

Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987

*Agustín Escobar Latapí
Mercedes G. de la Rocha*

A PARTIR DE 1982, México ha sido golpeado por una de las peores crisis económicas. Aunque desde mediados de los setenta el término "crisis" se aplicaba al curso de la economía nacional, el verdadero significado del mismo cobró sentido a principios de la década de los ochenta, cuando las fisuras que antes se vislumbraban se convierten en grietas que resquebrajan la economía: de entonces a finales de 1987 el producto interno bruto (PIB) por habitante cae 16%; los salarios aproximadamente 50%, y la formación neta de capital fijo productivo cae del 18.9% del PIB en 1981 al 7.7% en 1985 (Cordera y González Tiburcio, 1987). Al mismo tiempo, la industria se reorienta hacia los mercados externos, y la exportación de manufacturas, especialmente la realizada por grandes transnacionales, aumenta a tasas superiores al 20% anual.

Los cambios en la economía tienen correspondencia directa con cambios en la estructura del empleo. En la década de los setenta la participación femenina en la fuerza de trabajo había aumentado 50%, mientras que la masculina menos de 10%. A partir de 1981 este proceso se acelera, y suben además las tasas de desempleo masculino (Oliveira 1988). Además, mientras que de 1970 a 1980 aumentaron más que proporcionalmente las maestras, las oficinistas y las obreras (Escobar y González de la Rocha 1987), aparentemente a partir de 1981 el tipo de empleos que han aumentado más rápidamente corresponde a los servicios personales y al "sector informal". Así pues, la aceleración de la entrada de mujeres a la población económicamente activa (PEA), más que ser un reflejo de continuidad, parece responder a cambios en la organización económica tanto del mercado de trabajo

como de los grupos domésticos de los trabajadores (González de la Rocha, 1987). Sin embargo, no se conoce en detalle el impacto de la crisis y de la política económica en los niveles de ingreso y la organización interna del llamado "sector informal". Hay buenas razones para suponer que el control centralizado de los sueldos y las condiciones de trabajo de las grandes confederaciones obreras, así como la influencia del Estado en el empleo técnico y profesional, han convertido al salario fabril "protegido" y al sueldo de la clase media dependiente en víctimas inmediatas de la política económica, mientras que las formas no reguladas de trabajo han sufrido menos las consecuencias de dicha política.¹ Empero, la misma política económica ha provocado una fuerte recesión, cuyo efecto en el consumo y en los salarios repercute en las formas no reguladas de organización económica.

En este artículo se analizará cómo y hasta qué punto un contexto de rápido deterioro económico y de reorganización productiva puede modificar las formas de operación de los talleres manufactureros de pequeña escala de Guadalajara e incidir en las condiciones de interacción de la producción y la reproducción social al seno de los mismos.

Hasta 1982, en los talleres manufactureros de Guadalajara se observa un claro proceso de formalización, es decir, de creciente divorcio entre la organización doméstica y la productiva y de creciente legalización de su operación. Después, se observa un proceso inverso, es decir, de informalización, compuesto por tres tendencias: la creciente clandestinidad de los talleres; el rápido avance hacia la periferia del trabajo a domicilio, de los talleres y de las redes de maquila y, por último, la creciente dependencia del taller sobre la mano de obra doméstica y familiar.

El material empírico utilizado en este trabajo proviene de una investigación a largo plazo sobre el trabajo, los mercados de trabajo urbanos y las estrategias domésticas de supervivencia antes y durante la crisis económica. (Escobar 1984; 1986a; 1986b; González de la Rocha, 1984, 1986a, 1986b; Escobar, González y Roberts, 1988.)

¹ Según cifras del Instituto Nacional del Consumidor, en 1985 y 1986 los hogares "formales medios" son los que han perdido más poder adquisitivo (INCO 1987). Véase también Portes (1985:35): "Los trabajadores del sector moderno que compartieron, si bien modestamente, los frutos del desarrollo económico durante los años de crecimiento parecen haber sufrido la peor parte de los ajustes impuestos por la crisis".

Las bases domésticas de la microindustria y la informalidad

En la producción del orden local los talleres manufactureros de pequeña escala desempeñan un papel significativamente distinto del de la gran empresa: capacitan y socializan a la mano de obra desde la niñez; proveen opciones para que los obreros constituyan sus propias unidades productivas y empleen su propia mano de obra, la de sus familias y la de trabajadores que no pueden acceder a la gran industria por diferentes causas, y permiten a las grandes empresas sortear dificultades de capital, de cambios en el mercado y de reglamentos laborales por medio de la subcontratación (maquila). Cuando los trabajadores son empleados por las grandes empresas ya han pasado por un largo proceso que los capacita y prepara para la realización de ciertas actividades y, por lo tanto, las grandes empresas ahorran recursos que, de otra manera, tendrían que destinar al entrenamiento de su mano de obra, ya fuera directamente o por medio de un aumento de la tasa impositiva destinada a ello. Sin embargo, en distintas situaciones los empresarios medianos y grandes pueden considerar a los pequeños como competidores desleales.

Se ha propuesto repetidamente que gran parte de las especificidades de las unidades productivas de pequeña escala se derivan de su vinculación con la reproducción social de los grupos domésticos que les dan vida (Giner de los Ríos, 1988). Aunque hay empresas pequeñas en las que no participa la familia del propietario, pues funcionan basadas exclusivamente en el salario y están registradas en sus cámaras industriales, nos centraremos aquí en un tipo de industria pequeña para la cual la conjunción familia-taller ha sido tradicionalmente importante.

Las especificidades de estas empresas se pueden resumir de la siguiente manera:

1) Este tipo de organización productiva no persigue la maximización de la ganancia, sino la consecución de un nivel relativamente estable de excedentes.

2) No busca la reproducción ampliada, sino más bien una escala de operación que optimice la utilización de la mano de obra del grupo.

3) No asigna su producto según la lógica de las habilidades y el desempeño individuales, sino que busca constituir una sola suma que representa el excedente obtenido de manera colectiva para utilizarlo según las necesidades de consumo del grupo.

De lo anterior se derivaría que la organización de las microindustrias como tales depende más que nada de los límites impuestos por la mano de obra familiar disponible y el monto del consumo familiar colectivo. Aunque la racionalidad y los límites mencionados son válidos para la microindustria de Guadalajara, es necesario comprender la compleja organización del trabajo de los talleres manufactureros locales, ya que tienden a una escala de operación eficiente en términos de la tecnología y el tipo de procesos productivos que dominan en la localidad. Los talleres parten de una base doméstica para organizar el trabajo; sin embargo, la importancia de esta base es variable, y en muy raras ocasiones un taller "completo" (es decir, que fabrica artículos terminados partiendo de las materias primas) puede basarse totalmente en la fuerza de trabajo del grupo doméstico. Tres encuestas diferentes realizadas en Guadalajara entre 1981 y 1985 (Escobar, 1986a; DEPRODE, 1982; Escobar, 1988:81) señalaron que la mayor parte de los trabajadores de las más pequeñas industrias en Guadalajara no tenían parientes en el sitio de trabajo (esas microempresas, aunque definidas de distinta manera, ocupaban a menos de 20 trabajadores y vendían menos de un millón de pesos al año antes de febrero de 1982). En otras palabras, los talleres hacen mucho más que emplear sólo a la familia y figuran de manera muy activa en el mercado de trabajo porque de hecho proveen opciones importantes para distintos tipos de personas que buscan trabajo. El efecto y el papel de estos talleres en el mercado laboral sería muy distinto si sólo emplearan mano de obra familiar no asalariada que, en términos estrictos, no está en el mercado de trabajo. Por otra parte, el peso y la posición de la mano de obra asalariada en el taller varía según las circunstancias económicas y, también, de la etapa del ciclo doméstico en la que se encuentra el hogar del propietario del pequeño taller: en ciertos momentos, los talleres pueden necesitar emplear directamente más personal, fenómeno que a menudo coincide con la ausencia de hijos e hijas en edad de trabajar, ya sea porque éstos son muy pequeños o porque han dejado el núcleo doméstico; en otros es posible que tengan que replegarse hacia su base laboral doméstica o familiar, en los momentos y circunstancias en que esta base de hecho exista (existencia de miembros en edad de trabajar).

