

## **Crisis, ajuste y empleo en México: la industria manufacturera de Jalisco**

*Carlos Alba Vega*

*Bryan Roberts*

### **Introducción**

EN ESTE ARTÍCULO HACEMOS un examen del efecto que ha ejercido la recesión económica que se inició en México en 1982 sobre la estructura del empleo en el estado de Jalisco, cuya capital, Guadalajara, es la segunda ciudad más grande y el tercer centro manufacturero más importante de México. Nuestra atención se centra particularmente en los cambios que se dieron en la demanda de mano de obra entre los sectores de la industria manufacturera y entre los llamados sectores formal e informal de la economía.<sup>1</sup>

Hasta finales del decenio de 1970, Jalisco, al igual que el resto de México, había registrado una impresionante expansión de su mano de obra no agrícola, y ello se dio junto con incrementos del salario real (Alba, 1986b; Escobar, 1986; Roberts, 1989; Gregory, 1986). Dicha expansión se había dado a pesar de las altas tasas de crecimiento de la población urbana económicamente activa provocadas por la migración del campo a la ciudad y por las también altas tasas de crecimiento demográfico natural. Guadalajara, en particu-

<sup>1</sup> Por informal entendemos el sector de empleo sin protección (contractual y de seguridad social) que se encuentra, principal pero no exclusivamente, en las pequeñas empresas y entre los trabajadores por cuenta propia y los no remunerados. La distinción entre formal e informal constituye un continuo, antes bien que un contraste marcado, entre los tipos de empleo y los tipos de empresa. Así, aun las empresas más grandes tienen algunos empleados que no cuentan con protección. Asimismo, incluso las empresas muy pequeñas se registran a menudo para propósitos fiscales, aun cuando no proporcionen la seguridad social a sus obreros. Roberts (1989) analiza la aplicabilidad del concepto al contexto mexicano.

lar, había crecido rápidamente mediante la absorción de mano de obra en pequeñas y medianas empresas de la manufactura, el comercio y los servicios (Alba, 1986b; Arias y Roberts, 1985). A pesar de la capacidad de su sector urbano para absorber mano de obra, Jalisco había jugado un papel importante en la migración internacional, ya que en 1973 participó con un 26% en la migración de mexicanos a Estados Unidos (Arroyo, 1989, cuadro 16); sin embargo, la mayoría de esos migrantes lo fueron de manera temporal. Hasta el decenio de 1980, el patrón característico de migración permanente de Jalisco fue la migración del campo a la ciudad, dirigida principalmente hacia Guadalajara. Como consecuencia de lo anterior, la población rural de Jalisco, y la de otros estados de la región occidental de México, creció muy lentamente y su principal sustento lo constituyó la agricultura de temporal en pequeños lotes de tierra, complementada con actividades no agrícolas que incluyeron el trabajo doméstico a domicilio y la migración temporal.

Durante el decenio de 1980, Jalisco cambió su modelo de crecimiento económico. Fue una de las primeras regiones de México en adoptar una estrategia manufacturera orientada hacia las exportaciones para superar el agotamiento del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones como fuente de crecimiento económico y de generación de empleos. No obstante, es probable que esa restructuración económica cambie la demanda de mano de obra, dado que muchas de las nuevas empresas dedicadas a la exportación son muy complejas desde el punto de vista tecnológico y necesitan obreros especializados.

Tal restructuración coincide con el debilitamiento de algunas fuentes tradicionales de absorción de mano de obra. El estancamiento económico de muchas áreas rurales intensifica el éxodo de los campesinos (Arroyo, 1989); además, ha habido un deterioro de los términos del intercambio entre los productos agrícolas e industriales que ha reducido los alicientes para la producción agrícola y ganadera más tradicional. La importación de manufacturas baratas de Asia afecta desfavorablemente la manufactura en pequeña escala de ropa y calzado y el trabajo a domicilio en ese tipo de manufactura, una gran parte de la cual se lleva a cabo en ciudades pequeñas y pueblos de la región. También es probable que la competencia de las importaciones y el abatimiento del mercado interno afecten el empleo urbano, particularmente en las industrias con un alto coeficiente de utilización de mano de obra que abastecen el mercado interno, como las de textiles, vestido y calzado. Asimismo, es probable que la migración internacional temporal sea una válvula de

seguridad "menos segura" que en el pasado, por lo que Jalisco podría necesitar una atención especial para contrarrestar los efectos desfavorables que ejerce sobre el empleo el cierre del mercado de mano de obra de Estados Unidos (García y Griego, 1989).

