

Anuario de Estudios Urbanos  
No.1, 1994.

Este trabajo fue presentado en la Conferencia  
"Church, State and Society in Latin America: Sociological and  
Economic Restructuring since 1960," en el mes de marzo de 1993,  
en Villanova University, Villanova, PA. 19085-1699.

# **REESTRUCTURACION ECONOMICA Y CAMBIOS EN LA ESPECIALIZACION URBANA:**

**Los Casos de Guadalajara y Monterrey  
(1980-1988)**

**Fernando Pozos Ponce**  
Departamento de Estudios Socio-Urbanos  
Universidad de Guadalajara

## INTRODUCCION

**L**a mayoría de los estudios relacionados con la reestructuración económica y sus efectos en la especialización urbana se han concentrado en las ciudades de países centrales (Stanback y Noyelle 1982; Sassen-Koob 1984). Esto puede ser una consecuencia de la reestructuración económica ocurrida más tempranamente en esos países y a que los efectos de la reestructuración económica sean más palpables en ciudades de países centrales, en contraste con los países de la semi-periferia y periferia que han sufrido este fenómeno más recientemente. Esto ha llevado a que exista un vacío en el estudio de las consecuencias de la reestructuración económica en las metrópolis de los países no centrales, específicamente en las ciudades de los países latinoamericanos. Este trabajo tiene como objetivo contribuir a llenar este vacío identificando los efectos más importantes de la reestructuración económica en las urbes de América Latina. Específicamente, en este trabajo se analizan y discuten los efectos de la reestructuración económica de México (1980-1988) en la especialización de dos economías urbanas con características productivas diferentes, pero con un tamaño de población similar, ya que Guadalajara y Monterrey, los dos estudios de caso considerados aquí, son la segunda y tercera ciudades más grandes del país después de la Ciudad de México.

En este estudio se intenta responder fundamentalmente tres preguntas: ¿Ha tenido la reestructuración económica efectos similares en Guadalajara y Monterrey a pesar de sus diferencias productivas? ¿La reestructuración económica ha generado un patrón de cambio igual en la especialización urbana de dos metrópolis con un tamaño poblacional similar? ¿Los cambios en la especialización urbana de Guadalajara y Monterrey son del mismo tipo que los cambios que se han reportado en ciudades de países desarrollados, que

también han experimentado los efectos del proceso global de reestructuración económica?

La información usada en este capítulo proviene de los Censos Industriales, de Comercio y de Servicios de 1975 y 1980. También se usa información procedente de Los Resultados Oportunos de los Censos Económicos de 1986 y 1989. Estas dos fuentes de información nos brindan un conjunto de datos confiable y extensa a nivel municipal, en lo que se refiere a los sectores manufacturero, comercial y de servicios.

## LA ESPECIALIZACION URBANA

El concepto de especialización urbana tiene sus raíces en el trabajo de R. McKenzie (1926), quien fue uno de los primeros científicos sociales que desarrolló este concepto. De acuerdo a R. McKenzie, la especialización urbana surge como un resultado natural de un proceso de competencia e interdependencia entre ciudades o regiones en una amplia red de comunicaciones y rutas de transporte. Este concepto de especialización urbana está inscrito en las bases de la perspectiva teórica denominada ecología humana, dentro de la cual la especialización urbana se explica como una relación de dominación entre la metrópoli que desarrolla la "función metropolitana" en una región y aquellas ciudades que están subordinadas a esta metrópoli. Subsecuentemente, la ciudad con la "función metropolitana" ejerce control y coordinación a través de sus actividades administrativas y distributivas de alto nivel sobre las actividades productivas de las ciudades de la región.

La ecología humana da un paso adelante cuando Berry y Kasarda (1977) reconocen la importancia de la especialización de las ciudades no sólo a nivel regional, sino también a nivel nacional. Como consecuencia, las ciudades son los instrumentos a través de los cuales las regiones con cierta

especialización productiva se integran y articulan a la economía nacional. La especialización de las ciudades se explica dentro de las fronteras nacionales y por lo tanto, el concepto de división del trabajo en el territorio nacional se incorpora dentro de la perspectiva de la ecología humana; donde las ciudades con diferentes posiciones en la jerarquía urbana desarrollan una especialización urbana específica para llenar las necesidades de los diversos nichos de la economía nacional (Poston 1984). Además, en el enfoque de la ecología humana el desarrollo urbano es generado, en gran medida, por el proceso de especialización urbana tanto a nivel regional como a nivel nacional (Hawley 1971). Esta perspectiva teórica explica la especialización urbana como un proceso funcional e interdependiente, que es el producto de la transformación y adaptación de las comunidades al medio ambiente económico y social; un proceso donde la tecnología juega un papel muy relevante. Sin embargo, los vínculos entre la economía nacional y la economía global y sus implicaciones en la especialización urbana no están considerados en la ecología humana. Este vacío es importante porque los países son interdependientes y mantienen entre ellos una relación económica y política permanente; esta relación tiende a ser asimétrica la mayoría de las veces.

En un intento por superar la limitación anterior de la ecología humana, la perspectiva teórica del sistema-mundial nos brinda una explicación de la especialización urbana opuesta, en gran medida, a la de la ecología humana. En el enfoque del sistema-mundial la especialización urbana es el resultado del modo de acumulación global del capital, en el cual las ciudades participan con diferentes grados de intensidad, de acuerdo a los siguientes factores locales: tamaño de población, localización geográfica, infraestructura urbana y actividad económica predominante (Wallerstein 1974). Como consecuencia, encontramos diferentes tipos de ciudades, como los siguientes: ciudades globales o mundiales, ciudades nacionales y ciudades regionales. Esta categorización de las ciudades se basa en su relación e interdependencia con otros países, regiones y ciudades en el sistema capitalista mundial (Rodríguez y Feagin 1986; Sassen Koob 1984). La especialización urbana de las

metrópolis se explica dentro de un único y complejo proceso de acumulación del capital, donde tienen una gran importancia los factores estructurales, tales como los tres circuitos del capital, la división internacional del trabajo y la organización territorial. Este enfoque teórico tiene el problema de no darles a los factores locales la importancia que les corresponde dentro del modo de acumulación del capital. Sin embargo, dentro de esta perspectiva, se han desarrollado estudios que han privilegiado e incorporado los factores locales en la explicación de los fenómenos económicos y sociales (Lubeck y Walton 1979; Gottdiener 1989). De esta manera, los factores nacionales y locales se incorporan en este enfoque teórico, dado que tanto las ciudades de países centrales como las ciudades de países de la semi-periferia y periferia se especializan en diferentes actividades económicas y, donde los factores globales, nacionales y locales tienen un efecto diferenciado en el desarrollo de la especialización urbana de cada ciudad.

La economía de las urbes se forma principalmente por dos tipos de actividades productivas: residenciales y de exportación; donde las actividades productivas residenciales son las que suministran productos y servicios principalmente para la población localizada dentro de los límites de la ciudad. Por el contrario, las actividades productivas de exportación son aquellas que satisfacen fundamentalmente las necesidades de la población que se localiza fuera del área urbana (Christaller 1966). Ahora bien, estas actividades productivas de exportación se han desarrollado en las ciudades como un resultado de remplazo de aquellas actividades productivas que estas ciudades importaban anteriormente de otras. En este sentido, las actividades productivas de exportación también satisfacen necesidades de la población local y no necesariamente son exportadas a otras ciudades y poblados; pero si no existieran en la ciudad, éstas tendrían que ser importadas. Es de esta manera que se explica el por qué existen metrópolis con economías de aglomeración y con un amplio rango de actividades productivas de exportación, pero que no son ciudades regionales y no subordinan a ciudades más pequeñas; la ciudad de Monterrey es, en gran medida, un ejemplo de este tipo de metrópolis. En-

tretanto, otras metrópolis con características similares a las anteriores mantienen una fuerte relación con ciudades y poblados de la región a través de la exportación de productos y servicios, como sería el caso de Guadalajara (Jacobs 1984: 41-47).

Las actividades productivas de exportación, en contraste con las residenciales, son las que pueden conformar la especialización urbana de las metrópolis. La especialización ocurre cuando una actividad productiva se concentra en un área urbana (Standback y Noyelle 1982: 20). Además, esta especialización urbana está muy relacionada con las tres esferas que constituyen la acumulación de capital: la transformación del dinero en capital, la circulación de productos y la producción de mercancías (Lamarche 1976). De esta manera, existen ciudades que se han convertido principalmente en centros financieros y de servicios diversos, tales como Nueva York, o en centros distributores de mercancías como Dallas, o bien en centros manufactureros como Detroit (Hill y Feagin 1987).

Específicamente, los países de la semi-periferia y periferia se caracterizan por tener unos cuantos grandes centros urbanos y un gran número de ciudades más pequeñas que están subordinadas a las grandes metrópolis (Roberts 1978: 82). En estos países las ciudades pequeñas transfieren recursos materiales y fuerza de trabajo, a través de los flujos de migrantes, a las grandes ciudades; a su vez los recursos materiales y financieros se transfieren a ciudades centrales por medio de transacciones comerciales y financieras. Estas grandes metrópolis latinoamericanas son heterogéneas, en términos de la especialización urbana que han desarrollado dentro de los sistemas urbanos nacionales. La especialización urbana es, en gran medida, el resultado de los vínculos de estas urbes con los mercados regionales, nacionales e internacionales a los cuales estas ciudades destinan parte de sus productos y servicios. De esta manera, hay metrópolis que están estrechamente vinculadas con mercados nacionales e internacionales; mientras que hay otras que se concentran fundamentalmente en satisfacer la demanda de mercados regionales y nacionales (Arias y Roberts 1984: 150-153). Particular-



mente en América Latina encontramos ciudades que han desarrollado una especialización industrial orientada a satisfacer la demanda de los mercados nacionales e internacionales y, por lo tanto, ésta ha sido la base de su desarrollo económico; ejemplos de este tipo de ciudades son San Pablo y Monterrey. Sin embargo, hay otras metrópolis que han desarrollado una especialización industrial para responder a las necesidades de mercados regionales y nacionales, y han fincado en estos mercados los fundamentos para su desarrollo económico; Guadalajara es un ejemplo claro de este tipo de metrópolis latinoamericanas.

