

Patrimonialismo empresarial y reestructuración productiva. El caso de los empresarios de Guadalajara (1980-1994)

*Elena de la Paz Hernández Águila
Fernando Pozos Ponce*

Introducción

SE HA ARGUMENTADO QUE LA REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA GLOBAL tiene efectos directos en las economías nacionales tanto de países centrales como periféricos (Canak, 1989). Las manifestaciones de estos efectos estructurales varían tanto en su intensidad como en la periodicidad con que se presentan en cada país. En términos generales podríamos decir que ha sido en los países centrales —en algunos de manera más profunda que en otros— donde esta reestructuración económica se ha desarrollado más tempranamente (Bluestone y Harrison, 1982). Se afirma también que algunos procesos, como la puesta en práctica de la nueva división internacional del trabajo que ha implicado una fuerte internacionalización de muchas economías nacionales, son factores fundamentales en la gestión de la reestructuración económica (Soja, 1987).

Una de las manifestaciones más directas de la reestructuración económica es la imperante necesidad, por lo menos de algunos países centrales, de llevar a cabo una reestructuración productiva para redinamizar y hacer competitiva su planta industrial, respondiendo a las exigencias de calidad y productividad que rigen en el mercado (Child, 1989). Sin embargo, estos procesos no han sido homogéneos en los países desarrollados, pese a que en ellos se han logrado mayores avances; menos aún han sido uniformes en países periféricos, donde la reestructuración económica es más reciente (De la Garza, 1993); esta situación es resultado de la diversidad de factores y actores locales de cada país, región o metrópoli, en combinación con los factores estructurales globales (Gottdiener, 1989; Pozos, 1996).

En este trabajo se quiere ahondar en este último punto, tratando de subrayar la importancia de los actores locales, especialmente de los empresarios, en la manera como se lleva a cabo dicha restructuración productiva. Se argumenta aquí que el carácter patrimonialista de los empresarios de Guadalajara ha sido un factor inhibitorio de este proceso en sus industrias, aun cuando la presión de las transformaciones generadas por la restructuración económica de México se haya manifestado en esta ciudad (1980-1992). Como consecuencia, gran cantidad de empresas localizadas en esta urbe han tenido que cerrar o convertirse en distribuidoras de productos extranjeros que anteriormente ellas producían (Alba y Roberts, 1990). En este estudio se argumenta que este fenómeno es, en gran medida, consecuencia de no haber restructurado productivamente estas empresas durante el periodo de la crisis económica (1980-1985), etapa en que, por la contracción de la demanda en el mercado interno, no habría sido tan oneroso reducir la producción y las ventas como lo puede ser cuando el mercado interno se recupera y el internacional se ha abierto, aunque en ambos se ha agudizado la competitividad. Finalmente, se presentan algunas reflexiones sobre las alternativas viables para los empresarios en la coyuntura de la actual crisis financiera que vive México.

Esta argumentación se desarrollará en dos fases. Primero se tratará sobre la racionalidad productiva que imperó durante varias décadas en los empresarios de Guadalajara, como respuesta a la disposición de materia prima, de abundante mano de obra, y de la demanda tanto proveniente del mercado local como del de la región occidente de México. De esta manera podrán identificarse las principales prácticas empresariales que dieron éxito a los industriales locales durante este periodo. Se abordará brevemente la expansión industrial ocurrida en la segunda mitad de los años setenta, donde se empezaron a manifestar más intensamente las debilidades del modelo de sustitución de importaciones, las cuales, gracias al descubrimiento de depósitos de petróleo y a un gran endeudamiento externo se superaron momentáneamente, por lo que los empresarios locales volvieron a gozar de cierto periodo de prosperidad económica sin cambiar significativamente sus procesos productivos.

En la segunda fase nos referiremos al periodo de restructuración económica dentro del cual están inscritas la crisis económica y la apertura de la economía mexicana (Pozos, 1996:33-40), con el fin de identificar las prácticas emprendidas por los empresarios locales para enfrentar la crisis económica, prácticas que no consideraron que lo que realmente ocurría era una restructuración económica que cambiaría las condiciones estructurales de la producción y comercialización en el país.

De manera marginal mencionaremos cuál ha sido la forma de enfrentar esta crisis económica por parte de otros empresarios —principalmente en Monterrey—, que en gran medida son representantes del industrial que pone en operación prácticas que responden a la racionalidad capitalista de invertir y acumular, dentro del marco de reglas y condiciones que el sistema económico exige, aunque esto implique un riesgo que muchas veces no es calculado en su totalidad.

El concepto de patrimonialismo

En este escrito el concepto de patrimonialismo está ubicado dentro de lo que se denomina el ámbito de la cultura, que muchas veces se contrapone con el ámbito de lo económico. La acepción de cultura que aquí se utiliza tiene un sentido amplio y es referida a la totalidad de la forma de vivir de un pueblo, de sus relaciones y actitudes interpersonales, sus valores, creencias, normas y estilos cognoscitivos (Berger, 1993:18).¹ De esta forma, la manera de responder a las variables económicas por parte del empresariado, que es el caso que nos ocupa, estará mediada y matizada por factores culturales propios de estos empresarios. Así, aunque dos grupos de empresarios se vean presionados por transformaciones económicas nacionales y globales, la manera de enfrentarlas y de responder será diferente en cada uno, atendiendo a sus características culturales específicas. Debemos mencionar que hay también factores estructurales que influyen de manera importante en la respuesta de los empresarios —como la disponibilidad de crédito y de acceso a mercados—, pero éstos no se van a considerar en este estudio.

Para especificar mejor lo que aquí entenderemos por patrimonialismo, destacando la racionalidad que lo caracteriza, lo confrontaremos con la racionalidad económica capitalista. Sin duda, Max Weber fue uno de los primeros científicos sociales que identificó la racionalidad patrimonialista, aunque vinculada a la dominación, y la contrastó con la racionalidad económica capitalista, y llegó a una conclusión significativa para este estudio: cuando existe una administración patrimonialista, ésta obstaculiza la racionalidad económica capitalista (Weber, 1984:184-193).² Tal afirmación nos indica que existen diferencias muy

¹ Para una discusión más amplia sobre cultura véase M. Harris, *El desarrollo de la teoría antropológica*, México, Siglo XXI, 1979.

² Para una revisión más amplia sobre el concepto de patrimonialismo y su relación con la dominación véase G. Zabludovsky, *La dominación patrimonial en la obra de Max Weber*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989.

importantes en la naturaleza de cada una de estas dos racionalidades, trataremos de identificarlas: dado que aunque las dos tienen como objetivo la acumulación de bienes tanto materiales como monetarios, en la racionalidad patrimonialista este objetivo es mediatizado y supeditado a una serie de elementos que forman parte de esa racionalidad; mientras que en la racionalidad económica capitalista todos los medios de producción están encaminados a optimizar dicha acumulación, a tal grado de convertirse en una ley dentro del capitalismo (Weber, 1958:53; Marx, 1867:479; Rozemberg, 1979:345).