En las siguientes secciones examinaremos las consecuencias que esa reestructuración económica ha tenido en el empleo. Con ese fin, prestaremos una atención especial al sector de las manufacturas, pues aunque no es la principal fuente de empleo urbano, sí es muy importante en Jalisco como tal. La trayectoria del sector manufacturero del estado durante el decenio de 1980 proporciona algunas indicaciones acerca tanto de las posibilidades como de los obstáculos que enfrenta la economía mexicana en los años 1990, en particular para absorber de manera productiva las tasas de crecimiento constantemente altas de su población económicamente activa. Los datos que utilizamos provienen de una gran variedad de fuentes, si bien la principal es una encuesta industrial efectuada en 1989, la cual compararemos con otra, realizada en 1982, que se basó en los mismos procedimientos para la obtención de muestras y en la que se utilizaron muchas de las mismas preguntas.<sup>2</sup> Complementaremos esa información con estadísticas oficiales, con los resultados de otros estudios sobre el empleo en la región y con entrevistas que llevamos a cabo con empresarios de diferentes sectores de la industria manufacturera y funcionarios de las cámaras industriales.

### La estructura industrial a fines del decenio de 1970

En esta sección describiremos brevemente la estructura industrial que predominaba en Jalisco durante los últimos años del decenio de 1970, ubicándola en el patrón general de desarrollo industrial de México. Este último fue similar al patrón de sustitución de importaciones común a América Latina entre los decenios de 1940 y 1970, conforme al cual una fase preliminar de industrias de pro-

<sup>2</sup> La encuesta de 1989 es representativa de toda la industria manufacturera del estado de Jalisco. Consiste en una muestra estratificada de pequeñas, medianas y grandes empresas que incluye aproximadamente a 1 050 de ellas. Quisiéramos dar las gracias a la Comisión para la Migración Internacional y el Desarrollo Económico Comparativo por su apoyo económico, el cual nos ayudó a llevar a cabo la encuesta. En el presente artículo nos valemos de un subconjunto de respuestas de la encuesta, las de las grandes empresas con más de 100 obreros. Las empresas consideradas en ese subconjunto emplean un poco más de 30 000 obreros o, aproximadamente, el 15% de la mano de obra industrial registrada de Jalisco.

ductos básicos (alimentos, bebidas, textiles, calzado y vestido) fue remplazada por otra en la que el desarrollo comenzó a concentrarse en las industrias de bienes intermedios, de capital y de consumo duradero, si bien el desarrollo de esas industrias fue relativamente lento. Las principales regiones industriales del país —las ciudades de México, Monterrey y Guadalajara— desempeñaron diferentes funciones en ese patrón general de desarrollo. Guadalajara siguió siendo un centro de producción de bienes básicos para los mercados regional y nacional, de manera que en 1980 ese tipo de productos alcanzó el 56.8% del valor de su producción, en comparación con el 27.3% de Monterrey y el 32.8% de la ciudad de México. En contraste con lo anterior, Monterrey se concentró en la producción de bienes intermedios, los cuales constituyeron, en ese mismo año, el 49.1% del valor de su producción, mientras que la ciudad de México mostró una estructura industrial diversificada en la que las industrias de bienes de consumo duradero, intermedios y de capital compartieron el empleo con las industrias de bienes básicos (Roberts, 1989).

La función que desempeña Guadalajara en la estructura industrial de México se ha basado en los vínculos entre la ciudad y su región. Se trata de una región —el occidente de México— densamente poblada, bien comunicada con Guadalajara y que comprende importantes zonas de agricultura comercial. Los flujos de comercio de la región crearon una demanda de productos industriales básicos que eran proveídos por pequeñas y medianas empresas, la mayoría de ellas familiares. Con muy pocas excepciones, las empresas industriales de Guadalajara eran propiedad de una sola familia.