El trabajo de Stanback y Noyelle (1982) constituye uno de los primeros intentos de análisis de los efectos de la reestructuración económica en la especialización urbana. En su estudio de las 140 urbes más grandes de los Estados Unidos en 1976, estos autores encontraron que la reestructuración económica había generado principalmente dos tendencias. Por un lado, las ciudades más grandes (más de 2 millones de habitantes) tendieron a intensificar su especialización urbana como productoras y exportadoras de servicios productivos y distributivos, a la vez que declinaba su especialización como centros manufactureros. Por otro lado, las ciudades más pequeñas (menos de un millón de habitantes) tendieron a intensificar su especialización como productoras de artículos manufactureros. Los servicios también crecieron de manera importante en este último grupo de ciudades como un reflejo de la creciente importancia de este sector en toda la economía.

El grupo de ciudades de mayor tamaño experimentaron efectos más drásticos por parte de la reestructuración económica que el grupo de ciudades más pequeñas. Sassen-Koob (1984) también encontró que las urbes más grandes tendieron a una concentración desproporcionada de servicios productivos y distributivos, una concentración arriba del promedio de servicios distributivos y sociales, una concentración menor de actividades manufactureras y de gobierno (Sassen-Koob 1984: 157). Además, Stanback y Noyelle (1982) encontraron una relación directa entre el tamaño de la ciudad y el tipo de servicios exportados; entre más grande una metrópoli más importante eran los servicios productivos al compararlos con los servicios distributivos.

La manufactura y los servicios distributivos, productivos, sociales y personales son altamente importantes en la conformación de la especialización urbana de una metrópoli, como Stanback y Noyelle (1982) y Sassen-Koob (1984) nos lo muestran en sus estudios sobre ciudades centrales. Aunque el sector manufacturero es considerado como un sector homogéneo por estos autores en sus estudios, la manufactura es un sector heterogéneo en términos del tipo de mercancías producidas, de los requerimientos de tecnología en el proceso de producción, y en la proporción y nivel de calificación de la fuerza de trabajo requeridos por el proceso de trabajo de las diferentes ramas productivas que conforman el sector. Por lo tanto, en este trabajo que se centra en ciudades de la semi-periferia se sugiere que el sector manufacturero sea desagregado en tres diferentes subsectores, de acuerdo al tipo de mercancías producidas, tales como: productos básicos, productos intermedios y productos de capital y durables.<sup>(1)</sup> Esta desagregación es importante porque en los países de la semi-periferia y periferia el sector manufacturero no ha alcanzado un desarrollo similar a aquel que ha alcanzado en los países centrales. Además, esta subdivisión del sector manufacturero es relevante porque la producción de estos tres tipos de productos tiene diferentes implicaciones en términos de inversión de capital, de requerimientos tecnológicos, de demanda de fuerza de trabajo y de producción de valor agregado. Consecuentemente, la concentración de la producción industrial en uno o dos de estos subsectores tiene implicaciones muy importantes para la economía de una urbe.

Por lo tanto, en este estudio se analiza la especialización urbana de las metrópolis tomando en cuenta sólo los subsectores de la manufactura y de los servicios que están directamente relacionados con las actividades productivas de exportación, que son: los bienes básicos, intermedios, de capital y durables, y los servicios distributivos, productivos, sociales y persona-

(1) El subsector de los productos básicos está compuesto por las siguientes ramas productivas: alimentos, bebidas, tabaco, textiles, confección de ropa, calzado y artículos de piel, productos de madera e imprentas.

les.<sup>(2)</sup> Para analizar los efectos de la reestructuración económica en estas dos economías urbanas se usarán los siguientes indicadores: empleo, valor agregado, número de establecimientos y nivel de productividad.<sup>(3)</sup>

Para identificar el comportamiento económico de los sectores y subsectores manufactureros y de servicios, se les ha clasificado en las siguientes tres categorías: en expansión, en crecimiento moderado y en estancamiento. En expansión estarán los sectores y subsectores que hayan experimentado una tasa promedio anual positiva en los tres indicadores: empleo, número de establecimientos y valor agregado. En crecimiento moderado estarán aquellos que observen un crecimiento positivo en dos de los tres indicadores mencionados anteriormente. Finalmente, en estancamiento se clasifican aquellos sectores y subsectores que tuvieron un crecimiento positivo en uno o en ninguno de los indicadores usados en este estudio.

---

Al subsector de los productos intermedios lo forman las ramas de los: químicos, hules, plásticos, no metales y metálica básica. El subsector de los bienes de capital y durables lo constituyen los productos: eléctricos, electrónicos, de maquinaria y de equipos.

(2) Dada la heterogeneidad del sector servicios en términos del tipo de servicios producidos y de los diversos grados de calificación de la fuerza de trabajo demandada por este sector, Browning y Singelmann (1975) dividieron este sector en los siguientes subsectores: distributivos, productivos, sociales y personales. Dentro de cada uno de estos subsectores se agrupan un número determinado de ramas productivas, las usadas en este estudio son las siguientes: Comercio al mayoreo y al menudeo forman los servicios distributivos; servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y profesionales forman el subsector de los servicios productivos; servicios médicos y educativos son las ramas principales dentro de los servicios sociales; finalmente, hoteles, restaurantes, bares, entretenimiento, reparación, mantenimiento y otros servicios personales forman parte del subsector de los servicios personales.

(3) El nivel de productividad es el resultado de la relación entre el valor agregado y número de empleados que lo produjeron. Este aunque es un indicador bruto nos sugiere el grado de modernización del sector o subsector que se considere.

## LA REESTRUCTURACION ECONOMICA EN MEXICO

La reestructuración económica que ha experimentado México es parte de la reestructuración global de la economía mundial, un proceso que ha generado cambios muy importantes en el modo de acumulación del capital. Países centrales, de la semi-periferia y de la periferia están envueltos en un proceso global de producción, intercambio y competencia, en el cual la producción manufacturera se ha descentralizado y los servicios, diversificado (Glickman 1987: 69; Soja 1987: 179; Henderson 1989). Estas transformaciones han intensificado las relaciones capitalistas entre los países centrales, semiperiféricos y periféricos (Chase Dunn y Robinson 1979). Subsecuente- mente, una nueva división internacional del trabajo se ha implementado, en ésta los países de la semi-periferia y periferia se han convertido no sólo en exportadores de materias primas y productos minerales, sino también se han convertido en blancos de la inversión extranjera directa y mercados para los productos manufacturados extranjeros (Frobel, Heinrichs y Kreye 1980; Gereffi 1989: 524).

En el caso de México, el resultado general de la reestructuración económica ha sido el cambio del modelo de desarrollo de sustitución de importaciones a un modelo de industrialización orientado a la exportación. En este nuevo modelo, el mercado interno, la intervención del estado en la economía y el rol de los empresarios locales en el desarrollo económico han reducido su importancia. En contraste, la inversión extranjera directa y el mercado internacional adquirieron mayor relevancia, considerándose elementos claves para promover el crecimiento económico.

En México, la reestructuración económica no ha sido un proceso homogéneo, sino más bien un proceso complejo que se inicia a principio de los ochenta y que por esa complejidad nos obliga a analizarlo de manera desagregada. Para los propósitos de este estudio se ha dividido el proceso de reestructuración económica en los siguientes subperiodos: 1) Periodo de la

crisis económica (1980-1985), y 2) Periodo de la apertura de la economía nacional (1985- al presente).<sup>(4)</sup> El periodo 1975-1980 se caracterizó por el boom petrolero y el endeudamiento externo y, como consecuencia, por una cierta prosperidad de la economía nacional, sólo se menciona para contrastarlo con el de crisis económica, sin profundizar demasiado en él.

La crisis económica se inició cuando se hicieron inmanejables el déficit de la balanza comercial y las altas tasas de inflación, dado que los precios del petróleo y los préstamos externos, que promovieron el crecimiento económico de la segunda mitad de los años 1970, se redujeron drásticamente. Los precios internacionales del petróleo bajaron en 1981, lo que fue un golpe fuerte para la economía nacional ya que las exportaciones de petróleo en 1982 representaban aproximadamente el 77.6 por ciento del total de las exportaciones de productos y servicios (Cárdenas 1990: 15). De la misma manera, los préstamos externos se redujeron y aumentaron los intereses generados por éstos, debido a que los países centrales volvieron a demandar una gran cantidad de capital a través de créditos, después de varios años de recesión (Canak 1989: 18). Como respuesta para superar esta crisis económica el gobierno mexicano adoptó una política de "estabilización y ajuste" (Plan Nacional de Desarrollo 1983). La recesión económica junto con la devaluación del peso, la reducción de los salarios reales, las altas tasas de interés y carencia de divisas extranjeras fueron las características más importantes del periodo de crisis económica.

El periodo de la apertura se inicia en 1985, cuando las condiciones desfavorables de la economía nacional llevan al gobierno mexicano a modificar paulatinamente el modelo de desarrollo económico adoptado varias dé-

(4) La periodización aquí usada es, como la mayoría de los casos arbitraria, dado que los cortes hechos en el tiempo aunque corresponden en gran medida a las transformaciones que caracterizan a cada uno de los subperiodos de la reestructuración económica, también responden a la disponibilidad de información para esos años. Para una discusión más amplia sobre los subperiodos de la reestructuración económica ver: Pozos, F., 1992, *Economic Restructuring, Employment Change and Wage Differentials: The Case of Guadalajara and Monterrey* (1975-1989), tesis doctoral, The University of Texas at Austin, Austin, Tx.

cada atrás. Las políticas de "cambio estructural" que privaron durante este periodo, privilegiaban el crecimiento económico basado en la participación en el mercado internacional y en la atracción de la inversión extranjera directa (Cortés y Rubalcava 1992: 3). Bajo estas políticas, las barreras arancelarias para los productos manufacturados y las condiciones para la inversión extranjera directa se redujeron sustancialmente, y México entró a formar parte del GATT en 1986 (Zabludsky 1990: 180). Durante este periodo, la inflación se pudo controlar y reducir en cierta medida, a través del Pacto de Solidaridad Económica, un acuerdo trilateral entre el gobierno mexicano, los empresarios y los representantes de la clase trabajadora. México gradualmente ganó confianza y respeto por parte de la comunidad internacional, lo que redundó en una mayor atracción de capital extranjero y en una reestructuración de su deuda externa; estos elementos estimularon el crecimiento económico del país. Para 1990, los cambios que habían ocurrido en la estructura económica de México eran suficientes para identificar el modelo de desarrollo orientado a la exportación, como la estrategia de desarrollo que México estaba adoptando.

