nuevos espacios que permitan el desarrollo de éstas.

Las nuevas centralidades son lo que algunos autores, que han analizado en ciudades de países desarrollados como Castells (1998), Sassen (1991), u otros más que han revisado ciudades latinoamericanas como De Mattos (2000), Olvera (1999) o Parnreiter (1998), vinculan con los nuevos espacios globales, los cuales están donde se ubican las actividades que se conectan de manera global con otras que se distribuyen en casi todo el mundo. Por tal razón, para entender los efectos de la nueva economía en Guadalajara es necesario ubicar los centros económicos de la ciudad para después saber si ahí se ubican estas actividades globales, y posteriormente identificar los espacios económicos que permiten a esta ciudad ser partícipe del proceso de globalización económica.

Guadalajara, a lo largo de su historia, ha mostrado una tendencia monocéntrica, donde el centro tradicional o histórico ha dominado la vida económica de la ciudad. Ahí se ubican las principales plazas cívicas, los poderes de gobierno y las actividades económicas más importantes de la ciudad. Sin embargo, la tendencia manifestada en muchas de las ciudades del mundo parece que empieza a darse en Guadalajara, y es que el centro tradicional tiende a perder importancia dentro de la dinámica económica al generarse, en otros espacios, una mejor infraestructura y funcionalidad para las nuevas actividades.

Desde el punto de vista demográfico, Guadalajara, al mostrar otros centros poblacionales, ha permitido el desarrollo de algunos polos económicos; sin embargo, éstos no tienen el suficiente impacto como para afectar a toda la ciudad. Por otro lado, las cabeceras municipales de los municipios conurbados han sido un espacio económico que afecta a

una parte de la ciudad, pero que no influye en toda la metrópoli; por lo tanto, es importante detectar las actividades que impactan directamente a toda la metrópoli y que permiten generar centros económicos que dinamicen la economía de la ciudad.

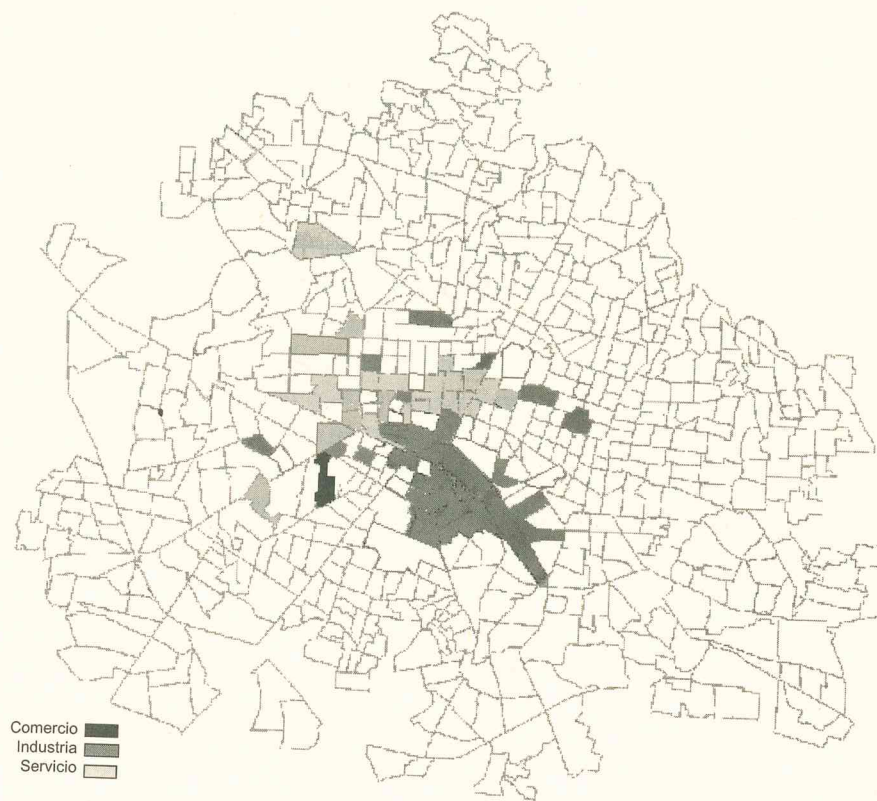
Para detectar y entender la evolución que está teniendo la ciudad en cuanto a sus centros económicos, se utilizó el índice de centralidad⁵ para los años de 1985, 1993 y 1998, y se encontró, en un primer momento, que el centro tradicional es el polo donde se ubican las actividades de mayor impacto; en un segundo momento se da una expansión del área, detectando lo que De Mattos denominó “centralidad expandida”, y finalmente, en un tercer momento la reubicación de estas actividades a otros lugares, con lo que se reduce este centro, se crean islas económicas y se efectúa un aparente nacimiento de otros centros.

El índice de centralidad arrojó que para 1985 existían 68 AGEB catalogadas como centros principales y subcentros, de los cuales sólo cinco eran islas económicas que no se unían al resto de las AGEB (figura 6.21); algunos de ellos fueron parte del proceso de expansión que tuvo este centro en 1993. Los 63 restantes formaban el centro económico de la ciudad que se concentraba en el centro histórico y que se expandía hacia la zona industrial de Guadalajara, tocando los límites de Tlaquepaque, y al poniente de la ciudad, donde casi llegaba al municipio de Zapopan.

En 1993, el número de AGEB se incrementó a 97, tres de las cinco que no fueron parte del gran centro económico en 1985 se unieron gracias a que la zona intermedia concentró ramas centrales suficientes para considerarse como subcentros; las otras dos restantes se disiparon. Sin embargo, surgen nuevas islas, que son el centro tradicional de Tlaquepaque, un AGEB al norte de la ciudad, otro más al norponiente

5. El índice de centralidad se calcula con base en la siguiente fórmula: $(PO_{ij}/P_j)/(PO_i/P)$, donde PO_{ij} es el personal ocupado de la rama i en el AGEB j , P_j es la población existente en el AGEB j , PO_i es el personal ocupado de la rama i y P es la población de la ciudad. El sustento teórico es que las ramas serán centrales, siempre y cuando su área de influencia rebasa los límites del AGEB; en ese sentido, se maneja el supuesto de que una rama puede rebasar ese límite cuando se tiene más personal ocupado que habitantes existentes, por lo que se considera que algunos clientes vendrán de otros lugares y, en consecuencia, su área de influencia rebasa el límite del AGEB (Alegría, 1996).

Figura 6.21
Especialización de las AGEB centrales en Guadalajara, 1985

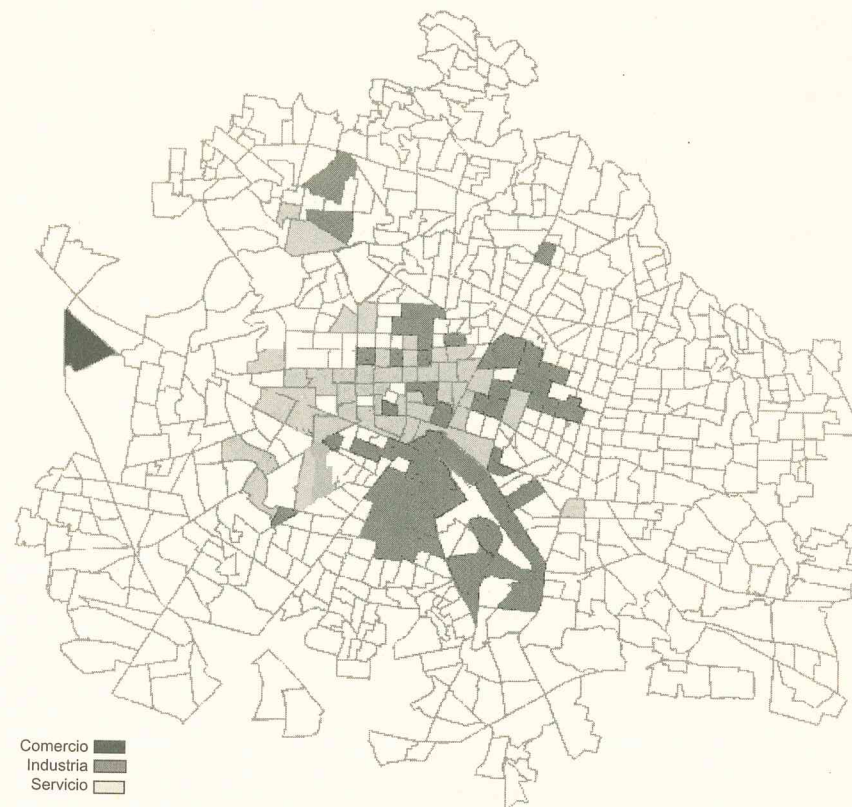


Fuente: elaboración propia con base en los datos de los Censos Económicos de 1986 del INEGI.

(Belenes industrial), y el último al poniente, el cual será el de más ramas centrales para 1998 (figura 6.22).

El centro económico de este año está formado por 94 AGEB, con el crecimiento principalmente hacia el poniente de la ciudad, donde se ubican las actividades catalogadas como globales (servicios avanzados) y que dinamizan la economía de la ciudad.

Figura 6.22
Especialización de las AGEB centrales en Guadalajara, 1993



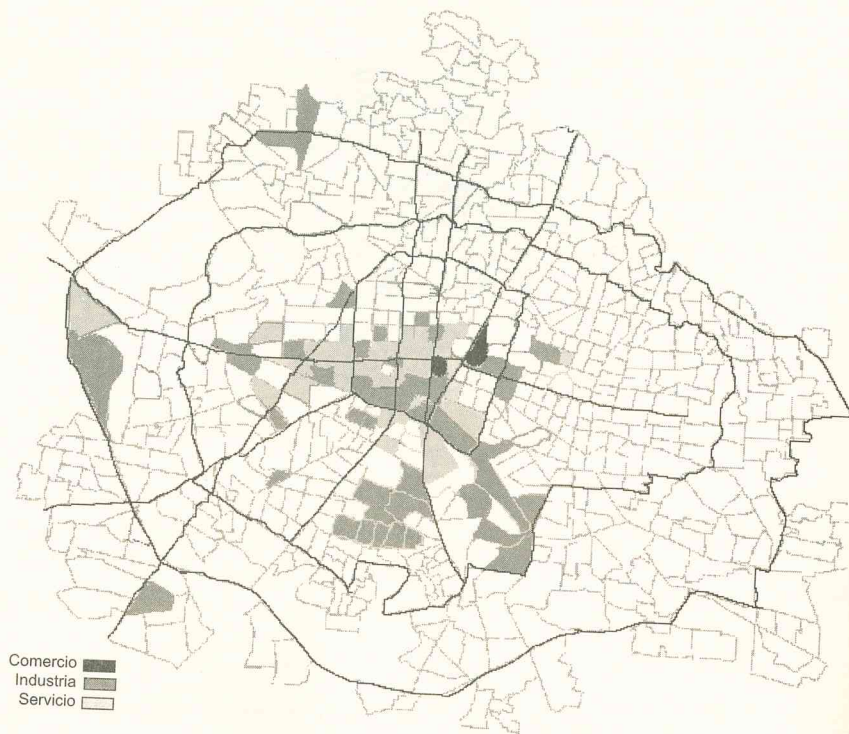
Fuente: elaboración propia con base en los datos de los Censos Económicos de 1994 del INEGI.

En 1998 el número de AGEB se redujo a 88, lo que afectó principalmente el centro económico principal, ya que de tener 94 en 1993 se contrajo a 80; mientras que las islas encontradas en el periodo anterior entraron a un proceso de consolidación, sobre todo los ubicados al poniente y surponiente de la metrópoli, especializándose en manufacturas, sector que empezó a perder importancia en el centro de la ciudad (figura 6.23). Lo anterior implicó una expansión de las actividades a otras zonas de la ciudad; esto da sensación de un reacomodo de las

mismas para consolidar nuevos espacios económicos. Otro aspecto a resaltar, es que por primera ocasión el AGEB que más ramas centrales tiene ya no se ubica en el centro principal, sino en una de las islas que se formaron desde 1993 y es, posiblemente, la nueva zona de crecimiento económico de la ciudad, ya que ahí es donde se planea llevar a cabo una serie de proyectos comerciales e industriales relevantes para la economía urbana.

