

Economías de aglomeración y aglomeración urbana en Guadalajara y su Zona Metropolitana: confluencia y complementariedad de conceptos

Gutiérrez Rosete Hernández, J. G.^a y Rivera Vargas, M. I.^b

Resumen / Abstract

La ciudad de Guadalajara, o lo que ahora se denomina como Área Metropolitana de Guadalajara, es un ejemplo, de las grandes urbes de sociedades capitalistas dependientes, caracterizadas por la concentración poblacional, económica, industrial, político administrativa y de servicios, que implican grandes desigualdades. En este artículo, se analiza ese proceso, tratando de dar cuenta la manera en que algunas de esas repercusiones, enfocadas desde dinámicas productivas localizadas en la Zona Metropolitana de Guadalajara, ya se perfilaban previo a la entrada de las políticas neoliberales impulsadas por el estado desde la primera mitad de los años ochenta. Para lograr lo anterior, en el primer apartado, después de la introducción, se reflexiona sobre posibles puntos de confluencia y complementariedad entre algunas nociones y planteamientos interpretativos realizados tanto en aquel periodo, como en la actualidad. Como es el caso de los procesos de aglomeración urbana analizados por Castells a fines de los setenta y la noción de economías de aglomeración y de paisaje geográfico del capital tratadas por Harvey de manera reciente. Así también se discute en el segundo apartado cómo el modelo de vínculos o eslabonamientos productivos de Hirschman y la noción de economías de enclave desde la teoría de la dependencia que, tanto Dos Santos como Falero, consideran de plena y fortalecida vigencia. En el apartado Tercero se describe la tipología de vínculos o eslabonamientos, para en el apartado cuarto analizar la situación prevaleciente en la zona metropolitana de Guadalajara y finalmente concluir con algunas reflexiones en el apartado quinto.

Palabras clave: concentración poblacional; concentración económica; concentración industrial; procesos de aglomeración urbana; economías de aglomeración.

The city of Guadalajara, or what is now called the Metropolitan Area of Guadalajara, is an example of the large cities of dependent capitalist societies, characterized by population, economic concentration, industrial, political, administrative and services, which imply great inequalities. In this article, this process is analyzed, trying to explain how some of these repercussions, focused from productive dynamics located in the Metropolitan Zone of Guadalajara, were already outlined before the entry of the neoliberal policies promoted by the state from the first half of the eighties. To achieve the above, in the first section, after the introduction, we reflect on possible points of confluence and complementarity between some notions and interpretative approaches made both in that period, and today. As is the case of urban agglomeration processes analyzed by Castells in the late seventies and the notion of agglomeration economies and geographical landscape of capital treated by Harvey recently. Likewise, the second section discusses Hirschman's model of links or productive linkages and the notion of enclave economies from the dependency theory that both Dos Santos and Falero consider to be full and strengthened. In the Third section, the typology of links or linkages is described, in section four, analyzing the situation prevailing in the metropolitan area of Guadalajara and finally concluding with some reflections in the fifth section.

Key words: marginalization, AGEB, segregación, socioterritorial analysis.

a. El Doctor Jorge Gastón Gutiérrez es Profesor Investigador adscrito al Departamento de Estudios de Estudios Latinoamericano de la Universidad de Guadalajara. Doctor en Educación por la Universidad de La Salle Costa Rica y Maestro en Sociología con atención en Desarrollo Regional por la Universidad de Guadalajara. Miembro del Cuerpo Académico: Sociedad, Cultura y desarrollo. Líneas de investigación: Sustentabilidad y Desarrollo. Correo electrónico: jorgegu7@gmail.com

b. La Doctora María Isabel Rivera es Profesora e Investigadora adscrita al Departamento de Ciencias Sociales y Jurídicas de la Universidad de Guadalajara. Doctora en Sociología por la Universidad de Nueva York y Maestría en Educación por la Universidad de Washington. Miembro del Cuerpo Académico: Sociedad, Cultura y Desarrollo. Líneas de investigación: Sustentabilidad y Desarrollo. Correo electrónico: isariv2011@cucea.udg.mx.

1. Introducción

La ciudad de Guadalajara, o lo que ahora se denomina como Área Metropolitana de Guadalajara, al igual que otras grandes ciudades de México y de Latinoamérica, es un ejemplo, en su complejidad y multidimensionalidad, del surgimiento, devenir histórico y consolidación de las grandes urbes de sociedades capitalistas dependientes, caracterizadas por la concentración poblacional, económica, industrial, político administrativa y de servicios, que implican grandes desigualdades en la relación entre lo rural y lo urbano, entre centro y periferia, así como crecientes impactos sociales y ambientales. Este proceso, resulta más evidente durante momentos de transición entre distintos periodos del devenir de estas ciudades, como es el caso de abordaje de este escrito, la ciudad de Guadalajara y su Zona Metropolitana durante fines de la década de los años setenta y principios de los ochenta del siglo pasado. Esto es, durante el fin del periodo del modelo de sustitución de importaciones, previo a lo que posteriormente sería el inicio de la aplicación de las políticas neoliberales por parte de gobiernos afines a estas. Mismas que implicaron una serie de cambios en cuanto a la liberalización del flujo de inversión, comercio y capitales extranjeros, el debilitamiento del aparato productivo nacional, el adelgazamiento extremo de un Estado regulador de la economía, el abandono de estrategias de planeación para el desarrollo, la flexibilidad laboral, los programas de austeridad y la erosión de políticas sociales, implementadas durante el periodo de sustitución de importaciones, que buscaban garantizar un mínimo de condiciones de bienestar para la población y de mantenimiento de un aparato de producción y consumo nacional, sin dejar de reconocer las limitaciones y contradicciones, los mecanismos de dominación y control político, así como el mantenimiento de desigualdades de este modelo.

En este artículo, se aborda ese proceso, tratando de dar cuenta cómo algunas de esas repercusiones, enfocadas desde dinámicas productivas localizadas en la Zona Metropolitana de Guadalajara, ya se perfilaban previo a la entrada propiamente dicha de las políticas neoliberales impulsadas por el estado desde la primera mitad de los años ochenta. Por tanto, en el primer apartado, después de esta introducción, se reflexiona sobre el marco teórico interpretativo del fenómeno en Guadalajara y en específico sobre posibles puntos de confluencia y complementariedad entre algunas nociones y planteamientos realizados tanto en aquel periodo, como en la actualidad. Como es el caso de los procesos de aglomeración urbana analizados por Castells a fines de los setenta y la noción de economías de aglomeración y de paisaje geográfico del capital tratadas por Harvey, ya en este siglo. Así también se discute en el segundo apartado como el modelo de vínculos o eslabonamientos productivos de Hirschman (1958) y la noción de economías de enclave desde su aproximación crítica de la teoría de la dependencia que, tanto Dos Santos (1958) como Falero (2015), consideran de plena y fortalecida vigencia, de entonces a la actualidad. En el apartado tercero se describe la tipología de vínculos o eslabonamientos, para en el apartado cuarto analizar la situación prevaleciente en la zona metropolitana de Guadalajara y finalmente concluir con algunas reflexiones en el apartado quinto.