La intersección entre taller y familia tiene otras facetas: las

unidades domésticas de las mujeres trabajadoras que no son parte de la familia propietaria del taller con frecuencia se ven involucradas como colectividades en el taller. La mujer lleva "tareas" a su casa para que sus hijos le ayuden a terminarlas o puede mandar a una hija a trabajar cuando ella no puede asistir. En 1986, un patrón manifestó que le gustaba que en el taller trabajaran parejas, ya fuera como oficial-ayudante o en distintas áreas del taller, porque con esto los hombres se hacían más confiables. De esta manera, las mujeres ejercían presión sobre su marido para trabajar duro y no faltar, recuperaban un sueldo para la familia, y estaban al tanto de los ingresos de su cónyuge, lo cual en otras circunstancias es difícil.

Sería posible caracterizar a la microindustria como el "sector informal productivo", es decir, como un conjunto de unidades productivas caracterizadas por: 1) especificidades en las relaciones sociales de producción al interior del taller, y 2) la clandestinidad. Sin embargo, esta clasificación impondría obstáculos a la búsqueda de cambios en las unidades productivas durante un periodo de reacomodos sociales importantes y además supondría la inmutabilidad de los supuestos "sectores" formal e informal que son, en realidad, escenario de estrategias que combinan y alternan elementos formales e informales, especialmente en un contexto económico cambiante.

Resulta mucho más adecuado el concepto analítico de "informalidad" que no intenta delimitar un sector o un área definida de la industria, el mercado de trabajo o la infraestructura urbana sino identificar ciertos componentes en las relaciones sociales y políticas de producción y distribución. Con este concepto (de naturaleza más heurística que descriptiva) es posible analizar las tendencias de cambio en la organización productiva. En este caso se aplica a la microindustria de Guadalajara, con el fin de identificar las formas de respuesta de ésta, del mercado de trabajo y de la división espacial y social del trabajo ante los cambios económicos de los últimos años.

La fuerza de trabajo de la microindustria

Los trabajadores de las pequeñas industrias, en especial los de pequeños talleres manufactureros, se ha dicho, reciben sueldos muy inferiores a los de las grandes empresas, donde, además, hay prestaciones muy significativas que elevan el monto real del

salario. En Guadalajara, ésta resulta una verdad a medias: dependiendo del tipo de trabajador (según sexo, edad, capacitación y disponibilidad) y del contexto económico, los talleres pueden ofrecer mejores o peores sueldos y prestaciones.

Por otra parte, la concepción de la industria grande como un sitio privilegiado de trabajo ha conducido a deducir que los trabajadores menos incorporados a la vida y el trabajo urbanos son absorbidos por el segmento secundario o competitivo del mercado de trabajo, compuesto principalmente por talleres y pequeñas industrias. Si por el contrario se concibe a la microindustria como un contexto que en ciertas condiciones puede proveer remuneraciones más altas que la grande, y se toma en cuenta además la importancia de contar con un oficio para el empleo en este tipo de unidad productiva (sería erróneo concebir a los talleres como sitios de trabajo menos calificados que la gran industria), puede comprenderse fácilmente por qué la mayor parte de los trabajadores de los talleres manufactureros de Guadalajara son nativos (más del 60%) o bien migrantes urbanos con un periodo de exposición largo al medio local. Para ser oficial en un taller hace falta haber sido socializado en las habilidades, ritmos y peculiar disciplina de los talleres. Por otra parte, la gran industria ha eliminado la calificación de la mayor parte de sus operaciones productivas y, hasta 1982, a ella podían incorporarse migrantes con los requisitos mínimos de escolaridad (Escobar, 1986b).

Como consecuencia de las nociones erróneas sobre los salarios, la no calificación y el origen rural de la mano de obra, se concebía a los trabajadores del llamado "sector informal" y sus familias como una categoría social diferente a la de los obreros industriales formales. En otras palabras, se suponía que las diferencias en el origen y las condiciones de remuneración y trabajo creaban tales barreras sociales que repercutían en la esfera de la reproducción social, y que las familias de estos trabajadores reflejaban pasivamente estas diferencias, con lo cual se creaba una "clase obrera informal". Este razonamiento se encuentra incluso entre los científicos sociales que han subrayado la importancia de la articulación entre los diversos tipos de trabajo encontrados en América Latina (Portes, 1985).

Sin embargo, la estratificación de las clases trabajadoras en sub-clases dependería, de manera fundamental, 1) de la estruc-

tura del mercado de trabajo, que puede ser móvil y competitiva o “balkanizada” (Kerr, 1954), y 2) de la organización doméstica; es decir, del número y tipo de trabajadores que la unidad reproductiva coloca en distintos puntos del mercado de trabajo de acuerdo a las condiciones del mismo (sobre todo los sueldos y los tipos de empleo) y otros factores, como la etapa del ciclo doméstico, la importancia de una escolaridad prolongada y la definición clara del papel de hombres y mujeres (Escobar, 1986a; González de la Rocha, 1986). En Guadalajara, las condiciones de movilidad laboral y la división social del trabajo en la unidad doméstica han variado de manera fundamental de 1982 a 1987. Por lo mismo también han cambiado las condiciones de reproducción de la clase obrera.

En resumen, aunque hay ciertos rasgos de continuidad en la organización social de las microindustrias tapatías y en las características de su fuerza de trabajo de 1982 a 1987, los recientes cambios económicos han repercutido no sólo en los niveles de bienestar de obreros y patrones de este tipo de empresas, sino en la organización social de la reproducción de la fuerza de trabajo, en la estructura del mercado de trabajo y en la organización social de la producción. Esta es una clara advertencia en contra de generalizaciones geográficas o históricas sobre el papel de la microindustria y del llamado “sector informal productivo”, y sugiere más bien que es necesario prestar una mayor atención a este contexto y a sus cambios.

Guadalajara: estructura económica y estructura del empleo

Desde la Colonia, Guadalajara ha sido el centro urbano proveedor de servicios a un amplio *hinterland* en el Occidente del país. A partir de los cuarenta, sin embargo, y en parte por la propia expansión de las redes de control comercial de la ciudad, tiene lugar un proceso de industrialización local que en la actualidad ubica a Guadalajara como un centro urbano con una estructura “equilibrada” del empleo que, en términos proporcionales, es más industrial que la ciudad de México. El proceso de industrialización tapatío se basó en la proliferación de pequeñas unidades productivas, más que en la concentración en grandes plantas (Lailson, 1980). Aunque desde 1980 había plantas con más de 500 empleados, en la mayor parte de las ramas industriales,

persiste el sesgo "pequeño-industrial" de la ciudad: el 93% del empleo manufacturero, corresponde a la pequeña industria (Alba, 1986), y aproximadamente una tercera parte del empleo industrial se da en unidades no registradas en las cámaras industriales (Arias y Roberts, 1984). Incluso entre los patrones que pagan sus cuotas al IMSS predominan los pequeños empleadores: más del 92% emplean a menos de 25 obreros (en todas las ramas de la economía). El crecimiento de asegurados en el IMSS de 1981 a 1985 se da fuera de la industria de la transformación, fundamentalmente en el sector servicios: la industria se ha expandido muy poco en estos años, y los nuevos empleos han sido casi siempre informales.²

La proliferación del empleo en pequeñas unidades productivas ocurre en una ciudad donde los salarios han sido tradicionalmente bajos. Esto no se debe a que el "costo de vida" sea menor: es 2% más alto en Guadalajara que en el promedio de las zonas urbanas del país, y 8% más alto que en el Distrito Federal. Una más alta tasa de participación de la población en el empleo contrarresta en parte los bajos salarios. Éstos están por otra parte contrarrestados por una más alta tasa de participación de la población en el empleo. Las tasas más altas de participación, a su vez, están relacionadas con las jornadas de los llamados trabajadores "secundarios" de las unidades domésticas. En 1976 Guadalajara, junto con la ciudad de México, registraba la proporción más alta (de las zonas urbanas) de fuerza de trabajo subempleada en términos de horas trabajadas. Sin embargo, la gran mayoría de esta población declaraba "no poder trabajar más horas" (no estar disponible para empleos de tiempo completo) (Gregory, 1986:84). La razón por la cual estos trabajadores (fundamentalmente mujeres) no trabajan más horas es doméstica.