Figura 6.23

Especialización de las AGEB centrales en Guadalajara, 1998



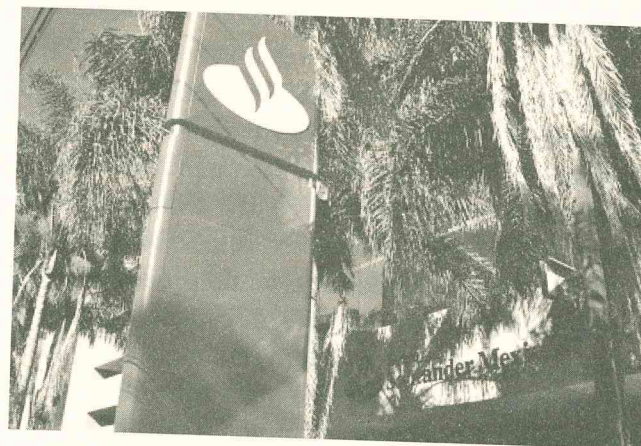
Fuente: elaboración propia con base en los datos de los Censos Económicos de 1999 del INEGI.

Cuando se analiza la economía de las ciudades, se debe considerar el tipo de actividades que se desarrollan, ya que la evolución de una

ciudad se puede observar, ya sea por como se distribuye la población en los diferentes anillos, o por medio de las actividades predominantes, lo cual hace necesario advertir cómo van cambiando las ciudades.

Figura 6.24

Un pequeño comercio en el centro de la ciudad y la zona financiera de Guadalajara



La especialización de los espacios empieza a darse dentro de la ciudad, tanto de actividades comerciales en el centro como de servicios financieros hacia el poniente de la ciudad.

Figura 6.25
Plaza Pabellón, una de las últimas plazas
construidas en Guadalajara



Las plazas comerciales proliferan cada vez más en la ciudad; sin embargo, sólo en algunas de ellas es posible encontrar establecimientos de corte internacional como tiendas departamentales y restaurantes que simulan el espacio de alguna ciudad catalogada como global.

En una primera etapa, la ciudad desarrolla el comercio de productos primarios, es decir, depende de la actividad primaria que se da en el espacio rural contiguo; posteriormente, empieza a desenvolverse el comercio de productos industrializados que son importados de otras regiones, y es ahí donde se observa cómo las relaciones con otros espacios comienzan a ser intensas. Cuando se inicia un proceso de industrialización en la región, la ciudad busca desplegar esta actividad logrando una especialización; a partir de ahí se genera una mezcla de actividades, ya que el área manufacturera requiere de otras funciones, lo que provoca economías de escala y de aglomeración; esto permite un crecimiento económico de la ciudad, ya que pueden darse algunos cambios de manera rápida hacia la terciarización de la economía o desarrollarse otro tipo de actividades manufactureras.

Esta evolución permite adaptarse a nuevas y mejores condiciones, propiciando un crecimiento económico de la ciudad, por lo que aquí sería importante determinar las actividades que permiten un mayor desenvolvimiento de la economía urbana.

La nueva economía permite desenvolver a las ciudades bajo tres aspectos: a) una industria tradicional, donde su mercado es meramente local, salvo que su producto le permita insertarse en un mercado externo, pero con bajo valor agregado; b) una industria moderna, donde su producción es exportada y con endebles lazos en la economía local, y c) un desarrollo de actividades terciarias, las cuales tendrán dos caminos: desplegar servicios que dependan de la economía y el crecimiento demográfico de la ciudad, o servicios que apoyen a otras actividades para ser más productivas y competitivas. Las primeras no requieren de tanta inversión, pero su valor agregado es bajo y su impacto en la economía es limitado; en cambio los segundos, catalogados como servicios avanzados, permiten el desarrollo de otras actividades y tienen una mayor presencia en la vida económica de la ciudad, aunque sus requerimientos y necesidades sean más sofisticados.

Las ciudades consideradas globales han procurado insertarse en los servicios avanzados, sobre todo cuando éstas son parte de una red global de producción donde las actividades terciarias permiten la interrelación y la forma de organización bajo este esquema de producción flexible y fragmentada.

Sobre las opciones de desarrollo que permite la nueva economía, se revisa la capacidad que tiene el centro económico para desdoblarse actividades que impacten más a la economía de la ciudad; para ello se identificó la rama que mayor centralidad tiene en cada AGEB de este centro, basándose en el índice con el fin de determinar la actividad más dinámica y así encontrar los espacios globales de la ciudad, considerando que no todo el centro económico tiene actividades que caracterizan a la nueva economía.

De las 68 AGEB caracterizadas como centros principales y subcentros, en 1985 34 tenían ramas centrales principalmente del sector servicios, 33 del sector industrial y uno del comercio; las cinco islas que se detectaron se caracterizaban por ser industriales, salvo una, cercana al

centro comercial Plaza del Sol, ahí los servicios avanzados predominaron como ramas centrales.

En el centro principal se delimita claramente la zona industrial de Guadalajara, ubicada al sur, mientras que el resto se identifica como zona de servicios, quedando algunas AGEB al oriente como industriales. Sin embargo, si se considera que los servicios avanzados son los que de alguna manera se vinculan a la nueva economía y permiten el mayor desenvolvimiento económico de la ciudad, se hace necesario identificar las AGEB donde las ramas centrales se caracterizaban por tener este tipo de servicios.

De las 34 AGEB con ramas centrales en servicios, 18 se identifican con los servicios avanzados que se localizaron al poniente de este centro económico, lo cual implicó que se detectaran tres zonas: la zona industrial que se encuentra al suroriente, la zona de servicios al consumidor y sociales ubicada al oriente, y la de servicios avanzados (al productor) localizada al poniente de este centro económico.⁶

En 1993, de las 97 AGEB detectadas como centros principales y sub-centros, en 49 se encontraron servicios como ramas centrales y en 47 como industriales (apareció nuevamente otra AGEB como rama central de comercio). La zona industrial se mantuvo intacta y sólo se incorporaron otros ubicados al oriente y norte del centro económico, lo cual provoca que el patrón de localización de la zona industrial tienda a modificarse. Sin embargo, no sólo sucedió en las manufacturas; en el caso de los servicios se manifiesta una inclinación al poniente, generando mayor diferenciación entre los servicios tradicionales (productivos y sociales) y los avanzados, lo que permite detectar un patrón de localización de estos últimos en esa dirección, la cual presenta mejor infraestructura y ubica a las viejas residencias que fueron grandes edificios, acondicionadas para la instalación de oficinas.

En 1998, la inclinación a los servicios fue mayor, ya que de las 88 AGEB catalogadas como centrales, 48 se caracterizaron como de servicios, mientras que 38 sólo se clasificaron en las manufactureras; ade-

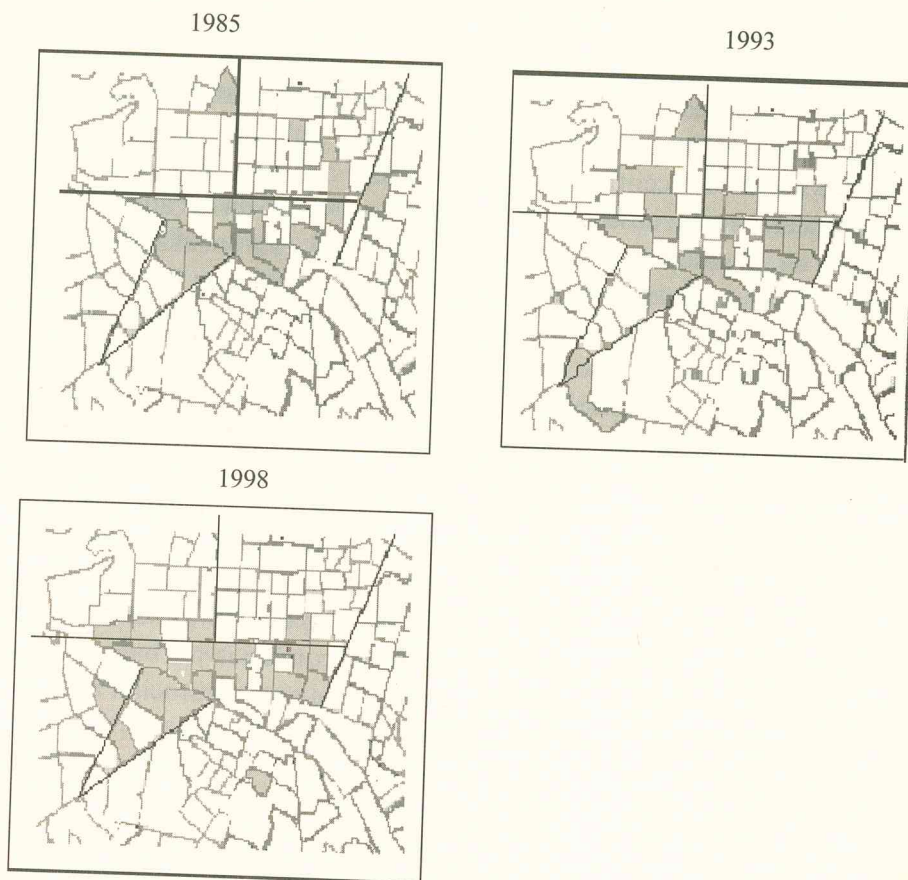
6. En esta zona se detectaron servicios de: mensajería, financieros, alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario, agentes inmobiliarios, investigación científica, profesionales, y para otras actividades como la agricultura, construcción, transporte, instituciones financieras y comercio.

más, aparecieron dos AGEB en el sector comercial. La zona industrial empezaba a desvanecerse en este centro para dar paso a nuevos espacios industriales, como la carretera a Morelia, al poniente de la ciudad, en el cual se ubicaba el de mayor número de ramas centrales; otras dos AGEB que aparecen en la zona industrial de los Belenes y dos más al norte y oriente de la ciudad, esta última en el municipio de Tonalá, por la carretera a la ciudad de México.

Para el caso de los servicios, éstos tienden a inclinarse más al poniente de la ciudad y pierden contigüidad con otras AGEB que se ubican en el corazón del centro histórico; además, aparecen dos AGEB aisladas: una en la zona industrial de Guadalajara y otro en la cabecera municipal de Tlaquepaque. Una explicación para esta localización es el aprovechamiento de avenidas de rápido acceso a zonas industriales y puntos importantes que desarrollan algunas actividades relevantes de la ciudad; tal es el caso de la avenida López Mateos, que comunica a la zona industrial de Periférico sur; Lázaro Cárdenas y avenida Vallarta, que enlaza a los parques industriales de Periférico poniente, y a la vez, estas tres avenidas tienen una accesibilidad con el centro de la ciudad, además de contar con infraestructura urbana adecuada, ya que es la zona que tiene los mejores servicios urbanos y públicos de la ciudad.

Estas tendencias permiten identificar con mayor detalle los cambios que comienzan a manifestarse por el desarrollo de nuevas actividades y que definitivamente impactan la estructura económica y urbana; por tal motivo, se detectan los siguientes procesos de restructuración espacial en la ciudad durante los 12 años de análisis (figura 6.26):

Figura 6.26
Distribución de los servicios productivos en el primer cuadro de la ciudad (1985, 1993 y 1998)



Fuente: elaboración propia con base en datos de los censos económicos de 1986, 1994 y 1999 del INEGI.