Una serie de características propias de la racionalidad patrimonialista contrastan con las de la económica capitalista y nos permiten entender la dinámica y coherencia de la primera racionalidad. En la racionalidad patrimonialista las relaciones familiares son más importantes que el funcionamiento eficiente de la empresa; las prácticas tradicionales están sobre las disposiciones legales y calculables; la administración informal no da cabida a la administración profesional formal; el arbitrio y los actos discrecionales son cotidianos y legítimos en oposición a las decisiones estudiadas y planeadas previamente por un consejo administrativo profesional y formal; la seguridad del capital o de la empresa ocupan un primer lugar, mientras que la expansión capitalista es secundaria; las relaciones sociales entre subordinador y subordinado tienden a ser informales y personalizadas, en contraste con la relación social regida por el conjunto de derechos y obligaciones establecidos por la legislación vigente (Padilla, 1988; Fajnzylber, 1990:72; Gerth y Mills, 1958:296-297). Como puede advertirse, el concepto de patrimonialismo considera varios elementos que tienen que ver con los ámbitos de lo familiar, de la organización del proceso productivo y de la permanencia de la empresa.

En las siguientes secciones intentaremos hacer uso de esta concepción del patrimonialismo para explicar las actitudes y acciones de los empresarios de Guadalajara, a fin de contribuir a explicar cómo estas acciones responden a imperativos culturales, en un contexto de restructuración económica y productiva.

Desarrollo del empresariado industrial de Guadalajara

El empresariado industrial de Guadalajara tiene sus orígenes en la actividad comercial, dado que desde la etapa colonial se propició esta actividad, pues Guadalajara constituía un punto desde donde se distribuían diversos productos provenientes de la ciudad de México y donde se concentraban mercancías de toda la región, que a su vez se enviaban a la capital del país (De la Peña, 1986:55).

Sin embargo, los empresarios tapatíos empezaron a desarrollarse sobre todo después de la Revolución mexicana (1910-1917) y durante la guerra Cristera (1926-1929). En esos años de conflictos armados muchos capitalistas de pequeñas localidades y rancherías se concentraron en Guadalajara, buscando seguridad y condiciones más favorables para invertir y desarrollarse económicamente (Alba, 1986:109). Junto con estos capitalistas, llegaron a Guadalajara hombres y mujeres que huían de las inseguridades y de la pobreza de las localidades pequeñas y, sobre todo, de las áreas rurales de la región, incrementando sustancialmente la fuerza de trabajo de la localidad (Rodríguez, 1974:13-14). Esta población migrante, muchas veces con un pasado artesanal, aunada a la ya existente en Guadalajara, generó una demanda importante de bienes y servicios que fue aprovechada por los empresarios de esta ciudad.

Un poco más tarde, a principios de la década de los cuarenta, la industria logró un desarrollo importante en el área, aunque no con la intensidad que lo hizo en otras zonas metropolitanas del país como México y Monterrey; pese a lo anterior, Guadalajara formó parte de la trilogía de grandes urbes que concentró la producción industrial durante el periodo de sustitución de importaciones (Pradilla y Castro, 1989).³ En el desarrollo industrial de Jalisco, y específicamente de Guadalajara, los industriales no jugaron un papel tan relevante como el que desempeñó el gobierno del estado, que por medio de diversos apoyos orientó y promovió la actividad industrial en la entidad.

El patrocinio del gobierno del estado de Jalisco se manifestó en la emisión de la ley decretada por el gobernador Silvano Barba González a principios de los cuarenta, con la que se estimulaba únicamente a las industrias nacionales y se exentaba de impuestos a las industrias dedicadas a la transportación, comunicación, y a todas aquellas que incrementaran sus exportaciones (Padilla, 1988a). Más tarde, en 1959, el gobernador Juan Gil Preciado emitió la nueva ley de Desarrollo Industrial para estimular esta actividad dentro de Guadalajara, en contraste con la ley anterior que apoyaba fundamentalmente a las industrias localizadas en las afueras de la urbe. Otra ley importante se promulgó en 1973, y fue conocida como la ley de Fomento y Promoción para el Desarrollo Económico y Social de Jalisco, cuya intención era apoyar las industrias micro, pequeñas y medianas de todo el estado y en particular de Guada-

³ Estas tres metrópolis en 1970 ya concentraban 37% de los establecimientos manufactureros del país, 47% de la fuerza de trabajo y 58% del valor agregado producido por la industria (Dirección General de Estadística, 1970; Garza, 1980).

lajara. Este tipo de industrias adquirieron mucha importancia en Jalisco y, por supuesto, en Guadalajara, ya que en 1975 representaban 98% de todos los establecimientos industriales y ofrecían empleo a 45% de toda la fuerza de trabajo (Alba y Kruijt, 1988:73). En el caso de Guadalajara, estas industrias fueron tan importantes que hicieron que esta ciudad adquiriera la especialización urbana de productora de bienes básicos.⁴ Este tipo de producción se concentró en las industrias micro, pequeñas y medianas, puesto que éstas representaban 70% de todos los establecimientos industriales de Guadalajara, 61.7% de la fuerza de trabajo empleada y 61% del valor agregado (Dirección General de Estadísticas, 1975).

Otro elemento importante del desarrollo industrial de Guadalajara es que éste se basó principalmente en empresas familiares de pequeña y mediana escalas, a diferencia de los grandes conglomerados industriales de otras ciudades, como Monterrey y la ciudad de México. En una encuesta realizada en 1981 se observa que en 85% de las empresas el fundador fue un familiar directo de los dueños (Alba y Kruijt, 1988:132-133). Estos mismos autores nos dan una semblanza del empresariado familiar de Guadalajara:

[En estas empresas] El propietario, fundador o heredero de la empresa ejerce su poder hasta avanzada edad y se convierte en una especie de patriarca. Él es el accionista principal; aunque sus hijos o familiares puedan participar en las acciones, lo hacen con un porcentaje simbólico [...] Puede observarse que no intervienen otros socios capitalistas y que la empresa es controlada en forma parecida a los modelos regionales de tenencia de la tierra, en donde se da un esfuerzo por mantener el dominio y la unidad de la propiedad (Alba y Kruijt, 1988:151).