La ciudad de Guadalajara ha recibido una gran atención por parte de numerosos antropólogos y otros científicos sociales desde hace diez años (Walton, 1977; Logan, 1984; Padilla, 1978; Arias, 1980; Arias y Roberts, 1984; Lailson, 1980; González de la Rocha, 1984, 1986; Escobar, 1984, 1986a; De la Peña y Escobar, 1986). En parte ello se ha debido al "descubrimiento" de la im-

² A nivel nacional, el número de establecimientos no ha descendido, pero sí el promedio de trabajadores por establecimiento (L. Mertens y P.J. Richards, 1987).

portancia de las redes de trabajo a domicilio y de los vínculos entre los grandes capitales y los pequeños talleres para el proceso de crecimiento económico y urbano de esta región. El proceso de acumulación de capital en el comercio, primero, y después en la industria y otras actividades económicas, se basó en buena medida en estas redes que controlaban el trabajo de pequeñas unidades productivas y que hicieron posible la extensión de la región dominada por el comercio tapatío. La “maquila” y los talleres manufactureros son, pues, imprescindibles para comprender la historia reciente de Guadalajara, su organización productiva, el proceso de formación de su clase trabajadora y, dentro de éste, la inserción en el trabajo de decenas de miles de mujeres casadas y con hijos pequeños, un hecho que ha sido subrayado en otras ciudades del país (Suárez, 1983; Benería y Roldán, 1987; Alonso, 1988). Estos son los temas de un número creciente de investigaciones en Guadalajara (Padilla, 1978; Escobar, 1984, 1986a; Lailson, 1980, 1987; Hernández, 1988).

1) *Mano de obra*³

En 1982, el mercado era muy móvil y competitivo y los trabajadores transitaban muy frecuentemente de las grandes empresas a los talleres y viceversa. La fuerza de trabajo de ambos tipos de empresa era la misma. Las unidades domésticas mostraban mucha heterogeneidad ocupacional y de esta manera también reforzaban la homogeneidad social de la clase trabajadora.

En Guadalajara es posible identificar varios procesos de trabajo en la industria manufacturera (Escobar, 1986b). Aquí sólo se describirá uno de ellos, que permite analizar la organización social del trabajo de los talleres manufactureros de pequeña escala y de otro conjunto de empresas locales. Este tipo de proceso de trabajo surgió de la tradición artesanal de Guadalajara y evolucionó gradualmente. Por sus profundas raíces locales, se le ha denominado “endógeno” (*ibid*) y se encuentra de manera predominante entre algunas de las industrias locales más tradicionales: el zapato, la industria metalmecánica ligera, el cuero, la joyería, la fabricación de muebles y otras; sin embargo, en

³ Sección basada en una encuesta aplicada a 1 220 trabajadores locales en 1981-1982.

algunas de estas industrias hay distintas secciones dentro de las plantas, con diversos tipos de procesos de trabajo y de mano de obra; existen otras industrias donde una pequeña parte de la producción corresponde a este tipo de proceso de trabajo, aunque el más importante sea otro. El dominio endógeno del mercado de trabajo, en donde circula la mano de obra que labora en este tipo de contexto laboral, es uno en el cual hay considerable movilidad tanto entre empresas en general como entre unidades productivas de muy distintos tamaños, y es el que define el carácter del mercado de trabajo local, que en su conjunto mostraba, en 1982, una muy rápida rotación de mano de obra entre contextos laborales muy diferentes. Las empresas de todos tamaños comparten una buena parte de sus estructuras de habilidades; para los obreros estas habilidades u oficios son algo que les pertenece a ellos, no a las empresas. Se puede ser pespuntador en Calzado Canadá (donde laboran más de 7 000 obreros) o en el taller más pequeño, aunque desde luego haya diferencias en las tareas específicas y en el grado hasta el cual se haya "fraccionado" el trabajo. La existencia de los oficios, y la forma en que los obreros los conciben, reflejan el grado de control ejercido por ellos en este tipo de proceso de trabajo. Los obreros de las ramas en que prevalece esta forma de organizar el trabajo son los que con más frecuencia dicen ser capaces de controlar el ritmo de trabajo. En el dominio prevalecen los nativos sobre los migrantes (hay más de 60% de los primeros, contra sólo 35% en promedio en el mercado de trabajo manufacturero en general). Esto se explica por la dependencia del dominio en la socialización temprana en ritmos y habilidades específicos, lo cual sucede por lo general en talleres de pequeña escala: 67% de la fuerza de trabajo de las grandes empresas del calzado y la metalmecánica empezaron su vida laboral en talleres; 64% de los nativos, por decirlo de otra forma, también empezaron su vida laboral en ellos.

a) Los varones

En este ámbito del mercado de trabajo, los hombres ingresan a los talleres como aprendices o ayudantes a los siete u ocho años, aproximadamente; como tales, ganan entre una sexta y una quinta parte de lo que perciben los oficiales. La norma tradicional dicta que sean éstos quienes paguen el sueldo de sus ayudantes o aprendices; sin embargo, en 1981-1982 las propinas de los apren-

dices con frecuencia salían de la bolsa del dueño del taller; dicha concesión reflejaba la escasez de mano de obra calificada en ese momento. Los oficiales de los talleres informaron que se requería un año o más para capacitarse en su trabajo. Aunque es comprensible, por lo tanto, que los ayudantes reciban propinas durante ese año, llega un punto en el que la única justificación para su bajo estatus laboral es la edad y que no pueden cubrir jornadas largas porque asisten a la escuela. Los ayudantes suelen esperar varios años para ser promovidos, no obstante que, según ellos, ya conocen el oficio. Esto sucede cuando terminan la primaria y abandonan la escuela. La promoción sextuplica el sueldo y ello explica el interés de los jóvenes; en ese momento tienen entre 14 y 16 años.

Si el taller es muy pobre, los hijos de los dueños actúan como mano de obra gratuita; si por el contrario, es relativamente próspero, los hijos ayudan en las tardes o terminan ciertas "tareas", limpian el taller y de esta manera se socializan al trabajo. Al cumplir los 16 años, los muchachos pueden optar por emplearse en las grandes fábricas. La edad mínima legal para trabajar es de 14 años, con restricciones en la jornada; por ello los patrones de las grandes empresas se esperan a que estos jóvenes oficiales cumplan los 18 años para contratarlos. En las fábricas tienen un horario fijo, un ingreso más estable e IMSS; en los talleres, sin embargo, pueden ganar más si trabajan jornadas largas (en 1982); es posible platicar y moverse más, faltar el lunes y definir su propio ritmo de trabajo, lo cual es casi imposible en las grandes empresas. Los oficiales jóvenes, por lo tanto, normalmente prefieren quedarse en los talleres.

Al casarse, sin embargo, se hace imprescindible contar con un ingreso estable y con la protección médica del IMSS; por ello suelen emplearse durante largos años en las empresas mayores, que además pueden inscribirlos en el Infonavit o (hasta 1980) darles préstamos mayores para ayudarlos en la compra o en la autoconstrucción de una vivienda en un fraccionamiento popular. No todos los oficiales gozan de las mismas prerrogativas; los oficiales "finos" del zapato pueden controlar su ritmo de trabajo y cobrar a destajo incluso en empresas medianas; los oficiales "entrefinos" o "corrientes" tienen menos probabilidades de hacerlo. Lo anterior refleja una tendencia general del mercado de trabajo masculino, en donde las retribuciones corresponden al

periodo de entrenamiento y a la escasez de cierta clase de mano de obra, un rasgo de todos los procesos de trabajo.

Este dominio del mercado de trabajo depende de oficios adquiridos en otras unidades productivas, lo cual significa que también se les considera como "experiencia" en un cierto trabajo, y por ello sea más importante que cualquier credencial escolar (Escobar, 1986b; Villa Lever, 1986). La naturaleza competitiva del mercado de trabajo local hace, sin embargo, que la "credencialización" opere indirectamente dentro del dominio: los obreros que tienen credenciales escolares más altas no trabajan en este dominio, a menos que ganen tanto o más de lo que se les pagaría en empresas donde la escolaridad es un requisito. Dada la flexibilidad del trabajo a domicilio, sin embargo, no es raro que algunos estudiantes de preparatoria o universidad trabajen en casa, en sus horas libres, especialmente en la industria del calzado. Esto les permite sufragar sus estudios.

b) Las mujeres

Las niñas entran a los talleres a una edad ligeramente mayor que los varones, y sus trayectorias son nítidamente distinguibles de las masculinas. Suelen comenzar con sueldos más altos que los aprendices (aproximadamente dos tercios del salario mínimo por una jornada completa), típicamente como adornadoras o costureras de distintas categorías. El tiempo y la experiencia, sin embargo, les conceden pocos privilegios. En los talleres de calzado muy rara vez se convierten en oficiales. Las niñas y las mujeres trabajan a veces en espacios separados de los de los hombres; la organización de sus secciones también es distinta. En los talleres se permite a las mujeres llevar un hijo; salir, trabajar jornadas muy irregulares y llevar tareas a su casa; por todo esto reciben sueldos (por hora) significativamente inferiores a los de los hombres. En las fábricas, la disciplina es mucho más severa, pero los sueldos son indiscutiblemente mejores; mientras que para un oficial el paso a una gran empresa no significa necesariamente una mejoría económica, para una mujer ello casi es seguro, aunque también allí gane menos que los hombres (Escobar y González, 1987). Por esta razón, las mujeres optan por emplearse en las grandes fábricas si tienen las credenciales requeridas y si

son prescindibles en sus hogares. Las que satisfacen estos dos criterios más frecuentemente son las hijas solteras.