## LOS CASOS DE ESTUDIO: GUADALAJARA Y MONTERREY

Para estudiar los efectos de la reestructuración económica en la especialización urbana, es interesante e importante comparar a Guadalajara y Monterrey porque son la segunda y tercera metrópolis más grandes del país, después de la Ciudad de México (Figura 1).<sup>(5)</sup> Estas dos urbes junto con la Ciudad de México se convirtieron en los centros urbanos más importantes en

(5) Cada una de estas dos urbes contaba con aproximadamente tres millones de habitantes en 1990, mientras que la cuarta ciudad en tamaño que es Puebla tenía alrededor de un millón de habitantes en el mismo año.



términos de población y de producción manufacturera durante el periodo de sustitución de importaciones (1940-1980), cuando el mercado interno era el motor de la economía.<sup>(6)</sup> A pesar de las características comunes de estas dos metrópolis, cada una de ellas desarrolló una estructura productiva diferente y su desarrollo económico lo fincó en mercados también diferentes. Guadalajara se caracterizó por ser un centro de servicios administrativos y comerciales, con una industria tradicional de pequeña y mediana escala que propició el desarrollo de un gran sector informal articulado a las empresas formales. La producción manufacturera de esta ciudad así como sus diversos servicios se orientaron a satisfacer la demanda del mercado local, regional y, en menor medida, del nacional (Rivière D'Arc 1973; Arias y Roberts 1984; De la Peña 1986; Alba y Kruijt 1988). En contraste, Monterrey se caracterizó por su industria moderna de mediana y gran escala, cuya producción manufacturera se orientó fundamentalmente hacia los mercados nacional e internacional; dado que el mercado regional nunca ha sido importante para Monterrey en términos de bienes y servicios, dado que una gran proporción de la población de la ciudad y de la región tenía fácil acceso a los productos y servicios del mercado texano entre 1940 y 1975 (Balán, Browning y Jelin 1977; Vellinga 1979).

La naturaleza de los empresarios de cada ciudad también es diferente. Los empresarios de Guadalajara son muy cautelosos en términos de inversión en proyectos manufactureros de gran escala y en ramas de la industria más modernas. Estos empresarios son muy heterogéneos, en términos de tamaño de sus industrias, y están divididos en diversos grupos; por ejemplo, en Guadalajara hay 16 cámaras industriales mientras que en Monterrey hay sólo una. En esta ciudad nortea, los empresarios se han caracterizado por ser un grupo pequeño, homogéneo y agresivo en términos de inversión en proyectos manufactureros modernos y de gran escala en su ciudad y en otras

(6) Ya para 1970 la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey concentraban el 37 por ciento de los establecimientos manufactureros, el 47 por ciento de la fuerza de trabajo y el 58 por ciento del valor agregado de este sector (Censo Industrial de 1970; Garza 1980).

ciudades del país,<sup>(7)</sup> incluyendo Guadalajara y la Ciudad de México (Walton 1977; Unikel, Ruíz y Garza 1976).

Estas dos ciudades desarrollaron también una especialización urbana diferente durante el periodo de sustitución de importaciones. En Guadalajara se configuró una doble especialización urbana, que se basó en los servicios distributivos y en la producción de bienes básicos (Cuadro 6). En Monterrey se desarrolló una sola especialización urbana, convirtiéndose en una ciudad industrial donde adquirió gran importancia la producción de bienes intermedios (Cuadro 6). La especialización urbana de Monterrey requería una mano de obra más calificada y formal que el tipo de mano de obra requerida por los dos subsectores productivos en que se especializó Guadalajara; esto es importante porque nos ayuda a explicar el perfil de la fuerza de trabajo de cada una de las dos metrópolis.

Finalmente, estas dos ciudades están localizadas en puntos geográficos estratégicos para enfrentar los nuevos requerimientos productivos y de mercado del modelo de industrialización orientado a la exportación. La localización de Guadalajara en la región occidente la ubica como la puerta natural para el comercio y los flujos de capital entre la Cuenca del Pacífico y México. Por su parte, Monterrey está localizado en la región noreste del país, donde el comercio y los flujos de intercambio entre los Estados Unidos y México han sido muy intensos y, por seguro, se incrementarán con la implementación del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

(7) Un aspecto que refleja mucho de la naturaleza de los empresarios regiomontanos es que todas las cámaras y otros organismos empresariales y patronales están concentrados en un sólo edificio construido específicamente para este fin por estos empresarios.

## REESTRUCTURACION ECONOMICA Y CAMBIOS EN LA ESPECIALIZACION URBANA (1980-1988)

### a) Periodo de Crisis Económica (1980-1985)

#### Guadalajara:

En Guadalajara el sector manufacturero así como los subsectores de productos básicos, de capital y durables experimentaron un crecimiento moderado durante este periodo, en contraste con el periodo anterior donde la industria en general estuvo en expansión (Figura 3). En contraste, durante la crisis económica el subsector de bienes intermedios se expandió substancialmente; sin embargo, toda la industria de Guadalajara redujo su nivel de productividad (Cuadro 5). Estas transformaciones de la industria tapatía fueron consistentes con el proceso de desindustrialización que sufrió el país durante este periodo de crisis; aunque este proceso no fue tan dramático en Guadalajara como en el resto del país (Figura 2; Cuadro 4).

Este crecimiento moderado del sector manufacturero de Guadalajara, es el resultado de los serios problemas que enfrentaron los empresarios de Guadalajara durante este periodo, debido a la contracción del mercado interno, donde el mercado regional era muy importante, la reducción del crédito disponible y las dificultades para tener acceso a los insumos industriales extranjeros. Los empresarios tapatíos no implementaron una estrategia común y única para superar los problemas que acompañaron a este periodo de crisis económica. Esto fue el resultado de la heterogeneidad de los empresarios locales, los cuales están divididos en varias cámaras industriales y en empresas con un amplio rango de tamaños (Alba 1990: 4). Más bien, se pueden identificar varias estrategias adoptadas por los empresarios para enfrentar los problemas de la crisis. Una de ellas fue la inversión de capital en bienes raíces en la ciudad,

en lugar de invertir en la reestructuración productiva de sus empresas; la inversión en bienes raíces ha sido una respuesta que tradicionalmente han implementado los empresarios locales en tiempos de incertidumbre económica, ya que así aseguran su capital para más tarde, en mejores tiempos, recuperar la liquidez en sus empresas.<sup>(8)</sup> Esto se refleja en la expansión que experimentó la rama de los no-metales, dentro del subsector de bienes intermedios, ya que en ésta se concentra la producción de materiales de construcción y accesorios diversos usados en esta actividad productiva (Cuadro 2).

Las empresas micro y de pequeña-escala fueron las más afectadas en Guadalajara por la crisis económica, dado que no tenían fácil acceso a créditos y por la contracción en la demanda de sus productos manufacturados en el mercado local y regional. Un propietario de una pequeña empresa se quejaba de que eran los empresarios de medianas y grandes empresas los que aprovechando sus relaciones con las cámaras industriales tendían a controlar y absorber la gran mayoría de los créditos que proporcionaban instituciones como FOGAIN.<sup>(9)</sup> Como consecuencia de estos diversos problemas, muchas empresas micro y pequeñas cerraron sus operaciones productivas y otras emigraron fuera de Guadalajara, en búsqueda de mejores condiciones productivas. Por ejemplo, de 921 empresas de pequeña-escala registradas en Guadalajara en 1981, 530 ya no aparecieron registradas en 1985 (Ibid:7). La mayoría de estas empresas estaban concentradas en el subsector de los bienes básicos.

(8) Esta inversión en el sector inmobiliario contribuyó a que el área urbana de Guadalajara se incrementara de, aproximadamente, 20,000 a 29,000 hectáreas durante el periodo 1980-1990 (Información proporcionada por el Departamento de Urbanización y Planeación del gobierno del Estado de Jalisco). Este tipo de estrategias responde, en cierta medida, a la actitud "patrimonialista" de muchos empresarios locales, los cuales intentan proteger la empresa y el capital que han recibido a través de algún modo de cesión, invirtiendo el capital en bienes raíces; o bien, vendiendo propiedades inmuebles o muebles, para mantener a la empresa funcionando, según ellos, mientras pasa la crisis económica y mejoraba la economía. Su objetivo principal es mantener la empresa que les ha sido heredada, cedida o compartida y por ello el intento de asegurar lo más posible su capital o usarlo para mantener la empresa funcionando, pero no para reestructurarla y hacerla más moderna y competitiva.

(9) Información proporcionada por un empresario pequeño de la rama de metal-metálica.