1. El centro económico principal empieza a expandirse en el primer periodo gracias al desarrollo de actividades en el área inmediata a la zona centro, lo que implica una centralidad expandida, es decir, el centro empieza crecer debido al tamaño que experimenta la mancha urbana.
2. Dicha expansión se rompe para dar paso al nacimiento de otros centros, lo cual obedece a la necesidad de crear nuevos espacios industriales para las nuevas manufacturas que empiezan a localizarse en la ciudad. Estas áreas pueden ser en un futuro los nuevos centros económicos, lo que implica que la ciudad entrará en un proceso de centros múltiples, provocando una nueva reestructuración económica, espacial y social.
3. El comportamiento de las actividades es otro de los procesos de reestructuración; si en su momento la actividad industrial mantuvo la hegemonía del centro principal, para el último periodo los servicios fueron el empuje de su desarrollo. Es así como las manufacturas empiezan a relocalizarse en otros puntos de la ciudad, e incluso comienzan a desligarse de las actividades localizadas en el centro, provocando un proceso de desprendimiento, en el sentido espacial, de esta zona con el centro económico.
4. Los servicios, en un primer momento, se mezclaron en el centro económico; para los años subsiguientes se separaron físicamente, a tal grado que se observó una tendencia de localización hacia el poniente por parte de los servicios avanzados, mientras que los sociales y personales se mantuvieron en el centro histórico.

Estas tendencias de reestructuración urbana y económica permiten con mayor nitidez encontrar la relación de este proceso con el desarrollo de la nueva economía en Guadalajara; ahora sólo falta detectar a las empresas que se ubican ahí, esto es, si éstas se conectan en una red de producción global, o si simplemente son actividades que poco influyen en la relación de Guadalajara con otros territorios del mundo.

Las nuevas tendencias macroeconómicas han modificado la estructura económica y urbana de las metrópolis, por lo que es necesario revisar cómo la nueva economía ha incorporado actividades y ha creado nuevos espacios, tanto en ciudades de países desarrollados como subdesarrollados, obteniendo diferentes efectos.

De Mattos (2001) plantea que la nueva economía, plasmada en la reestructuración económica, puede analizarse desde un ámbito intermetropolitano, donde las relaciones empiezan a modificarse y desarrollarse de una manera más compleja; y desde un ámbito intrametropolitano, donde los centros económicos se multiplican para dar paso a una estructura policéntrica, además de manifestar cambios en la base económica (de las manufacturas a los servicios) y en una transformación de la ciudad con límites más difusos entre el espacio urbano y su periferia, lo que en su momento se ha llamado metropolización expandida.

Dentro de este capítulo se detectó cómo la ciudad de Guadalajara muestra un proceso de transición donde, al parecer, está dejando el sector tradicional (industria alimenticia y sector comercial), para insertarse en un proceso productivo global, que exige el desarrollo de actividades más vinculadas a las ciudades consideradas globales (industria electrónica y servicios productivos).

Sin embargo, estos cambios generan una transformación no sólo en la vida económica de las aglomeraciones urbanas, sino también en el comportamiento demográfico, social y de relaciones. En este capítulo se analizan tanto la distribución de las actividades económicas como de la población, siendo esta última un análisis de aglomeración con el fin de encontrar los mercados que buscan espacios globales, los cuales no sólo aportan servicios para las empresas sino también para la nueva sociedad global que pretende adquirir bienes y servicios en nuevas tiendas departamentales, centros comerciales y restaurantes de corte internacional. Lo anterior permite complementar los espacios globales que se desarrollan en la ciudad con el fin de entender el nuevo patrón de localización y los nuevos centros económicos generados por estas aglomeraciones.

Así, en este capítulo se analizó la distribución de la población, considerando que en los últimos años el centro de la ciudad ha perdido habitantes, los cuales se han reubicado en la periferia de la ciudad, al igual que los nuevos residentes; esto ha propiciado zonas donde se concentra un mayor número de habitantes, lo que genera nuevos centros demográficos que atraen ciertas actividades comerciales y de servicios, donde el nivel de ingreso se convierte en un elemento importante; por tal razón, es necesario revisar la distribución del ingreso de manera es-

pacial, ya que algunas actividades no se fijan sólo por la aglomeración de la población, sino por el tipo de ingreso que perciben, así como por el patrón de consumo que desarrollan.

En otro apartado se revisó la distribución de las actividades económicas, para detectar las zonas de la ciudad donde se ubican las nuevas actividades, con la finalidad de determinar la estructura urbana que se está configurando, si se mantiene con un solo núcleo o si se está configurando una estructura policéntrica donde el centro de la ciudad está perdiendo importancia al dar paso a los nuevos centros económicos en que se generan los espacios globales.

Conclusiones generales

Guadalajara, seguida por Monterrey, es la segunda ciudad más importante del país, y queda muy por debajo de la primera, que es la ciudad de México, en cuanto a población, producción y funciones económicas, políticas y culturales. Esta posición que tiene Guadalajara le permite ser una de las ciudades importantes del país y está considerada dentro de la red urbana global, sobre todo porque México tiene un territorio amplio y diverso en cuanto a su clima, sus recursos y su potencial humano, lo que le permite aprovechar las ventajas que tiene para desarrollar diferentes actividades y lograr posicionarse más de una metrópoli en la economía mundial.

Lo anterior justifica la propuesta de llevar a cabo un análisis de esta ciudad dentro de una dinámica global, y no sólo limitarse a revisar su comportamiento en el ámbito subnacional, donde ya es reconocida como un polo que ha impulsado el desarrollo de la región Occidente mediante las actividades de distribución y producción de bienes tradicionales.

Guadalajara ocupa el lugar 38 en cuanto a población, dentro de las ciudades de países periféricos, mientras que la ciudad de México se encuentra en el primer sitio. Si se consideran sólo las ciudades latinoamericanas, Guadalajara ocupa el noveno lugar, detrás de ciudades como Sao Paulo, Buenos Aires, Río de Janeiro, Lima, Bogotá, Santiago, Belo Horizonte y, obviamente, la ciudad de México. Esto demuestra la relevancia que puede tener Guadalajara en América Latina en cuanto al potencial de mano de obra y al nivel de mercado necesario para el desarrollo de muchas empresas globales que procuran explotar las virtudes

que tiene el territorio, para permitir su permanencia en las altas esferas de la competencia global.

La nueva economía funciona con los criterios de estas empresas que pretenden aprovechar las ventajas que ofrecen determinados territorios para desarrollar procesos productivos o penetrar en mercados. Las decisiones de distribución de plantas de producción o de las oficinas que las representan, provocan alteraciones en los territorios y particularmente en las ciudades. Por ello, en esta investigación se planteó revisar el impacto de la nueva economía en Guadalajara, territorio que ha recibido a este tipo de empresas que alteran sus condiciones económicas y territoriales, ya que a raíz de la instalación de las primeras empresas multinacionales, que producen bajo el esquema posfordista, se han encontrado nuevas actividades que provocan alteraciones en la base económica, experimentando nuevas relaciones tanto con el exterior como con su entorno, con lo que se crea una nueva organización territorial, se modifica el centro económico principal, y por último, se mantiene una expansión metropolitana gracias al desarrollo de estas nuevas actividades.

La forma en que impacta la nueva economía en la ciudad

Para realizar un análisis de este impacto se plantearon tres aspectos que permitieron encontrar ciertos hallazgos que facilitaron la comprensión del proceso que vive Guadalajara a raíz de la incorporación de las actividades vinculadas a la nueva economía.

El primero plantea que la nueva economía ha alterado algunos de los factores económicos y territoriales de Guadalajara, como la base económica, donde todavía las actividades tradicionales (industria alimenticia y comercio) mantienen su hegemonía, aunque su tendencia va a la baja; en cambio, la industria de capital (donde aparece la industria electrónica) y los servicios avanzados han crecido, esperando tener una mayor influencia dentro de la economía de la ciudad. Otra de las alteraciones tiene que ver con la nueva estructura económica, en la que definitivamente tanto la industria electrónica como los servicios avanzados empiezan a tener una mayor presencia en la ciudad, generando una nueva manera de relacionarse, principalmente con otras ciudades o re-

giones que se encuentran distantes. Esto permite afirmar que, mientras las actividades tradicionales mantienen la función de abastecer el mercado local, incluido su entorno, el sector denominado como "moderno" busca insertarse cada vez más en los espacios globales, lo que supone que Guadalajara tiene una doble relación: con su entorno, mediante el sector tradicional, y con otros territorios distribuidos en el mundo, mediante la industria electrónica.

Así, la nueva economía ha alterado los centros económicos, provocando cambios en su estructura física y económica; es decir, se ha expandido y contraído de un periodo a otro, lo que ha provocado la salida de las manufacturas para reubicarse en otras áreas de la ciudad y posicionarse como posibles centros económicos. Por último, se detecta un cambio en la organización urbana mediante la reubicación que lleva a cabo el sector industrial y la reorganización que están generando los servicios avanzados al interior del centro principal; esta situación provoca una división interna de este centro, que observa una separación entre la actividad tradicional que seguirá manteniéndose ahí, mientras que el sector moderno (industria electrónica y servicios avanzados) creará su propio centro económico propiciando la posible gestación de nuevos centros principales tendentes a una organización policéntrica.

Un segundo aspecto que permite analizar el impacto de la nueva economía en la ciudad, tiene que ver con la conexión que genera Guadalajara dentro de la red global de producción; esto implica el desarrollo de nuevas funciones, entre ellas la producción de insumos para la industria de la electrónica, así como la elaboración de productos finales de esta misma rama para mercados internacionales. Sin embargo, empieza a desligarse de otras funciones cada vez menos importantes para la posición que está desempeñando dentro de la nueva economía; ésta es la producción de bienes tradicionales demandados por la región noroccidente, la cual delega a otras ciudades o regiones del país, que no necesariamente tienen la misma capacidad para producir el volumen necesario, ocasionando una posible insatisfacción del mercado nacional o regional. Esta situación conduce a la internacionalización de la producción, la cual satisface mercados externos, descuida los internos y genera, entre otras cosas, una escasez y el incremento en el valor de

los productos, lo cual propicia la importación de aquellos que pueden conseguirse más baratos y desquebrajan la economía local.

El último aspecto se refiere al patrón de distribución de las actividades en la ciudad, tendencia de ubicación que se da debido a la localización que empiezan a tener las nuevas actividades. En una primera instancia, la industria electrónica desarrolla nuevos espacios industriales localizados en la periferia de la ciudad, mientras que los servicios avanzados utilizan zonas que son abandonadas por los habitantes u otras actividades y que presentan una alta accesibilidad, ya que están cercanas a lugares donde las condiciones urbanas les favorecen y les permiten acercarse a su consumidor potencial (los servicios financieros, de asesoría, consultoría y los industriales de la electrónica). Estas dos actividades provocan que en la ciudad se registre una nueva forma de localización de las actividades económicas, lo que permite la creación de nuevos centros económicos que se vincularán a los espacios globales de otras ciudades o regiones del mundo. Este patrón de localización reafirma la dualidad que está manifestando la ciudad, donde sólo algunos espacios serán los conectados a la red urbana global y el resto quedará segregado para desarrollar las actividades tradicionales que dependen del mercado local, siendo éste cada vez más limitado por las disparidades en el ingreso de la población y por la competencia externa.

Estas hipótesis permitieron rescatar y vincular algunos hallazgos encontrados, que se relacionan con el desenvolvimiento de la nueva economía en nuestro país y específicamente en Guadalajara. Por tal motivo, se hizo una revisión de las características de este nuevo proceso económico relacionado con algunos modelos teóricos de organización de las empresas, de los efectos que éstos tienen en la economía global y en los territorios, para construir un marco teórico que permitirá responder acerca del comportamiento que tiene esta ciudad desde el punto de vista de su estructura económica y urbana.