Como es evidente por la descripción anterior, la posición de las mujeres en los talleres es significativamente distinta de la masculina; aunque los trabajos que desempeñan requieran de hecho capacitación, esto no es reconocido ni siquiera por ellas mismas. Los patrones tratan igual a las principiantes y a las expertas y sus ingresos dependen más de su rapidez que de estar catalogadas en un "escalón" especial.

Las diferencias entre hombres y mujeres en los talleres ilustran por qué conviene pensar en los "segmentos" del mercado de trabajo a partir de las formas de trabajo y de control del trabajo. Es tentador ubicar a la fuerza de trabajo de estos talleres como bloque, en un segmento "secundario" (Gordon, Edwards y Reich, 1982) del mercado de trabajo, pero el análisis desagregado de la fuerza de trabajo muestra que las líneas de segmentación corren dentro de los talleres; de hecho, son éstos los que mostraron mayores diferencias salariales entre hombres y mujeres en el conjunto del mercado de trabajo industrial de Guadalajara (del sector terciario sólo se muestreó el sector público).

c) Otras dimensiones de segmentación

Los diferenciales que acompañan al género son los más significativos del mercado de trabajo, y una comparación de ingresos por género según otras variables importantes mostró que las mujeres ganaban menos aunque poseyeran una serie de atributos que los patrones consideraban deseables y positivos (Escobar y González, 1987). Sin embargo, en general las diferencias entre hombres y mujeres en el mercado de trabajo industrial se expresaban más en términos de segregación ocupacional que como una clara discriminación por sexo (Escobar, 1984, 1986a), aunque ésta también se manifestaba. La no-comparabilidad de los empleos y las condiciones laborales de hombres y mujeres es una dificultad analítica enfrentada repetidamente por los estudios de segmentación laboral (Fields, 1980; Benería y Roldán, 1987). En el mercado de trabajo industrial en general los ingresos de los varones subían proporcionalmente a la escolaridad; los de las mujeres no; los hombres capacitados ganaban en promedio 26.4% más que los no capacitados, diferencial que en el caso de las mu-

jeros era de sólo 4.1%; las ramas industriales donde el promedio de escolaridad femenina es mayor que la masculina no mostraban una disminución del diferencial de ingresos según género.

La prosperidad, sin embargo, mejoró la posición relativa de las mujeres. El 36.1% de las que habían abandonado su empleo previo lo hicieron en busca de mejores salarios. Un porcentaje más alto de mujeres que de hombres pensaban que sus salarios habían mejorado por ese cambio de empleo (Escobar, 1986a). Una mirada retrospectiva a los diferenciales salariales por sexo mostró que las mujeres mayores que en 1982 se encontraban en la industria electrónica habían ganado, en 1971 sólo 82 pesos a la semana, contra 288 percibidos por los hombres en promedio en todas las ramas industriales. La mejoría en su posición relativa también tenía que ver, seguramente, con la apertura de nuevos tipos de empleos para las mujeres; en 1971 había muy pocas posiciones abiertas a las mujeres en grandes empresas industriales, y los empleos que este grupo de mujeres reportaba haber tenido en 1971 eran, en su mayor parte, no-industriales.

La edad es un factor importante en la definición de los niveles salariales en Guadalajara; en el caso de los hombres produce una curva muy clara, con su punto más alto entre los 26 y los 30 años, excepto en las empresas que retribuyen la antigüedad y tienen escalafones complejos, o en aquellas que exigen oficiales "finos" (a Dione, la fábrica de calzado de dama más fino en Guadalajara, le dicen la fábrica "de los viejitos"). La estructura de edades del contingente femenino en las fábricas era tan concentrada, y los salarios se desviaban tan poco, que parecía que la edad, en el caso de las mujeres, era requisito para obtener el empleo, mas no razón para promoverlas (Escobar y González, 1987).

Otra dimensión de segmentación general dentro de este mercado de trabajo era el origen; los migrantes se incorporaban al trabajo de manera distinta a los nativos, y los migrantes rurales tendían a permanecer en trayectorias "oscilatorias" o de "callejón sin salida" (MacEwen Scott, 1981). A pesar de esto, la "exposición" al ambiente local mejoraba consistentemente la posición de los migrantes, quienes, con el tiempo, llegaban a ocupar posiciones laborales con los mismos sueldos e iguales o mejores niveles de seguridad y protección en el empleo que los nativos.

Así, aunque el mercado se hallaba diferenciado constantemente en términos de origen, los migrantes mejoraban su posición dentro de él, con lo cual experimentaban cierta movilidad laboral ascendente.

El mercado de trabajo local en el que participaban los talleres mostraba en 1981-1982 una clara tendencia hacia la elevación de los niveles más bajos del mercado de trabajo local: los obreros que carecían de escolaridad o los migrantes rurales podían optar por primera vez por empleos seguros y protegidos en las grandes empresas; las mujeres tenían mejores oportunidades de encontrar trabajo en las grandes empresas y sus salarios se estaban acercando a los de los hombres; los obreros que tenían primaria completa abandonaban empleos de salario mínimo por otros mejor pagados; los oficiales de los talleres o las fábricas ganaban por lo menos dos veces el salario mínimo, y dejaban su empleo si no se les garantizaba esa cantidad.

2) *La organización interna de los talleres*

El establecimiento de un taller de pequeña escala se comprende al ubicarlo como una opción que surge dentro de este dominio del mercado de trabajo cuando se combinan condiciones específicas en el ciclo de la vida laboral y en la unidad doméstica.

Los oficiales alcanzan el punto más alto de la jerarquía laboral manual de las grandes empresas relativamente pronto, entre los 28 y los 36 años de edad. Con este paso, cesan sus posibilidades de mejoría dentro de la empresa, la cual, por el contrario, tiende a colocarlos en puestos muy conflictivos (supervisores) o bien, al envejecer, un poco más en posiciones de responsabilidad, interés y paga escasos (vigilantes, auxiliares de bodega, veladores). Es en ese momento cuando muchos deciden emprenderla por su cuenta. Un buen oficial sabe muy bien qué es lo que se necesita para montar un taller completo, pero por lo general esto no es necesario: con un poco de ayuda monetaria de su patrón, puede montar un taller en donde lleve a cabo parte de un proceso productivo intensivo en mano de obra, variable e impredecible, o inseguro. La maquinaria —de segunda mano— se puede obtener de otros talleres, de trabajadores a domicilio o de comerciantes especializados. Las materias primas pueden pro-

venir del propio empresario, de grandes comerciantes o de comercios de medio mayoreo dispersos en las áreas tradicionales de la ciudad. En Guadalajara existe un amplio sector comercial, tanto fijo como ambulante, especializado en el abastecimiento de los talleres, en volúmenes que no correspondan al mayoreo de las grandes fábricas. Si el taller sólo realiza uno o dos pasos, contar con un cliente seguro es crucial, aunque esto con frecuencia implique dependencia financiera. Si se expande y puede producir (aunque a su vez tenga que subcontratar) mercancías terminadas a partir de las materias primas, puede lograr su independencia financiera más fácilmente, ya que es mucho más sencillo vender su producto.

Un área de problemas graves es la legal-jurídica. Los talleres, no importa lo que produzcan, invariablemente se instalan de manera clandestina. Casi siempre, por otra parte, salen a la luz después de un tiempo, gracias a la diligencia de algún inspector (del IMSS, de Hacienda, de la Tesorería, de la Secretaría de Salud o de algún sindicato). También pueden ser detectados debido a una demanda interpuesta por algún trabajador insatisfecho (lo cual no es raro). Las multas, demandas e inspecciones sorpresivas son obstáculos que los talleres deben sortear para sobrevivir; a veces lo logran, a veces no.

