

CARLOS ALBA VEGA
DIRK KRUIJT

LOS EMPRESARIOS Y LA INDUSTRIA DE GUADALAJARA*

El Colegio de Jalisco inició sus publicaciones de 1988 con la edición del libro que ahora comentamos. Significó también el estreno de una obra inédita en el escenario bibliográfico jalisciense: el análisis de la historia y trayectoria de la burguesía industrial tapatía, ese sector cada vez más presente en la vida urbana regional pero del que, hasta ahora, sólo se oían recuerdos, se contaban anécdotas, se elaboraban mitos.

En "La herencia histórica", capítulo con el que se inicia el volumen, se reconoce una de las grandes propuestas de la investigación sobre la cuestión regional: que los sistemas económicos que se desarrollan en una región y las vinculaciones que promueven tienen consecuencias para la vida y sociedad locales y para la dinámica y organización regional más amplia y de más largo plazo. Del otro lado de la misma moneda, se reconoce una preocupación que de diferentes modos está presente en toda la obra: entender el proceso y la dinámica industrial urbana en relación a la historia y trayectoria de su entorno regional.

Investigaciones anteriores de los autores (D. Kruijt, estudió el valle del Mantaro en Perú) les ayuda a comparar y conceptualizar las formas de desarrollo económico y las consecuencias de la articulación regional en el Jalisco colonial y decimonónico. La imagen que resulta es la de una economía rural y urbana muy diversificada y de pequeña escala orientada siempre hacia el mercado interno y el ámbito regional. Una minería pobre y por ello mismo móvil en el territorio y en el tiempo no permitió más que pequeños y efímeros desarrollos. Lo que aparece como una constante más significativa para la vida económica y la organización espacial son la ganadería y la agricultura, ambas destinadas durante la época colonial al abasto urbano tapatío y a las demandas zacatecana y guanajuatense de carne, animales y granos.

Esta orientación hacia el mercado interno que caracterizó históricamente a la región jalisciense parecería no haber acarreado al mismo tiempo un proceso de articulación intrarregional, quizá la semejanza de los productos que se cultivaban o cria-

ban en las distintas regiones o la pequeñez de los mercados locales influyeron para inhibir las relaciones económicas directas entre las diversas regiones del estado y para dirigir las todas hacia la capital del estado. El fortalecimiento y la centralización de los flujos y relaciones en Guadalajara significó al mismo tiempo la desvinculación y la incomunicación económicas entre las regiones jaliscienses y entre ellas y el exterior. Quizá esta haya sido otra de las vertientes que ha nutrido a esas dos grandes constantes que todavía caracterizan a la organización espacial y la vida económica jalisciense: el centralismo tapatío y la desarticulación regional.

En el segundo capítulo, que analiza la relación entre campo y ciudad en Jalisco, los autores constatan un cambio rotundo de los flujos hacia Guadalajara. Si en los siglos coloniales y decimonónicos la capital jalisciense había sido la principal destinataria y beneficiaria de los bienes y recursos económicos de su entorno rural, en el siglo XX la red de araña laboriosamente tendida por Guadalajara atraería y capturaría a un sector nuevo y sin duda más numeroso y precario de la sociedad regional: la población rural.

Con el trasfondo de un crecimiento demográfico constante y de una urbanización acelerada, Alba y Kruijt han preferido hacer hincapié en los variados, cambiantes pero sucesivos fenómenos rurales que han obligado a la gente a buscar refugio y trabajo en Guadalajara y a irse de braceros o de alambres, indocumentados como se dice ahora, a los Estados Unidos. Con la mecanización de los quehaceres agrícolas, la transformación de cultivos y la orientación mercantil de la economía agropecuaria siempre en función de los sectores urbanos industriales de la sociedad concluiría, dicen, el proceso de incorporación y subordinación del agro. En los capítulos siguientes, los autores muestran como la inversión en los cultivos tradicionales del medio rural ha desaparecido de los planes y propósitos de los grandes empresarios jaliscienses.

Para los autores la industria jalisciense no es fácil de tipificar: si algo la unifica es precisamente su heterogeneidad en cuanto a tamaño, tecnología, organización empresarial y la diversificación en cuanto a ramas, productos, mercados. Frente a esta diversidad asumen una posición cautelosa: la descripción de la situación con base en tres tipos de indicadores: el significado de la industria jalisciense a los niveles nacional y local, la propiedad del capital mayoritario y las principales características de las industrias.