Una descripción del impacto de la nueva economía en la ciudad

La nueva economía es la manera en que las empresas se desenvuelven bajo tres esquemas: el aprovechamiento de la tecnología, la innovación

y el conocimiento. Ello con el fin de lograr una mayor productividad y competitividad que permitan alcanzar más y mejores mercados; la organización en red, donde se empiezan a segmentar los procesos, con el fin de abaratar costos y penetrar a mercados, y la producción, la comercialización y la competencia que muestran configurarse en una dimensión global.

Cada uno de estos esquemas empieza a modificar la forma de producción, utilizando las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) como una herramienta determinante para eficientar el proceso y para acercarse de la manera más rápida a las necesidades de los mercados; una de estas herramientas es *Internet*, que facilita las relaciones que se dan entre empresas (*B2B*), entre productor y consumidor (*B2C*) y entre proveedores de una misma firma (*E2E*). Esta herramienta facilitó descentralizar los procesos productivos y las oficinas administrativas a lugares nunca imaginados por la organización industrial.

Lo anterior determinó la generación de la empresa red, la cual no es una empresa en sí, sino la segmentación del proceso productivo en el cual participan una serie de plantas productivas, oficinas administrativas y proveedores de una o varias firmas, para formar una red de producción, aunque se considere como una sola empresa. Éstas determinan, entre otras cosas, la utilización del territorio de manera diferente para lograr los objetivos particulares de las compañías globales; ello precisa cómo la nueva economía impacta a los territorios y, de manera particular, a las ciudades, ya que éstas son el nodo típicamente utilizado para desarrollar la nueva economía y no existe otro que permita facilitar el desarrollo de esta nueva forma de producción, debido a la exigencia de aglomeración de recursos humanos y de la infraestructura especializada necesaria para el aprovechamiento de las TIC.

Las exigencias de la nueva economía en el territorio han producido efectos muy particulares en las ciudades, las cuales continúan el proceso de aglomeración desarrollado desde el modelo fordista de producción, pero con otras connotaciones que permiten una nueva forma de desarrollo urbano en Guadalajara dentro de la última década del siglo xx.

Así, se pueden determinar tres efectos que genera la nueva economía en el espacio urbano: una nueva forma de aglomeración urbana,

una reorganización de las redes urbanas en el ámbito nacional e internacional, y una restructuración interna de las metrópolis.

Los nuevos procesos de aglomeración han mantenido un gigantismo urbano que se desarrolló desde los inicios del siglo xx; sin embargo, se están produciendo nuevas formas de desarrollo urbano. En primer lugar, se están consolidando metrópolis que se desarrollaron desde épocas anteriores, y están surgiendo otras, sobre todo en países periféricos, las cuales se generan bajo el esquema de aglomeración industrial; por otro lado, la separación entre metrópolis de países desarrollados y en vías de desarrollo ha llevado a denominar ciudades globales y megaciudades, lo cual propicia diferencias con base en su área de influencia dentro de la nueva economía; a pesar de que las dos funcionan como centros de comando y control corporativo, las primeras tienen una cobertura global y las segundas sólo alcanzan una regional; por tal motivo, algunos llaman a estas últimas ciudades regionales.

Este gigantismo urbano lleva también a la formación de nuevas dimensiones en las ciudades; por un lado, se habla de megalópolis, que significa la unión de dos metrópolis, lo cual produce una organización polinuclear dentro del área urbana; sin embargo, las últimas tendencias pronostican que las nuevas formas de organización urbana son las llamadas *metápolis*, las cuales se desarrollan por las nuevas formas de relaciones que se están dando en el espacio por medio de las TIC, donde se vive más fehacientemente la nueva economía. Esta nueva forma de ciudad se ha desarrollado poco, y en menor medida dentro de los países subdesarrollados; por tal motivo, se considera que las ciudades regionales han mantenido la manera de expansión experimentada en la época fordista, aunque se manifiesta una restructuración en la que se crean nuevos centros, se da un cambio en las actividades predominantes, y los límites entre lo urbano y lo rural se hacen cada vez más difusos.

La reorganización de las redes urbanas trae consigo un cambio en la primacía urbana, tanto en el ámbito nacional como internacional, provocado por una tendencia a la descentralización de funciones, que lleva a una disminución de la primacía, ya que ésta sólo se medía a través de variables cuantitativas; no obstante, la separación de funciones que en su momento permitieron descentralizar las actividades provocaron una recentralización, debido a que una de las funciones mantenidas en la

metrópoli fue tener el control de las actividades que se descentralizaron; por ello, este fenómeno se denominó *descentralización centralizada*.

Esta reorganización de las redes urbanas produjo la modificación de las relaciones con el entorno de cada ciudad; primero, como las relaciones eran cada vez más importantes con las ciudades ubicadas principalmente en otros países o continentes, la que existía con su entorno era más endeble, lo que ocasionó que una vez vinculados a la dinámica global procuraran conectarse más al exterior y ligarse menos con su área de influencia, sobre todo cuando este último no ofrecía una ventaja de desarrollo para insertarse en la nueva economía.

La nueva economía está revirtiendo las características básicas de la metrópoli tradicional a una nueva manera de organización interna; por un lado, se está creando una forma policéntrica, la cual se desarrolla por la unión de dos ciudades que en un inicio tuvieron una independencia en su dinámica económica y social, pero que cuando empiezan a tener relaciones más estrechas, comienzan a manifestar una interdependencia para observarse como una sola, pero con dos o más centros. Otra manera en que surgen varios centros, es cuando la ciudad se expande a tal grado que es necesaria la formación de otros núcleos que permitan cohesionar la misma ciudad, lo que De Mattos llama "la creación de ciudades en una metrópoli"; es ahí cuando se divide el área urbana para separar las actividades económicas de una manera sectorial o bajo una diferenciación entre lo tradicional y lo moderno.

Por otra parte, cuando la ciudad se expande y no es posible crear otro centro económico debido a las condiciones de accesibilidad o infraestructura en otra zona de la ciudad, se manifiesta una centralidad expandida, una expansión del centro con el fin de mantener la función de la ciudad y del mismo centro, ya que es imposible desarrollar una ciudad muy extensa con un centro relativamente pequeño.

De esta manera, las ciudades de la nueva economía tienden a especializarse más en los servicios que en las manufacturas, sobre todo cuando el proceso de producción tiende a localizarse en espacios urbanos de menor tamaño o áreas rurales, lo que da lugar a que las metrópolis se especialicen en la gestión, control y administración del proceso ya descentralizado. Es aquí donde se justifica la separación entre el proceso

productivo y administrativo de la actividad industrial, lo que produce una terciarización de las manufacturas.

Estas nuevas características de las ciudades traen consigo la transformación que se está manifestando en Guadalajara a raíz de la incorporación de las empresas que se vinculan a la nueva economía. A pesar de que la industria electrónica surge a finales de la década de 1960 con la instalación de Motorola y Kodak, y se refuerza en 1975 con la instalación de IBM, en ese tiempo producían bajo el esquema fordista; sin embargo, para mediados de la década de 1980 la ciudad recibió a otras empresas de esta rama, pero que venían a producir una parte de los bienes finales, segmentando la producción bajo el esquema de la globalización económica.

La transformación de Guadalajara

Los cambios realizados en los diferentes modelos de la economía nacional manifestaron efectos en la estructura económica y urbana de Guadalajara. Las tendencias demográficas que se registraron con la industrialización de la ciudad llevaron a que el crecimiento se efectuara hacia los municipios vecinos, lo que produjo el proceso de conurbación. A la vez, al insertarse la actividad manufacturera en la estructura económica de la ciudad, dio como resultado la creación de espacios industriales, la migración del campo a la ciudad y la creación de infraestructura y servicios necesarios para el desarrollo manufacturero.

Con el desarrollo del modelo exportador, Guadalajara experimentó nuevos cambios: el surgimiento de la industria electrónica —la cual exigió nuevos espacios industriales—, la infraestructura de telecomunicaciones y los nuevos servicios. Así, también generó nuevos espacios económicos que provocaron nuevas centralidades, tendencias de crecimiento y segregación urbana.

En sus inicios, Guadalajara fue el abastecedor de bienes y servicios de toda la región Pacífico Norte, y por tal motivo se desarrollaron actividades comerciales y algunas industrias del sector alimenticio y textil. El modelo de sustitución de importaciones generó una transformación económica y urbana; la llegada de las manufacturas provocó la creación

de espacios industriales, los cuales se ubicaron en las afueras de la ciudad, pero que posteriormente fueron absorbidos por la mancha urbana. Es en ese tiempo cuando se consolida la industria alimenticia como el sector industrial más importante de la ciudad.

Esta industrialización encadenó una serie de fenómenos que transformaron la ciudad; a esta época se la denominó como la modernización de Guadalajara. A raíz de las necesidades de mano de obra y de la escasez de recursos del campo, la ciudad fue creciendo para dar paso a un proceso de conurbación cuando la mancha urbana alcanzó a los municipios vecinos de Tlaquepaque y Zapopan. En la década de 1940 y 1950 duplicó dos veces el número de habitantes y para mediados de la década de 1960 llegó al habitante un millón.

En ese entonces la actividad comercial buscó modernizarse para dar paso a un consumidor cada vez más exigente y más abundante; por tal motivo surge el primer centro comercial de América Latina, donde se desarrolla el concepto de comercio departamental, lo que dio un giro a la estructura económica de este sector y a la tendencia de desarrollo de negocios más grandes, con suficiente capital como para distribuirse en toda la ciudad y no quedar a expensas de que la población se trasladara al centro.

El desarrollo de centros comerciales determinó el primer paso para empezar a modificar la separación tradicional entre la zona popular y la burguesa de la ciudad. Los comercios buscaban con intensidad cada vez mayor al consumidor más atractivo, intentaban ubicarse cerca de la zona de mayores ingresos, dejando los lugares populares a los comercios tradicionales. Por tal razón, los límites de estas dos zonas antagónicas fueron modificándose, y el centro tradicional, que en su momento fue exclusivo de la clase alta, empezó a ser visitado con mayor frecuencia por la clase popular, no sólo para consumir bienes que no encontraba en su lugar de residencia, sino para su recreación y esparcimiento.

Una vez agotado el modelo de sustitución de importaciones, la economía nacional se vio transformada para dar paso al modelo que empezó a desarrollarse en la década de 1970 y que para las de 1980 y 1990 sería el modelo que seguiría la gran mayoría de los países. En México, la apertura comercial tuvo sus impactos en la distribución de la economía y particularmente de las manufacturas; si anteriormente se hablaba sólo

de la región Centro como industria y la región Norte como maquilador, para la década de 1980 ya era posible identificar cuatro regiones industriales importantes: la zona fronteriza, la región Centro, la segunda frontera y la región Centro-Norte.

A raíz de una política de desconcentración que se inició en 1970, y posteriormente por la necesidad de modernizar la planta productiva, cuya localización se fue acercando al mercado más importante del mundo, se provocó que la nueva industrialización posfordista periférica se desarrollara en la segunda frontera y en la región Centro-Norte. Sin embargo, el control de la dinámica económica y la bisagra de la economía nacional con la global siguió siendo la ciudad de México.

Es aquí donde debe buscarse la función que debe tener Guadalajara dentro del desarrollo de la nueva economía. En primera instancia, no debe competir con la ciudad de México, ni con Monterrey, debido a que cada una tiene ciertas ventajas, las cuales son difíciles de eliminar o aminorar, pero además de eso es necesario conocer el impacto que ésta tiene sobre la base económica de la ciudad, las nuevas relaciones con su entorno y los cambios en la nueva estructura urbana.

Por el lado de la base económica se encuentra la tendencia de una ligera disminución del sector tradicional de las manufacturas, que da paso al desarrollo de los servicios al productor, pero sin considerarse como la actividad principal del sector terciario. Esto podría ser un indicio de los efectos de la nueva economía, sobre todo cuando este sector genera un reacomodo en la estructura urbana y propicia nuevas relaciones hacia el exterior.

Mientras que en las manufacturas los sectores tradicionales como la industria textil empiezan a perder presencia en la ciudad, el sector moderno como la electrónica muestra su hegemonía con la instalación de las empresas más importantes a escala mundial.