Otra condición de viabilidad de los talleres es la etapa del ciclo de la familia del patrón. La presencia de dos o más hijos capaces y dispuestos a trabajar "por el bien de la familia" es muy importante. Por lo general son los adolescentes; los hijos menores no son tan productivos. Sin embargo, llega un momento en que los hijos desean alejarse de la tutela familiar y manejar su propio dinero. También en algunos casos el periodo de arranque coincide con la incorporación de parientes a la unidad doméstica y a la unidad productiva. Para retener a los hijos en el taller (y relativamente satisfechos) es muy importante el manejo ideológico de la importancia del bienestar colectivo, que manifiesta variaciones en cada taller pero que es una observación repetida: algunos jefes de familia implantan una administración colectiva de los ingresos, y son generosos con los hijos que trabajan; otros destacan la importancia de la casa y la madre como beneficiarias del taller; en otros hay un acuerdo más contractual del intercambio (trabajo por casa, dinero y comida). Cuando los hijos parten o exigen la misma paga que los no parientes, la via-

bilidad del taller depende mucho más del éxito de la implantación de una organización basada en la mano de obra asalariada. El regreso a la fábrica es, por su edad, imposible para el jefe de familia, a menos que posea un oficio muy especializado. La opción es mantener el taller, fungir como trabajador a domicilio u ocuparse en el sector terciario, especialmente en el extremo menos moderno y de más pequeña escala del mismo. Un pespuntador o montador a domicilio sólo recibe la paga de un obrero, si acaso un poco más; su ventaja es que puede trabajar para varios maquileros, y recibir ayuda de su familia; pero el objetivo del dueño de un pequeño taller es que sea completo y que pueda explorar el mercado por su cuenta; para esto, necesita ser más grande. Curiosamente, el taller más frecuentemente observado en las historias laborales de los obreros manufactureros entrevistados en 1981-1982 empleaba en total a más de 20 personas. En esta cifra habría que incluir el trabajo manual del dueño y su familia, 6-8 mujeres, 4-5 aprendices, 3-5 oficiales y algunos otros obreros.

a) Condiciones de operación de los talleres en 1981-1982

En 1981-1982 era evidente la tendencia de los talleres hacia la independencia. La demanda era imposible de satisfacer, los clientes pagaban en efectivo al momento, y los detallistas iban directamente a los talleres para asegurar la producción y el precio, evadiendo así a los grandes comerciantes "acaparadores". Aún en esos momentos de auge, sin embargo, los talleres podían pasar por mala administración, por problemas de flujo de efectivo (que normalmente se contrarrestan disminuyendo el ingreso de los trabajadores familiares) o por sobreexplotación de los acaparadores, quienes a veces no sólo se apropian de las potenciales ganancias, sino de los sueldos de la familia.

En esos dos años se llevó a cabo, asimismo; un proceso de formalización relativa de los talleres. Es decir, los talleres habían desarrollado lazos con varios organismos del Estado, por una parte, y por otra se basaban crecientemente en trabajo asalariado no familiar para completar el proceso productivo. La mayor parte de los entrevistados tenían un tarjetón, es decir, un comprobante de registro como causante ante la Secretaría de Hacienda. Muchos propietarios estaban registrados en el IMSS

y algunos de sus obreros estaban inscritos como derechohabientes; la mayoría pagaba "cuotas" a alguna confederación obrera. Algunos dueños incluso habían modificado sus actitudes hacia el empleo de familiares y parientes que, según decían, eran de poco fiar y difíciles de tratar. Por ello preferían colocar una mayor parte de trabajo del taller en manos de no parientes, con los cuales, decían, se tenían menos problemas y complicaciones.

En resumen, se puede decir que hasta 1982 los talleres de varias ramas industriales habían evolucionado de manera similar, tanto en su organización interna como en sus relaciones con industrias mayores y el capital comercial. Aunque al principio el desarrollo de las redes de maquila estuvo controlado por el capital comercial, la consolidación de la industria grande y mediana de bienes de consumo realineó los lazos de dependencia de los talleres hacia la industria, para la cual trabajaban en las líneas o pasos productivos más intensivos en mano de obra o más inseguros. La bonanza, empero, aseguraba una gran demanda y, como se dijo, los detallistas iban a los talleres a surtirse. En este ambiente resultaba relativamente sencillo independizarse. Pero el elemento clave de estos años tal vez sea la liquidez. Los clientes pagaban en efectivo y por adelantado; los dueños de taller ponían precios sin problemas; había un margen del cual se financiaba el trabajo del taller y podía salir dinero para trabajar en caso de que el producto no se vendiera inmediatamente. La liquidez significaba independencia, y la independencia mejores precios y mayores ingresos para la familia del propietario.

b) Los talleres y la crisis

Pero todo cambió a mediados de 1982, cuando los precios de las materias primas empezaron a subir muy bruscamente, a veces al doble de un día a otro; muchas escasearon (hule, piel), lo cual en numerosas ocasiones significaba que no se podía confiar en que los talleres entregaran su producto a tiempo y en precio. Si bien el mercado se contrajo sólo ligeramente, bastó para que los detallistas dejaran de ir a los talleres y renovaran sus viejos lazos con los intermediarios "acaparadores", quienes podían surtir al momento y a precios seguros. Sólo las industrias más grandes transformaron con éxito sus procesos productivos para incorporar materias primas accesibles, y sólo ellas podían comprar por ade-

lantado y planear sus finanzas. Se empezó a usar una mezcla con mucho plástico reprocesado para sustituir el hule importado y la buena piel nacional que era imposible obtener.

La competencia en un mercado contraído, con inflamación incontrolable e impredecible en los precios de los insumos y con un aumento menor en los precios finales, aniquiló las pocas reservas de los talleres. En 1985, la mayor parte de los talleres estudiados habían vuelto al viejo patrón de dependencia de los intermediarios y de algunos industriales, pero en condiciones muy desventajosas: la alta inflación implicaba un costo muy alto del crédito y una bastante más elevada transferencia de los talleres a los capitales mayores, porque éstos utilizaron su posición de fuerza para fijar los precios cada trimestre, lo cual les permitía transferir a los talleres el costo de la inflación. Mientras que en 1982 los precios se regían por el mercado, en 1985 se negociaban con una lista de costos en la cual se incluía la mano de obra de los dueños y de su familia para mostrar que “los costos no salen”. Esto refleja un cambio drástico en las relaciones de poder entre los capitales medianos o grandes y los talleres, y no deja de ser significativo que la lista de costos sugiera una cierta proletarización de los talleres: una penetración del control de los acaparadores sobre los talleres, como solía ser tradicional hasta principios de los setenta. En esa época, los mayoristas o industriales podían venderle maquinaria a un taller sin preguntarle, hacerle comprar hormas para modelos especiales, y forzarlos a cambiar de línea, sin siquiera tenerlos al tanto del estado de sus “deudas” (Escobar, 1986a: 140-143).

El anterior cambio en las relaciones entre los talleres y los capitales mayores desde luego ha implicado que sea menos atractivo poseer un taller, puesto que los márgenes de ganancia son significativamente menores. Pero también ha tenido consecuencias significativas en el proceso de concentración de recursos, en la relación con el aparato político formal y en la distribución espacial del trabajo en el occidente del país. Los procesos de cambio en la organización social de los talleres que son importantes para lo anterior son: el regreso a la clandestinidad, el traslado a la periferia y la creciente importancia del grupo familiar para la viabilidad del taller. Los problemas que surgieron a partir de 1982, cuando no provocaron el cierre definitivo del taller, condujeron en ocasiones a uno ficticio con el fin de operar de manera clan-

destina. Si bien esta situación de ilegalidad no se podía sostener con facilidad por mucho tiempo, gracias a ella los talleres pudieron reducir momentáneamente sus gastos indirectos.