2. Acumulación de Capital y Aglomeración Urbana

Ya Ángel Palerm (1972) en su ensayo de crítica al desarrollo regional en México, trataba de evidenciar cómo las diferencias internas en el desarrollo de un país, esto es, las concentraciones territoriales de riqueza y pobreza, parecen claramente atribuibles a sistemas de relaciones basadas en el dominio y la explotación. Cuestión que se encubre e incluso se ignora ante las políticas de desarrollo regional. Así también, dicho autor habla de la similitud existente entre las políticas de inversión de capital extranjero y las políticas de desarrollo regional en México. Con respecto a esto, este autor plantea que la verdadera motivación de los centros dominantes no es la de desarrollar la región propiamente dicha, sino más bien el promover el “desarrollo” allí donde ello significará mayores posibilidades de explotación y, vale agregar, de acumulación de capital.

En este sentido, cobra particular importancia el concepto de acumulación de capital, en la forma en que Marx la desarrolla en el capítulo XIII del primer tomo de *El Capital*, denominado “La ley general de la acumulación capitalista”. En este, Marx considera que si bien la acumulación del capital parece representar, en un principio, sólo una dilatación cuantitativa, viene a desarrollarse, más bien, en un constante cambio cualitativo de su composición, haciendo aumentar con ello, en forma incesante, el capital constante a costa del capital variable (Marx, 1959, Tomo I, p. 532). En ese sentido, lo que interesa es invertir el capital que crece, en medios de producción, obteniendo una cada vez mayor plusvalía a costa de una inversión cada vez más decreciente en fuerza de trabajo, con lo que hay un constante decrecimiento en la demanda de trabajo y en la capacidad y calidad del empleo.

Así entonces, la reproducción social y política de las condiciones de explotación, se lleva a cabo allí donde exista oportunidad de una mayor acumulación y concentración de capital. O en términos más actuales, ahí donde existan factores de atracción y localización de las transnacionales. Dicha situación puede traducirse en la existencia de relaciones asimétricas entre bloques dominantes y bloques dominados, tanto a nivel intrarregional e interregional, como internacional (mismos que se relacionan entre sí por medio de complejas articulaciones). Este proceso, enfocado desde lo regional y lo urbano, lo abordan, con diversos matices, autores como Manuel Castells (1980) y David Harvey (2014).

Castells lo plantea cuando cuestiona los conceptos de desarrollo y subdesarrollo, que llegan a ser tomados como niveles de crecimiento diferentes en distintos países. Con respecto a esto, afirma que,

No se trata de secuencias diferentes de desarrollo, sino de la expansión de una misma estructura básica, el modo de producción capitalista, en la que distintas formaciones sociales cumplen funciones diferentes y poseen características peculiares correspondientes a esas funciones y a su forma de articulación ... la inserción diferencial de estos países en una estructura que desborda las fronteras institucionales y que está organizada en torno a un eje principal de relaciones de dominación y dependencia respecto al desarrollo. Es decir, que, si el conjunto de sociedades es interdependiente entre sí, sus relaciones son asimétricas (1980: 54).

Entre otras derivaciones que dicha situación presenta, el mismo autor menciona, en términos de la configuración espacial resultante, la destrucción de la estructura rural de producción agrícola y el crecimiento acelerado de las aglomeraciones urbanas en las regiones “subdesarrolladas”, con un ritmo superior al del despegue urbano de los países industrializados. Y ello, sin crecimiento económico concomitante (Ibid, : 55).

Con esto, las ciudades, como aglomeraciones urbanas y manifestaciones de un proceso de desarrollo desigual, vienen a ser, en términos del propio Castells: “Expresiones espaciales de la concentración de medios de producción, de unidades de gestión y de medios de reproducción de la fuerza de trabajo necesaria, así como de distribución de las mercancías solicitadas por el mercado que se desarrolla a partir de este proceso de acumulación capitalista” (Ibid.: XVI).

Un planteamiento que, a pesar del paso del tiempo, muestra cercanía con lo dicho por Castells desde inicios de los ochenta, es lo que más recientemente considera Harvey, al afirmar que,

El capital se esfuerza por producir un paisaje geográfico favorable a su propia reproducción y subsiguiente evolución ... Sin embargo, el paisaje geográfico del capitalismo resulta perpetuamente inestable, debido a diversas presiones técnicas, económicas, sociales y políticas que operan en un mundo de enormes cambios naturales continuos, por lo que el capital debe adaptarse a ese mundo en perpetua evolución, en el que también desempeña un papel clave su propia actividad. (2014:149)

En este sentido, es que sostiene que diversas contradicciones como las existentes entre capital y trabajo, competencia y monopolio, propiedad privada y estado, centralización y descentralización, inmovilidad y movimiento, pobreza y riqueza, han ejercido su influencia en la conformación material del paisaje geográfico. Resaltando que, tanto la actividad empresarial privada competitiva como los poderes estatales, dan prioridad, entre esas fuerzas, a los procesos de acumulación del capital en el espacio y el tiempo.

Así, ante las dinámicas, inestabilidades y presiones de ese paisaje geográfico del capitalismo, que para Harvey tienen mucho que ver con crisis de sobreacumulación, es que introduce el término de “fijaciones/soluciones provisionales espacio-temporales” que puede entenderse, ante la producción del capital de un paisaje geográfico favorable para su reproducción y la aparición de situaciones de crisis en este, como una serie de medidas que se realizan para absorber los excedentes del capital de forma productiva, pero también de medidas de devaluación y destrucción administradas como correctivos, hacia quienes no consiguen mantener el ritmo y dejan de pagar sus deudas. Implicando así, tanto un aspecto siniestro como de reconfiguración o reconstrucción de un nuevo paisaje a la medida de las necesidades de acumulación del capital y de poder político, frente a las crisis (Harvey, 2014: 163).

Como un ejercicio de lectura en que pueden aplicarse aportes de Castells y Harvey, resulta interesante retomar el devenir de algunas zonas metropolitanas como el caso de la de Guadalajara, en el marco del fin del periodo del modelo de sustitución de importaciones, la crisis de deuda externa y la devaluación ligada a ese lapso, previo a la entrada de gobiernos que incorporan e imponen las políticas neoliberales en México.

Entre otras cosas, algo que interesa resaltar en este sentido, son algunas de las medidas que Harvey menciona como parte de las reconfiguraciones del paisaje geográfico del capital que, a nuestro parecer, impactan en el proceso de urbanización de las ciudades y sus entornos regionales, como es el caso de Guadalajara, con la entrada de la fase neoliberal del capitalismo, pero que ya se esbozaban desde los años setenta del siglo pasado. Entendiendo esto, de nuestra parte, no como cambios o reconfiguraciones que se dan de la noche a la mañana con la entrada de los gobiernos neoliberales, sino como una secuencia de antecedentes determinados en gran medida por la misma lógica de la acumulación de capital durante el periodo de sustitución de importaciones, que, sin representar obstáculos para las políticas económicas de corte neoliberal, antes bien, fueron abriendo camino o preparando el terreno para su implementación.