A pesar de todo, el sector manufacturero no fue afectado tan profundamente por la crisis económica, como lo fue en otras ciudades y regiones del país (Cordera y González 1991: 39). Esto se debió a los siguientes factores. Primero, la inversión extranjera directa continuó fluyendo a Guadalajara, aprovechando la devaluación del peso y las transformaciones que se llevaron a cabo durante estos años en la economía mexicana. Muchas de las industrias de capital foráneo, como IBM, se establecieron en el "Parque Industrial de El Salto," cuyo número de industrias se incrementó de 7 en 1980 a 61 en 1984, convirtiéndose en el área más densamente industrializada del Estado de Jalisco (Alba 1984; Durán y Partida 1990: 3). La rama de los productos eléctricos y electrónicos fue una de las más dinámicas durante este periodo por la llegada de firmas de capital foráneo; las cuales contribuyeron a reestructurar algunas de las empresas ya instaladas en la ciudad, como la empresa de origen nacional Zonda que fue absorbida por una de las recién llegadas firmas japonesas. Estas empresas aprovecharon las ventajas que ofrecía el Programa de Desarrollo de la Industria de la Computación promovido por la SECOFI en 1982 para instalarse en la localidad; la Hewlett Packard fue una de las empresas de capital foráneo que se instaló en esta ciudad aprovechando este programa. Segundo, la naturaleza tradicional de una gran proporción de industrias de Guadalajara, principalmente de aquellas dedicadas a la producción de bienes básicos, las cuales no requerían de un componente importante de insumos extranjeros. Tercero, la poca integración horizontal del sector manufacturero de Guadalajara jugó un papel importante durante estos tiempos difíciles, ya que una rama industrial no dependía substancialmente de otras ramas productivas locales para realizar su actividad específica. Finalmente, la flexibilidad en la contratación de fuerza de trabajo y en el tipo de producción de las empresas de pequeña-escala, así como la alta diversificación del sector manufacturero, fueron factores que contribuyeron a aminorar los efectos de la crisis económica en la ciudad de Guadalajara (Alba 1986: 136).

Como el sector manufacturero, el sector de los servicios en general y, de los subsectores de servicios distributivos y personales en particular, experimentaron un crecimiento moderado durante el periodo de crisis económica; en contraste con la expansión que se observa en los servicios durante el periodo 1975-1980 en esta ciudad (Figura 3). Entretanto, sólo los servicios sociales tuvieron una expansión importante en esta ciudad, mientras que los servicios productivos, como consecuencia directa de la crisis económica sufrieron un estancamiento.

Es muy probable que la fuerza de trabajo desplazada del sector manufacturero, sobre todo del subsector de los bienes básicos, buscara formas de emplearse en el sector de los servicios; esto es estableciendo pequeños negocios vinculados al comercio y a los servicios personales. Por ejemplo, durante este periodo proliferaron los "tianguis", que son mercados sobre ruedas que se localizan cada día en un barrio o colonia diferente de la ciudad, dedicados sobre todo a la venta de productos básicos, como alimentos y ropa. Los precios de los productos de estos mercados peculiares tienen una gran variación, dependiendo del nivel económico del barrio o colonia en el que se encuentren cada día. De esta manera, estos mercados sobre ruedas han sido una importante fuente de empleo para mucha población desplazada de otros sectores productivos en la ciudad (Cuadro 2).

### Monterrey:

En Monterrey la manufactura sufrió una brusca caída durante el periodo de crisis económica, en comparación con Guadalajara y el resto del país (Cuadros 2,3 y 4). El sector industrial en general y el subsector de los bienes intermedios se estancaron en esta ciudad nortea, lo cual contrasta fuertemente con la expansión sustancial de la industria durante el periodo 1975-1980 (Figura 4). El estancamiento del subsector de bienes intermedios refleja mucho

el impacto de la crisis económica en esta ciudad, ya que este subsector era el que constituía la especialización urbana de Monterrey durante el periodo de sustitución de importaciones (Cuadro 1). Entretanto, los subsectores de bienes de capital y durables tuvieron un crecimiento moderado y sólo el subsector de los bienes básicos se expandió de manera considerable en esta economía urbana. Este último subsector alcanzó gran importancia en Monterrey durante este periodo debido a la demanda de estos bienes por parte de la población local y de la región noreste; ya que la población de la frontera y de la región no pudo mantener el acceso a los bienes y servicios del mercado texano por la escasez de divisas y por la gran disparidad del dolar respecto al peso. Este subsector de los bienes básicos fue tan estimulado por la demanda que es el único de los subsectores industriales que incrementó su nivel de productividad durante el periodo, lo que sugiere que estos bienes se producían en empresas modernas, como ha sido un denominador común en la industria de Monterrey.

El fuerte impacto de la crisis económica que se observa en el sector manufacturero de la ciudad de Monterrey se debe, en gran parte, a la dependencia del sector manufacturero de la tecnología, capital y, en cierta medida, de los insumos extranjeros. El grupo de empresarios regiomontanos habían acumulado una gran deuda en dólares, cuando los créditos provenientes de bancos internacionales eran fáciles de obtener y los intereses eran significativamente bajos. Cabe añadir a lo anterior que la manufactura de Monterrey estaba altamente integrada de manera vertical, con industrias que dependían en gran medida de otras empresas locales. Por ejemplo, el grupo VITRO contaba con empresas que producían cerveza, las botellas y las cajas para empaquetar esta bebida. Con la crisis económica, el mercado interno, que era el principal mercado para esta bebida, redujo su demanda. Como consecuencia, no solamente la fábrica de cerveza entró en serios problemas económicos, sino también las fábricas que suministraban los insumos necesarios para el embotellamiento y empaquetamiento de la cerveza se vieron afectadas por esta crisis.

ALFA, VITRO, CYDSA y VISA fueron los grupos empresariales más afectados por la crisis económica, ya que sus ingresos por venta de sus productos no eran suficientes para cubrir sus compromisos financieros, sobre todo con los bancos extranjeros (Nuncio 1987, citado por Cordera y González 1991: 40). En contraste, IMSA y CEMEX no sufrieron serios problemas durante este periodo, básicamente porque ellos no se endeudaron en la misma magnitud como lo hicieron los otros grupos en el periodo 1975-1980. Los grupos más afectados por la crisis económica implementaron la estrategia de "adelgazar" sus empresas y de vender o cerrar aquellas empresas que crearon o adquirieron durante el periodo anterior y que tenían problemas económicos. Por ejemplo, los grupos ALFA y VITRO despidieron a 17,000 y a 11,000 empleados, respectivamente durante el periodo 1980-1983 (Pozas 1990: 8).

Durante el periodo de crisis económica, el comportamiento del sector servicios tuvo un patrón similar en Monterrey al observado en Guadalajara, ya que presentó un crecimiento moderado (Figuras 3 y 4). Sin embargo, cabe notar que el crecimiento en el empleo y en el número de establecimientos fue más acelerado en Monterrey que en Guadalajara (Cuadros 2 y 3). En cuanto a los subsectores de servicios, todos tuvieron un crecimiento moderado, excepto el subsector de los servicios personales que se expandió en esta ciudad nortea (Figura 4).

El crecimiento en el empleo y en el número de establecimientos del sector servicios, responde en gran medida, al igual que en Guadalajara, a que el sector manufacturero de Monterrey sufrió una importante reducción en el empleo durante este periodo (Cuadro 3). La fuerza de trabajo desempleada por la industria se empleó creando pequeños negocios en el sector servicios, negocios que iban desde pequeñas tiendas de abarrotes hasta restaurantes y oficinas de servicios profesionales. Dado que durante el periodo de crisis económica los grandes grupos empresariales de Monterrey redujeron su fuerza de trabajo empleada, como parte de su estrategia de reestructuración. Las firmas cambiaron, por ejemplo, de un gasto permanente por ciertos ser-

vicios que tenían dentro de la compañía a un gasto variable al contratar estos servicios fuera de la compañía cuando ésta los requería. De esta manera, las empresas despidieron a oficinistas y a profesionistas que prestaban ciertos servicios dentro de la firma, pero los servicios seguían siendo necesarios para la compañía; así, las firmas estimularon y, apoyaron financieramente en algunos casos, a los exjefes de departamento para que ellos establecieran oficinas de servicios profesionales, que pudieran satisfacer la demanda de estos servicios por parte de estas compañías.<sup>(10)</sup>

## b) La Apertura de la Economía Nacional (1985-1988)

### Guadalajara:

Durante este periodo la situación del sector manufacturero de Guadalajara fue más precaria que durante el periodo de crisis económica, ya que todo el sector se estancó (Figura 3). Como consecuencia, todo el sector industrial y sus subsectores decayeron en su nivel de productividad (Cuadro 5). El estancamiento del sector industrial de Guadalajara fue más drástico que lo que se observa en el mismo sector a nivel nacional (Cuadro 4).

Esta situación difícil del sector manufacturero de Guadalajara se debió en gran parte a que los empresarios locales no fueron capaces de diseñar una estrategia global para enfrentar los nuevos retos que aparecieron con la apertura de la economía y al subsecuente incremento de productos manufacturados en el mercado nacional e inversión extranjera directa en el sector manufacturero local. A lo anterior hay que añadir que el gobierno estatal, particularmente el Departamento de Promoción y Desarrollo Económico fue incapaz de preparar un programa que aprovechara las nuevas condiciones

(10) Información proporcionada por personal directivo del Centro Internacional de Negocios de Monterrey.

económicas para atraer capital foráneo a la ciudad y, al mismo tiempo, que apoyara a la industria local.<sup>(11)</sup>

Tanto los empresarios locales como el gobierno estatal fueron sobrepasados por las rápidas y drásticas transformaciones que experimentaron la economía nacional y local. De pronto se vieron envueltos en una nueva situación en la cual tenían que competir con productos extranjeros, no sólo los empresarios que exportaban, sino también aquellos cuya producción se dirigía al mercado nacional y regional; éste último era uno de los principales consumidores de sus productos. Durante este periodo se incrementaron las importaciones de productos eléctricos y electrónicos, prendas de vestir, calzado, juguetes, productos de plásticos, alimentos y bebidas. Un empresario describe la reacción a estos cambios por parte de los empresarios y del gobierno local como respuestas "inmediatistas", resultado de una falta de perspectiva y de conocimiento de los procesos industriales globales, en los cuales se encontraban cada día más involucrados.<sup>(12)</sup> Los empresarios tapatíos no tienen la experiencia de la negociación y de la vinculación con los mercados internacionales, como es el caso de los empresarios de la Ciudad de México y de Monterrey.