Por otra parte, aunque los talleres existían en áreas nuevas de la ciudad, eran característicos de barrios obreros tradicionales, como Santa Teresita, y de los "sectores" populares, Libertad y Reforma. En la búsqueda de clandestinidad, muchos se instalaron en áreas menos tradicionales. Las desventajas del traslado, sin embargo, no siempre se superaron. Los obreros prefieren trabajar en su propio barrio o cerca de él; hacer operar redes de reclutamiento en áreas nuevas lleva tiempo. Un taller que se reinstaló cerca del aeropuerto (10 km al sur de la ciudad) no pudo sobrellevar el descontento de los trabajadores y los mayores costos asociados a la renta de un local especial, el transporte de materiales y productos, y el trato con clientes. El divorcio entre el hogar de los dueños y el taller aumentó los costos de operación de manera visible. Este taller finalmente regresó a su ubicación original, donde operó clandestinamente por 14 meses antes de ser redescubierto.

El proceso de traslado a la periferia también involucró movimientos mayores: el cambio del trabajo de maquila a pueblos y ciudades pequeñas cercanas a Guadalajara, tales como Zapotlanejo (cuyo ingreso a las redes de la maquila ya tiene tiempo), Atotonilco, Jalostotitlán, Ayotlán y muchos pueblos de los Altos de Jalisco, y a lugares incluso más distantes, como Sahuayo y Uruapan. Esta tendencia, junto con la crisis, fue iniciada y promovida hasta cierto punto por los propios dueños de los talleres, pero sobre todo por los mayoristas y maquileros, que ya tenían experiencia en la organización de redes de maquila. Los salarios en estos pueblos y ciudades son en promedio 25% inferiores a los de la ciudad, y en ellos, es mucho más fácil tratar con las dependencias del Estado, especialmente si los dueños tienen contactos entre la burocracia local. Por otra parte, los nuevos talleres se basan mucho más en el trabajo de mujeres que los tradicionales de Guadalajara. Esto ha implicado entrenar a las no capacitadas (aunque muchas tienen experiencia en la costura) y reorganizar la producción. Un rasgo adicional de este proceso es que ha favorecido a las personas con capital disponible, y no a los dueños de talleres tradicionales que, como se dijo, en 1985 ya carecían de flexibilidad financiera. Esto significa que los

nuevos talleres están controlados directamente por los mayoristas o industriales, y que los propietarios o no hacen trabajo manual o están fuertemente atados a dichos mayoristas. Se trata, pues, de un proceso controlado por capitalistas de mayor o menor tamaño, más que por los dueños de talleres tradicionales.

Este proceso se inserta además en una zona con una larga tradición de migración nacional e internacional, y contribuye a la reproducción de las familias de los migrantes. Las redes de maquila que se están ampliando en esta región y que están controladas no sólo desde Guadalajara, sino también desde Aguascalientes, Guanajuato e incluso Tlaxcala, habían servido sobre todo para el mercado interno, pero hay lugares y redes cada vez más orientadas hacia el exterior: en Aguascalientes y Guadalajara hay importantes mayoristas "maquileros" especializados en la exportación.

Resulta hasta cierto punto irónico que la desconcentración espacial del trabajo informal opere en un contexto que, en vez de otorgar mayor autonomía a los actores sociales "de abajo", tiende por el contrario a recrudecer el intercambio desigual y a concentrar recursos en manos de mayoristas y maquileros. Sin embargo, es posible que, a largo plazo y si los talleres logran capitalizarse poco a poco, las consecuencias del proceso de traslado sean positivas: aumenta las opciones de trabajo y de inversión en estas localidades.

Al mismo tiempo en que los mayoristas o acaparadores aumentan su poder sobre los talleres, y en parte precisamente porque tal cosa sucede, se ha vuelto más importante organizar el taller en coincidencia con las unidades domésticas de los dueños. Mientras que los dueños afirmaban en 1982 que ya no querían tener nada que ver con parientes, han retornado a su familia como fuente de fuerza de trabajo con el objeto de apropiarse de una mayor parte de los salarios del taller y de aumentar el componente de confianza en una relación que, más que antes, debe mantenerse alejada del IMSS, los sindicatos y los tribunales. Los parientes son menos propensos a demandar a los propietarios, y los salarios devengados por los familiares se pueden controlar de manera centralizada.

La pauperización de los talleres debe tener consecuencias en su capacidad de comprar y mantener en operación el equipo que necesitan (Alonso, 1988). Este impacto no se estudió sistemáti-

camente, pero sí se comprobó que los talleres estudiados no compraron equipo nuevo importante de 1982 a 1985 o 1986. El único taller estudiado, que sí aumentó su equipo de manera significativa, fue aquel que desde 1982 tenía la maquinaria más abundante y cara, donde los dueños no realizaban trabajo manual y que había sido clasificado como "semi-formal". Por otra parte, la mayor parte de los patrones se rehusó, en 1985, a responder a las preguntas sobre sus ingresos personales. Aunque por todo lo anterior cabe suponer que estos ingresos eran inferiores a los de 1982, había en los hogares de los dueños evidencia de niveles de consumo superiores a los de los obreros.

3) *Los obreros y la crisis*

En 1985 y 1987 el mercado de trabajo era menos competitivo. Los empleos en las grandes empresas eran comparativamente mejores que antes, y sus trabajadores tendían a quedarse en ellas. En los talleres se concentraban cada vez más aquellos individuos que no tenían acceso a los mejores empleos. El mercado parecía balkanizarse. Los patrones de movilidad laboral han variado significativamente: mientras que en 1981-1982 Canadá y la Compañía Siderúrgica de Guadalajara mostraban una tasa de rotación laboral mayor que los talleres, en 1987 tienen una tasa comparativamente muy inferior. Los sueldos, que en 1982 eran más o menos iguales para el grupo de hombres de entre 20 a 30 años en talleres y fábricas, ahora son indiscutiblemente mejores en éstas.

La estructura de edades de la fuerza de trabajo de los talleres manifiesta claramente estos cambios. Desde 1982 dicha estructura era complementaria a la de las grandes empresas. Los porcentajes de trabajadores muy jóvenes y muy viejos eran mayores en los talleres que en las fábricas. Sin embargo, el de obreros de talleres menores de 20 años pasó de 26.7% en 1982 a 34% en 1985 y a 44% en 1987, y por esto los talleres evidenciaron un promedio de escolaridad mayor que las fábricas en el último año citado. Esto se explica tanto por el ingreso "normal" de jóvenes que empiezan a trabajar y no encuentran empleo en otros sitios como por el aumento más que proporcional de la participación de los jóvenes en la fuerza de trabajo.

Los salarios de los obreros de talleres han caído notablemente

en términos reales, mientras que los salarios mínimos reales cayeron 22.5% de junio de 1982 a junio de 1985, los salarios reales pagados por los talleres cayeron entre el 38.5 y el 39.9% (según distintas maneras de calcularlo): una buena razón para no basar los cálculos de evolución de los ingresos en los salarios mínimos. Las diferencias en la evolución de los salarios de la fuerza de trabajo de los talleres son tan grandes, sin embargo, que el promedio sólo da una idea remota de lo sucedido. Los distintos niveles de la caída pueden resumirse según sexo, edad, estado civil y habilidad o capacitación, y deben entenderse a partir del mercado de trabajo de 1982, caracterizado por el levantamiento de los niveles salariales de los trabajadores menos cotizados (mujeres, migrantes, analfabetos) y por los muy altos sueldos de los oficiales.

Entre los solteros, los hombres perdieron poco: 11.1%, mientras que las mujeres perdieron 50.8%. Puesto que estas cifras se refieren sólo a obreros que reportaron ingresos en 1982 y 1985, la diferencia es en parte consecuencia del paso de muchos varones de aprendices o ayudantes a oficiales. Entre la submuestra de trabajadores casados, sin embargo, son los hombres los que perdieron más: 69.2% versus 13.6% de las mujeres. Hay que señalar que gran parte de este grupo de hombres son trabajadores calificados (ver *infra*), y que la pequeña caída de los sueldos reales de las mujeres se debe a la intensificación de su trabajo y al aumento de sus horas de labor. Los resultados de la encuesta de hogares (González de la Rocha y Escobar, 1986; González de la Rocha, 1987) coinciden con lo anterior, ya que se señalan que las mujeres mayores de 15 años son las que más han intensificado su participación en el mercado de trabajo. Los ingresos reales de las mujeres casadas sólo se han podido definir aumentando significativamente las horas de trabajo, en un caso en 1000%.