La cesión de este tipo de empresas se realiza siguiendo un poco la costumbre del mayorazgo: el hijo mayor recibe la empresa y se compromete a brindar apoyo económico a los demás miembros de la familia, quienes se obligan también a proporcionar ayuda al jefe de la empresa familiar (Alba y Kruijt, 1988:250). El tipo de relación familiar se da tanto en forma horizontal, en lo que se refiere a la relación entre

⁴ Es necesario advertir que Guadalajara, a diferencia de ciudades como Monterrey, desarrolló una doble especialización urbana durante el periodo de sustitución de importaciones, la especialización en servicios distributivos (comercio) tuvo la mayor importancia, y en segundo lugar la de centro productor de artículos básicos; Monterrey se especializó únicamente en la producción industrial de bienes intermedios (Pozos, 1996:75-76).

hermanos, primos y amigos cercanos, como en forma vertical, que es la relación entre abuelos, padres e hijos, y entre tíos y sobrinos (Padilla, 1988:32).

El desarrollo industrial que experimentó Guadalajara durante el periodo de sustitución de importaciones estuvo tutoriado y estimulado por el gobierno estatal, que emitió varias leyes que promovían el desarrollo industrial de la entidad. Además, el gobierno estatal generó las infraestructuras urbana e industrial necesarias para que los industriales locales desarrollaran sus empresas. Esta actitud ha sido la regla general no sólo en México, sino también en América Latina, donde los empresarios han carecido de liderazgo protagónico, aunque ha habido algunas excepciones, como la de los empresarios de Monterrey, quienes han mostrado un liderazgo independiente del Estado (Fajnzylber, 1990:71-72; Saragoza, 1988). Los industriales de Guadalajara, por su parte, siempre se mantuvieron cautelosos en sus inversiones y en la creación de nuevas industrias; produciendo, muchas de las veces, con métodos tradicionales y artesanales; haciendo uso de la abundante y dócil mano de obra local; apoyándose en sus relaciones y recursos familiares para salir adelante en momentos difíciles; concentrando su producción en el nicho del mercado local y regional de productos básicos, como alimentos, bebidas, calzado, ropa y textiles.

Durante este periodo se consolidaron también empresas medianas y grandes de origen local y cuyos empresarios no diferían en mucho de los de las pequeñas industrias, como Calzado Canada, Pantalones Dalton, Ropa Cadena, y Calcetines Gleytor; así como empresas relacionadas con la producción de aceites, azúcar, tequila y derivados de la leche (Arias, 1980). Sin embargo, los industriales locales fueron tan tibios y cautelosos en sus inversiones, aun en el sector de bienes básicos, que hubo espacio dentro de este nicho de mercado para que industriales de Monterrey y de la ciudad de México invirtieran en Guadalajara y crearan empresas productoras de bienes básicos para ser distribuidos en el mercado local y regional, como Cervecería Cuauhtémoc, Industria Embotelladora de Jalisco, y Tabacalera Mexicana (Alba y Kruijt, 1988:101).

Ahora bien, el que los empresarios locales se concentraran en la producción de bienes básicos fue un factor que permitió que empresarios de Monterrey y la ciudad de México, así como de otros países, invirtieran en los subsectores de bienes intermedios, de capital y durables. De esta manera, se establecieron en Guadalajara empresas como Vidriera Guadalajara, Cemento Tolteca, Industria Fotográfica Interamericana, Motorola, Siemens, y Compañía Hulera Euzkadi, por mencionar sólo algunas (Alba y Kruijt, 1988:96). De esta manera con-

vivían, y muchas veces se encontraban articuladas en la estructura industrial de Guadalajara, empresas de micro y pequeña escala con empresas modernas de mediana y gran escalas.

Mientras las condiciones estructurales de la producción y comercialización se mantuvieron dentro de los márgenes del modelo de sustitución de importaciones (proteccionismo, subsidios y apoyos de infraestructura y fiscales por parte del Estado), se podría afirmar que los empresarios de Guadalajara no tuvieron problemas productivos serios. Por ejemplo, durante la segunda mitad de la década de los setenta la economía nacional retomó su rumbo de crecimiento, después de algunos años de decrecimiento del PIB. Éstos fueron años de prosperidad económica para el país y de dinamismo económico basado en el descubrimiento de yacimientos de petróleo y en la exportación de este crudo, aunado a un gran endeudamiento externo. El clima que se vivió en esos años, con la perspectiva de un futuro de prosperidad económica, logró contagiar a los empresarios del país, quienes, en diferentes grados, se endeudaron en dólares y modernizaron sus industrias, ampliaron otras y crearon nuevas. Empezaron giros en los que no tenían mucha experiencia previa, como fue el caso de los empresarios de Monterrey, quienes invirtieron en la construcción y en los servicios turísticos.

Por su parte, los empresarios de Guadalajara fueron en esos años, como anteriormente, cautelosos y localistas en sus acciones; se endeudaron muy poco, en comparación, por ejemplo, con los empresarios regiomontanos, y como consecuencia, la expansión industrial de Guadalajara durante estos cinco años fue más lenta que la de la ciudad norteña (véanse cuadros 1, 2 y 3).⁵ La industria de Guadalajara experimentó un aumento medio anual en el empleo de 6.2%, mientras que en Monterrey este aumento alcanzó 7.9%; el número de establecimientos se incrementó en Guadalajara a una tasa media anual de 1.4% y en Monterrey a una de 4.8%; el valor agregado creció de manera similar al ritmo de 6.4%, aunque la industria de Monterrey tenía un nivel de productividad más alto, que correspondía a 223 pesos por empleado, en contraste con sólo 176 pesos en Guadalajara (véanse cuadros 1, 2, 3 y 4).⁶

⁵ Para una comparación más detallada entre Guadalajara y Monterrey durante los años ochenta véase F. Pozos, *Economic Restructuring, Employment Change and Wage Differentials: The Case of Guadalajara and Monterrey (1975-1989)*, tesis doctoral, Texas, The University of Texas at Austin, 1992; o bien la versión en español: *Metrópolis en Restructuración: Guadalajara y Monterrey 1980-1989*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, 1996.

⁶ Pesos de 1978.