Como una consecuencia de lo anterior, muchas de las firmas de Guadalajara han cambiado de productoras a distribuidoras, ya que las industrias locales no pudieron competir con los bajos precios de productos importados, sobre todo en lo que se refiere a calzado y juguetes provenientes del Sudeste Asiático. De esta manera, muchas empresas anteriormente productoras se

(11) Más bien, Nacional Financiera, una institución nacional de crédito del gobierno federal, desarrolló un programa para apoyar a las empresas micro y de pequeña-escala en todo el país. Específicamente, en el caso de Guadalajara esta institución ha privilegiado el apoyo a este tipo de industrias, dada la importancia que tienen en la economía local, en términos de empleo y suministro de bienes básicos. Personal de alto mando argumenta que hay una cierta "cultura de la pequeña empresa" en Guadalajara, la cual no se ha podido cambiar a pesar de grandes esfuerzos. Por lo tanto, lo que se recomienda hacer es entender y reforzar este tipo de industrialización con las instituciones de crédito y desarrollo (Información proporcionada por la oficina regional de Nacional Financiera en Guadalajara).

(12) Información proveniente de una entrevista con un empresario de la localidad.



dedican a distribuir productos importados en los mercados local y regional (Alba y Roberts 1990: 1; El Financiero, enero 29 de 1992). Esto no sólo es una tendencia local y regional, sino que a nivel nacional se ha reportado que tres de cada diez pequeñas y medianas industrias cambiaron de productoras a distribuidoras durante este periodo (El Financiero, diciembre 23 de 1991).

Otro cambio importante durante este periodo, fue el crecimiento substancial de la inversión extranjera directa que aumentó de 154.8 millones de dólares en 1984 a 795.2 millones en 1987 (Palacios 1989: 33; Alba y Kruijt 1988: 100). Esta inversión extranjera se orientó fundamentalmente al sector manufacturero, donde se instalaron desde maquiladoras para exportación hasta plantas que usaban alta tecnología en sus procesos productivos. Por ejemplo, en 1991 ya se encontraban presentes en Guadalajara las siguientes empresas: Kodak, Unisys, Motorola, IBM, General Instruments, Shizuki Electrónica, Quimi Kao, Hewlett Packard, Wang, Ciba Geigy, Cyanamid, Goodrich Euzkadi, Dodge de México, Mitel de México, Corn Products, Philip Morris, Anderson Clayton. Esto se refleja en el impresionante crecimiento del subsector de bienes de capital y durables durante este periodo en la ciudad (Cuadro 2). Sin embargo, el crecimiento del número de estas empresas modernas de mediana y gran escala no fue tan rápido como para contrarrestar el decline de las empresas de pequeña y mediana escala de este mismo subsector.

En lo que se refiere al sector de los servicios en Guadalajara, estos siguieron observando un crecimiento moderado como en el periodo anterior de crisis económica, a pesar de la expansión de los subsectores de servicios productivos y personales (Figura 3). Durante este periodo de apertura de la economía el sector servicios siguió siendo una fuente de empleo sobre todo en los subsectores de servicios productivos, personales y distributivos, mientras que el sector industrial se reestructuraba y crecía muy lentamente en términos de generación de empleo (Cuadro 2). A medida que la economía se abría, la importación de productos manufacturados extranjeros crecía considerablemente en Guadalajara, lo cual promovía la actividad comercial y la

creación de pequeños negocios, de nuevas plazas comerciales y de establecimientos tipo "tianguis" localizados en las calles. Durante este periodo surgieron tres áreas comerciales a los alrededores del tradicional "Mercado de San Juan de Dios", donde se venden productos de origen local, nacional e internacional. La primera está localizada en la calle Alvaro Obregón, la cual se especializa principalmente en la venta de juguetes, ropa y artículos deportivos. La segunda se localiza en la calle de Medrano y se dedica sobre todo a la venta de artículos de vestir tanto de origen local como extranjero. La tercera está ubicada en la calle de Esteban Alatorre, donde se venden fundamentalmente artículos de piel y calzado. Cada una de estas tres áreas comerciales cuentan con aproximadamente 400 establecimientos registrados que comercian tanto al menudeo como al mayoreo.<sup>(13)</sup>

Una gran proporción de la población de Guadalajara y de la región occidente acude a estas áreas comerciales para surtir de los diversos productos que se comercian ahí. Otra proporción de esta población, sobre todo la de ingresos medios y altos, acude a las plazas comerciales donde los precios de los mismos productos tienden a ser más altos que en las tres áreas comerciales mencionadas anteriormente.

### Monterrey:

En esta ciudad el sector manufacturero y el subsector de los bienes intermedios continuaron en estancamiento durante el periodo de apertura económica (Figura 4). Entretanto, el subsector de bienes básicos cambió de ser un subsector en expansión durante la crisis económica, a un subsector de crecimiento moderado; en esta misma categoría se ubicó el subsector de los bienes de capital y durables. Sin embargo, es importante notar que aunque no

(13) Información proporcionada por la Cámara Nacional de Comercio de Guadalajara.

hubo una expansión considerable del sector manufacturero en Monterrey durante la apertura económica, este sector en general y sus tres subsectores incrementaron su nivel de productividad (Cuadro 5). Esto indica que todos los subsectores manufactureros redujeron el empleo y el número de establecimientos, pero se reestructuraron y modernizaron a tal grado que pudieron producir una mayor cantidad de valor agregado. Esto nos sugiere que el sector manufacturero de Monterrey estaba parcialmente sobreponiéndose a los efectos de la crisis económica y reestructurándose para lograr una mayor productividad, elemento importante para ser competitivo en el mercado nacional e internacional.

De esta manera, el sector manufacturero continuó en proceso de reestructuración para responder a los requerimientos del nuevo modelo de industrialización que se estaba empezando a impulsar. Empresas medianas y de gran-escala continuaban cerrándose, en contraste con Guadalajara, donde más bien las empresas micro y de pequeña-escala eran las que se cerraban. Por ejemplo, la Fundidora de Monterrey, la primera fundidora de hierro de América Latina fundada en 1900, se cerró en 1986. Esta empresa generaba 11,000 empleos directos y estaba vinculada a otras empresas más pequeñas, generando empleos indirectos en la economía de Monterrey (Hiernaux y Bass 1989). Esta empresa dejó de operar debido a las siguientes razones: primero, por el bajo nivel de productividad de esta empresa comparado con otras empresas extranjeras de la misma rama productiva; segundo, por la contracción de la demanda nacional e internacional de acero; tercero, porque la modernización de esta industria habría requerido una gran inversión que no sería rentable, ni a corto ni a largo plazo, debido a que la producción de acero internacionalmente se concentraba en pequeñas empresas con altos estándares de calidad y alta productividad. Esta tendencia de reducir el tamaño de los establecimientos manufactureros es un patrón observado en países desarrollados, donde estas empresas más pequeñas pueden incorporar más fácilmente nuevas tecnologías en su proceso productivo e implementar prácticas más flexibles de contratación (Fajnzylber 1990: 16).

Parte de la reestructuración que experimentó el sector manufacturero de Monterrey fue promovido por la llegada de inversión extranjera directa, la cual de manera directa o en asociación con empresarios locales contribuyó a la reindustrialización de Monterrey, sobre todo en la segunda mitad de los años 1980. Esta inversión extranjera creció de 606.3 millones de dólares en 1984 a 1,234.7 millones en 1987 en Nuevo León, concentrándose una gran proporción de esta inversión en la ciudad de Monterrey (Palacios 1989: 33; Alba y Kruijt 1988: 100). Un reflejo de lo anterior es el crecimiento substancial del número de maquiladoras para exportación que se instalaron en Nuevo León; este número se incrementó hasta 73 durante el periodo 1986-1989. De estas empresas, Monterrey concentraba aproximadamente el 80 por ciento, entre las cuales se encontraban las más grandes, como: Motoi que empleaba a 1,178 trabajadores, Ensamble de Cables y Componentes con 1,100 empleados, Compañía de Motores Domésticos que generaba 534 empleos y Rogers Electronics con 513 trabajadores. Todas estas empresas son de origen norteamericano y pertenecen a la rama de los productos eléctricos y electrónicos (Ramírez y González-Aréchiga 1992: 15).<sup>(14)</sup>

Otro elemento importante a destacar es que los empresarios locales ya habían cubierto el 62 por ciento de su deuda y habían empezado a asociarse con capital extranjero. VITRO se asoció con Whirlpool y se convirtió en el socio mayoritario de la empresa Anchor Glass en 1989; esta última es la segunda empresa más importante en la producción de vidrio en los Estados Unidos (Pozas 1990: 17). Otros grupos de empresarios como CEMEX compraron las empresas más importantes en la producción de cemento de México, además de otras cuatro empresas de los Estados Unidos: Gulf Cast Portland Cement Co., Houston Shell and Concrete Co., Houston Concrete Products Inc., y Aggregate Transportation Inc. (Pozas 1990: 23). CEMEX se

(14) Cabe añadir que las maquiladoras para exportación en la rama de los productos eléctricos, electrónicos y partes para automóviles son los que generan aproximadamente el 66 por ciento de todo el empleo en las maquiladoras en esta ciudad regiomontana (Ramírez y González-Aréchiga 1992:17).



convirtió en el líder productor de cemento en México, concentrando el 85 por ciento de las exportaciones nacionales de este producto (El Financiero, enero 31 de 1992). La estrategia global de los empresarios de Monterrey se podría resumir con la siguiente frase de un funcionario del sector privado muy cercano a ellos: "Los empresarios de Monterrey prefieren tener problemas económicos porque han comprado a un competidor potencial, más que tener problemas económicos porque son arrollados por la competencia".<sup>(15)</sup>

El sector de los servicios, en contraste con el manufacturero, continuó incrementando su importancia relativa en la economía de Monterrey durante el periodo de la apertura económica. Lo cual contrasta con el caso de Guadalajara donde este sector permaneció con un crecimiento moderado, mientras que en Monterrey se expandía (Figuras 3 y 4). No sólo el sector servicios en general se expandió en Monterrey, sino también tres de los cuatro subsectores de servicios se expandieron durante este periodo.