La edad refuerza en parte lo señalado en el párrafo anterior, pero revela también el peso de esta variable por sí misma. El grupo de menos de 20 años sufrió una pérdida cercana al promedio general, con los hombres en ventaja sobre las mujeres: los primeros perdieron 34.8%, las segundas 59.8%. El grupo de 20 a 29 años, que es el mejor pagado, perdió poco, con los hombres una vez más en ventaja: sólo perdieron 13.5%, y las mujeres 42.3%. Los trabajadores de más de 30 años perdieron más: 60% en promedio, el cual sería mayor si algunas mujeres mayores, las mencionadas en el párrafo anterior, no hubieran intensificado

su trabajo notablemente de 1982 a 1985. Esto es obviamente consecuencia de la caída real de los salarios en general, que ha aumentado mucho el peso económico de los trabajadores "secundarios" de las unidades domésticas.

El último factor significativo explorado fue el de capacitación o posesión de un oficio: los trabajadores capacitados u oficiales perdieron más que los no capacitados (43% versus 34.3%), por el cambio en la situación del mercado y la pérdida consecuente de su posición privilegiada: casi todos los oficiales entrevistados en 1981-1982 trabajaban jornadas muy largas y las tarifas eran altas, con lo cual ganaban en promedio dos salarios mínimos y, a veces, cuatro. En 1985 esto ya no sucedía. El descenso relativo mayor de los ingresos de los obreros calificados también puede explicarse en parte por la tendencia general hacia la nivelación o estrechamiento de los diferenciales de la estructura de los salarios en el sector de gran escala en México. Entre los calificados, tanto mujeres como varones perdieron lo mismo. Un cambio que se vislumbra en los datos y que podría ser significativo en el mediano plazo, es que algunas mujeres entrevistadas en 1985 se ubicaron en oficios tradicionalmente masculinos. Con esto buscan mejorar sus ingresos y atravesar las barreras tradicionales del mercado. Si el traslado a la periferia prosigue, las mujeres migrantes de la "periferia maquilera" podrían consolidar la tendencia hacia la modificación de la estructura tradicional de las habilidades en los talleres. Pero incluso en este caso lo más probable es que se les pagara menos, no más.

Los datos sobre niveles salariales en los talleres también refuerzan, indirectamente, los resultados sobre la creciente importancia del núcleo familiar en la producción y de la reunión de ingresos que la conjunción familia-taller hace posible: los hombres jóvenes que manifestaron tener "familiares en el taller" recibían, en promedio, ingresos más altos que los que no tenían familiares, controlando capacitación. Esto hace pensar que los talleres están asignando ingresos superiores a los miembros de la familia de propietarios que a los demás obreros. Los hijos varones de los propietarios, además, tenían en promedio una escolaridad más alta que el resto del personal, y sólo las mujeres con familiares mostraban promedios de escolaridad y de ingresos iguales a las no hijas.

En la ciudad en general, las unidades domésticas de bajos

ingresos han tenido que aumentar el número de sus trabajadores; en su mayoría son mujeres adultas y hombres jóvenes, y los empleos que ellos han encontrado (o creado) corresponden a ocupaciones de un alto grado de informalidad, tanto en las manufacturas como en el sector terciario. El seguimiento de hogares realizado entre 1982, 1985 y 1987 mostró un aumento de la tasa trabajadores/consumidores en los hogares, una informalización del empleo y, por consiguiente, una mayor importancia de una estrategia colectiva de trabajo al seno de la unidad doméstica. Dicha estrategia palió los efectos del descenso de los salarios reales: mientras que éstos cayeron (según la muestra de hogares) 35% de 1982 a 1985, el descenso en el ingreso per cápita total sólo fue de 11%. Al mismo tiempo, sin embargo, la reducción de la disponibilidad de empleos seguros y bien pagados ha mermado la posibilidad de poner en práctica una estrategia de heterogeneidad ocupacional dentro del hogar, que sí era visible en 1982. En este contexto, la posibilidad de autoemplearse y de utilizar la mano de obra familiar en un proyecto de trabajo propio se vuelve más importante aunque no signifique evadir una relación de explotación.

Notas finales

No se cuenta hasta el momento con cifras que aquilaten el aumento o la reducción del monto absoluto de la PEA absorbida por los talleres manufactureros, aunque sí se sabe que el empleo "informal" ha aumentado. Sin embargo, la crisis económica ha impactado fuertemente a los talleres manufactureros de Guadalajara, ha impuesto una reorganización del trabajo que estos talleres han llevado a cabo tradicionalmente y ha provocado una realineación de la conjunción familia-taller.

En primer lugar, la crisis ha afectado la liquidez de los talleres y el monto de los excedentes que los mismos generaban, y que les permitían funcionar como pequeñas empresas de corte capitalista "semiformal". Los ha vuelto a hacer depender de los acaparadores y comerciantes, que eran sus fuentes tradicionales de materias primas y de capital y que les compraban su producto. Hay una mayor informalidad del trabajo dentro de los talleres. Esta dependencia renovada y esta pauperización no parecen

depender de su eficiencia o ineficiencia, sino de los problemas de liquidez.

En segundo lugar, la crisis ha reforzado la importancia del grupo doméstico como base laboral de los talleres. Esto tanto en razón del posible ahorro salarial como de la confianza que se vuelve vital en los talleres cuando optan por una mayor clandestinidad.

Lo anterior parecería indicar una reducción del "nicho viable" de operación de los talleres. Sin embargo, la reducción de los salarios reales en la economía en general y el aumento de personas que buscan empleo, tanto por los recortes de empleo en las grandes empresas como por la necesidad de compensar salarios decrecientes, ha colocado a una gran masa de trabajadores a disposición de los talleres (Portes y Johns, 1987). El precio de esta fuerza de trabajo no sólo es inferior al de 1982. El ensanchamiento de la brecha salarial entre talleres y fábricas hasta cierto punto favorece a los talleres. Al mismo tiempo, la inseguridad del mercado ha conducido a que los grandes industriales (del dominio "endógeno") prefieran recurrir a talleres que realizar inversiones en sus propias instalaciones: por medio de la maquila, los talleres ponen a disposición del gran capital esta mano de obra barata y su propia maquinaria e instalaciones. A pesar de que las condiciones de operación de los talleres son más difíciles, la demanda de empleos y de productos o servicios baratos los mantienen en operación.

La búsqueda de nuevos "nichos viables" para la maquila —fundamentalmente de bajos salarios— ha conducido también al traslado a la periferia: ha aumentado fuertemente el trabajo en unidades de pequeña escala en las ciudades pequeñas y pueblos de la región, pero basado sobre todo en mano de obra femenina y al margen de las estructuras tradicionales de organización del trabajo de Guadalajara.

La historia del periodo "desarrollista" latinoamericano puso en evidencia que no cabía esperar la desaparición, y en muchos casos tampoco la reducción, del llamado "sector informal" (Portes, 1985; Portes y Johns, 1987).⁴ La evidencia que surge de Guadalajara hace pensar que, durante la crisis, las unidades pro-

⁴ Sin embargo, México fue uno de los pocos países latinoamericanos donde el monto proporcional del empleo informal se redujo de 1970 a 1980 (Portes, 1985).

ductivas de pequeña escala redefinen su papel y se pauperizan pero no reducen su número ni desaparecen. En especial, la creciente importancia de los bajos salarios en México las convierte en un agente eficaz de explotación de mano de obra que las grandes empresas no pueden emplear directamente, aunque ellas mismas gocen de creciente flexibilidad para contratar fuerza de trabajo.

Por último, la concentración de la fuerza de trabajo familiar en un taller tiene ventajas para las familias que pueden hacerlo. Si el taller es viable, soluciona problemas de empleo, de control sobre los ingresos individuales y probablemente aumente los ingresos domésticos totales, porque a los trabajadores familiares suele pagárseles mejor que a los no familiares, y porque, a pesar de la crisis, los dueños reciben ingresos bastante superiores a los sueldos obreros.

Los talleres no son, pues, una "solución" de la crisis: son incapaces de incidir en los factores macroestructurales y externos que la han hecho estallar. Sin embargo, son expresión de formas de adaptación del capital comercial e industrial en su búsqueda de mano de obra más barata y flexible y de la necesidad popular del empleo y de defensa de sus niveles de vida y de ingresos.