Cuadro 1**Crecimiento medio anual del empleo en la manufactura
(1975-1988)**

<i>Subsector Rama</i>	<i>Guadalajara</i>			<i>Monterrey</i>		
	<i>1975- 1980</i>	<i>1980- 1985</i>	<i>1985- 1988</i>	<i>1975- 1980</i>	<i>1980- 1985</i>	<i>1985- 1988</i>
Alimentos, bebida, tabaco	3.4	2.0	15.2	7.7	3.9	-2.4
Textiles	1.1	5.0	-5.2	-4.2	0.9	50.0
Confección de ropa	0.8	5.8	-6.3	2.3	0.1	1.2
Calzado, piel	8.1	-3.2	0.8	9.7	-9.9	16.2
Madera, impresoras	4.2	3.7	0.1	8.5	1.8	3.3
Productos básicos	4.4	1.5	6.4	6.7	2.3	3.0
Químicos, hule, plásticos	10.6	5.0	-0.1	3.2	3.5	-10.9
No metales	2.2	8.6	-6.2	4.0	-2.1	0.2
Metales	13.4	2.6	-5.5	14.4	-6.5	-11.3
Productos Intermedios	10.2	4.6	-3.2	9.0	-3.1	-7.8
Eléctricos y electrodomésticos	11.4	7.7	2.3	10.8	8.0	2.4
Maquinaria y equipo	5.9	-0.1	-7.4	4.0	0.3	-1.8
Productos de capital durables	7.8	3.2	-2.4	6.3	3.6	0.3
Total*	6.2	2.6	2.2	7.9	-0.3	-2.6

* Incluye otras manufacturas.

Fuentes: *Censos industriales de 1975 y 1980; Resultados oportunos de los censos económicos de 1986 y de 1989.*

Cuadro 2**Crecimiento medio anual de los establecimientos en la manufactura
(1975-1988)**

<i>Subsector Rama</i>	<i>Guadalajara</i>			<i>Monterrey</i>		
	<i>1975- 1980</i>	<i>1980- 1985</i>	<i>1985- 1988</i>	<i>1975- 1980</i>	<i>1980- 1985</i>	<i>1985- 1988</i>
Alimentos, bebida, tabaco	-6.2	3.7	0.1	-1.9	4.5	-3.3
Textiles	11.0	-1.6	-1.1	13.9	-0.9	14.5
Confección de ropa	-6.2	-2.4	-2.6	-3.5	2.6	0.1
Calzado, piel	3.7	-0.4	3.5	0.9	5.2	1.1
Madera, impresoras	7.8	2.4	-4.9	10.2	1.2	-1.6
Productos básicos	-1.4	2.2	-1.3	2.6	2.8	-1.7
Químicos, hule, plásticos	7.1	8.0	1.5	3.7	7.6	-0.1
No metales	-6.4	3.1	11.6	3.7	4.6	-3.5
Metales	4.3	6.2	-0.6	10.2	2.9	-4.7
Productos intermedios	1.9	6.0	2.6	7.3	4.2	-3.4
Eléctricos y electrodomésticos	3.2	6.9	-10.9	9.6	7.6	-9.5
Maquinaria y equipo	6.3	4.1	-10.2	6.8	5.0	-6.6
Productos de capital durables	7.5	4.7	-10.4	7.3	5.6	-7.2
Total*	1.4	2.1	-0.7	4.8	3.7	-3.2

* Incluye otras manufacturas.

Fuentes: *Censos industriales de 1975 y 1980; Resultados oportunos de los censos económicos de 1986 y de 1989.*

Cuadro 3

Crecimiento medio anual del valor agregado en la manufactura
(Pesos de 1978; 1975-1988)

<i>Subsector Rama</i>	<i>Guadalajara</i>			<i>Monterrey</i>		
	<i>1975- 1980</i>	<i>1980- 1985</i>	<i>1985- 1988</i>	<i>1975- 1980</i>	<i>1980- 1985</i>	<i>1985- 1988</i>
Alimentos, bebida, tabaco	0.7	-0.9	-13.5	-2.5	7.0	9.6
Textiles	4.8	-3.5	-29.7	3.3	-27.5	102.6
Confección de ropa	2.3	-7.1	-21.6	2.5	-13.9	0.7
Calzado, piel	10.1	-2.7	-25.8	-5.6	-12.6	-3.6
Madera, impresoras	10.0	-12.7	7.3	8.7	6.0	-20.0
Productos básicos	3.7	-2.8	-15.3	1.2	4.8	3.5
Químicos, hule, plásticos	12.2	-5.0	-5.2	-2.4	3.1	-20.3
No metales	2.6	12.4	-60.8	7.7	-9.7	6.6
Metales	17.9	1.5	-12.0	11.7	-22.9	9.2
Productos intermedios	12.5	0.4	-14.9	7.7	-12.9	0.1
Eléctricos y electrodomésticos	14.0	-8.5	39.4	15.6	4.4	9.6
Maquinaria y equipo	2.8	-18.2	-33.1	3.2	-4.9	-5.2
Productos de capital durables	6.8	-13.5	22.0	7.9	-0.2	3.9
Total*	6.4	-2.8	-10.1	6.4	-5.6	2.2

* Incluye otras manufacturas.

Fuentes: *Censos industriales de 1975 y 1980; Resultados oportunos de los censos económicos de 1986 y de 1989.*

Cuadro 4

Nivel de productividad en la manufactura*
(Miles de pesos constantes de 1978)

Subsector Rama	Guadalajara				Monterrey			
	1975	1980	1985	1988	1975	1980	1985	1988
Alimentos, bebida, tabaco	258	225	194	82	307	184	213	306
Textiles	151	182	119	57	102	149	36	175
Confección de ropa	82	90	47	30	84	85	42	42
Calzado, piel	100	111	113	50	258	120	105	58
Madera, impresoras	99	133	59	73	216	217	267	133
Productos básicos	171	165	134	70	230	175	199	202
Químicos, hule, plásticos	218	237	144	124	289	218	214	161
No metales	156	160	193	37	175	211	144	175
Metales	131	164	155	128	312	273	120	222
Productos intermedios	173	194	157	111	263	247	151	192
Eléctricos y electrodomésticos	176	200	89	271	201	255	214	266
Maquinaria y equipo	195	167	68	31	202	194	150	136
Productos de capital durables	189	180	78	162	202	218	180	202
Total**	175	176	134	93	241	223	171	197

* Promedio de pesos por empleado.