Por el lado de los servicios, no cabe duda que la actividad comercial es el sector hegemónico de la ciudad; sin embargo, es importante observar las tendencias en que se manifiesta la modernización de este sector, tanto por el lado de la organización como por el desarrollo de capital externo. Queda claro que este sector se ha transformado a raíz de la generación de centros comerciales, donde el capital local, y después el nacional, controlaron este sector; ahora surge un nuevo capital, el

internacional, el cual ha propiciado una transformación en su forma de comercializar, modificando la forma de vender y a la vez la manera de reorganizarse dentro de la ciudad, creando polos comerciales o reactivando centros tradicionales que estuvieron abandonados.

A pesar de esta tendencia en el sector comercial, es relevante el desarrollo de los servicios profesionales, los cuales deben de sostener el desarrollo de las manufacturas y de otras actividades que darán el empuje para que Guadalajara se mantenga y sea uno de los polos más importantes del país, sin quedarse atrás de las ciudades de México y Monterrey.

De esta manera, durante todo el siglo xx Guadalajara se caracterizó por ser una ciudad con gran expansión; su desarrollo industrial dentro del modelo de sustitución de importaciones le permitió dar el salto a la modernidad y no quedar atrás de las ciudades de México y Monterrey. En la década de 1950 se le catalogó como metrópoli, a raíz de que su mancha urbana rebasó los límites administrativos de municipios aledaños, pero fue hasta los años 1970 cuando la relación económica y social entre estos municipios y la ciudad se consolidó.

La expansión siguió su marcha, pero en la década de 1980 este fenómeno sufrió un cambio: el municipio central empezó a tener un ritmo de crecimiento menor, dando lugar a que los periféricos tuvieran mayor crecimiento, por lo que la expansión de la ciudad se llevó a cabo no sólo por la inmigración que seguía dándose a la ciudad, sino también por la relocalización que inició la población ya establecida que buscaba mejores condiciones para vivir y que no podía mantener en su lugar original.

En la década de 1990, esta expansión no alcanzó otra metrópoli, por lo que no logró catalogarse como megalópolis, pues mantuvo su contigüidad urbana con los espacios con los que se relacionaba para el desarrollo de las actividades, lo que le impidió formar una metápolis. Pero lo que sí se dio, a raíz del surgimiento de las empresas vinculadas a la nueva economía, fue la creación de espacios industriales que facilitaron la incorporación de otros municipios a la mancha urbana; tal es el caso de El Salto y Tlajomulco de Zúñiga, que se insertaron en la metrópoli por medio del establecimiento de empresas clasificadas en el ramo de la electrónica, como IBM y Siemens, además de la descentralización de al-

gunas empresas del sector tradicional que procuraron mantenerse cerca de Guadalajara pero en municipios no metropolitanos en el momento de su ubicación (Dulces de la Rosa y Peñafiel).

Sin embargo, como ciudad periférica no logró desarrollar una nueva configuración urbana, pero sí experimentó una reestructuración interna. En primer lugar, al no ser ya la zona centro el punto de aglomeración poblacional, la ciudad creó otros núcleos importantes de concentración, los cuales no coincidieron con los lugares de mayores ingresos, y donde se ubicaron los principales centros comerciales; lo anterior facilitó corroborar que la población de más altos ingresos se ubica en zonas con poca densidad de población, y las zonas comerciales se desarrollan en los lugares donde se ubica su mercado potencial y no donde existe el mayor número de consumidores.

Los cambios en la estructura urbana y las nuevas redes

Hasta aquí, la transformación no tiene nada que ver con la nueva economía, pero sí se empieza a observar el comportamiento de las actividades que se vinculan con ésta; esto servirá para entender la ubicación de ciertas actividades, ya que las zonas que empezaron a catalogarse como de altos ingresos fueron detectadas como lugares donde se concentran los servicios avanzados, considerados como actividades globales. Su ubicación se debe a que estas zonas, al ser de altos ingresos, crearon la mejor infraestructura urbana, que ofrece condiciones favorables para desarrollar una actividad exigente en cuanto a servicios urbanos especializados que buscan una accesibilidad a zonas periféricas de la ciudad, en las cuales se ubica la industria electrónica.

La localización de los servicios avanzados se efectuó en el momento en que se expandió el centro económico principal, el cual experimentó una separación entre este tipo de servicios y los tradicionales (personales y sociales), ligándose estos últimos más con la industria tradicional, establecida en este centro principal, y catalogada como la de actividad de mayor hegemonía. La reubicación de mucha población de altos ingresos a otras zonas de la ciudad permitió que se pudieran instalar estos

servicios en las grandes residencias que fueron adaptadas para oficinas y así permitir la expansión del centro económico principal.

La reestructuración interna experimentada durante el último periodo de análisis, consistió en una contracción del centro económico principal, ya que para 1993 estaba formado por 94 AGEB y para 1998 sólo contabilizaba 80. Una primera causa de este proceso fue la aparición de nuevas zonas centrales, en las cuales se ubicaron ramas importantes para el desarrollo de la ciudad; otra consecuencia fue el inicio del debilitamiento del centro principal, sobre todo cuando la industria empezó a desaparecer y a ubicarse en los nuevos centros económicos localizados en la periferia, además de que se incrementó la separación entre los servicios tradicionales y los avanzados, donde estos últimos empezaron a desprenderse del centro para reubicarse cada vez más al poniente de la ciudad. Por último, la poca industria que se mantuvo en el centro principal era tradicional, la cual empezó a desligarse y se reubicó en otros lugares de la ciudad, incluso fuera de la mancha urbana; esto provocó que se iniciara el desmantelamiento de este centro para dar paso a una nueva centralidad en Guadalajara.

La reestructuración interna sufrida por la ciudad no es necesariamente una causa exclusiva de la nueva economía; sin embargo, podría afirmarse que fue un factor importante, sobre todo si se considera que la mayoría de las empresas que participaron en este proceso se desarrollan dentro de la nueva economía.

Las redes que crearon las empresas ubicadas en la ciudad con otros territorios constituye otro de los efectos causados por la nueva economía en esta ciudad. Las empresas globales especializadas en los servicios avanzados que se ubicaron en Guadalajara generaron una red de relaciones con otras ciudades, las cuales posicionaron a la ciudad en el último nivel de la red; sin embargo, su presencia permitió el desarrollo de este tipo de servicios, que tuvieron anteriormente poca presencia, de los cuales el comercio es la actividad hegemónica dentro del sector terciario.

La actividad que permitió posicionar adecuadamente a Guadalajara dentro de la red global de producción, fue la electrónica, a tal grado que se le dio el título del "Valle del Silicio mexicano". Aquí se detectaron empresas que eran líderes dentro de este sector, que catalogaban a la planta u oficina sede localizada en esta ciudad como una de las más

importantes de Latinoamérica, e inclusive del mundo; tal es el caso de IBM, Motorola, Siemens, Kodak y Molex, sin dejar de lado empresas locales como Compac, que tiene presencia en el ámbito continental y nace en esta ciudad. Estas redes permitieron que la ciudad desarrollara una nueva actividad que poco tenía que ver con la función predominante anteriormente (servicios avanzados) y su presencia en la producción de bienes modernos.

La investigación planteó una serie de objetivos que fungieron como un hilo conductor. Entre ellos, se planteó revisar la distribución de la población dentro de la ciudad bajo diferentes variables con el fin de contribuir a la detección de la polarización social que se vive en la ciudad, lo cual definitivamente no dio un resultado tan completo como se pretendía.

Sin embargo, la información utilizada permite entender la segregación que se está desarrollando en la ciudad, por lo cual ya no debe de hablarse sólo del oriente y del poniente, sino más bien de espacios globalizados y no globalizados. Para ello, se detectaron los espacios que mantenían una relación con el proceso global, y se encontró que sólo en una pequeña parte del poniente de la ciudad, donde se ubican las zonas residenciales tradicionales, se localizan los servicios avanzados y algunas actividades comerciales y de otros servicios que son considerados de lujo y que se mezclan con estas actividades globalizadas (restaurantes, comercios que venden productos importados, etc.). Asimismo, esta zona se combina con la zona financiera, donde se ubican bancos, servicios de consultoría en contabilidad, legal y mensajería, además de que este espacio global concluye con la interacción de los grandes fraccionamientos exclusivos, donde viven tanto los propietarios como los gerentes de algunas de estas empresas, así como también es donde se ubican algunas oficinas corporativas que procuran establecerse en la zona más exclusiva de la ciudad.

Otro objetivo más consistió en detectar el posicionamiento de la ciudad dentro de las redes urbanas globales, y se encontró su participación en varias redes (entre ellas, dos que se forman al interior del país), donde definitivamente no se ha desligado, manteniéndose en la primacía de la región y en un segundo nivel dentro del sistema urbano nacional.

Dentro de la red mundial de la producción en los bienes de la electrónica, donde Guadalajara tiene una participación muy significativa, se han presentado modificaciones, ya que en los últimos años se han reubicado proyectos a otras regiones y ciudades donde se ofrecen mejores condiciones (mano de obra barata, exenciones fiscales, etc.), por lo que se debe hacer una reestructuración en la línea de producción dentro de esta rama, la cual podría consistir en la generación de conocimiento que permitiría no sólo exportar bienes sino también servicios o conocimiento, para pasar a una nueva etapa en la producción de la electrónica.

La otra red en que participa Guadalajara es la de servicios globales; su nivel es bajo y sólo le permite funcionar como una oficina de representación y apoyo de algunas actividades de carácter administrativo que muy poco hacen sobre la prestación del servicio en sí. A pesar de ello, esta red permitió el desarrollo de esta actividad en la ciudad, donde sólo predominaba el comercio dentro del sector servicios, lo cual podría ser una veta más a explotar para permitir una mayor participación de la ciudad en la nueva economía.

Guadalajara es una metrópoli que está en proceso de transformación; la dinámica poblacional está cambiando y creando nuevas distribuciones, aunque con el mismo patrón de expansión física; a la vez, existen alteraciones en la estructura económica producto de la consolidación de nuevas actividades, lo que produce también alteraciones en la estructura urbana que forman nuevos espacios económicos y modifican el ya existente en forma y reorganización de las actividades predominantes.

La ciudad ha experimentado continuamente tasas de crecimiento elevadas; entre la década de 1970 y la de 1980 éstas se registraron en los municipios de Guadalajara y Zapopan, mientras que en las de 1980 y 1990 fueron en Tonalá y El Salto, lo cual manifiesta una expansión de la ciudad que no se ha detenido; esto se observa claramente cuando se analizan los contornos en los cuales se dividió la ciudad para el análisis, donde la zona centro comienza a perder habitantes, concentrándose en los contornos uno y dos.

Definitivamente esta situación conduce a que la ciudad modifique los patrones de localización de algunas actividades; por un lado, el comercio, que mayoritariamente se ubicó en la zona centro y en el segun-

do contorno, se fue distribuyendo hacia toda la ciudad; en cambio, los servicios, que al inicio sobresalieron en la periferia, al final se concentraron en la zona centro, principalmente en lugares que fueron abandonados por el comercio y los habitantes.

La tendencia de relocalización que manifestaron las actividades económicas influyó en la formación de los nuevos espacios económicos; es decir, surgieron zonas en las que empezaron a localizarse las actividades económicas que experimentaron una dinámica importante para el desenvolvimiento de la economía de la ciudad. Así, se encontró que el centro económico, en primera instancia, tuvo una expansión física, para ubicarse principalmente en el centro tradicional; después creció hacia lugares donde existían actividades que en su momento no eran parte de este gran centro económico; finalmente, éste tendió a contraerse debido a que surgieron nuevas islas formadas por una o dos AGEB, las cuales podrían ser, en un futuro, los nuevos centros económicos.