Una de estas medidas, planteadas por Harvey, radica en la reducción de costos y tiempos en el transporte y las comunicaciones que, en la medida en que se ampliaba, fue facilitando una mayor dispersión y descentralización de actividades en espacios geográficos cada vez más amplios. Lo que permitió que el factor localización fuera uno de los criterios de decisión a considerar para el logro de mayores beneficios para el capital, a través de la descentralización de procesos productivos, la división del trabajo, las actividades económicas y las especializaciones regionales de una empresa en diversos lugares y países distantes. En estrecha relación con este proceso, así como se considera la descentralización interregional o internacional, también se considera la ubicación de esas unidades de actividad productiva en donde sean menores los costos de obtención de los medios de producción, como las materias primas, así como la mano de obra y el acceso a mercados. Criterio que puede ubicar a diferentes capitales en una misma región o centro de producción, con lo que surgen, a decir del propio Harvey las economías de aglomeración, en las que “Distintas empresas y sectores pueden compartir instalaciones, acceso a mano de obra especializada, información e infraestructuras, y todas ellas pueden beneficiarse conjuntamente” (Harvey, 2014: 151).

3. Vínculos Productivos, Teoría de la Dependencia y Economías de Enclave

Dentro de este contexto, resulta de interés particular para este escrito, el abordaje de algunos aspectos concernientes a la problemática regional de la producción industrial en Guadalajara y su zona metropolitana. La ciudad de Guadalajara, o lo que ahora se denomina como Área Metropolitana de Guadalajara, al igual que otras grandes ciudades de México y de Latinoamérica, es un ejemplo, en su complejidad y multidimensionalidad, del surgimiento, devenir histórico y consolidación de las grandes urbes de sociedades capitalistas dependientes, caracterizadas por la concentración poblacional, económica, industrial, político administrativa y de servicios, que implican grandes desigualdades y contradicciones entre sectores de clase, entre lo rural y lo urbano, entre centro y periferia, así como crecientes impactos sociales y ambientales.

Este proceso, resulta más evidente durante momentos de transición entre distintos periodos del devenir de estas ciudades, como lo es el caso de abordaje de este escrito, la ciudad de Guadalajara y su zona metropolitana durante fines de la década de los años setenta y principios de los ochenta del siglo pasado. Esto es, durante el fin del periodo del modelo de sustitución de importaciones, previo a lo que posteriormente sería el inicio de la aplicación de las políticas neoliberales por parte

de gobiernos afines a estas. Mismas que implicaron una serie de cambios en cuanto a la liberalización del flujo de inversión, comercio y capitales extranjeros, el debilitamiento del aparato productivo nacional, el adelgazamiento extremo de un Estado regulador de la economía, el abandono de estrategias de planeación para el desarrollo, la flexibilidad laboral, los programas de austeridad y la erosión de políticas sociales, que buscaban garantizar un mínimo de condiciones de bienestar para la población y de mantenimiento de un aparato de producción y consumo nacional, sin dejar de reconocer sus limitaciones y contradicciones, sus mecanismos de dominación y control político, así como el mantenimiento de desigualdades.

La ciudad de Guadalajara, se encuentra situada en la región central del estado de Jalisco, México y es considerada, tradicionalmente, como núcleo de articulaciones regionales político administrativas, jurídicas y económicas. Primeramente, a nivel comercio y, posteriormente, a nivel del desarrollo de la planta productiva, viene a ser una manifestación concreta de las condiciones recién expuestas. Su vasta región de influencia (que abarca desde localidades aledañas, hasta los estados de Jalisco, Colima, Michoacán, Nayarit, Sinaloa, Sonora y Baja California), su anexión e integración urbana de otros municipios (como zona metropolitana) y su proceso de conurbación hacia otras más alejadas (como Área Metropolitana de Guadalajara), son muestra de ello.

Ahora bien, en interés de recurrir a un recurso metódico para abordar las dinámicas y cambios que se dan en el periodo considerado, en las actividades productivas en la región, con especial énfasis en las relaciones o vinculaciones entre diversas ramas industriales, consideramos el retomar una aproximación heurística que, como punto de referencia, a través de su cuestionamiento, como un auxiliar investigativo que permita centrar la atención en algunas de las múltiples y complejas articulaciones susceptibles de estudio, para hacer algunas reflexiones con respecto a ellas y a sus implicaciones, con base en las dinámicas y procesos planteados por los autores previamente referidos.

El esquema en cuestión, es el modelo de los enlaces, también conocido como de las vinculaciones o eslabonamientos, de Albert O. Hirschman, que ya presenta en su libro *The Strategy of Economic-Development* (1958), traducido posteriormente como *La estrategia del desarrollo económico*, por el Fondo de Cultura Económica (1961) y que actualiza en textos como el de “Enfoque generalizado del desarrollo por medio de enlaces, con referencia especial a los productos básicos” publicado en *El Trimestre Económico* (1977). Dicho esquema surge principalmente de una inconformidad que el autor manifiesta con respecto a ciertas teorías desarrollistas sobre el crecimiento económico capitalista en países que catalogaban como subdesarrollados, y que refieren a la inyección de capital de los países más desarrollados hacia los países con escaso crecimiento, como pauta para su posterior crecimiento económico y desarrollo. Concepción ligada estrechamente con principios de la política económica keynesiana, incluida su extensión a largo plazo planteada por el modelo de Harrod y Domar, (en Franco y Ramírez, 2005) y derivada básicamente del caso de la Europa de la posguerra. Ejemplo concreto de su aplicación, es el Plan Marshall (European Recovery Program), mediante el que Estados Unidos derivó, entre fines de los años cuarenta y principios de los cincuenta del siglo pasado, alrededor de 13,000 millones de dólares para la reconstrucción de países de Europa occidental, devastados durante la segunda guerra mundial, mediante una estrategia que implicó la disminución de barreras comerciales, una pretendida modernización de la industria europea con aumento de la producción, acorde con modelos e intereses estadounidenses. Dicha estrategia, si

bien tuvo algunas implicaciones coyunturales que propiciaron condiciones intra-europeas para la recuperación de algunos países como Francia, Italia, Alemania y Austria (Bossuat, 1998), lo que implicó de fondo, más que favorecer la recuperación de sectores estratégicos de países europeos, propiciar una forma de intervencionismo que conllevó la expansión hacia Europa de empresas, inversiones e intereses de los Estados Unidos.

Otro ejemplo de ello, fue la Alianza para el Progreso (ALPRO) promovida por la administración del gobierno del presidente de los Estados Unidos John F. Kennedy, que se presentaba como un programa de ayuda política, económica y social del gobierno de dicho país, hacia naciones de América Latina, para mejorar la vida de todos los habitantes del continente americano. Programa aplicado entre 1961 y 1970, con una inversión proyectada de alrededor de 20,000 millones de dólares, provenientes de agencias de ayuda estadounidenses, organismos financieros internacionales y fundaciones u organismos del sector privado, que, a fin de cuentas, no se concretó en tal magnitud ni para los fines contemplados. Quienes promovían la ALPRO planteaban como objetivos de la misma, entre otros, mejorar las condiciones de salud, educación y vivienda de la población, incrementar el crecimiento económico y la producción principalmente agrícola, estabilizar los precios, controlar la inflación y la deflación, lograr una distribución equitativa del ingreso, el establecimiento de gobiernos democráticos y la planificación económica y social. Pero esto, siempre desde principios y criterios estrechamente relacionados con intereses privados, bajo los designios del asesoramiento técnico y financiero de los Estados Unidos y con la intención de que la experiencia de la revolución cubana no se expandiera a otros países latinoamericanos (Kemnitzner, 1963 y Flores De la Peña, 1964).