** Incluye otras manufacturas.

Fuentes: *Censos industriales de 1975 y 1980; Resultados oportunos de los censos económicos de 1986 y de 1989.*

Se podría afirmar que el desarrollo industrial de Guadalajara durante el periodo de sustitución de importaciones fue el resultado, en gran medida, del tipo de acciones realizadas por el empresariado local. Acciones que respondían al tipo de empresariado de micro y pequeña escala, dependiente de las relaciones familiares, muy poco expansionista, cauteloso, muy dividido en diversos tipos de industrias y por consiguiente en varias cámaras industriales (16 para ser exactos), muy concentrado en satisfacer la demanda del mercado local y regional del que se había apropiado, con técnicas tradicionales de producción y con metas muy inmediatas en términos de espacio y tiempo. Estos empresarios se asemejan muy poco al prototipo del empresario de esos años que nos

describe, por ejemplo, Barth (1963), quien afirma que es aquel que toma la iniciativa en la administración de sus recursos y se sitúa en una perspectiva de expansión económica, se concentra en la maximización del valor, tiene la voluntad de afrontar riesgos y se lanza a emprender actividades productivas, aun muchas veces, contra la opinión común. Este empresario se apoya en un grupo de personas con quienes planifica, considerando factores globales y coyunturales que puedan determinar positiva o negativamente los resultados de sus empresas (Barth, 1963:5). Sin embargo, cabe notar que todos los elementos que distinguen al empresario de Guadalajara de sus semejantes en el país, tuvieron éxito y respondieron favorablemente a las condiciones productivas imperantes en México durante el periodo de sustitución de importaciones.

Reestructuración económica de México (1980-1994)

Durante el periodo de sustitución de importaciones, los países de América Latina organizaron su producción con base en el mercado interno, apoyada por el proteccionismo y por el auxilio permanente del Estado. El mercado interno adquirió gran importancia no sólo para el desarrollo de la industria nacional, sino que también fue la base del desarrollo económico de estas naciones. Sin embargo, a mediados de los años setenta algunos países empezaron a incorporar las nuevas bases del desarrollo industrial: la necesidad de orientar la producción al mercado internacional, la lucha por un nivel más alto de calidad y de productividad, la ausencia del Estado como promotor y apoyo de la industrialización. Esto planteó cambios en el proceso productivo, en las formas de organizar el trabajo, en el nivel tecnológico y en el de las relaciones laborales (Vázquez, 1993:20-21). En México, estos cambios no se manifestaron de manera clara en los primeros años de los ochenta, sino que se empezaron a manejar en el discurso estatal y empresarial en la segunda mitad de la misma década. Se hace por esto necesario, en el caso de México, dividir la década de los ochenta en dos periodos: de crisis y de apertura económica, analizando en cada uno de ellos la actitud y acciones de los empresarios de Guadalajara.

a) Crisis económica (1980-1985)

Durante este periodo, en que el “milagro mexicano” llegó a su fin de manera abrupta, el país enfrentó una crisis económica muy profunda dado que diversos factores macroeconómicos, como la devaluación de los precios del petróleo y el alza en las tasas de interés de los bancos

internacionales, hicieron mella en la economía. Esto se tradujo en una inflación alta e incontrolable, devaluaciones del peso, reducción de la inversión en la manufactura nacional, caída de los salarios, contracción del mercado interno, un gran endeudamiento externo y reducción de la participación del Estado en la economía, tanto en equipamiento e infraestructura como en subsidios a la población (Nacional Financiera, 1990:261; Grindle, 1989:194; Casar y Pérez, 1987). A pesar de todos estos indicadores que reflejaban la crisis económica, el Estado no se planteó un cambio estructural, sino que buscaba resolver tal crisis dentro del marco del modelo de sustitución de importaciones. Esto propició que también los empresarios de Guadalajara trataran de resolver o sobrellevar la crisis haciendo uso de las acciones y estrategias que les habían dado buenos resultados anteriormente.

Durante este periodo (1980-1985) la manufactura de Guadalajara, orientada sobre todo al mercado local, regional y, en parte, nacional, se enfrentó a un panorama económico poco propicio para su desarrollo. Como consecuencia, el crecimiento de su industria fue más lento durante este periodo que durante el anterior (1975-1980). El empleo creció a una tasa media anual de 2.6% en contraste con 6.2% del periodo anterior; el valor agregado creció a un ritmo de -2.8% mientras que en la etapa anterior fue de 6.4%; el único indicador que observó un incremento mayor en relación con el periodo 1975-1980 fue el del número de establecimientos, que creció a una tasa media anual de 2.1%, en contraste con 1.4% de la última mitad de los setenta (véanse cuadros 1, 2 y 3). Esto último implica que hubo un crecimiento de pequeños establecimientos poco productivos en la ciudad. A pesar de todo, en esta ciudad la industria fue menos afectada por la crisis económica que, por ejemplo, en Monterrey (véanse cuadros 1, 2 y 3).

El crecimiento más dinámico del sector manufacturero de Guadalajara, en contraste con el de Monterrey, fue resultado, como ya demostraron otros estudios, de la flexibilidad y adaptabilidad de la pequeña y mediana industrias de Guadalajara, de su alta diversidad, de su poca dependencia de insumos extranjeros, de su reducida articulación vertical y de los pocos compromisos financieros de los empresarios tapatíos (Alba, 1986:135-137). Todos estos elementos ciertamente contribuyeron para que el sector manufacturero de Guadalajara no fuera afectado por la crisis económica de la misma manera que el de Monterrey.

Sin embargo, este relativo crecimiento del sector manufacturero de Guadalajara se debe explicar también por la llegada de empresas transnacionales y provenientes de otras ciudades del país que se ubicaron principalmente en el parque industrial de El Salto. Por ejemplo, el número de empresas instaladas en este parque creció de 7 en 1980 a 61 en

1984, mientras que en el mismo periodo desaparecieron 391 empresas de pequeña escala (Durán y Partida, 1990:3; Alba y Roberts, 1990:7). De esta manera, mientras se cerraban empresas pequeñas, el desempleo que generaban se solventaba en gran medida por la oferta de trabajo de las industrias modernas, medianas y grandes que se establecían al mismo tiempo en Guadalajara (Pozos, 1996:86).

Otro factor importante es la resistencia de los empresarios locales de pequeña y mediana escala a cerrar sus empresas, o bien a invertir en ellas para reestructurarlas y modernizarlas, adecuándolas para competir bajo las condiciones productivas que poco a poco se iban perfilando en el país. Los empresarios locales más bien orientaron sus esfuerzos y sus recursos a mantener funcionando sus empresas, aunque éstas no fueran rentables, esperando que después de la crisis económica retornara la estabilidad en la que eran productivas. Con el objeto de que estas empresas no se cerraran hubo casos en que los dueños vendieron sus bienes raíces y otras propiedades muebles para apoyarlas económicamente. También hubo empresarios que contaban con capital y en lugar de invertirlo en la transformación de sus empresas para hacerlas más productivas y orientarlas al mercado internacional, lo aseguraron invirtiéndolo en bienes raíces. Esta misma estrategia ya había sido puesta en práctica por ellos en otros momentos de cierta incertidumbre económica. En este sentido, ellos no apostaron a un cambio y a la modernización de sus empresas porque no fueron capaces de anticipar las nuevas condiciones productivas que regirían años después, cuando la economía nacional profundizara su integración a la economía internacional.