El surgimiento de estos espacios se debe a la desaparición de algunas áreas industriales en el centro económico tradicional, lo cual llevó a que se crearan nuevas zonas para dicho sector, principalmente en el Anillo Periférico, donde se han establecido empresas del sector industrial tradicional y de la electrónica. Otro punto a considerar en la formación de estas islas, es la desconcentración que empieza a manifestarse en algunas oficinas corporativas y, en consecuencia, de servicios avanzados, los cuales buscan establecerse en zonas con accesibilidad y mejores condiciones urbanas (servicios públicos e imagen urbana), lo que podría reafirmar que la tendencia a reacomodarse es cada vez más al poniente de la ciudad, sobre todo de las empresas vinculadas a la nueva economía; esto indica que esa parte de la ciudad puede ser el centro económico que estaría más cercano a ser el espacio globalizado de Guadalajara.

Otro de los fenómenos que ha producido modificaciones en Guadalajara es la presencia de empresas globales y de plantas manufactureras de la rama electrónica, ya que éstas han alterado el centro económico tradicional y han formado nuevas zonas industriales; además, han permitido que Guadalajara se incorpore a diversas redes, lo que propicia que sus relaciones no se limiten únicamente a su entorno o al país, sino que se incorpore a la red urbana global, donde se vincula con otras ciudades de otros países de América y de otros continentes.

Los hallazgos encontrados en este análisis intraurbano y de las redes que han generado las empresas establecidas en Guadalajara, permiten entender que la transformación tiene diversas vertientes:

1. Se manifiesta una expansión de la ciudad, determinada, sobre todo, por el desarrollo de las actividades económicas establecidas ahí, ya que demandan espacios residenciales de alto nivel; esto sólo puede lograrse en las afueras de la ciudad, dejando huecos entre la mancha y los nuevos espacios residenciales, donde se asientan zonas residenciales de baja calidad, ya que éstos se abaratan por la cercanía de las zonas industriales.
2. La expansión va acompañada de una densificación de la zona intermedia, debido a que el centro ya no es atractivo para vivir por el costo y su deterioro; mientras que la periferia está cada vez más alejada de ciertos servicios urbanos (agua, drenaje, transporte, vigilancia), por lo que la zona con mejores condiciones es la parte intermedia, que es invadida por población de diferentes niveles socioeconómicos, pero con una división muy clara: oriente-clase baja, poniente-clase alta.
3. El reparto de las actividades económicas muestra un patrón de distribución en el que el comercio se disemina en toda la ciudad, encontrando un pico muy leve en la zona centro; las manufacturas tienden a concentrarse cada vez más en la periferia y los servicios se aglomeran en la zona centro.
4. Los centros económicos encontrados al inicio fueron absorbidos por el núcleo tradicional, pero después éste se contrajo para producir nuevas islas que se cree serán los próximos centros económicos.
5. Dentro del centro económico tradicional se encuentran alteraciones: en primera instancia, la industria era mayoría y los servicios al productor estaban dispersos; posteriormente la industria fue desapareciendo para que los servicios en su conjunto dominaran dicho centro, dándose a la vez una separación entre los servicios tradicionales y los avanzados, donde estos últimos tenderían a localizarse al extremo poniente del centro económico.

Cada uno de estos puntos muestra la transformación que se está dando en Guadalajara; ahora, lo interesante es encontrar el vínculo que puede tener este proceso con el surgimiento de la nueva economía, si se consi-

dera que la forma actual de producir y relacionarse son las causantes de los cambios que se viven, por lo cual se puede afirmar que Guadalajara está en proceso de globalización.

Por tal razón, es necesario continuar con esta línea de investigación, revisando las condiciones y la evolución que se lleva a cabo en la ciudad dentro de esta nueva dinámica económica; así como también revisar la influencia de este proceso en otros ámbitos como el social, el cultural y el educativo, pensando que la nueva generación de la industria electrónica debe ser la producción de conocimiento y no sólo la exportación, sobre todo cuando otras regiones ofrecen mejores condiciones. Se deja una veta abierta para continuar con una revisión más exhaustiva de las opciones que produce la nueva economía en Guadalajara y en la región Occidente, donde la influencia recae en cómo la metrópoli está integrándose a este nuevo esquema de producción y de relaciones entre territorios, lo cual le ha permitido mantenerse vigente como la segunda ciudad más importante del país y dentro de las 10 más representativas de América Latina.

Anexo 1
Distribución de la población por contornos y municipio, 1990

Contornos	Guadalajara	%	Tlaquepaque	%	Tonalá	%	Zapopan	%	ZMG	%
Zona central	241,635	14.87							241,635	8.92
Primer contorno	1'081,052	66.52	95,982	30.32	30.32		88,030	13.87	1'265,064	46.70
Segundo contorno	244,268	15.03	196,508	62.07	105,554	79.68	315,328	49.67	861,658	31.81
Periferia	58,198	3.58	24,107	7.61	26,926	20.32	231,550	36.47	340,781	12.58
Total	1'625,153	100.00	316,597	100.00	132,480	100.00	634,908	100.00	2'709,138	100.00
Dist. porcentual	59.99%		11.69%		4.89%		23.44%		100.00%	

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censo de Población y Vivienda, 1990.

Anexos

Anexo 2
Distribución de la población por contornos y municipio, 1995

Contornos	Guadalajara	%	Tlaquepaque	%	Tonalá	%	Zapopan	%	ZMG	%
Zona central	218,165	13							218,165	7
Primer contorno	1'083,192	66	87,949	22	22		89,554	11	1'260,695	40
Segundo contorno	280,747	17	275,031	68	244,610	94	388,670	46	1'189,058	38
Periferia	71,486	4	41,827	10	14,859	6	373,013	44	501,185	16
Total	1'653,590	100	404,807	100	259,469	100	851,237	100	3'169,103	100
Dist. porcentual	5218%		12.77%		8.19%		26.86%		100.00%	

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censo de Población y Vivienda, 1995.

Anexo 3
Distribución de la población por contornos y municipio, 2000

Contornos	Guadalajara	%	Tlaquepaque	%	Tonalá	%	Zapopan	%	ZMG	%
Zona central	213,782	13							213,782.125	6
Primer contorno	1'139,783	67	99,462	19	294,930	19	110,291	11	1'349,536.86	38
Segundo contorno	289,603	17	364,031	70	20,080	6	450,159	45	1'398,724.8	39
Periferia	66,653	4	59,885	11	20,080	6	434,987	44	581,605.217	16
Total	1'709,821	100	523,378	100	315,010	100	995,437	100	3'543,649	100
Dist. porcentual	48.25%		14.77%		8.89%		28.09%		100.00%	

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censo de Población y Vivienda, 2000.

Anexo 4
Tasa de crecimiento en la década de 1990 por municipio
y en la zona metropolitana de Guadalajara

Tasa de crecimiento	Guadalajara	Tlaquepaque	Tonalá	Zapopan	ZMG
1990-1995	0.35	5.04	14.39	6.04	3.19
1995-2000	0.67	5.27	3.96	3.18	2.26

Fuente: elaboración propia con base en los cuadros A-4, A-5 y A-6.

Anexo 5
Distribución del personal ocupado por contornos, 1985, 1993 y 1998

Contornos	1985	%	1993	%	1998	%
Zona central	112,861	39	123,076	26	340,649	38
Primer contorno	155,905	53	229,497	48	340,649	38
Segundo contorno	15,957	5	88,122	19	151,547	17
Periferia	7,699	3	33,488	7	63,980	7
Total	292,422	100	474,183	100	896,825	100

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos a nivel AGEB.

Anexo 6
Distribución de las manufacturas por contornos y subsectores, 1985

Contornos	20	31	32	33	34	35	36	37	38	39	50	Total
Centro	26	4,550	16,504	1,259	2,028	3,848	304	83	6,127	269	11,593	46,591
	0%	4%	15%	1%	2%	3%	0%	0%	5%	0%	10%	41%
1er contorno	0	18,094	8,363	2,880	1,514	11,527	5,075	3,041	17,654	504	12,493	81,145
	0%	12%	5%	2%	1%	7%	3%	2%	11%	0%	8%	52%
2do contorno	12	770	701	389	88	580	374	2	1,864	4	1,287	6,071
	0%	5%	4%	2%	1%	4%	2%	0%	12%	0%	8%	38%
Periferia	0	371	270	143	409	23	429	8	327	12	390	2,382
	0%	5%	4%	2%	5%	0%	6%	0%	4%	0%	5%	31%
ZMG	38	23,785	25,838	4,671	4,039	15,978	6,182	3,134	25,972	789	25,763	136,189
	0.06%	38%	41%	7%	6%	26%	9.9%	5%	41.62%	1%	41%	218%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censo Industrial de 1985, a nivel AGEB.

Anexo 7
Distribución de las manufacturas por contornos y subsectores, 1993

Contornos	20	31	32	33	34	35	36	37	38	39	50	Total
Centro	5,693	11,395	1,534	3,716	2,836	207	26	4,471	794	30,672		
	5%	9%	1%	3%	2%	0%	0%	4%	1%	25%		
1er contorno	20,817	11,042	4,006	2,787	14,508	3,557	1,621	16,872	1,158	76,368		
	9%	5%	2%	1%	6%	2%	1%	7%	1%	33%		
2do contorno	9,056	3,386	1,635	792	4,278	2,578	12	10,593	234	32,564		
	10%	4%	2%	1%	5%	3%	0%	12%	0%	37%		
Periferia	4,447	1,194	1,508	462	2,275	863	0	3,707	228	14,684		
	13%	4%	5%	1%	7%	3%	0%	11%	1%	44%		
ZMG	40,013	27,017	8,683	7,757	23,897	7,205	1,659	35,643	2,414	154,288		
	8%	6%	2%	2%	5%	2%	0%	8%	1%	33%		

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censo Industrial de 1993, a nivel AGEB.

Anexo 8
Distribución de las manufacturas por contornos y subsectores, 1998

Contornos	20	31	32	33	34	35	36	37	38	39	50	Total
Centro	146	24,686	16,145	4,908	4,660	21,009	4,758	1,608	24,434	1,782	27,841	131,977
	0.0%	7%	5%	1.4%	1.4%	6%	1%	0.5%	7%	0.5%	8%	39%
1er contorno	146	24,686	16,145	4,908	4,660	21,009	4,758	1,608	24,434	1,782	27,841	131,977
	0%	7%	5%	1%	1%	6%	1%	0.5%	7%	0.5%	8%	39%
2do contorno	302	18,288	6,455	3,765	1,333	7,242	7,983	10	14,786	327	6,266	66,757
	0%	12%	4%	2%	1%	5%	5%	0%	10%	0%	4%	44%
Periferia	0	7,324	1,541	2,449	776	3,404	1,579	93	15,911	369	1,242	34,688
	0%	11%	2%	4%	1%	5%	0%	0%	25%	1%	2%	54%
ZMG	594	74,984	40,286	16,030	11,429	52,664	19,078	3,319	79,565	4,260	63,190	365,399
	0.2%	25%	13%	5%	4%	18%	6%	1.1%	27%	1%	21%	122%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censo Industrial de 1998, a nivel AGEB.

Anexo 9
Distribución del comercio por contornos y subsectores, 1985, 1993 y 1998

Contornos	61	62	Total 1985	61	62	Total 1993	61	62	Total 1998
Centro	9,751	30,140	39,891	12,611	33,890	46,501	28,464	58,393	86,857
	9%	27%	35%	10%	28%	38%	8%	17%	26%
1er contorno	15,829	30,084	45,913	25,992	51,225	77,217	28,464	58,393	86,857
	10%	19%	29%	11%	22%	34%	8%	17%	26%
2do contorno	999	5,372	6,371	6,735	26,490	33,225	8,011	34,148	42,159
	6%	34%	40%	8%	30%	38%	5%	23%	28%
Periferia	79	1,571	1,650	1,888	9,174	11,062	3,914	12,225	16,139
	1%	20%	21%	6%	27%	33%	6%	19%	25%
ZMG	26,658		93,825	47,226	120,779	168,005	68,853	163,159	232,012
	43%		150%	10%	25%	35%	23%	54%	77,5%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censos Comerciales de 1985, 1993 y 1998, a nivel AGEB.