Por otro lado, Hirschman (1977) hace mención de una vertiente teórica de crecimiento económico que considera radical, en comparación con la arriba mencionada. Esta es la posición expuesta por Paul Baran (1952), mediante la que manifiesta que sin una revolución social dentro de los países referidos como subdesarrollados, el crecimiento de los mismos resulta imposible, que el capital privado foráneo es explotador, parasitario e, incluso, comprador de élites locales en donde no existe capacidad de inversión productiva, mencionando que los únicos efectos de la intromisión del capital foráneo, vienen a darse en el aumento de las estructuras de poder existentes.

Hirschman sostiene que, dada la evidencia acumulada sobre desarrollos económicos, ambas posiciones resultan insatisfactorias: “Entre la tesis que considera seguro el desarrollo si se inyecta capital en las cantidades adecuadas y la antítesis que considera imposible el desarrollo en vista del *statu quo* social y político hay mucho espacio para posiciones intermedias. En efecto, en cuanto se acumularon pruebas sobre los desarrollos económicos en la periferia las dos posiciones extremas parecieron pronto insatisfactorias” (Hirschman, 1977, p. 201). A partir de esto, centra su atención en lo que considera posiciones intermedias que tratan de mostrar que el monto de la inversión depende no sólo del total del ingreso obtenido durante un periodo precedente en un país dado, sino también de la forma en que se distribuya el ingreso entre grupos diferentes.

Este planteamiento de Hirschman, bien puede resultar también insatisfactorio desde la perspectiva de la teoría de la dependencia, que tuvo una presencia de primer plano durante los años sesenta y setenta en Latinoamérica y que, aún con sus matices y diferencias de enfoque entre distintos exponentes (Sotelo, 2005; Katz, 2016), no se limita a considerar como factor último y determinante

la distribución del ingreso entre distintos sectores, sino que inserta los procesos económicos y las desigualdades sociales en el marco de la economía capitalista mundial, caracterizada por dinámicas y relaciones de dominación-dependencia entre países centrales y periféricos, en la que, en los últimos se establece el predominio de una economía industrial capitalista dependiente, frente a las economías industrializadas de países centrales. Lo que se traduce, a nivel interno de países periféricos dependientes, en contradicciones y desigualdades entre clases, así como relaciones de poder-subordinación, que no pueden ser resueltas con la sola consideración del ingreso y su distribución entre sectores diferentes de un país. Autores como Theotonio Dos Santos (1978), desde una vertiente marxista de la teoría de la dependencia, dan cuenta de ello.

Desde esta perspectiva, una noción que resulta relevante para este escrito, es la de economía de enclave que, entre otros, Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto (1984) caracterizan de manera muy puntual. Si bien desde un enfoque más bien desarrollista, que guarda diferencias importantes con respecto a Dos Santos, si manteniendo cierta coincidencia en cuanto a la consideración de la presencia de las economías de enclave. Cardoso y Faletto sostienen que los grupos económicos locales no siempre pudieron mantener su control o predominio sobre el sector productivo, por lo que la economía de los países latinoamericanos se incorporó al mercado mundial a través de la producción obtenida por núcleos de actividades primarias controlados directamente desde fuera. Por lo que consideran que la formación de economías de enclave implicó, por un lado, el desplazamiento de sectores económicos controlados nacionalmente, por su incapacidad para reaccionar y competir en la producción de mercancías que exigían condiciones técnicas, sistemas de comercialización y capitales de gran escala y, por otro, situaciones en las que el proceso de formación de enclaves estuvo directamente en función de la expansión de las economías centrales. Sosteniendo que, en ambos casos, se expresa el dinamismo de las economías centrales y el carácter que el capitalismo asume en ellas, con independencia de la iniciativa de los grupos locales, así como el hecho de que los enclaves productores llegaron a ordenar el sistema económico nacional y a imprimirle características comunes. Afirmando con ello que “En efecto, a partir del momento en que el sistema productor local ya no puede crecer independientemente de la incorporación de técnicas y capitales externos, o de su subordinación a sistemas internacionales de comercialización, el dinamismo de los productores locales comienza a carecer de significación en el desarrollo de la economía nacional” (Cardoso y Faletto, 1984, pp. 48-49), aunque en el contexto de globalización se empieza a cuestionar la existencia de economías nacionales.

Alfredo Falero, menciona que una vez que la noción de economía de enclave se estableció en la década de los años sesenta, el concepto tendió a definir “una unidad productiva de materia prima o industrial, caracterizada por ser o haber sido por largos períodos, propiedad de empresas extranjeras con escasa vinculación con la economía nacional y por poseer una organización social de centros urbanos identificados con las empresas instaladas.” (2015, p. 227). En esos términos y en tanto proceso dinámico y cambiante, las economías de enclave, cuyos productos generalmente son reexportados a países centrales o terceros países y cuyas ganancias no redundan en beneficios para las localidades o regiones donde se asientan, sino que favorecen los procesos de acumulación de los países de origen de las empresas o inversiones, pasan a estar ya no sólo centradas en explotación y mercantilización de materias primas, abarcando también la producción industrial en diver-

sas ramas como la química, la automotriz, la electrónica, etc., así como actividades comerciales, de servicios y financieras. Aunado al hecho de que ya no se limitan a lo que Zapata (1977) considera, en cuanto a su típica localización, como centros de producción de materias primas caracterizados por el distanciamiento geográfico respecto de los centros administrativos y políticos de un país, sino que pueden ser parte de una reconfiguración geográfica de las áreas urbanas, de las que formen parte de su entorno, mediante el establecimiento de plantas de producción y centros de administración, gestión y otras actividades afines, a la vez que, en una dimensión global de deslocalización, distribuyan sus diversos procesos (obtención de materias primas, manufactura de partes, armado final, distribución, comercialización, administración, manejos fiscales, operaciones financieras, etc.) en distintos países, según convengan a sus intereses y lógicas de acumulación de capital.

Ejemplo de esto, sostiene Falero, es la conexión entre la forma “clásica” de enclave, en cuanto a actividades industriales y la maquiladora. En ese sentido, presenta una definición de Puyana y Romero que sostienen que una maquila es “una planta generalmente extranjera que controla o subcontrata procesos de ensamble de componentes importados para el consumo extranjero, bajo los incentivos que otorga el tratamiento especial libre de impuestos y aranceles y de exención fiscal y se finca en las bases que brinda la importación temporal de insumos, maquinaria y equipo, en países en los que se realiza parte del proceso productivo, o su totalidad y cuya producción se re-exporta al país de origen de la empresa que lo realiza, o a terceros mercados” (Falero, 2015, p. 227). Implicando, a su vez, la fragmentación del proceso productivo, el desplazamiento geográfico y desintegración espacial, la reducción de costos, la explotación de la fuerza de trabajo y la relación con oligarquías o élites de poder, con fines de control sociopolítico que garantice condiciones para su establecimiento y funcionamiento.