Durante este periodo de crisis, el mantener vigente la empresa e invertir en bienes raíces el capital de que se disponía, arriesgándolo lo menos posible en un contexto de inestabilidad, fue en gran medida la característica que definió el sentido de las acciones emprendidas por los empresarios de Guadalajara. Esta posición se manifiesta claramente en una entrevista realizada a uno de sus empresarios más notables y conocedores del gremio:

[...] en Guadalajara con dificultad planeamos a largo plazo y hacemos un análisis de entorno, del futuro, como para tener una planeación estratégica de nuestra empresa; para saber si debemos diversificarnos o salirnos de la rama en la que estamos y proyectarnos a otra. ¡No, eso no lo hacemos! Y no lo hacemos porque le tenemos tanto cariño y tanto amor a nuestras empresas que nos dejaron nuestros padres o que nosotros hemos construido piedra a piedra, que nos aferramos a ellas. Esto es tan así que a la hora de la crisis vendemos casas, coches... y el dinero que obtenemos se lo metemos a las empresas para salvarlas; bueno, hasta capitales familiares se han perdido por este afán de salvar las empresas. Cuando en otras partes los

empresarios analizan la empresa y si ya no es rentable se cierra y se busca invertir y abrir una nueva en la rama en que sí sea rentable.⁷

Algo similar se puede observar en otra entrevista realizada a uno de los empresarios más importantes de la ciudad en la producción de herramientas y productos de bronce y cobre:

Ser empresario viene en la sangre. A mí nunca se me ocurrió otra alternativa; ni siquiera la pensé, creo que a mi hijo, que ya trabaja conmigo, tampoco se le ha ocurrido otra cosa que dedicarse a la empresa familiar. Somos una familia de industriales. Hace poco nos hicieron una oferta para comprar todo nuestro grupo [industrial] pero ni siquiera quisimos escucharla. Este grupo es algo que ha sido formado hace casi 30 años, es algo que no podemos vender (*Siglo 21*, 1992).

Esta actitud de los empresarios de Guadalajara contrasta fuertemente con la de los industriales de Monterrey, quienes desde el inicio de los ochenta, cuando se dieron cuenta de la magnitud de la crisis económica, cerraron un gran número de empresas que no eran productivas, rentables y competitivas ante las condiciones productivas que regirían en los años subsiguientes, dado que éste era un patrón observable en otras economías nacionales. Por ejemplo, dos de los grandes grupos industriales de Monterrey, Alfa y Vitro, despidieron 17 000 y 11 000 empleados respectivamente durante el periodo 1980-1983 (Pozas, 1990:8). Los empresarios regiomontanos poco a poco se dieron a la tarea de abrir nuevas empresas y reestructurar otras, en la medida en que resolvían su gran deuda externa, para que respondieran a los niveles de competitividad de los mercados nacional e internacional (*ibid.*). En este proceso de reestructuración, la experiencia previa con los bancos, proveedores y mercados extranjeros de los industriales de Monterrey fue un elemento muy importante para que estos empresarios cambiaran el rumbo de sus empresas al inicio de los años ochenta y paulatinamente las convirtieran en una estructura industrial más competitiva.

b) Apertura económica (1985-1993)

Durante este periodo el Estado emprendió una política de “cambio estructural”, que iba encaminada a cambiar el modelo de desarrollo económico, enfatizando ahora una mayor integración de la economía na-

⁷ Información proveniente de entrevista realizada por los autores.

cional con la internacional; dentro de este nuevo esquema el capital extranjero y el mercado internacional se convirtieron en piezas clave para el crecimiento económico del país. Un hecho que marcó el inicio de este modelo fue la integración de México al GATT en 1986. Desde esos momentos, la economía nacional se fue reestructurando paulatinamente, brindando más facilidades para la inversión de capital extranjero en el país y para la importación de productos; asimismo, se facilitaba también la exportación de artículos producidos dentro del país (Zabludovsky, 1989:180). Bajo este contexto económico, los productores nacionales no sólo tenían que competir en el mercado internacional si querían exportar, sino que incluso tenían que competir dentro del mercado nacional, lo quisieran o no, con los productos extranjeros.

En el nuevo orden económico que se fue erigiendo durante la segunda mitad de la década de los ochenta, los empresarios de Guadalajara se vieron envueltos en una confusión mayor, en una incapacidad para competir con los nuevos productos importados (sobre todo ropa, calzado y juguetes), y con su inexperiencia para introducirse y conquistar el mercado internacional. Esto se refleja en la reducción del crecimiento del sector manufacturero durante el periodo 1985-1988, donde el empleo creció sólo a una tasa media anual de 2.2%, mientras que anteriormente (1980-1985) este crecimiento era de 2.6%; un patrón similar se observa en el número de establecimientos, el cual decreció -0.7% en contraste con un crecimiento de 2.1% en el periodo anterior; en términos del valor agregado es donde la declinación del crecimiento es más abrupta, pues se redujo de una tasa media anual de -2.8% a -10.1%, lo que implica que si bien creció el empleo, la productividad de las empresas fue cada vez más baja. Esto refleja en gran medida la tendencia de los empresarios locales a mantener vigentes sus empresas, brindando empleos aunque su productividad y competitividad fueran muy críticas. Tal situación se observa de manera aún más drástica en el subsector de los bienes básicos, dado que el empleo creció a una tasa de 6.4%, pero el valor agregado declinó en -15.3% durante el mismo periodo de 1985-1988 (véanse cuadros 1, 2 y 3).

Datos provenientes de otras fuentes, como la Cámara Regional de la Industria de la Transformación, indican que el patrón que se observó en el periodo 1985-1988 se ha seguido agudizando, dado que sólo en 1992 se cerraron 200 empresas micro y pequeñas en la localidad; esto se agravó aún más en 1993, ya que en el primer semestre se produjo el cierre de aproximadamente 335 empresas.⁸

⁸ Información proveniente de entrevista realizada por los autores.