La expansión de los servicios se explica, en parte, por la continua transferencia de fuerza de trabajo del sector manufacturero a los servicios durante este periodo. Cabe señalar también que todos los subsectores de los servicios en expansión (distributivos, sociales y personales) experimentaron un incremento sustancial en el valor agregado, lo cual sugiere que una gran proporción de estos servicios se prestaban en establecimientos más modernos y más grandes que los establecimientos de servicios de Guadalajara (Cuadro 3). En términos generales, podríamos decir que la economía local se modernizó con la proliferación de servicios especializados y la creación de instituciones de servicios como el Centro Internacional de Negocios y Pro-Export.

(15) Información proporcionada por la Cámara Nacional de Comercio de Monterrey.

### c) Cambios en la Especialización Urbana

El índice de disimilaridad (ID) es una técnica útil para identificar las transformaciones más importantes a nivel de subsector productivo y evaluar estos cambios a nivel de cada ciudad.<sup>(16)</sup> Adicionalmente, se ha creado para este estudio un índice total de disimilaridad basado en los tres índices de disimilaridad de cada indicador que se ha usado aquí (Cuadro 6).

Basados en el índice de disimilaridad total se puede afirmar que la economía urbana de Monterrey es la que ha sufrido una reestructuración más rápida y más profunda que la que ha sufrido la ciudad de Guadalajara, ya que la primera tiene un índice de disimilaridad total de 10.7 en contraste con el de la segunda ciudad que es de 7.6 (Cuadro 6). Esta transformación más profunda de la economía urbana de Monterrey, en contraste con la de Guadalajara, se basa esencialmente en los cambios en el empleo, dado que las dos metrópolis tienen un ID similar en el número de establecimientos y en el valor agregado. Mientras que en lo referente al empleo, en Monterrey aproximadamente el 6.2 por ciento de la fuerza de trabajo se transfirió del subsector de los bienes manufacturados intermedios al subsector de los servicios distributivos, productivos y personales. Lo que nos indica que la reestructuración económica ha tenido mayores implicaciones para la fuerza de trabajo de Monterrey que para la de Guadalajara.

En términos de la especialización urbana, Guadalajara permanece especializada en los servicios distributivos y en la producción de bienes básicos. Sin embargo, en Guadalajara la especialización urbana en la producción de bienes básicos ha reducido su importancia en 1988 (Cuadro 7). Dado que se

(16) El índice de disimilaridad se basa en las diferencias absolutas entre los porcentajes de cada grupo de elementos (subsector en este caso) (Shryock, Siegel et. al, 1976:131). Los porcentajes se suman sin considerar el signo algebraico que tengan, y sólo la mitad de la sumatoria es considerada para generar el índice. La fórmula general es la siguiente:

$$ID = 1/2 \sum [r_{2a} - r_{1a}]$$

observa un decline en la producción de bienes básicos durante el periodo de reestructuración económica, que va unido a la reducción del número de empresas de pequeña escala, en contraste con el incremento del número de empresas de mediana y gran escala. Como consecuencia, la producción de bienes básicos está altamente relacionada con el tipo de empresas micro y de pequeña escala en Guadalajara.

En contraste, la especialización urbana de Monterrey sufrió un cambio importante, dado el sustancial decline del subsector de los bienes intermedios en esa economía urbana; mientras que los servicios distributivos incrementaron de manera impresionante su importancia en esta ciudad durante el periodo de reestructuración económica. Para 1988 se podían identificar en Monterrey las especializaciones urbanas de centro de servicios distributivos y productora de bienes intermedios. Esta doble especialización urbana contrasta con la pronunciada y única especialización en la producción de bienes intermedios que desarrolló Monterrey durante el periodo de sustitución de importaciones (Cuadro 7).

Guadalajara y sobre todo Monterrey han intensificado su especialización urbana en los servicios, a la vez que han reducido la especialización urbana como centros manufactureros, esto ha sido también más marcado en Monterrey. Esta tendencia observada en las dos metrópolis es similar a la que se ha reportado en las grandes ciudades de los países centrales, donde la reestructuración económica ha generado una intensificación de la especialización urbana en los servicios y un declive en la producción manufacturera (Sassen-Koob 1984; Stanback y Noyelle 1982). Sin embargo, la importancia que han alcanzado los servicios productivos y sociales en las ciudades de la semi-periferia y periferia es menor que la que tienen estos servicios en ciudades centrales.

## CONCLUSIONES

El impacto de la reestructuración económica en la economía mexicana fue más profunda en la ciudad de Monterrey que en Guadalajara. Este estudio comparativo nos indica que los siguientes factores juegan un papel importante en la manera como la reestructuración productiva se lleva a cabo: la relativa homogeneidad de los empresarios, el grado de modernización y concentración de la estructura industrial, la dependencia de la industria local de los mercados internacionales para obtener insumos y para colocar sus productos manufacturados y, finalmente, la localización geográfica de la ciudad ante las economías más importantes del mundo. De esta manera, la reestructuración económica global y nacional es redefinida, en cierta medida, en cada ciudad por las especificidades de los actores y factores locales.

El cambio y la intensificación de la especialización urbana de Guadalajara y Monterrey como centros de servicios es muy importante porque esto sugiere que el sistema urbano de México está cambiando durante el periodo de reestructuración económica. Esto se debe a que durante el periodo de sustitución de importaciones la dinámica de la economía fue centrípeta, lo que generó una fuerte centralización de la manufactura, de las actividades de servicios y de la población en la Ciudad de México; lo que hizo que la característica de alta primacía del sistema urbano nacional fuera más pronunciada. Este proceso también se observó en otros países latinoamericanos, como Argentina y Perú, los cuales adoptaron un modelo de desarrollo similar al de México (Portes 1989: 90).

Bajo una nueva dinámica económica que se caracteriza por una orientación centrífuga y que enfatiza la integración de México a la economía mundial, las ciudades de frontera y puertos están incrementando su actividad económica, su tamaño de población y sus vínculos con el mercado internacional. Bajo esta dinámica económica, la Ciudad de México está reduciendo su importancia relativa como centro manufacturero y de servicios (Garza

1992: Cuadros 7,8 y 9). Esta declinación puede ser medida en términos del número de establecimientos, del empleo y del valor agregado de estos dos grandes sectores productivos (Cuadro 8). Sin embargo, en Guadalajara y Monterrey se observa una tendencia opuesta a la de la Ciudad de México; estas dos ciudades están intensificando su especialización urbana como centros de servicios. Lo cual indica que mientras la ciudad primada tiende a declinar, ciudades secundarias están consolidándose como centros urbanos regionales capaces de brindar un amplio rango de servicios especializados que sólo se podían obtener anteriormente en la ciudad primada, en este caso en la Ciudad de México. De esta manera, parece estar surgiendo un nicho muy específico dentro del sistema urbano de México para aquellas grandes ciudades (de más de dos millones de habitantes) que cuenten con una infraestructura urbana e industrial, con una especialización en los servicios y que tengan la capacidad para intensificar sus vínculos con su región y con la economía nacional y mundial.

**Figura 1**  
**Localización Geográfica de Guadalajara y Monterrey**



**Figura 2**  
**Comportamiento Económico de los Subsectores en México**

Manufactura			
	75-80	80-85	85-88
Expansión	Intermed. Capit/Durab. Total Manuf.		Básicos Intermed. Total Manuf.
Crecimiento Moderado	Básicos	Intermed. Capit/Durab. Total Manuf.	Capit/Durab.
Estancado		Básicos	

  

Servicios			
	75-80	80-85	85-88
Expansión	Distrib. Productivos Sociales Personales Total Serv.		Distrib. Productivos Sociales Personales Total Serv.
Crecimiento Moderado		Distrib. Productivos Sociales Personales Total Serv.	
Estancado			

Fuente: Cuadro 4.

**Figura 3**  
**Comportamiento Económico de los Subsectores en Guadalajara**

Manufactura			
	75-80	80-85	85-88
Expansión	Intermed. Capit/Durab. Total Manuf.	Intermed.	
Crecimiento Moderado	Básicos	Básicos Capit/Durab. Total Manuf.	
Estancado			Básicos Intermed. Capit/Durab. Total Manuf.

  

Servicios			
	75-80	80-85	85-88
Expansión	Distrib. Productivos Sociales Personales Total Serv.	Sociales	Productivos Personales
Crecimiento Moderado		Distrib. Personales Total Serv.	Distrib. Sociales Total Serv.
Estancado		Productivos	

Fuente: Cuadro 2.

**Figura 4**  
Comportamiento Económico de los Subsectores en Monterrey

**Manufactura**

	75-80	80-85	85-88
<b>Expansión</b>	Básicos Intermed. Capit/Durab. Total Manuf.	Básicos	
<b>Crecimiento Moderado</b>		Capit/Durab.	Básicos Capit/Durab.
<b>Estancado</b>		Intermed. Total Manuf.	Intermed. Total Manuf.

**Servicios**

	75-80	80-85	85-88
<b>Expansión</b>	Distrib. Productivos Personales Total Serv.	Personales	Distrib. Sociales Personales Total Serv.
<b>Crecimiento Moderado</b>	Sociales	Distrib. Productivos Sociales Total Serv.	Productivos
<b>Estancado</b>			

Fuente: Cuadro 3.

**Cuadro 1**

**Subsectores de la Economía Urbana Relacionados  
con las Actividades de Exportación  
1975**

Sectores Productivos	Guadalajara		Monterrey	
	FTO*	VA**	FTO*	VA**
Bienes Básicos	28.5	32.6	16.7	17.0
Bienes Intermed.	12.6	14.6	31.9	39.4
Bienes Cap/Durable	5.9	7.4	12.8	12.1
Serv. Distrib.	31.4	35.0	22.3	20.5
Serv. Productivos	3.6	3.8	4.0	3.9
Serv. Sociales	3.9	1.8	4.3	2.9
Serv. Personales	14.0	4.8	9.0	4.2
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

\* Fuerza de Trabajo Ocupada.