4. Vínculos o Eslabonamientos. Una Tipología

En todo caso, tomando en cuenta la noción de enclave y el cuestionamiento que puede hacerse a Hirschman desde la teoría de la dependencia, un elemento rescatable a valorar de él, tiene que ver con otro factor que considera en su modelo de los enlaces o vinculaciones. Con respecto a la toma de decisiones, tanto del sector público como del privado, sobre el destino del ingreso, Hirschman arguye que no está determinada únicamente por la fuerza de los ingresos y de la demanda, sino que también responde a factores especiales de impulso, tales como los enlaces o vinculaciones emanadas por parte del producto y que pueden ser tanto retrogresivas (hacia atrás del producto), como progresivas (hacia adelante del mismo) (Hirschman, 1961). En estos términos, el concepto de enlace o vinculación se podría caracterizar como el hecho de que un producto predominante o principal, en un espacio más o menos restringido, pueda estimular o impulsar toda una serie de actividades económicas subsidiarias o complementarias, que hagan del producto predominante un elemento dinamizador de la economía. Mientras más enlaces o vinculaciones tenga el producto en el espacio inmediato en que se produce, más elementos habrá para estimular el desarrollo regional, y mientras menos enlaces tenga, se formará más bien un proceso de economía tipo enclave.

Cabe considerar que el modelo de los enlaces de Hirschman guarda cierta similitud con la teoría de los polos de desarrollo elaborada por Perroux (1964). Este último se refiere a la conformación

y establecimiento de industrias punta en una región localizada, que implica actividades económicas localizadas con capacidad de generar actividades subsidiarias. En Hirschman, se considera la industria y la industrialización, pero el rol de impulso que las industrias tienen en Perroux, lo toma precisamente el producto principal o predominante. Aunado a ello, trata de extenderse, además, no sólo a aspectos industriales, sino a los de producción primaria.

Así entonces, Hirschman (1961 y 1977) propone varios tipos de enlaces, eslabonamientos o vinculaciones, como son:

1. Los enlaces de insumo-producto, que están integrados, a su vez, por los enlaces retrogresivos o hacia atrás y por los enlaces progresivos o hacia adelante del producto. Los primeros tienen que ver con provisión de materias primas, el transporte de ellas, la organización de la fuerza de trabajo, la creación de infraestructura para ambas actividades, el acceso a ciertos recursos y sistemas de organización de la fuerza de trabajo, etc. Por otra parte, los enlaces progresivos, se refieren al procesamiento, embarque, transporte y comercialización del producto, a la infraestructura para ello, a recursos y organización de fuerza de trabajo para estas etapas, etc.
2. Enlaces de consumo, que se refieren a cómo los ingresos obtenidos a través de la producción y exportación de bienes básicos de un país pueden gastarse inicialmente en importaciones, pero que, al llegar a un volumen suficiente, dichas importaciones pueden sustituirse por industrias nacionales. Siendo entonces, un mecanismo un tanto indirecto mediante el cual surgen ciertas industrias sustitutivas de importaciones a causa del bien básico. En tanto, los enlaces más directos hacia atrás y hacia adelante, pueden considerarse como enlaces de producción.
3. Enlaces fiscales, que se refieren a la capacidad que tiene el Estado de aplicar un sistema tributario para gravar los ingresos generados por la producción y exportación de bienes básicos y canaliza los impuestos hacia la inversión productiva y el logro de una distribución del ingreso efectiva. Estos, aparecen en contraste, al igual que los de consumo, con los enlaces físicos o de producción.
4. Enlaces internos, que implican el que los propios participantes en la producción del producto principal o predominante, se involucren en todas o algunas de las actividades vinculadas a dicho producto y se generen posibilidades de movilidad espacial, esto es como una nueva actividad que genere, no necesariamente un nuevo producto, sino un mismo producto, pero en un lugar distinto. En este sentido, existe un enlace interno cuando algunas características de la actividad existente obligan o invitan a algunos o todos sus agentes a moverse a otro lugar, incluso cuando aún no se haya tenido planeado iniciar una actividad nueva. Así, puede considerarse probable que, a más vinculaciones internas, mayor sea la capacidad de los actores que dirigen el sistema para lograr cierta autonomía e, incluso, para ejercer presión sobre el Estado y viceversa.
5. Enlaces externos, que implican la intervención o asistencia de actores diferentes a los directamente involucrados con el cultivo o producción de bienes o productos básicos predominantes, como es el Estado, que puede proveer bienes públicos requeridos por los productores, quienes no pueden disponer de ellos de manera individual o cooperativa. Dichos bienes

públicos o semipúblicos, pueden ser energía, transporte de productos, riego, control de enfermedades y plagas, educación, salud e, incluso, medidas para estabilización de precios de productos básicos. Todo lo cual, puede propiciar la consolidación, mayor rentabilidad y posterior expansión de las actividades productivas involucradas. Sin embargo, se considera que en tanto más enlaces o vinculaciones externas se presenten, se dará una débil integración, una mayor tendencia a la formación de tipo enclave y una mayor dependencia al Estado.

5. La Zona Metropolitana de Guadalajara ¿Vínculos o Enclave?

Una vez presentado, en términos sucintos, el esquema de los tipos de enlaces de Hirschman, cabe explicitar una advertencia metodológica. En este sentido, no es del alcance de este escrito el tratar de cubrir cada uno de los tipos de enlaces expuestos como un intento de encuadrar o circunscribir la realidad dentro de dicho esquema, sino, antes bien, el tomarlo como un referente analítico, desde una visión interrogativa y crítica para el abordaje, en torno a la ciudad de Guadalajara y su zona metropolitana, que se pretende realizar.

Así entonces, hablar de la ciudad de Guadalajara en un periodo que va de fines de los años setenta y principios de los ochenta del siglo pasado, esto es, durante la transición del ocaso del periodo de sustitución de importaciones a la entrada de las políticas neoliberales, implica, debido al proceso de conurbación que se estaba generando, no sólo hablar del municipio de Guadalajara, sino, más bien, de lo que se conocía como la Zona Metropolitana de Guadalajara que, con una extensión aproximada de 20,000 hectáreas (DEPLAUR, 1982), abarcaba los municipios de Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá, con una población registrada, según datos del X Censo General de Población y Vivienda 1980, de 2,244,715 habitantes. Aún más, implicaba lo que se iba conformando como el área conurbada de Guadalajara que, incluyendo los municipios recién mencionados, abarcaba también parte de los de Tlajomulco, Juanacatlán, El Salto y Zapotlanejo, sumando una población (considerando el total de cada uno de los municipios mencionados, según el mismo Censo) de 2,369,720 habitantes (INEGI, 1983). Todo esto acorde con los procesos de aglomeración urbana acelerada y de extensión y anexión de localidades aledañas, que eran característicos de las grandes ciudades de América Latina.