De acuerdo al primer indicador la industria jalisciense concentra una proporción elevada de ramas productivas tradicionales (alimentos, bebidas, tabaco, calzado y curtiduría) de elaboración de bienes de consumo que, junto con la química, representan más de la mitad del valor de la producción y del valor agregado en la entidad. En la propiedad de las empresas se constata otra importante y más reciente fuente de diferenciación. En la actualidad Jalisco es un mosaico de empresas de origen y destino transnacionales, de indus-

* Carlos Alba Vega y Dirk Kruijt *Los empresarios y la industria de Guadalajara*. El Colegio de Jalisco, Guadalajara, Jal., 1988. 313 pp.

trias nacionales foráneas, de industrias paraestatales, algunas del sector social y de empresas privadas tapatías. Diversidad que representa también diferentes momentos y tendencias de industrialización. La llegada de las compañías transnacionales ha sido un fenómeno relativamente reciente pero decisivo: ellas ocupan los lugares más destacados de algunas ramas —ya sea de manera independiente o asociadas con empresarios locales—, y una posición exclusiva en el sector de ensamblaje y maquila electrónica para el mercado externo. Consideradas como un elemento fundamental de la modernización industrial del país, las transnacionales resultan privilegiadas por los apoyos federales y estatales.

También reciente ha sido la llegada, mediante el establecimiento de nuevas empresas, de varios grupos empresariales nacionales. Las presencias paraestatales y del sector social se advierte en unas cuantas pero grandes industrias, por lo regular filiales para la región occidente, varias de las cuales se localizan fuera de Guadalajara.

Finalmente dejan sentir su presencia en la estructura industrial del estado y sobre todo de su capital, algunas grandes empresas de origen y capital tapatíos. Tradicionalmente orientadas a la producción de bienes de consumo y organizadas en forma de empresas familiares, la llegada de los capitales foráneos las han orillado a reestructurarse. Así han empezado a transitar hacia la diversificación empresarial como forma de acumulación y hacia el *holding* como modelo de administración. En este tipo y nivel de empresa se sitúan los empresarios estudiados.

A partir del análisis de los datos de una exhaustiva encuesta industrial realizada por el mismo Carlos Alba hace un tiempo, se identificaron tres estratos de empresas —unidades artesanal-familiares, manufactura mediana, industria grande— cuyo comportamiento empresarial se analizó y contrastó de acuerdo a cinco rubros: tecnología, materias primas, producción, comercialización y ventas, financiamiento y créditos.

Este análisis más general de la condición industrial del estado ayuda a deslizarse sin rupturas hacia el meollo del libro que se inicia en el capítulo IV y la página 121: el análisis de los empresarios de las grandes industrias locales como actores sociales que influyen y son afectados por su región, que forman parte de la estructura regional de poder y que de manera novedosa han empezado a buscar y demandar espacios más amplios y decisivos de participación pública.

La diversidad y sus implicaciones por estrato —talleres, manufactura mediana, industria extragrande— es la manera escogida por Alba y Kruit para presentar las características de los industriales hoy —origen geográfico y social de los empresarios y sus establecimientos, niveles y tipos de educación formales, orientaciones de inversión—. Una parte de este capítulo, rinde tributo a ese ámbito fascinante y ahora sí bastante conocido de la pequeña empresa y el trabajo a

domicilio que sobrevive y se reproduce en los sectores populares de la ciudad. El contraste entre lo que reciben y hacen con sus recursos los pequeños y grandes empresarios resulta tan abismal como la distancia física que los separa. Mientras los primeros apenas viven de los ingresos del taller, los segundos han emprendido una vertiginosa y al parecer muy exitosa carrera hacia la diversificación de sus capitales.

Gracias a todo lo anterior el capítulo V, que es el que se lleva la mayor parte del libro, puede estar ampliamente dedicado al análisis de los seis principales grupos industriales de la ciudad. Allí se trata sin duda del meollo del asunto. Escogidos por su peso económico, su liderazgo en el proceso industrial y su participación social, los autores nos enseñan una historia fascinante: el origen, la trayectoria, los aciertos y las vicisitudes, las viejas y nuevas tendencias de organización, inversión, administración de los grupos Aranguen Castiello, Martínez Guitron, López Chávez, Urrea, Garciarce Ramírez, Gutiérrez Nieto.

Posteriormente se estudian la estructura funcional de algunos de los grupos industriales. Las modalidades de *holdings* locales se analiza para tres casos: Calzado Canadá, Grupo Sidek y Vallarta Internacional. Una conclusión se abre paso. Para Alba y Kruit la burguesía tapatía es “una clase con intereses múltiples... son empresarios polivalentes involucrados en sectores dispersos más que artífices de imperios industriales o líderes de conglomerados productivos”. Su comportamiento es más cercano al de hombre de empresa que al de industrial.

Otra más vieja y pública forma de asociación de los industriales es la de las organizaciones empresariales que, en Jalisco, han sido muy prolíficas: múltiples cámaras, centros, confederaciones. Pero, como bien muestran los autores, las organizaciones formales parecen servirle especialmente a los empresarios medianos. Los grandes negocian solos y directo; los pequeños prefieren prescindir de las posibles ayudas más que de las ventajas de su anonimato.