Estos resultados fueron la consecuencia de que la planta industrial de Guadalajara no se reestructuró adecuadamente para hacer frente con éxito al nuevo modelo de desarrollo económico orientado a la exportación. Gran cantidad de empresarios tapatíos todavía esperaba que la situación económica volviera a la “normalidad”, es decir, que se activara el mercado interno, que se limitara y controlara la importación de productos, y que el Estado volviera a ser el promotor del desarrollo industrial brindando apoyos diversos a este sector. Pero nunca se plantearon que ellos eran también, en gran medida, responsables del poco éxito que estaban logrando sus empresas bajo el nuevo modelo económico dado que no habían tomado las medidas necesarias y oportunas para ser competitivos bajo las nuevas condiciones productivas.⁹ Esto se refleja muy bien en las palabras de un empresario representante del sector manufacturero en Guadalajara:

[...] ha entrado al país muchísimo calzado desechable, a tal grado que [una industria comercializadora del calzado a nivel nacional] empezó a comprar cantidades masivas de zapatos de Taiwan [...] lo que hizo que la producción de este tipo de industria bajara considerablemente [...] En parte es responsabilidad del gobierno que deja entrar estos productos; o bien, parte de estos productos entran por contrabando, por lo cual se debe vigilar más las fronteras.¹⁰

Podemos apreciar en esta aseveración que el planteamiento del problema excluye la responsabilidad de los empresarios en el proceso productivo; no se cuestionan si deben ser más productivos y aumentar la calidad de sus productos, sino que siguen apelando al proteccionismo que recibieron por parte del Estado quince años atrás.

Sin embargo, también hubo algunos empresarios que empezaron a tomar conciencia de su papel en esta situación de cambios profundos, como se expresa a continuación:

Creo que el problema grave de las empresas en Guadalajara no es el obrero, ni nadie más que el empresario cuando muestra falta de preparación y capacidad técnica. Básicamente las industrias se gestaron en México bajo sistemas propiciados por el proteccionismo, por ello muchas se crearon obsoletas. De pronto ahora se abre la frontera y empiezan a entrar productos de mejor calidad, precio y servicios; los empresarios nos asustamos

⁹ Una vez más es necesario advertir que la reestructuración productiva no depende sólo de la actitud de los empresarios, sino que además hay factores estructurales que intervienen en la viabilidad y el desarrollo de la misma.

¹⁰ Información proveniente de entrevista realizada por los autores.

mucho. Hay que cambiar a tiempo, cambiar rápido y bien, y este es el proceso de cambio donde los empresarios jaliscienses nos hemos quedado cortos (*Siglo 21*, 1992).

En esta entrevista encontramos la expresión de un empresario que ha empezado a plantear su poca competitividad como resultado de su falta de capacidad para cambiar al ritmo que lo ha hecho la economía nacional e insertarse adecuadamente en el nuevo proceso productivo.

A manera de conclusión

En este trabajo hemos intentado identificar los elementos que caracterizan a los empresarios de Guadalajara y aglutinarlos en el concepto de patrimonialismo que aquí hemos definido anteriormente. De la misma manera hemos mostrado que el carácter patrimonialista de los empresarios tapatíos es un determinante cultural muy importante en la manera como éstos enfrentan los cambios económicos del país. Este carácter funcionó positivamente dentro de un marco que fomentó el desarrollo del patrimonialismo, pero a su vez, se ha mostrado cómo este sistema tiene que adecuarse al nuevo marco de condiciones productivas que acompañan al modelo de desarrollo económico orientado a la exportación. Lo cual no ha sido fácil ni para los empresarios de Guadalajara ni para empresarios de otros países.

Específicamente creemos que, en el caso de América Latina, los elementos que componen la racionalidad patrimonialista enumerados en este trabajo no son privativos de los empresarios de Guadalajara, sino que se pueden encontrar en otros grupos a lo largo de este continente, aunque por supuesto habrá excepciones muy importantes. Decimos que se pueden encontrar porque el empresariado de América Latina si aún no está enfrentándose al proceso de restructuración de sus economías, no va a tardar mucho en hacerlo, ya que este proceso parece ser inevitable (Fajnzylber, 1990:49). Al manifestarse la presión de los factores globales y nacionales sobre los empresarios de cada metrópoli o ciudad más pequeña, se expondrán las variables culturales de este grupo de empresarios y por consecuencia su respuesta específica a esos factores. El hecho de que el empresariado de América Latina tenga un importante componente de liderazgo rentista¹¹ hace suponer que

¹¹ F. Fajnzylber (1990) discute la diferencia que existe entre el papel que han jugado en el desarrollo productivo un empresariado con liderazgo industrial y uno de

estas respuestas no serán muy diferentes a las de los empresarios de Guadalajara, lo cual dificulta de manera directa o indirecta el surgimiento de un empresariado innovador y emprendedor de una reestructuración productiva que lo conduzca a enfrentar exitosamente las exigencias productivas imperantes en el mercado internacional (*ibid.*: 81). En cambio, en aquellas sociedades donde el liderazgo industrial es más fuerte, también es más probable que estos industriales pongan en práctica más rápidamente transformaciones importantes en sus plantas productivas, como en parte ha sido el caso de los empresarios de Monterrey, quienes han logrado elevar sus niveles de productividad durante el periodo 1985-1988, lo cual es, en gran medida, resultado de la reestructuración productiva que han llevado a la práctica (véase cuadro 4). En esto también ha sido importante el papel de la inversión extranjera en la manufactura regiomontana, dado que empresas modernas, de mediana y gran escala se instalaron en esta ciudad en la segunda mitad de los años ochenta (Menchaca y Solís, 1989).

Como consecuencia de la crisis que ha vivido México desde finales de 1994, se han llevado a cabo muchas transformaciones en lo financiero, productivo y social. Entre aquellas que más nos interesan, por la problemática tratada aquí, están las referidas al mundo de lo productivo. Sabemos que en 1995 se presentaron una fuerte recesión, una alta devaluación y una fuerte caída de la inversión; pero sus consecuencias concretas todavía no han sido investigadas con profundidad. Se pueden anticipar, sin embargo, por lo menos dos escenarios.

El primero es el referido a los empresarios que modernizaron sus empresas, que lograron ser competitivos hasta antes de la presente crisis y, muy importante, que tienen liquidez para seguir produciendo en medio de dicha crisis. Estos industriales podrán aprovechar las diversas oportunidades que ofrecen tanto el mercado interno como el internacional; el primero ofrece oportunidades al reducirse las importaciones de bienes extranjeros por la disparidad peso-dólar, y el segundo es

tipo rentista. El primero corresponde al tipo de empresario de países desarrollados acostumbrado a basar la acumulación de capital en la actividad de innovación y productiva; mientras que el liderazgo rentista tiende a caracterizarse por agrupar a un tipo de empresarios acostumbrados a hacer uso de los vastos recursos naturales, de la propiedad agrícola, de los bienes raíces y, sobre todo en la década de los ochenta, de la especulación financiera. De esta manera, el empresario con liderazgo rentista no es el que tiene como su mayor preocupación la participación en el proceso de industrialización y de vinculación con la inversión extranjera productiva, sino que combina lo anterior con los intereses y actividades que ya hemos mencionado arriba (Fajnzylber, 1990:81-82).

atractivo por lo baratos que resultan los productos mexicanos en dicho mercado y por los diversos acuerdos comerciales que sostiene México con otros países, los cuales facilitan el intercambio, siendo el TLC el más importante de ellos.