\*\* Valor Agregado.

Fuente: Censos Industriales, de Comercio y de Servicios de 1975.



Cuadro 2

Tasas de Crecimiento Medio Anual de los Subsectores  
Manufactureros y de Servicios de Guadalajara

Subsector	Empleo			Valor Agregado			Establecimientos		
	75-80	80-85	85-88	75-80	80-85	85-88	75-80	80-85	85-88
Bienes Básicos	4.4	1.5	6.4	3.7	-2.8	-15.3	-1.4	2.2	-1.3
Bienes Intermed.	10.2	4.6	-3.2	12.5	0.4	-14.9	1.9	6.0	2.6
Bienes Cap/durab.	7.8	3.2	-2.4	6.8	-13.5	22.0	7.5	4.7	-10.4
TOTAL MANUF.*	6.2	2.6	2.2	6.4	-2.8	-10.1	1.4	2.1	-0.7
Serv. Distrib.	5.5	6.4	2.9	2.1	-1.3	-7.3	3.1	5.1	4.9
Serv. Productivos	9.9	-0.5	10.1	13.5	-24.3	12.9	3.4	3.6	7.0
Serv. Sociales	13.8	3.8	0.6	10.0	3.1	-11.5	4.6	5.0	6.6
Serv. Personales	3.6	6.4	6.3	8.9	-2.8	6.8	2.4	5.8	4.7
TOTAL SERVICIOS	6.1	5.7	4.0	4.4	-3.1	-4.2	3.0	5.3	5.0

\* Incluye Otras Manufacturas

Fuente: Censos Industriales, de Comercio y de Servicios de 1975 y 1980,  
Resultados Oportunos de los Censos Económicos de 1986 y 1989.

Cuadro 3

Tasas de Crecimiento Medio Anual de los Subsectores  
Manufactureros y de Servicios de Monterrey

Subsector	Empleo			Valor Agregado			Establecimientos		
	75-80	80-85	85-88	75-80	80-85	85-88	75-80	80-85	85-88
Bienes Básicos	6.7	2.3	3.0	1.2	4.8	3.5	2.6	2.8	-1.7
Bienes Intermed.	9.0	-3.1	-7.8	7.7	-12.9	0.1	7.3	4.2	-3.4
Bienes Cap/durab.	6.3	3.6	0.3	7.9	-0.2	3.9	7.3	5.6	-7.2
TOTAL MANUF.*	7.9	-0.3	-2.6	6.4	-5.6	2.2	4.8	3.7	-3.2
Serv. Distrib.	6.3	7.6	4.2	3.0	-10.1	18.5	4.5	5.9	5.7
Serv. Productivos	13.7	1.5	15.8	21.6	-8.7	-6.2	0.5	2.8	7.6
Serv. Sociales	6.7	2.6	1.6	-0.8	-6.7	8.8	5.1	5.9	4.5
Serv. Personales	5.8	6.2	6.8	5.3	8.6	15.7	3.6	5.7	4.3
TOTAL SERVICIOS	7.1	6.0	6.1	6.5	-9.3	12.3	4.1	5.7	5.4

\* Incluye Otras Manufacturas

Fuente: Censos Industriales, de Comercio y de Servicios de 1975 y 1980,  
Resultados Oportunos de los Censos Económicos de 1986 y 1989.

Cuadro 4

Tasas de Crecimiento Medio Anual de los Subsectores  
Manufactureros y de Servicios de México como País

Subsector	Empleo			Valor Agregado			Establecimientos		
	75-80	80-85	85-88	75-80	80-85	85-88	75-80	80-85	85-88
Bienes Básicos	3.1	2.0	2.2	2.2	-7.4	3.7	-0.4	-1.1	2.4
Bienes Intermed.	5.8	0.1	2.1	2.1	-5.2	11.4	3.2	4.1	4.7
Bienes Cap/durab.	7.1	2.5	2.8	8.3	-9.0	9.3	2.8	3.1	-11.9
TOTAL MANUF.*	3.3	2.7	2.4	3.4	-7.0	8.2	0.5	0.3	2.2
Serv. Distrib.	5.4	3.9	5.3	0.9	-1.4	0.8	3.6	1.6	6.5
Serv. Productivos	16.7	4.8	9.5	25.3	-13.5	1.1	8.3	3.5	10.2
Serv. Sociales	11.1	4.3	6.6	39.8	-34.4	5.0	8.7	6.2	7.5
Serv. Personales	4.6	5.0	5.6	8.0	-7.9	6.5	3.1	3.8	5.2
TOTAL SERVICIOS	6.3	4.3	5.9	8.9	-7.7	2.0	3.8	2.5	6.3

\* Incluye Otras Manufacturas

Fuente: Censos Industriales, de Comercio y de Servicios de 1975 y 1980,  
Resultados Oportunos de los Censos Económicos de 1986 y 1989.

Cuadro 5  
Nivel de Productividad de la Manufactura\*  
(Pesos Constantes de 1978)  
(Miles de Pesos)

Subsector	Guadalajara			Monterrey			México como país		
	1980	85	1988	1980	85	1988	1980	85	1988
Bienes Básicos	165	134	70	175	199	202	153	96	100
Bienes Intermed.	194	157	111	247	151	192	208	159	210
Bienes Cap/durab.	180	78	162	218	180	202	213	120	145
TOTAL MANUF.**	176	134	93	223	171	197	194	120	143

\* Promedio de pesos por empleado.

\*\* Incluye Otras Manufacturas.

Fuente: Censos Industriales de 1975 y 1980.  
Resultados Oportunos de los Censos Económicos de 1986 y 1989.

**Cuadro 6**  
**Índice de Disimilaridad de Guadalajara y Monterrey 1975-1988**  
**(Distribución Porcentual por Subsector)**

Subsectores	ESTABLECIMIENTOS				ID 1975 - 88	
	Guadalajara 1975	Guadalajara 1988	Monterrey 1975	Monterrey 1988	GUAD.	MONT.
B. Básicos	11.31	6.81	7.62	5.15	2.25	1.23
B. Intermed.	3.93	3.81	4.46	3.88	0.06	0.29
B. Cap/Durab.	1.20	1.00	2.35	1.95	0.11	0.20
S. Distrib.	52.69	55.49	53.12	57.64	1.40	2.22
S. Product.	3.55	3.75	5.62	4.49	0.10	0.56
S. Sociales	4.46	5.27	5.18	5.56	0.40	0.19
S. Person.	22.87	23.89	21.66	21.33	0.51	0.17
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	4.83	4.90

  

Subsectores	EMPLEO				ID 1975 - 88	
	Guadalajara 1975	Guadalajara 1988	Monterrey 1975	Monterrey 1988	GUAD.	MONT.
B. Básicos	28.51	24.66	15.67	15.47	1.92	0.10
B. Intermed.	12.62	12.81	31.89	19.46	0.19	6.21
B. Cap/Durab.	5.92	5.09	12.79	12.18	0.42	0.31
S. Distrib.	31.36	33.18	22.32	29.22	0.91	3.45
S. Product.	3.61	4.19	3.99	7.90	0.57	1.95
S. Sociales	3.94	5.17	4.30	4.14	0.61	0.08
S. Person.	14.04	14.91	9.04	11.63	0.43	1.29
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	5.05	13.39

  

Subsectores	VALOR AGREGADO				ID 1975 - 88	
	Guadalajara 1975	Guadalajara 1988	Monterrey 1975	Monterrey 1988	GUAD.	MONT.
B. Básicos	32.60	23.28	16.97	22.09	4.66	2.56
B. Intermed.	14.58	19.22	39.46	26.36	2.32	6.55
B. Cap/Durab.	7.47	11.19	12.14	17.37	1.86	2.61
S. Distrib.	35.00	31.57	20.48	21.73	1.71	0.62
S. Product.	3.79	3.52	3.87	5.29	0.13	0.71
S. Sociales	1.78	2.62	2.86	2.20	0.42	0.33
S. Person.	4.79	8.59	4.21	4.97	1.90	0.38
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	13.00	13.76

ID TOTAL\* GUADALAJARA = 7.63  
 ID TOTAL\* MONTERREY = 10.68

\* ID TOTAL = (ID1 + ID2 + ID3)/N. Donde ID1= ID establecimientos; ID2= ID fuerza de trabajo ocupada e ID3= ID Valor Agregado; N= número de ID involucrados en la ecuación.

Fuente: Censos Industriales, de Servicios y de Comercio de 1975, Resultados Oportunos de los Censos de Económicos de 1989.

**Cuadro 7**  
**Distribución de la Fuerza de Trabajo Ocupada y del Valor**  
**Agregado por Subsector**  
**1988**

Subsector	Guadalajara		Monterrey	
	FTO*	VA**	FTO*	VA**
Bienes Básicos	24.6	23.3	15.5	22.1
Bienes Intermed.	12.8	19.2	19.5	26.3
Bienes Cap/Durable	5.1	11.2	12.2	17.4
Serv. Distrib.	33.2	31.6	29.2	21.7
Serv. Productivos	4.2	3.5	7.9	5.3
Serv. Sociales	5.2	2.6	4.1	2.2
Serv. Personales	14.9	8.6	11.6	5.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

\* Fuerza de Trabajo Ocupada

\*\* Valor Agregado.