Bibliografía

- Alba, Carlos, "La industrialización en Jalisco: evolución y perspectivas", en G. de la Peña y A. Escobar (comps.), *Cambio regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*, El Colegio de Jalisco, Guadalajara, 1986.
- Alonso, José Antonio, "Crisis, sismos e industria doméstica", en Gabayet *et al.* (comps.), *Mujeres y sociedad. Salario, hogar y acción social en el occidente de México*, El Colegio de Jalisco/CIESAS, Guadalajara, 1988.
- Arias, Patricia, "El proceso de industrialización en Guadalajara, Jalisco: siglo xx", en *Relaciones*, vol. 1, núm. 3, 1980.
- y B. Roberts, "The city in permanent transition: the consequences of a national system of industrial specialization", en J. Walton (comp.), *Capital and labour in the urbanized world*, Sage, 1984.
- Benería, L. y M. Roldán, *The crossroads of class and gender*, Chicago University Press, Chicago, 1987.
- Boltvinik, Julio, "Ciudadanos de la pobreza y la marginación", en *El Cotidiano*, núm. 19, septiembre-octubre de 1987.
- Braverman, Harry, *Labor and monopoly capital; the degradation of work in the twentieth century*, Monthly Review Press, Nueva York, 1974.
- Cordera, R. y E. González Tiburcio, "Crisis y política económica: saldos productivos y sociales" (mimeo.), UNAM-Centro de Estudios México-Americanos, UCSA, 1987.
- Córdova, Efrén, "From full-time wage employment to atypical employment: A major shift in the evolution of labour relations?", en *International Labour Review*, vol. 125, núm. 6, 1986.

- Deprode (Departamento de Programación y Desarrollo del Edo. de Jalisco), *La situación industrial de Jalisco*, Guadalajara, 1982.
- Edwards, Richard, *Contested terrain: the transformation of the workplace in the twentieth century*, Heinemann, Londres, 1979.
- Escobar Latapí, Agustín, *Dependency and labour market structure: the case of Guadalajara, México*, tesis de doctorado, University of Manchester, 1984.
- , *Con el sudor de tu frente: mercado de trabajo y clase obrera en Guadalajara*, El Colegio de Jalisco, Guadalajara, 1986a.
- , "Patrones de organización social en el mercado de trabajo manual de Guadalajara", en De la Peña y Escobar (comps.), *Cambio regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*, El Colegio de Jalisco, Guadalajara, 1986b.
- , "Trayectorias ocupacionales e historias vitales: género y mercado de trabajo en Guadalajara", en Gabayet *et al.* (comps.), *Mujeres y sociedad. Salario, hogar y acción social en el occidente de México*, El Colegio de Jalisco/CIESAS, Guadalajara, 1988.
- Escobar, Agustín y Mercedes González de la Rocha, "Mujeres y escolaridad en la industria tapatía: un intento por medir los alcances de la discriminación en el empleo", en *Renglones*, vol. 3, núm. 8, 1987.
- Fernández Kelly, P. y A. García, "The making of an underground economy: hispanic women, home, work and the advanced capitalist state", en *Urban Anthropology*, vol. 14, núms. 1-3, 1985.
- Fields, Gary, *How segmented is the Bogotá labor market?*, World Bank staff working paper, 434, Banco Mundial, Washington: 1980.
- Friedmann, John y Mauricio Salguero, *The barrio economy and the politics of collective self-empowerment*, Institute of Latin American Studies, UCLA, Los Angeles, 1987.
- Giner de los Ríos, Francisco, "Criterios para una tipología de la pequeña industria en México", ponencia presentada ante Estrategias de sobrevivencia, demanda de servicios y movimientos sociales en México, Universidad de Guadalajara/CIESAS/El Colegio de Jalisco, Chapala, 1988.
- González de la Rocha, Mercedes, "Domestic organisation and reproduction of low income households in Guadalajara, México", tesis de doctorado, University of Manchester, 1984.
- , *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos de Guadalajara*, El Colegio de Jalisco/CIESAS-SPP, Guadalajara, 1986.
- , "Crisis, economía doméstica y trabajo femenino en Guadalajara, México", ponencia presentada ante el Primer Coloquio de Talleres del PIEM, El Colegio de México, México, 1987, (en prensa como capítulo de un libro).
- González de la Rocha, M. y A. Escobar, "Crisis y adaptación: hogares de Guadalajara", ponencia presentada ante la Tercera Reunión Nacional de la Investigación Demográfica, El Colegio de México, México, 1986.
- Gordon, D., Richard Edwards y Michael Reich, *Segmented work, divided workers*, Cambridge University Press, Londres, 1982.
- Gregory, Peter, *The Myth of Market Failure. Employment and the labor market in Mexico*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore: 1986.
- Hart, Keith, "Informal income opportunities and urban employment in modern Ghana", en *Journal of modern african studies*, 11, 1973.
- Hernández Águila, Helena de la Paz, "Mujer y trabajo: las adornadoras del calzado en Guadalajara", en Gabayet *et al.* (comps.), *Mujeres y sociedad. Salario, hogar y acción social en el occidente de México*, El Colegio de Jalisco/CIESAS, Guadalajara, 1988.
- Instituto Nacional del Consumidor, *Seguimiento de la situación alimentaria de la población de escasos recursos (datos preliminares). Área Metropolitana de la Ciudad de México*, México; 1987.

- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Cuaderno de Información Oportuna*, varios números, 1986.
- Jusidman, Clara, "Evolución del consumo en el medio urbano", ponencia presentada ante el Seminario Científico de la II Asamblea de Asociados de la Fundación Mexicana para la Salud, México, 1987.
- Kerr, Clark, "The balkanization of labor markets", en W. Bakke *et al.* (comps.), *Labor mobility and economic opportunity*, MIT Press, Nueva York, 1954.
- Lailson, Silvia, "Expansión limitada y proliferación horizontal: la industria de la ropa y del tejido de punto", en *Relaciones*, vol. 1, núm. 3, 1980.
- Lipton, Michael, "Family, fungibility and formality: the advantages of the non-farm family enterprise versus the urban-formal state", en S. Amin (comp.), *Human resources, employment and development*. Macmillan, Londres, 1984.
- Logan, Kathleen, *Haciendo Pueblo. The development of a Guadajarán suburb*. University of Alabama Press, Alabama, 1984.
- MacEwen Scott, Allison, "Job differentiation and mobility amongst manual workers in Lima, Peru", Essex University (inédito), 1981.
- McGee, Terence G., "Peasants in cities: a paradox, a most ingenious paradox", en *Human Organization*, 32, 2, 1973.
- , *Labor markets, urban system and the urbanization process in Southeast Asian countries*, Papers of the East-West Population Institute, Hawaii, 1982.
- Mertens, L. y P.J. Richards, "Recession and employment in México", en *International Labour Review*, vol. 126, núm. 2, 1987.
- Oliveira, O. de, "Empleo femenino en México en tiempos de recesión económica: tendencias recientes", ponencia presentada en la conferencia Demography of Inequality in Contemporary Latin America, Center for Latin American Studies, University of Florida, 1988.
- Padilla, Cristina, *Marginados o asalariados. El trabajo domiciliario de maquila en una colonia popular de Guadalajara*, tesis de licenciatura, Universidad Iberoamericana, México, 1978.
- Portes, Alejandro, "Latin American Class Structures: their composition and change during the last decades", en *Latin American Research Review*, vol. XX, núm. 3, 1985.
- Portes, Alejandro y Michael Johns, "The Polarization of Class and Space in the Contemporary Latin American City", manuscrito inédito, Dept. of Human Relations, Johns Hopkins University, Baltimore, 1987.
- Portes, Alejandro y John Walton, *Labor, Class and the International System*, Academic Press, Nueva York, 1981.
- Roberts, Bryan R., *Cities of peasants: the political economy of urbanization in the Third World*, Edward Arnold, Londres, 1978.
- Todaro, Michael P., "A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries", en *American Economic Review*, vol. 59, núm. 1, 1969.
- Tsunekawa, Keiichi, "Reestructuración mundial de la industria automotriz y el papel de los países en desarrollo: el caso de México", en Susumu Yamakage, *Tensión internacional en un mundo interdependiente* (en japonés) University of Tokyo Press, Tokio: 1988.
- Villa Lever, Lorenza, "Escolaridad versus experiencia: la calificación del obrero y del técnico en la industria jaliscoense", en G. de la Peña y A. Escobar (comps.), *Cambio regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*, El Colegio de Jalisco, Guadalajara, 1986.
- Wyman, Donald L., "The Mexican Economy: problems and prospects", en D.L. Wyman (ed.), *Mexico's Economic Crisis: Challenges and Opportunities*, Monograph series 12, Center for U.S.-Mexican Studies, UCSB, 1983.