El segundo escenario se refiere a los industriales que no habían logrado modernizar productivamente sus empresas y que las hicieron sobrevivir inyectándoles capital. Consideramos que estas empresas han encontrado su fin en la crisis financiera que se inició a fines de 1994, como consecuencia de su poca competitividad y de la situación propia de crisis; es decir, en caso de que pudieran aprovechar las ventajas que ofrece el mercado interno, tendrían serias dificultades para obtener financiamiento y dinamizar su producción, dado lo alto de los intereses y lo escaso de los créditos en estos momentos.

Sin embargo, como se afirmaba anteriormente, es necesario explorar con más detenimiento los efectos de dicha crisis en las industrias manufactureras no sólo de Guadalajara, sino de todo el país.

Recibido en mayo de 1996

Revisado en julio de 1996

Correspondencia: Departamento de Estudios Socio-Urbanos/Liceo núm. 210/
Zona Centro/Guadalajara, Jal. 44281/fax 91 36 58 38 80

Bibliografía

- Alba, C. (1986), "La industrialización en Jalisco: evolución y perspectivas", en G. De la Peña y A. Escobar (eds.), *Cambio regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco.
- y D. Kruijt (1988), *Los empresarios y la industria de Guadalajara*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco.
- y B. Roberts (1990), *Crisis, Adjustment and Employment in Mexico: Manufacturing Industry in Jalisco* (mimeo.).
- Arias, P. (1980), "El proceso de industrialización en Guadalajara, Jalisco: siglo xx", *Relaciones*, núm. 3, pp. 9-47.
- Barth, F. (1963), *The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway*, Noruega, Scandinavian University Books.
- Berger, B. (comp.) (1991), *La cultura empresarial*, México, Ediciones Gernika.
- Bluestone, B. y B. Harrison (1982), *The Deindustrialization of America*, Estados Unidos, Basic Books.

- Canak, W. (1989), "Debt, Austerity, and Latin America in the New International Division of Labor", en W. Canak (ed.), *Lost Promises: Debt, Austerity, and Development in Latin America*, Colorado, Westview Press.
- Casar, M. y W. Péres (1988), *El Estado Empresario en México: ¿agotamiento o renovación?*, México, Siglo XXI.
- Child, J. (1988), "Managerial Strategies, New Technology and the Labor Process", en R. E. Pahl (ed.), *On Work*, Oxford, Basic Blackwell.
- De la Garza, E. (1993), *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, México, UNAM-UAM.
- De la Peña, Guillermo (1986), "Mercados de trabajo y articulación regional: apuntes sobre el caso de Guadalajara y el occidente mexicano", en G. De la Peña y A. Escobar (eds.), *Cambio regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco.
- Dirección General de Estadística, *Censo industrial 1970, 1975*, México.
- Durán, J. M. y R. Partida (1990), *Empresas y contaminación ambiental: el caso del corredor industrial de Jalisco* (mimeo.).
- Fajnzylber, F. (1990), *Unavoidable Industrial Restructuring in Latin America*, Durham, Duke University Press.
- Garza, G. (1980), *Industrialización de las principales ciudades de México*, México, El Colegio de México.
- Gerth, H. H. y W. Mills (1958), *From Max Weber*, Nueva York, Oxford University Press.
- Gottdiener, M. (1989), "Crisis Theory and Socio-Spatial Restructuring: the U.S. Case", en M. Gottdiener y N. Komninos (eds.), *Capitalist Development and Crisis Theory: Accumulation, Regulation and Spatial Restructuring*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Grindle, M. (1989), "The Response to Austerity: Political and Economic Strategies of Mexico's Rural Poor", en W. Canak (ed.), *Lost Promises: Debt, Austerity, and Development in Latin America*, Colorado, Westview Press.
- INEGI, *Censo Industrial de Jalisco 1980*, México.
- _____, *Resultados oportunos de los censos industriales de 1986*.
- _____, *Resultados oportunos de los censos industriales de 1989*.
- Marx, Karl (1867), *El capital*, tomo I, México, FCE, 1973.
- Menchaca H. y R. Solís (1989), "El desarrollo de la industria maquiladora de exportación en Nuevo León", en B. González Aréchiga y R. Barajas (comps.), *Las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional*, Tijuana, Colef/Fundación Friedrich Ebert.
- Nafinsa (1990), *La economía mexicana en cifras*, México, Nafinsa.
- Padilla, C. (1988), "La pequeña y mediana industria, 1940-1980", en M. Aldana (coord.), *Jalisco desde la Revolución*, vol. XIII, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- _____, (1988a), "El corporativismo familiar en la pequeña industria", *Revista Cuadernos*, núm. 8, pp. 29-34.
- Pozas, M. A. (1990), *Estrategias empresariales ante la apertura externa*, Tijuana, B. C., Colef-I.

- Pozos, F. (1992), *Economic Restructuring, Employment Change and Wage Differentials: The Case of Guadalajara and Monterrey (1975-1989)*, Austin, Texas, The University of Texas at Austin Press, tesis doctoral.
- Pradilla, E. y C. Castro (1989), "Crisis y reestructuración económica y territorial", *Revista Ciudades*, núm. 1, pp. 3-15.
- Rodríguez Lapuente, M. (coord.) (1974), *Guadalajara: centro de desarrollo en el occidente de México*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- Rozemberg, D. I. (1979), *El capital de Carlos Marx*, México, Ediciones de Cultura Popular.
- Saragoza, A. (1988), *The Monterrey Elite and the Mexican State, 1880-1940*, Austin, Texas, The University of Texas at Austin Press.
- Siglo 21* (1992), 3 de septiembre, Guadalajara.
- Soja, E. (1987), "Economic Restructuring and the Internationalization of the Los Angeles Region", en M. P. Smith y J. Feagin J. (eds.), *The Capitalist City*, Oxford, Basil Blackwell.
- Vázquez, O. (1993), "La cultura en la revolución silenciosa de la productividad", en *Folleto Sobre Temas Laborales: Productividad y Democracia*, México, Fundación Friedrich Ebert.
- Weber, Max (1984), *Economía y sociedad*, México, FCE.
- _____ (1958), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Nueva York, Charles Scribner's Sons.
- Zabludovsky, G. (1989), *La dominación patrimonial en la obra de Max Weber*, México, FCE.
- Zabludovsky, J. (1990), "Trade Liberalization and Macroeconomic Adjustment", en D. Brothers y A. Wick (eds.), *Mexico's Search for a New Development Strategy*, Colorado, Westview Press.