Fuente: Censos Industriales, de Comercio y de Servicios de 1975 y Resultados Oportunos de los Censos Económicos de 1989

**Cuadro 8**  
**Concentración de la Manufactura y los Servicios en**  
**las tres Areas Metropolitanas más grandes de México**  
(Porcentajes)

GUADALAJARA						
	Manufactura			Servicios		
	Estab.	FTO*	Valor Agregado	Estab.	FTO*	Valor Agregado
1980	4.9	5.9	5.3	3.9	5.2	4.4
1988	4.9	5.9	4.0	4.3	5.2	4.8
MONTERREY						
	Manufactura			Servicios		
	Estab.	FTO*	Valor Agregado	Estab.	FTO*	Valor Agregado
1980	3.6	9.0	10.2	3.0	4.5	5.3
1988	3.6	6.7	9.5	3.4	5.0	7.0
CIUDAD DE MEXICO						
	Manufactura			Servicios		
	Estab.	FTO*	Valor Agregado	Estab.	FTO*	Valor Agregado
1980	28.1	41.5	43.3	27.9	33.9	43.2
1988	21.4	31.1	32.1	24.6	27.9	36.1

\* Fuerza de Trabajo Ocupada.  
Fuente: Censos Industriales, de Comercio y de Servicios de 1980 y Resultados Oportunos de los Censos Económicos de 1989; Garza 1991:211; Garza 1992: Cuadros 7.8,9.

**REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

ALBA, C., (1986), "La Industrialización en Jalisco: Evolución y Perspectivas", en De la Peña G. y Escobar A. (eds.), **Cambio Regional, Mercado de Trabajo y Vida Obrera en Jalisco**, Guadalajara: El Colegio de Jalisco.

ALBA, C., (1984), **Jalisco: Un Caso de Desarrollo Contradictorio**, Trabajo presentado en el "Primer Encuentro de Investigación Jaliscience", Guadalajara.

ALBA, C., (1990), **La Respuesta de la Crisis en dos Metrópolis Regionales de México: los Casos de Monterrey y Guadalajara**, mimeo.

ALBA, C. y Kruijt, D., (1988), **Los Empresarios y la Industria de Guadalajara**, Guadalajara: El Colegio de Jalisco.

ALBA, C. y Roberts, B., (1990), **Crisis, Adjustment and Employment in Mexico: Manufacturing Industry in Jalisco**, mimeo.

ALBA, C., (1984), **Jalisco: un Caso de Desarrollo Contradictorio**, Trabajo Presentado en el "Primer Encuentro De Investigación Jaliscience", Guadalajara.

ANGOTTI, T., (1987), "Urbanization in Latin America", in **Latin American Perspectives**, Vol. 14, No. 2 (Spring), Pp. 134-152.

ARIAS, P. y Roberts, B., (1984), "The City in Permanent Transition: The Consequences of a National System of Industrial Specialization", en Walton J., **Capital and Labor in the Urbanized World**, Beverly Hills: Sage Publications.

BALAN J., Browning, H. y Jelin, E., (1977), **El Hombre en una Sociedad en Desarrollo**, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

BERRY, B. y Kasarda, J., (1977), **Contemporary Urban Ecology**, New York: Free Press.

BROWNING, H. y Singelmann, J., (1975), **The Emergence of a Service Society: Demographic and Sociological Aspects of the Sectorial Trasnformation of the Labor Force in the U.S.A.**, Reporte Presentado al Manpower Administration, U.S. Department of Labor.

CANAK, W., (1989), "Debt, Austerity, and Latin America in the New International Division of Labor" en **Lost Promises: Debt, Austerity, and Development in Latin America**, Canak, W. (ed.), Colorado: Westview Press.

CARDENAS, E., (1990), "Contemporary Economic Problems in Historical Perspective", en Brothers, D. y Wick, A. (eds.), **Mexico's Search for a New Development Strategy**, Colorado: Westview Press.

CHASE-DUNN, C.K. y Robinson, R., (1979), "Toward a Structural Perspective on the World-System", **Politics and Society**, Vol. 7, No. 4, Pp. 454-476.

CHILL HILL, R. y Feagin, J., (1987), "Detroit and Houston: Two Cities in Global Perspective", en Smith, M. y Feagin, J. (eds.), **The Capitalist City**, Oxford: Basil Blackwell.

- CORDERA, R. y González, E., (1991), "Crisis and Transition in the Mexican Economy", en González, M. y Escobar, A. (eds.), **Social Responses to Mexico's Economic Crisis of the 1980s**, San Diego: Center for U.S.-Mexican Studies.
- CORTES, F. y Rubalcava, R.M., (1992), **Cambio Estructural y Concentración: Un Análisis de la Distribución del Ingreso Familiar en México, 1984-1989**, Trabajo Presentado en el Seminario "The Socio-demographic Effects of the 1980s Economic Crisis in Mexico", Austin: University of Texas at Austin.
- DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA, Censo Industrial (1970, 1975).
- DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA, Censo de Población de (1970).
- DE LA PEÑA, G., (1986), "Mercados de Trabajo y Articulación Regional: Apuntes Sobre el Caso de Guadalajara y el Occidente Mexicano", en De la Peña, G. y Escobar, A. (eds.), **Cambio Regional, Mercado de Trabajo y Vida Obrera en Jalisco**, Guadalajara: El Colegio de Jalisco.
- DURAN, J.M. y Partida, R., (1990), **Empresas y Contaminación Ambiental: El caso del Corredor Industrial de Jalisco**, mimeo.
- EL FINANCIERO, diciembre 23, (1991).
- EL FINANCIERO, enero 29, (1992).
- EL FINANCIERO, enero 31, (1992).
- FAJNZYLBER, F., (1990): **Unavoidable Industrial Restructuring in Latin America**, Durham: Duke University Press.
- FROBEL, F., Heinrichs, J. y Kreye, O., (1980), **The New International Division of the Labor**, Cambridge: Cambridge University Press.
- GARZA, G., (1991), "Dinámica Industrial de la Ciudad de México, 1940-1988", **Estudios Demográficos y Urbanos**, Vol. 6, No. 1, Pp. 209-214.
- GARZA, G., (1992), **Crisis del Sector Servicios de la Ciudad de México**, Trabajo Presentado en la Conferencia "The Socio-Demographic Effects of the 1980's Crisis in Mexico", University of Texas at Austin, Austin, Tx.
- GEREFFI, G., (1989), "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America", **Sociological Forum**, Vol. 4, No. 4, Pp. 505-533.
- GLICKMAN, N., (1987), "Cities and the International Division of the Labor", en Smith M.P. y Feagin J. (eds.), **The Capitalist City**, Oxford: Basil Blackwell.
- GOTTDIENER, M., (1989), "Crisis Theory and Socio-Spatial Restructuring: the U.S. Case", en Gottdiener, M. y Komminos, N. (eds.), **Capitalist Development and Crisis Theory: Accumulation, Regulation and Spatial Restructuring**, New York: St. Martin's Press.
- HAWLEY, A., (1971), **Urban Society: An Ecological Approach**, New York: Ronald.
- HENDERSON, J., (1989), **The Globalisation of High Technology Production: Society, Space and Semiconductors in the Restructuring of the Modern World**, Inglaterra: Billing & Sons.

- HIERNAUX, D. y Bass, S., (1989), **Fundidora Monterrey: Le Maillon Faible Casse D'Abord**, París: Credal Documents de Recherche 205.
- INEGI, **Censos de Población y Vivienda** (1980 y 1990).
- INEGI, **Resultados Oportunos de los Censos Económicos** de (1986 y 1989).
- LAMARCHE, F., (1976), "Property Development and the Economic Foundation of the Urban Question", en Pickvance C. (ed.), **Urban Sociology: Critical Essays**, New York: St. Martin's.
- LUBECK, P. y Walton, J., (1979), "Urban Class Conflict in Africa and Latin America: Comparative Analysis from A World Systems Perspectives", **International Journal of Urban and Regional Research**, Vol. # 3, Pp. 3-28.
- MCKENZIE, R.D., (1926), **The Scope of Human Ecology**, American Journal of Sociology # 32 (July), Pp. 141-154.
- NUNCIO, A., (1987), **Crisis Económica y Estancamiento Político**, mimeo.
- PALACIOS, J., (1989), **La Inversión Extranjera en México: Políticas Gubernamentales y Evolución Reciente**, mimeo.
- PORTES, A., (1989), "La Urbanización de América Latina en los Años de Crisis" en Lombardi, M. y Veiga, D. (eds.), **Las Ciudades en Conflicto, Una Perspectiva Latinoamericana**, Montevideo: CIESU.
- PORTES, A. y Browning, H., (1976), **Current Perspectives in Latin American Urban Research**, Austin: University of Texas at Austin Press.
- POSTON D., Frisbie P. y Micklin M., (1983), "Sociological Human Ecology: Theoretical and Conceptual Perspectives", in Micklin M. y Cholin H. (eds.), **Sociological Human Ecology: Contemporary Issues and Applications**, Colorado: Westview Press.
- POSTON, D., (1984), "Regional Ecology: a Macroscopic Analysis of Sustenance Organization", en Micklin, M. y Choldin, H. (eds.) **Sociological Human Ecology**, Colorado: Westview Press.
- POZAS, M.A., (1990), **Estrategias Empresariales Ante la Apertura Externa**, Tijuana, B.C.N.: COLEF-I.
- POZOS, F., (1992), **Economic Restructuring, Employment Change and Wage Differentials: The Case of Guadalajara and Monterrey (1975-1989)**, Tesis Doctoral, University of Texas at Austin, Austin, TX.
- RAMIREZ, J.C. y González-Aréchiga, B., (1992), "La Integración de Insumos Nacionales a la Industria Maquiladora: El Caso de Nuevo León", **Estudios Sociológicos**, en Prensa.
- RIVIERE D'Arc, H., (1973), "Guadalajara y su Región: Influencias y Dificultades de una Metrópoli Mexicana", en Piel, J. et. al., **Regiones y Ciudades en América Latina**, México, D.F.: Sepsetentas.
- ROBERTS, B., (1978), **Cities of Peasants**, Beverly Hills: Sage Publications.
- RODRIGUEZ, N. y Feagin, J., (1986), "Urban Specialization in the World-System", **Urban Affairs Quarterly**, Vol. # 22, No. 2, Pp.187-220.
- SASSEN-KOOB, S., (1984), "The New Labor Demand in Global Cities", en Smith P., **Cities in Transformation, Class Capital and the State**, Urban Affairs Annual Reviews Vol. 26, Beverly Hills: Sage Publications.