Centrando nuestra atención en la Zona Metropolitana de Guadalajara, con respecto a las actividades económicas, en primer término, la situación del sector agropecuario, según los Planes Municipales de Desarrollo Urbano de Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá (PMDU, 1980)¹, presentaba para 1976, características como las siguientes: de 71,135 hectáreas cultivables, la gran mayoría era de propiedad privada, con más del doble del total de las tierras ejidales, mientras que las tierras comunales eran mínimas. En cuanto a su producción, había un predominio del monocultivo del maíz, con niveles de producción (dada la fertilidad del Valle de Tesisán, en Zapopan)

¹ Los Planes Municipales de Desarrollo Urbano, Versión inicial 1980, fueron elaborados por cada municipio. Se recabó y proceso información de cada uno los municipios, para sacar totales de la Zona Metropolitana de Guadalajara, abarcando Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá. La abreviatura PMDU usada en las citas referentes a estos planes, fue elaborada por los autores. En las referencias finales se presenta por separado el Plan de cada uno de los municipios mencionados.

superiores a los del promedio estatal y llegando a tener un papel predominante, en tanto Jalisco era el primer productor de maíz a nivel nacional. Otro tipo de cultivos importantes, pero de menor cuantía, eran el sorgo y la jícama.

En el seno de este sector, encontramos una situación paradójica, en la que, por un lado, había un potencial considerable de producción agrícola y, por otro, una población rural decreciente y una disminución de la población económicamente activa que, para 1980 era de 19,295 habitantes, esto es, el 2.57% del total de la población económicamente activa (PEA) de la Zona Metropolitana de Guadalajara (INEGI, 1983).

Estrechamente relacionado con esto, era evidente la capitalización de la tierra, con la introducción de tecnología agrícola que requería cada vez menos fuerza de trabajo, el uso cada vez mayor de fertilizantes químicos sintéticos y de pesticidas tóxicos y el predominio cada vez mayor del trabajo asalariado en el campo. Dicha situación era similar en la producción ganadera que, con 105,057 cabezas de ganado bovino y 127,175 cabezas de ganado porcino registradas para 1976 en la Zona Metropolitana de Guadalajara, presentaban niveles de semiestabulación y estabulación tecnificada, cada vez mayores (PMDU, 1980).

Con respecto al sector servicios², este era cubierto, de acuerdo a datos del X Censo General de Población y Vivienda 1980, por el 40.02% del total de la PEA de la Zona Metropolitana de Guadalajara, ascendiendo a 748,844 habitantes. Dentro de dicho sector, predominaban, por un lado, los servicios comunales, sociales y personales con un 42.55% y, por otro, las actividades comerciales con un 37.57% (INEGI, 1983).

En lo referente al sector industrial³, este era cubierto por el 28.72% de la PEA. Predominando en su interior la industria manufacturera, con un 77.46% del total de la población incluida en dicho sector (Ibid), lo que la convertía en la rama de actividad económica que mayor porcentaje ocupaba del total de la PEA de la Zona Metropolitana de Guadalajara, esto es, el 22.24%.

Como complemento de lo anterior y como indicador de centralización económica y productiva, encontramos que, con respecto al estado de Jalisco, el 65% de los establecimientos industriales se encontraban en la misma Zona Metropolitana, al igual que el 52.95% de la PEA. A lo que se sumaban el 60% de los establecimientos comerciales y el 75% de todo el capital económico (DEPLAUR, 1982 e INEGI, 1983).

Como es de notarse, después de un largo periodo en que las actividades administrativas y comerciales predominaron en Guadalajara, el crecimiento industrial presentaba un desenvolvimiento notorio, con una alta tendencia a la concentración en la Zona Metropolitana, en donde, según datos del Plan Director de Desarrollo Socioeconómico del Estado de Jalisco (1981a y 1981b), se generaba el 78.05% del total del valor agregado. Las características de dicho desenvolvimiento, en cuanto a las principales industrias que se establecían entre los años sesenta y principios de los ochenta, se presentaban dentro del mismo Plan, como caracterizadas por el desarrollo de industrias más evolucionadas que requerían fuertes inversiones de capital y tecnología avanzada. Si bien se mencionaba

2 Que abarcaba actividades de comercio; transporte, almacenamiento y comunicaciones; establecimientos financieros; servicios comunales, sociales y personales, así como servicios de electricidad, gas y agua.

3 Que incluía las ramas económicas de explotación de minas y canteras, industria manufacturera y construcción.

que la producción de las industrias tradicionales (alimentación, bebidas, textil y calzado) mantenía cierto crecimiento, se resaltaba que aparecían otras totalmente nuevas, como la industria química y petroquímica para la fabricación de vidrio, de películas fotográficas y de fibras sintéticas; industrias de los metales y mecánica de precisión, de estructuras metálicas para la construcción, fierro blanco para la industria de la cerveza, así como el montaje de máquinas de escribir o radios de transistores.

Como consecuencia de todo ello, en dicho Plan Director, se sostenía que:

El proceso de concentración de la producción industrial y sus formas peculiares de incorporar el progreso técnico, enuncian un proceso de mediatización de las pequeñas empresas: la existencia de dos tipos de actividades industriales con características diversas. Por una parte, los grandes establecimientos industriales con alta productividad relativa, que otorgan remuneraciones salariales relativamente altas, pero cuya tendencia a la expansión del empleo decrece; por otra parte, una industria constituida por establecimientos de dimensiones reducidas que tienen una mayor capacidad de generación de empleos, pero que proporcionan menores remuneraciones salariales y operan con bajos niveles de productividad (1981^a: 90).

Otra de las características importantes dentro de ese proceso de concentración industrial en la Zona Metropolitana de Guadalajara, lo era la presencia de capitales foráneos en la industria. De acuerdo con datos presentados en el mismo Plan Director, se estimaba que aproximadamente un 39% del capital de las 50 empresas más grandes del estado de Jalisco, era de origen extranjero, en tanto que únicamente un 16% era de origen local (*Ibid*).

En estrecha relación con lo anterior, cabe resaltar que las empresas foráneas se dedicaban principalmente a la producción de bienes intermedios y de capital, en tanto que la industria local se dedicaba principalmente a la producción de bienes de consumo inmediato y final. Las primeras contaban con amplios recursos financieros, en tanto que las segundas no disponían de ellos en abundancia. Así también, cabe señalar el hecho de que, dados los distintos productos y demandas de ambas, en tanto que las empresas locales competían entre sí por conquistar mercados cautivos, las industrias foráneas, por otro lado, tenían una mayor capacidad de comercialización en mercados diversos, tanto a nivel nacional como internacional. En este sentido, no parecía haber competencia entre ambos tipos de industrias. Sin embargo, esto era relativo, pues se llegaban a presentar conflictos en cuanto vínculos, acceso y aprovechamiento de ciertos insumos, beneficios y bienes públicos que les eran comunes.