Anexo 10
Distribución de los servicios por contornos y subsectores, 1985

Contornos	8120	82	8311	92	93	94	95	96	97	Total
Centro	109	500	323	5,673	7,101	1,055	5,845	4,658	1,115	26,379
	0%	0%	0.3%	5%	6%	0.9%	5%	4%	1%	23%
1er contorno	103	504	177	4,927	8,330	2,373	4,802	6,011	1,620	28,847
	0%	0%	0%	3%	5%	2%	3%	4%	1%	19%
2do contorno	0	71	13	674	1,296	154	468	800	39	3,515
	0%	0%	0%	4%	8%	1%	3%	5%	0%	22%
Periferia	7	26	0	2,856	420	74	95	124	65	3,667
	0%	0%	0%	37%	5%	1%	1%	2%	1%	48%
ZMG	219	1,101	513	14,130	17,147	3,656	11,210	11,593	2,839	62,408
	0%	2%	1%	23%	27%	6%	18%	19%	5%	21%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censo de Servicios, 1985, a nivel AGEB.

Anexo 11
Distribución de los servicios por contornos y subsectores, 1993

Contornos	8120	82	8311	92	93	94	95	96	97	Total
Centro	1,217	511	8,631	9,063	1,880	12,835	5,852	1,495	41,484	
	1%	0%	7%	7%	2%	10%	5%	1%	34%	
1er contorno	1,348	1,243	13,099	15,153	3,977	14,890	12,132	2,503	64,345	
	1%	1%	6%	7%	2%	6.5%	5%	1%	28.0%	
2do contorno	283	532	5,142	4,843	1,092	3,150	4,924	293	20,259	
	0%	1%	6%	5%	1%	3.6%	5.6%	0%	23%	
Periferia	110	254	1,056	1,698	206	474	1,626	151	5,575	
	0%	1%	3%	5%	1%	1%	4.9%	0%	17%	
ZMG	2,958	2,540	27,928	30,757	7,155	31,349	24,534	4,442	131,663	
	1%	6%	2%	7%	5%	1%	27.7%	1%	28%	

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censo de Servicios, 1993, a nivel AGEB.

Anexo 12
Distribución de los servicios por contornos y subsectores, 1998

Contornos	8120	82	8311	92	93	94	95	96	97	Total
Centro	1,635	1,582	938	17,480	18,861	3,692	43,435	15,342	4,373	121,815
	0%	0%	0%	5%	6%	1%	13%	5%	1%	36%
1er contorno	1,635	1,582	938	17,480	18,861	3,692	43,435	15,342	4,373	121,815
	0%	0%	0.3%	5.2%	6%	1%	12.8%	5%	1%	36%
2do contorno	531	1,122	628	7,001	8,084	2,058	8,358	7,086	1,379	42,631
	0%	1%	0.4%	46%	5%	1%	5.5%	5%	1%	28%
Periferia	165	318	131	1,450	2,398	390	3,476	2,609	572	13,153
	0%	0%	0%	2.3%	4%	1%	5.4%	4%	1%	21%
ZMG	3,966	4,604	2,635	43,411	48,204	9,832	98,704	40,379	10,697	299,414
	1%	2%	0.9%	14.5%	16%	3%	33.0%	13%	4%	33%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Censo de Servicios, 1998, a nivel AGEB.

Bibliografía

- Aguilar, Adrián Guillermo (1993) "La ciudad de México y las nuevas dimensiones de la restructuración metropolitana", en Felipe Cabrales (comp.), *Espacio urbano, cambio social y geografía aplicada*. Guadalajara: UdeG.
- Aguilar, Adrián Guillermo, y Francisco Rodríguez H. (1997a) "Tendencias de desconcentración urbana en México, 1970-1990", en Adrián Guillermo Aguilar y Francisco Rodríguez (coords.), *Economía global y proceso urbano en México*. México: UNAM.
- (1997b) "Reestructuración global y mercado laboral en México, 1970-1990. Polarización social y pérdida de calidad en las ocupaciones", en Adrián Guillermo Aguilar y Francisco Rodríguez (coords.), *Economía global y proceso urbano en México*. México: CRIM/UNAM.
- Alba, C., y D. Kruijt (1985) *Los empresarios y la industria de Guadalajara*. Guadalajara: El Colegio de Jalisco.
- Alegría, Tito (1992) "Segregación socioespacial urbana. El ejemplo de Tijuana", en *Estudios demográficos y urbanos*. México: El Colegio de México.
- (1994) "Condiciones espaciales de la pobreza urbana y una propuesta para su disminución", en *Frontera Norte*, vol. 6, publicación semestral del Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, pp. 61-76.
- , et al. (1996) *Las ciudades de la frontera norte*, reporte de investigación mimeografiado. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- Amin, Samir (1997) *Los desafíos de la mundialización. Capitalismo y Sistema-Mundo*. México: Siglo XXI Editores.
- (1999) *El capitalismo en la era de la globalización*. Madrid: Paidós Ibérica.
- Argandeña, Antonio (2001) "Dimensiones económicas de la nueva economía. Presentado en el Seminario", en *La Revolución digital: nueva economía e integración social*, cursos de verano de la Universidad del País Vasco.
- Beck, Ulrich (1998) *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Paidós.
- Blanco, Jorge (1996) "Área metropolitana de Buenos Aires: Transformaciones territoriales en el marco de la globalización", en *EURE*, vol. XXII, núm. 67.

- Santiago de Chile: Instituto de Estudios Urbanos-Facultad de Arquitectura y Bellas Artes-Pontificia Universidad Católica de Chile.
- , y Raquel Gurevich (2002) “Una geografía de las ciudades contemporáneas: nuevas relaciones entre actores y territorios”, en Silvia Alderoqui y Pompei Penchansky (comp.), *Ciudad y ciudadanos. Aportes para la enseñanza del mundo urbano*. Argentina: Paidós.
- Boisier, Sergio (1996) *Modernidad y territorio*, Col. Cuadernos de ILPES, núm. 42, CEPAL.
- Borja, Jordi y Manuel Castells (1998) *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. Madrid: Taurus.
- Cabrales Barajas, Luis Felipe (2002) *Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas*. México: UdeG/UNESCO.
- Canales, Alejandro I. (2002) “El concepto de globalización en las ciencias sociales. Alcances y significados”, en Jesús Arroyo, A. Canales y P. Vargas (eds.), *El norte de todos, migración y trabajo en tiempos de globalización. Impacto de la Globalización*. Guadalajara: UdeG/UCLA PROFMEX/Juan Pablos Editores.
- Caravaca Barroso, Inmaculada (1990) “Crisis, industria y territorio”, *Revista Ería*, núm. 19, Oviedo, España.
- Castells, Manuel (1989) *The informational city*. Oxford: Basil Blackwell.
- (1995) *La ciudad informacional. Tecnologías de la información, reestructuración económica y proceso urbano-regional*. Madrid: Alianza.
- (1997) *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, tomos 1, 2 y 3. Madrid: Alianza.
- (2001) *La galaxia Internet. Reflexiones sobre Internet, empresa y sociedad*. Madrid: Arete.
- y Peter Hall (1994) *Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*. Madrid: Alianza.
- Cicoella, Pablo (1998) “Transformaciones macroeconómicas en la Argentina y reestructuración territorial en la región metropolitana de Buenos Aires”, en Carlos De Mattos, Daniel Hiernaux y Darío Restrepo (comps.), *Globalización y territorio. Impactos y perspectivas*. Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile/FCE.
- Cuervo, G., Luis M. y Josefina González M. (1997) *Industria y ciudades en la era de la mundialización, un enfoque socioespacial*. Bogotá: TM/Colciencias/CIDER.
- Dabat, Alejandro (2002) “Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo”, en Jorge Basave et al. (coords.), *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, Colección Jesús Silva Herzog. México: UNAM/UAM-A/Porrúa.
- De León Arias, Adrián (1988) “La gran industria y el desarrollo industrial 1940-1980”, en *Jalisco desde la Revolución*, tomo XIII: Crecimiento industrial y manufacturero 1940-1980. Guadalajara: Gobierno de Jalisco/UdeG.
- De Mattos, Carlos (1996) “Avances de la globalización y la nueva dinámica metropolitana: Santiago de Chile, 1975-1995”, *EURE*, vol. XXII, núm. 65. Santiago de Chile: Instituto de Estudios Urbanos-Facultad de Arquitectura y Bellas Artes-Pontificia Universidad Católica de Chile.
- (1998) “Reestructuración, crecimiento y expansión metropolitana en las economías emergentes latinoamericanas”, *Economía, sociedad y territorio*, vol. 1, núm. 4, julio-diciembre. México: El Colegio Mexiquense.
- (2001) “Crecimiento metropolitano en América Latina: ¿Los Ángeles como referente?”, *International Seminar on Economy and Space*. Ouro Preto, Brasil: Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional de la Universidad Federal de Minas Gerais.
- Expansión* (1998) agosto 12, vol. XXIX, núm. 747.
- (2000) julio 19, vol. XXX, núm. 795.
- (2001) julio 25, vol. XXXII, núm. 820.
- Fernández Durán, Ramón (1993) *La explosión del desorden. La metrópoli como espacio de la crisis global*. Madrid: Fundamentos.
- Friedmann, John (1986) “The world city hypothesis”, *Development and change*, núm. 17, pp. 69-83.
- (1995) “Where we stand: a decade of world city research”, en P. L. Knox y P. J. Taylor (eds.), *World cities in a world system*. Cambridge: Cambridge University Press.
- García Canclini, Néstor (1995) *Consumidores y ciudadanos. Conflictos multiculturales de la globalización*. México: Grijalbo.
- (1999) *La globalización imaginada*. Buenos Aires: Paidós.
- García Rojas, Irma Beatriz (2002) *Olvidos, acatos y descatos. Políticas urbanas para Guadalajara*. Guadalajara: UdeG.
- Garza, Gustavo (1985) *El proceso de industrialización de la ciudad de México, 1821-1970*. México: El Colegio de México.
- (1999) “Global economy, metropolitan dynamics and urban policies in México”, *Cities*, vol. 16, núm. 3, pp. 149-170.
- (2000) “La megaciudad de México, ¿urbe global?”, *Revista Fundación*, año 2, núm. 10. México: Fundación Arturo Rosenblueth.
- y Salvador Rivera (1994) *Dinámica macroeconómica de las ciudades en México*. México: INEGI/Colmex/IISS-UNAM.
- Gatto, Francisco (1990) “Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva”, en Francisco Alburquerque et al., *Revisión tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*. Buenos Aires: ILPES/ONU.