Ante una participación formal que parece restringida los autores rastrearon entonces las relaciones y acciones económicas, políticas y culturales de los empresarios en el contexto urbano más amplio. Este, que es el tema del capítulo VI del libro, “Los empresarios y los poderes locales”, se analiza en tres dimensiones: la banca regional, el sector público y la cultura. Ciertamente en los proyectos culturales, en su apoyo a una u otra institución de educación superior, es donde se constata con mayor nitidez el perfil ideológico que los empresarios no dejan traslucir en los demás ámbitos de su participación pública.

En las páginas finales, los autores evalúan críticamente esas dos grandes tendencias que han constatado en la dinámica industrial de la ciudad: la heterogeneidad de la estructura industrial y la diversificación en las inversiones de los empresarios. Peculiaridades que les han permitido sobrellevar, mejor que a otras regiones e industriales, el impacto de la crisis pero que en-

frentan ahora el desafío de una modernización que empieza a modificar los escenarios previstos.

Sin duda el libro de Carlos Alba y Dirk Kruijt modificará viejas ideas sobre el tema y se convertirá en un texto necesario de los estudios de la industrialización en regiones.

Patricia Arias

142

ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO

ASCENSO Y CRISIS DEL ESTADO SOCIAL AUTORITARIO*

Se trata de un análisis de la crisis del Estado mexicano hecho en un momento de rupturas, discontinuidades y desafíos ante la incertidumbre de los nuevos procesos de modernización que se están gestando.

El autor se da a la tarea de buscar no sólo en la historia sino en la teoría marcos referenciales que den señales de la definición del rumbo político y productivo del país, así como de las posibilidades de acción de los sujetos. Reflexiona de manera globalizadora en torno a la formación social mexicana durante el periodo 1940-1976, tratando de articular y dar cuenta de los procesos económicos, estatales, y de los movimientos sociales.

El tema es abordado desde una triple perspectiva: económica, política y movimientos sociales. La articulación de estos tres aspectos, analizados en sus transformaciones, se presenta más como una convocatoria a la crítica y al cuestionamiento que como un manual de respuestas y soluciones. Quizás por ello el autor manifiesta que sólo "deja expresadas en la investigación las alterna-

tivas más probables de su desarrollo, que nunca pueden ser unívocas puesto que el futuro concreto depende también de la voluntad, específicamente de la voluntad política organizada".

El libro está integrado por cinco capítulos y un apéndice metodológico. El primer capítulo es eminentemente teórico, en él se resucita críticamente la vieja discusión sobre las teorías de la dependencia. Los otros elementos de referencia que se discuten son los conceptos de Estado Social, Estado Social Autoritario, Corporativismo Autoritario y la relación entre la forma sindicato y el corporativismo. Las proposiciones teóricas en este caso se sustentan en el acopio de datos e información teórica y empírica organizada, en donde se recuperan polémicas de actualidad sobre la especificidad del estado contemporáneo.

Para el autor "el Estado Social es el resultado de dos vertientes: el desarrollo del proletariado, sus luchas y organización, y el desarrollo del modo de producción capitalista como capital monopolista e imperialista". Señala que se trata de un "Estado Social incompleto, incapaz de basarse en las concesiones a los dominados y en la institucionalización de la lucha de clases". Por lo que en el caso mexicano, señala el autor, "lo autoritario tomó la forma de control organizacional y jurídico de los agrupamientos de las clases dominadas por el Estado".

Sugiere el concepto de Corporativismo Autoritario para dar cuenta de la centralización de las decisiones económicas y políticas de las organizaciones sociales por el ejecutivo gubernamental, y de las prácticas antidemocráticas que predominan en México, a diferencia del modelo corporativo moderno que opera en otros países.

En los tres siguientes capítulos, el autor reconstruye históricamente los procesos sociales que permiten mirar la crisis del Estado mexicano. Para ello divide la investigación en tres periodos que obedecen a cambios en la dirección de estos procesos: el periodo 1940-1955 se refiere al "afianzamiento del sistema, cristalización de la forma del Estado, de las organizaciones de masas y el paso de la economía de una fase a otra en las formas básicas de extracción de plusvalía"; el de 1955-1970 estudia el "periodo de auge en la economía, de afianzamiento estatal y de control casi absoluto sobre el movimiento obrero"; y, el de 1970 a 1976, en el que reflexiona sobre los límites del sistema y el inicio de la crisis.

En el último capítulo se presentan las conclusiones: la crisis que vive el país no puede ser vista sólo como crisis de la forma Estado, ni tampoco únicamente como crisis del modelo de acumulación. Afirma, por el contrario, que la crisis actual tiene dos componentes interrelacionados. Por una parte, tecnológica que se expresa en la productividad y, por la otra, crisis del Estado Social Autoritario en sus dimensiones económico-política.

* Enrique de la Garza Toledo. *Ascenso y Crisis del Estado Social Autoritario*. El Colegio de México, México, 1988, 215 pp.

Janette Góngora