La conclusión que sobre esta problemática presentaba el referido Plan Director de Desarrollo, puede sintetizarse en los siguientes términos,

La industria moderna ubicada en el Área Metropolitana de Guadalajara actúa como un enclave, ya que tiene poca integración a la estructura industrial con la región y demás sectores económicos de la Entidad, en cuanto a eslabonamientos tecnológicos y económicos. Por su parte, la industria tradicional (alimentos, calzado, cuero) sí guarda cierto grado de integración con el sector agropecuario local y su producción en gran parte se destina a cubrir la demanda local, sin embargo, en los últimos años se ha mitigado esta integración al escasear en el Estado algunas materias primas (*Ibid*:91).

Así entonces, se presentaba en forma muy marcada una desvinculación creciente entre los productos agropecuarios y las necesidades de la industria, encontrando casos como los siguientes:

1. Aceites, grasas y vegetales. Cuyos insumos provenían casi en su totalidad de entidades del Pacífico norte, de Tamaulipas, de Coahuila y del extranjero (Estados Unidos, Brasil y Argentina)
2. Alimentos balanceados:
 - a) Sorgo. Jalisco cubría sólo un tercio de la demanda. El resto provenía de Sonora, Sinaloa y Tamaulipas.
 - b) Soya. Provenía de Sinaloa, Sonora, Tamaulipas y del extranjero (Estados Unidos, Brasil y Argentina).
 - c) Maíz. La mayoría del producido en Jalisco, era para consumo humano. En tanto, otros tipos de maíz, para producir almidones y mieles (de la fructuosa del grano), eran traídos de otros estados y del extranjero (principalmente de Estados Unidos).
 - d) Trigo. Para molinos harineros, se traía principalmente de Sonora y Sinaloa.
3. Industria del vestido. Las telas se obtenían principalmente del Estado de México y de Puebla.
4. Industria de la curtiduría. Las pieles finas eran traídas de otras regiones, principalmente de la Huasteca, del norte y del noroeste de México, así como del extranjero, sobre todo de Estados Unidos, Centroamérica y Sudamérica. Mientras que las materias primas provenientes de las industrias químicas, para el curtido, provenían principalmente de empresas como Ciba-Geigy, Bayer, Basf, Henkel, Hoescht y Fertimex.
5. Industria del calzado. Los cueros eran en un 50% de origen nacional, que se traían de Guanajuato, Nuevo León y la Ciudad de México. Mientras que la otra mitad provenía del extranjero, principalmente de los Estados Unidos.
6. Industria hulera. El hule natural provenía en sólo un 10% de Chiapas, en tanto que el 90% restante era de Indonesia, Malasia y Guatemala. Mientras que el hule sintético, venía en un 97% de Tamaulipas y Guanajuato, y el 3% restante de los Estados Unidos (1981b).

Aunado a lo anterior, podría sostenerse que, no obstante, dicha situación de desvinculación, sí existían algunos enlaces o vinculaciones importantes entre agricultura e industria. En este sentido, se podrían ejemplificar algunas:

- I) Enlaces o vinculaciones que la producción agrícola podía provocar hacia atrás:
 - a) Fabricación de fertilizantes y plaguicidas. Que no resultaban favorables para la producción agrícola, la alimentación y el ambiente, por sus graves efectos tóxicos y contaminantes.
 - b) Ensamble y reparación de maquinaria e implementos agropecuarios.
 - c) Utensilios agrícolas.
 - d) Elaboración de alimentos balanceados para ganado.
- II) Enlaces o Vinculaciones que la producción agrícola podía provocar hacia adelante:
 1. *Industria alimentaria:*
 - a) Fabricación y tratamiento de productos lácteos.

- b) Beneficio de cereales y otros granos.
 - c) Productos de molino a base de harina de trigo.
 - d) Destilación de alcohol etílico.
 - e) Matanza de ganado y preparación, conservación y empaqueo de carnes.
 - f) Fabricación de confituras, dulces, chocolates, jarabes, etc.
 - g) Preparación y envase de frutas y legumbres.
 - h) Fabricación de otros productos alimenticios.
2. *Elaboración de bebidas:*
- a) Elaboración de otras bebidas alcohólicas, principalmente tequila.
 - b) Elaboración de refrescos y bebidas no alcohólicas.
3. Beneficio y fabricación de productos de tabaco.
4. Transformación de productos de lana.
5. Fabricación de calzado.
6. Industria de procesamiento de cuero.
7. *Industria química:*
- a) Fabricación de resinas, jabones, pinturas, barnices, lacas y derivados.
 - b) Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales para uso industrial (*Ibid.*).

Efectivamente, puede observarse que, por el tipo de industrias existentes en la Zona Metropolitana de Guadalajara, dichos enlaces o vinculaciones podían presentarse, aún cuando algunos de los insumos a nivel de producción primaria fueran traídos de otros estados o, incluso, del extranjero, como ya se vio previamente. Sin embargo, esto resultaba relativo y no concluyente, pues si enfocamos dicha situación en el plano de la cadena agroindustrial, tal como la planteaba Gonzalo Arroyo (1981) y si consideramos también algunas de las dinámicas económicas y productivas que se presentaban en torno al proceso de transición del modelo de sustitución de importaciones hacia las políticas neoliberales, la situación se complejizaba más.

Arroyo planteaba un proceso de eslabonamientos de la cadena agroindustrial compuesto por: a) producción hacia arriba de insumos agroindustriales; b) producción agropecuaria y forestal; c) procesamiento agroindustrial de dichos productos hacia abajo y d) distribución de productos procesados para consumo final. Este modelo guarda similitud con el proceso de enlaces o vinculaciones de Hirschman, por lo que, en teoría, pudiera considerarse que hay una vertiente de actividades y procesos productivos que mantienen los enlaces y la cadena agroindustrial. Sin embargo, si esto se hace sin tomar en cuenta al menos algunos aspectos del contexto sociohistórico relacionados con dichos procesos, corremos el riesgo de quedarnos con una visión parcial y sesgada de los mismos.

6. Conclusiones

Por todo lo anteriormente expuesto, cabe entonces centrar la atención, en el hecho de que, dentro de diversas cadenas productivas, tal como se concretaban entre fines de los años setenta y principios de los ochenta del siglo pasado, se insertaban cada vez más corporaciones y empresas transnacionales en la lógica de economía de enclave; cobraban más presencia e importancia empre-

sas oligopólicas nacionales ligadas e, incluso, subordinadas a dichas corporaciones; adoptaban un papel decisivo organismos e instituciones financieras internacionales (FMI, BID, Banco Mundial, etc.) y nacionales afines a las primeras; y tomaba permanencia un Estado que facilitaba infraestructura y soporte económico, político, jurídico y administrativo. Entonces, la situación apuntaba en otra dirección. Más que hablar de vinculaciones, partiendo de un producto principal (o, incluso, dada la complejidad del abordaje de vinculaciones, a través de una variedad de productos predominantes en la Zona Metropolitana de Guadalajara), nos vemos orillados a considerar el que las múltiples y diversas articulaciones existentes se sitúen en otro plano.