- Gereffi, Gary (2002) "Globalización, cadenas productivas y pasaje de naciones a eslabonamientos superiores. El caso de la industria internacional del vestido", en Jorge Basave et al. (coords.), *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, Colección Jesús Silva Herzog. México: UNAM/UAM-A/Porrúa.
- Gilbert, Alan (1997) *La ciudad latinoamericana*. México: Siglo XXI Editores.
- (1998) "World cities and the urban future: the view from Latin America", en Fu-Chen, y Lo & Yue-Man Yeung (eds.), *Globalization and the world of large cities*. Tokio: UNU, pp. 174-202.
- Giménez, Gilberto (2000) "La región socio-cultural", en Rocío Rosales Ortega (coord.), *Globalización y regiones en México*. México: Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM/Porrúa.
- Hall, Peter (1998) "Globalization and the world cities", en Fu-Chen, Lo & Yue-Man Yeung (eds.), *Globalization and the world of large cities*. Tokio: UNU.
- Hiernaux, Daniel (1998a) "La economía de la ciudad de México en la perspectiva de la globalización", *Economía, sociedad y territorio*, vol. 1, núm. 4, julio-diciembre. México: El Colegio Mexiquense.
- (1998b) "Reestructuración económica y cambios territoriales en México. Un balance 1982-1995", en Carlos de Mattos, Daniel Hiernaux y Darío Restrepo (comps.), *Globalización y territorio. Impactos y perspectivas*. Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile/FCE.
- (1999) "La ciudad de México y su región central", en Salvador Rodríguez, Jorge Serrano y Alberto Villar (coords.), *Desarrollo regional y urbano en México a finales del siglo XX*, tomo III: La globalización y las regiones en México. México: UNAM/AMECIDER.
- Ianni, Octavio (1997) *Teorías de la globalización*. México: Siglo XXI Editores.
- (1998) *La sociedad global*. México: Siglo XXI Editores.
- (1999) *La era del globalismo*. México: Siglo XXI Editores.
- Icazuriaga Montes, Carmen (1992) *La metropolización de la ciudad de México a través de la instalación industrial*. México: La Casa Chata/SEP.
- INEGI (1971) *Censo Industrial*, México.
- (1981) *Censo Industrial*, México.
- (1985) *Censo Económico*, México.
- (1988) *Censo Económico*, México.
- (1993) *Censo Económico*, México.
- (1998) *Censo Económico*, México.
- (1995) *Conteo de Población*, México.
- (1990) *XI Censo General de Población y Vivienda*, México.
- (2000) *XII Censo General de Población y Vivienda*, México.
- (2000a) "Sistema para la consultaría de información censal. Información a nivel AGEB", *XII Censo General de Población y Vivienda*, México.

- Knox, P. L., y P. J. Taylor (1995) *World cities in a world system*. Cambridge: Universidad de Cambridge.
- Lash, Scott, y John Urry (1998) *Economías de signos y espacio. Sobre el capitalismo de la postorganización*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Lechuga Montenegro, Jesús (2002) *El cambio estructural en la industria manufacturera de Jalisco: hacia un nuevo papel de especialización*. Guadalajara: UdeG.
- Lipietz, Alain (1997) "El mundo del post-fordismo", en Jaime Preciado Coronado y Alberto Rocha Valencia (comps.), *América Latina, realidad virtualidad y utopía de la integración*. Guadalajara: UdeG.
- Marcuse, Peter (2000) *Globalizing cities: a new spatial order?* Estados Unidos: Blackwell.
- Martínez Reding, Fernando (1987) *Los tapatíos, un modo de vivir*. Guadalajara: Ayuntamiento de Guadalajara.
- Méndez, Ricardo (1997) *Geografía económica, la lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona: Ariel.
- e Inmaculada Caravaca (1999) *Organización industrial y territorio*. España: Síntesis.
- Moreno Jiménez, Antonio y Severino Escolano Utrilla (1992) *El comercio y los servicios para la producción y el consumo*, Col. Espacios y Sociedad, núm. 20. Madrid: Síntesis.
- Núñez Miranda, Beatriz (1999) *Guadalajara, una visión del siglo XX*. Guadalajara: Ayuntamiento de Guadalajara.
- Ohmae, Kenichi (1997) *El fin del Estado nacional*. Chile: Andrés Bello.
- Olivera Martínez, Patricia Eugenia (1999) *Geografía urbana, una propuesta de estudio en el escenario social actual. La formación de los espacios mundiales de la ciudad de México*, tesis para obtener el grado de doctor en Geografía. México: UNAM.
- Olvera, Patricia (1999) "Espacios mundiales de la ciudad de México", en Salvador Rodríguez, Jorge Serrano y Alberto Villar (coords.), *Desarrollo regional y urbano en México a finales del siglo XX*, tomo III: La globalización y las regiones en México. México: UNAM/AMECIDER.
- Ontiveros, Emilio (2001) *La economía en la red. Nueva economía, nuevas finanzas*. Madrid: Taurus.
- Palacios, Juan José (2001) *Production networks and industrial clustering in developing regions. Electronics manufacturing in Guadalajara, México*. Guadalajara: UdeG.
- Parnreiter, Christof (1998) "La ciudad de México: ¿una ciudad global?", *Anuario de espacios urbanos*. México: UAM-Azcapotzalco.
- (2000) "México City: the making of a global city?", en Saskia Sassen (ed.), *Cities in their crossborder networks*. Tokio: UNU.

- (2001) “Transformación socioeconómica y nuevas formas de urbanización en América Latina”, en Hans-Jürgen Burchardt y Haroldo Dilla, *Mercados globales y gobernabilidad local: retos para la descentralización*. Caracas: Nueva Sociedad, pp. 29-43.
- Partida, Raquel (2002) *Empresas restructuradas: innovación tecnológica, organización del trabajo y flexibilidad laboral*. Guadalajara: CUCSH-UdeG.
- PNUD (2001) *Informe sobre desarrollo humano 2001. Poner el adelanto tecnológico al servicio del desarrollo humano*. Nueva York: Mundi-Prensa.
- Precedo Ledo, Andrés (1996) *Espacios y sociedades, ciudad y desarrollo urbano*. Madrid: Síntesis.
- Randolph, Rainer (2000) “Las mutaciones de lo urbano: de las redes ciudades a la ciudad red”, en Susana Finkelievich, *¡Ciudadanos a la red! Los vínculos sociales en el ciberespacio*. Argentina: CICCUS.
- Rivera Vargas, María Isabel (2002) “Producción global y desarrollo industrial: de la teoría a la realidad en el Valle del Silicio Mexicano”, en Lourdes Celina Vázquez Parada y Ana María de la O Castellanos, *Cultura y desarrollo regional*. Guadalajara: UdeG.
- Rodríguez Bautista, Juan Jorge (2001) “Procesos de restructuración económica. El caso de dos ciudades: Monterrey y Guadalajara”, *Expresión Económica*. Guadalajara: UdeG.
- y Rosario Cota Yáñez (1999) “Evolución interna de las principales zonas metropolitanas de México”, *Comercio Exterior*, agosto. México: Bancomext.
- Santacana, Francesc (1998) “Posicionamiento de las ciudades para el siglo XXI”, ponencia presentada en la VI Conferencia del Centro Iberoamericano de Desarrollo Estratégico Urbano (CIDEU), 1 y 2 de abril, Guadalajara, Jalisco.
- Sassen, Saskia (1991) *The global city. New York, London, Tokyo*. Estados Unidos: Universidad de Princeton.
- (1994) *Cities in a world economy. Sociology for a new century*. Estados Unidos: Pine Fore.
- Scott Allen, J. y W. Soja Edward (1996) *The city. Los Angeles and Urban Theory at the end of the twentieth century*. Los Ángeles: Universidad de California.
- Smith Michael, Peter (2001) *Transnational urbanism. Locating globalization*. Estados Unidos: Blackwell.
- Soja, Edward W. (2000) *Postmetropolis critical studies of cities and regions*. Estados Unidos: Blackwell.
- Unikel, Luis (1978) *El desarrollo urbano de México: diagnóstico e implicaciones futuras*, con la colaboración de Crescencio Ruiz Chiapeto y Gustavo Garza Villarreal. México: El Colegio de México.
- Vázquez Barquero, Antonio (1993) *Política económica local*. Madrid: Pirámide.

- Vilaseca I. Requena, Jordi, y Joan Torrent I. Sellens (2001) “La economía del conocimiento en España: una comparación internacional de su desarrollo”, *Carta Económica Regional*, núm. 78, octubre-noviembre. Guadalajara: UdeG.
- Villareal, Diana (1998) “Proceso de restructuración industrial y efectos en el área metropolitana de Monterrey, Nuevo León, México”, en Carlos de Mattos, Daniel Hiernaux y Darío Restrepo (comps.), *Globalización y territorio. Impactos y perspectivas*. Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile/FCE.
- Vite Pérez, Miguel Ángel y Roberto Rico Martínez (2001) *Qué solos están los pobres. Neoliberalismo y urbanización popular en la zona metropolitana de la ciudad de México*. México: Plaza y Valdés.
- Wilson, P. (1996) *Las nuevas maquiladoras en México*. Guadalajara: UdeG.
- Yu-Ping Chen, Nancy y Larry Heligman (1999) “Growth of the World’s megalopolises”, en Roland J. Fuchs *et al.*, *Mega-city growth and the future*. Tokio: UNU.

Páginas electrónicas consultadas

- www.bakerinfo.com.bakernet
www.cadelec.com.mx
www.compac.com.mx
www.cybergeography.com
www.eclac.cl
www.ibm.com.mx
www.iboro.ac.uk/gawc
www.inegi.gob.mx
www.jaliscoexport.com
www.kodak.com.mx
www.kpgm.com.mx
www.molex.com
www.motorola.com.mx
www.multek.com
www.n-economia.com
www.pwcglobal.com
www.scielo.cl
www.siem.gob.mx
www.siemens.com.mx

Revistas electrónicas consultadas

- Barrios, Sonia (2001) "Áreas metropolitanas: ¿qué ha cambiado?: la experiencia de la Caracas metropolitana", *EURE* (Santiago). [Online] [citado 27 febrero 2003], pp. 59-86. Disponible en: <http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612001008000004&lng=es&nrm=iso>. ISSN 0250-7161.
- Castells, Manuel (2000) "La ciudad de la nueva economía", *La Factoría*, núm. 12, julio-agosto. www.lafactoriaweb.com/articulos/castells12.htm
- De Mattos, Carlos (2001a) "Metropolización y suburbanización", *EURE* [online]. [citado 27 febrero 2003], pp. 5-8. Disponible en: <www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612001008000001&lng=es&nrm=iso>. ISSN 0250-7161.
- Méndez, Ricardo (2001) "Transformaciones económicas y reorganización territorial en la región metropolitana de Madrid", *EURE* [online] [citado 28 febrero 2003], pp. 141-161. Disponible en: <http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612001008000007&lng=es&nrm=iso>. ISSN 0250-7161.
- Sassen, Saskia (1998) "Ciudades en la economía global: enfoques teóricos y metodológicos", *EURE* [online] [citado 28 febrero 2003], pp. 5-25. Disponible en: <http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71611998007100001&lng=es&nrm=iso>. ISSN 0250-7161.

*La nueva economía y sus efectos
en la ciudad de Guadalajara:
La última década del siglo xx*
se terminó de imprimir en mayo de 2006
en los talleres de Ediciones de la Noche.
Guadalajara, Jalisco.
El tiraje fue de 1,000 ejemplares.

edicionesdelanoche@gmail.com

COLECCIÓN

*Producción académica de los miembros
del Sistema Nacional de Investigadores*

Durante las últimas décadas del siglo anterior se vivieron cambios significativos ocasionados por la revolución científica y tecnológica, así como por las nuevas relaciones en la economía internacional; cambios que trajeron consigo un replanteamiento en las estructuras económicas y territoriales, hecho que provocó la generación de nuevos conceptos, ideas y la redefinición de procesos explicativos.

Cuando se abren mercados y se forman los bloques económicos, las estructuras tradicionales empiezan a ser obsoletas, los límites de los Estados nacionales quedan superados por el gran flujo de mercancías, insumos y procesos productivos que se mueven con muy poca restricción; esto ocasiona que se replanteen las funcionalidades espaciales regionales y de las ciudades.

La nueva economía, enfocada a partir de la transformación tecnológica y organizativa, se desarrolla de una manera desigual y contradictoria, y se manifiesta en todas las áreas del mundo, pero utilizando de forma diferente los centros urbanos.

La nueva economía y sus efectos en la ciudad de Guadalajara: la última década del siglo XX detecta y analiza los efectos que está generando la nueva economía dentro de la ciudad de Guadalajara, específicamente en las relaciones con su región y con el exterior; además, rastrea los cambios que se generan en la organización económica y urbana de la ciudad

*Centro Universitario
de Ciencias Económico Administrativas*



ISBN 970-27-0844-3



9 789702 708445