Esto es, en el contexto de las relaciones de dominación y explotación y de la estructura de poder resultante en sociedades dependientes, en donde la inversión de capital extranjero realizada por filiales de grandes corporaciones transnacionales, la inversión de capital efectuada por empresas nacionales privadas y la desaparición paulatina de las paraestatales, así como las políticas de desarrollo regional del Estado (que posteriormente se van desvaneciendo, dejando el timón al libre mercado), inciden en la reproducción social y política de las condiciones de explotación y dependencia, allí donde exista oportunidad de una mayor acumulación y concentración de capital.

Implicando, a su vez, la reconfiguración de lo que Harvey denomina como el paisaje geográfico del capital, en tanto, en el lapso final del periodo de sustitución de importaciones, ya se perfilaba lo que se definiría de manera más clara con la entrada de las políticas neoliberales, mediante diversas manifestaciones como lo que Castells resalta en cuanto a la erosión de la estructura rural de producción agrícola, frente al crecimiento acelerado de aglomeraciones urbanas y como lo que Harvey identifica en las ciudades como expresiones espaciales de economías de aglomeración, en las que se da una especie de relación paradójica entre, por un lado, la descentralización y deslocalización de actividades económicas y productivas del capital a nivel global y, por otra parte, la concentración de actividades especializadas de diversas empresas de capital transnacional en una misma región o aglomeración urbana (cabe ejemplificar, lo que posteriormente se posiciona en el discurso oficial como el silicon valley mexicano, para referir al establecimiento de maquiladoras de microelectrónica en Guadalajara y su zona metropolitana).

Concretándose así, una relación entre economía de aglomeración y aglomeración urbana, y conformándose nuevas manifestaciones de economía de enclave ligada a la metrópoli, a la vez que la paulatina erosión y desvanecimiento de vínculos o eslabonamientos económicos y productivos locales, regionales e, incluso, nacionales. Privilegiando con esto, la reproducción del capital a través de la configuración de entornos favorables a la medida de dinámicas, intereses y necesidades de grandes empresas privadas, principalmente transnacionales y de sus fines de acumulación, así como de sectores de poder político local y nacional aliados o subordinados, por sobre las necesidades, derechos y demandas sociales y los posibles beneficios para las economías y procesos económicos y productivos locales y regionales. Todo lo que implicaba el esbozo antecedente de lo que sería la reconfiguración del paisaje geográfico del capital, propia de la vertiente neoliberal del capitalismo.

Con todo, este acercamiento a las implicaciones de la transición entre el fin del periodo de sustitución de importaciones y los albores de las políticas neoliberales en el caso de la ciudad de Guadalajara y su zona metropolitana, nos invitan a la profundización y reflexión investigativa que bien puede ser fortalecida y compartida por quienes se interesen en esta temática, a fin de lograr

una mejor comprensión de estos procesos, tanto en su devenir histórico, como en su papel definitorio en la actual situación vigente, en el marco de la globalización neoliberal y su contexto de creciente crisis multidimensional, así como de realizar aportes para la construcción de alternativas que abonen a una ciudad y un mundo más justo y sustentable.

Bibliografía

- Arroyo, G. (1981). “Bases teóricas y metodológicas de un proyecto”. En Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. *El desarrollo agroindustrial y la economía latinoamericana* (pp. 13-41). Documentos de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial. México, SARH.
- Ayuntamiento de Guadalajara. (1980). *Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Guadalajara*. (1980). Ayuntamiento de Guadalajara y Gobierno del Estado de Jalisco.
- Ayuntamiento de Tlaquepaque. (1980). *Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Tlaquepaque*. Ayuntamiento de Tlaquepaque y Gobierno del Estado de Jalisco.
- Ayuntamiento de Tonalá. (1980). *Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Tonalá*. Ayuntamiento de Tonalá y Gobierno del Estado de Jalisco.
- Ayuntamiento de Zapopan. (1980). *Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Zapopan*. Ayuntamiento de Zapopan y Gobierno del Estado de Jalisco.
- Baran, P. (1952). “On the Political Economy of Backwardness”. *Manchester School of Economics and Social Studies*, Vol. 20, No. 1, pp. 66-84.
- Bossuat, G. (1998). “El Plan Marshall y la integración europea. Los límites de una ambición”. *Ciclos*, Año VIII, Vol. VIII, No. 14-15, pp. 93-111.
- Cardoso, F. H. y Falleto, E. (1984). *Dependencia y Desarrollo en América Latina*. México, Siglo XXI.
- Castells, M. (1980). *La Cuestión Urbana*. México. Siglo XXI.
- Departamento de Planeación y Urbanización del Estado de Jalisco. (1982). *Plan de Ordenamiento de la Zona Conurbada de Guadalajara*. Guadalajara. DEPLAUR, Gobierno del Estado de Jalisco.
- Dos Santos, T. (1978). *Socialismo o fascismo. El nuevo carácter de la dependencia y el dilema latinoamericano*. México. Edicol.
- Falero, A. (2015). “La expansión de la economía de enclaves en América Latina y la ficción del desarrollo: siguiendo una vieja discusión en nuevos moldes”. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, Vol. 1, pp. 145-157.
- Flores De la Peña, H. (1964). “La Alianza para el Progreso”. *Revista de la Universidad de México*, Vol. XIX, No. 1, p. 6-10.
- Franco, H. y Ramírez, A. (2005). “El modelo Harrod-Domar: implicaciones teóricas y empíricas”. *Ecos de Economía*, Vol. 9, No. 21, pp. 127-151.
- Gobierno del Estado de Jalisco. (1981a). *Plan Director de Desarrollo Socioeconómico. Tomo I*. Guadalajara. Unidad Editorial del Estado de Jalisco.

- Gobierno del Estado de Jalisco. (1981b). *Plan Director de Desarrollo Socioeconómico. Libro Sectores Productivos*. Guadalajara. Unidad Editorial del Estado de Jalisco.
- Harvey, D. (2014). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Madrid. IAEN y Traficantes de sueños.
- Hirschman, A. (1961). *La estrategia del desarrollo económico*. México. Fondo de Cultura Económica.
- Hirschman, A. (1977). “Enfoque generalizado del desarrollo por medio de enlaces, con referencia especial a los productos básicos”. *El trimestre económico*, Vol. 44, No. 1, pp. 199-236.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (1983). X Censo General de Población y Vivienda 1980, Estado de Jalisco. México. INEGI.
- Katz, C. (2016). “El surgimiento de las teorías de la dependencia”. Recuperado de http://www.cadtm.org/spip.php?page=imprimer&id_article=13759.
- Kemnitzner, W. (1963). “México y la Alianza para el Progreso”, *Foro Internacional*, Núm. 13, pp. 41-59.
- Marx, C. (1959). *El Capital. Tomo I*. México. Fondo de Cultura Económica.
- Palerm, A. (1972). “Ensayo de crítica al desarrollo regional en México”. En Barkin, D. *Los beneficiarios del desarrollo regional* (pp. 13-62). México. Secretaría de Educación Pública.
- Perroux, F. (1964). *La economía del siglo XX*. Barcelona. Ariel.
- Sotelo, A. (2005). *América Latina: de crisis y paradigmas. La teoría de la dependencia en el siglo XXI*. México. Plaza y Valdés.
- Zapata, F. (1977). “El enclave: una forma de organizar la producción en América Latina”. *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 2, No. 77.