Las altas tasas de crecimiento de la población, combinadas con la comercialización extensiva de la economía rural, provocaron considerables movimientos demográficos. La migración a Estados Unidos había comenzado en los últimos años del siglo XIX, y la acumulación de contactos, en especial con California, aseguró la continuidad de esa migración de mano de obra de Jalisco hacia Estados Unidos durante el siglo XX. El principal cambio demográfico, no obstante, lo experimentó Guadalajara, que aumentó su predominio en la región del 16% de la población de Jalisco en 1940 al 58% en 1980.

El contraste con Monterrey es muy marcado. Las zonas vecinas a Monterrey estaban escasamente pobladas y la agricultura y la cría de ganado eran relativamente pobres. En lugar de crecer sobre la base de comercio regional, como lo hizo Guadalajara, Mon-

terrey se desarrolló como un centro de distribución comercial para Estados Unidos sobre la base de su relación con la industria de extracción (Vizcaya Canales, 1971; Cerutti, 1983). Las grandes empresas de ingeniería y de producción metálica, vidriera y cervecera formaron complejos que se integraron verticalmente y abastecieron a los mercados nacional e internacional; y si bien esas empresas también eran propiedad de ciertas familias, las alianzas por matrimonio crearon una estructura empresarial informal muy diferente a la de las empresas propiedad de una sola familia de Guadalajara.

Las diferencias en estructura industrial entre las principales ciudades tuvieron consecuencias para la naturaleza del empleo. Guadalajara poseía la tasa de mano de obra manufacturera en pequeñas empresas más alta de las tres principales ciudades mexicanas, así como la tasa más alta de empleo informal. Una encuesta oficial realizada en 1976 sobre la extensión del empleo informal en México reveló que, de las tres ciudades, Guadalajara tenía los niveles más altos en este rubro (41.5 por ciento).

La importancia de las pequeña y mediana empresas de Guadalajara dio como resultado la creación de mercados de mano de obra flexibles y dinámicos. La mano de obra especializada para satisfacer la demanda de grandes empresas en ramos como el calzado recibía su capacitación en pequeños talleres informales (Escobar, 1986); la subcontratación era una práctica generalizada; las grandes empresas subcontrataban con talleres y éstos, a su vez, con trabajadores a domicilio (Alba y Kruijt, 1988); los salarios para obreros con una especialización comparable eran similares entre los sectores de pequeñas y de grandes empresas y la rotación de mano de obra entre esos sectores era algo común. Los obreros hacían trueques entre la protección que en materia de bienestar y seguridad social ofrecía la gran empresa y las altas tasas de ingreso por trabajo a destajo que podían obtener en el sector de los talleres.

El atractivo de Guadalajara como centro que contaba con una amplia oferta de mano de obra especializada y no especializada era mencionado en 1963 por los grandes empresarios, junto con su situación geográfica, como una de las razones de su preferencia para instalarse en esa ciudad (Solí, 1966). A lo largo del decenio de 1960, se instalaron en la ciudad varias compañías modernas de bienes intermedios, de capital y de consumo duradero como Motorola, Siemens, IBM, Ciba-Geigy y Kodak (González y Alba, 1989, cuadro 2). Muchas de ellas eran extranjeras y la mayoría estaban controladas por capital extrarregional proveniente de las ciudades de México y Monterrey.

### El efecto de la crisis en el empleo

Al iniciarse 1981, México entró en una severa recesión vinculada con la deuda externa y el descenso de los precios del petróleo. El efecto de la recesión en el empleo fue inmediato, de tal suerte que, entre diciembre de 1981 y diciembre de 1982, más de 60 000 obreros registrados en la industria manufacturera perdieron su trabajo (Alba y Kruijt, 1988, cuadro 3). La cifras oficiales citadas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) indican que México sufrió la más rigurosa restructuración, desde el punto de vista del empleo, de todos los países latinoamericanos (CEPAL, 1989). Entre 1980 y 1987, el sector urbano informal de México aumentó del 24.2 al 33% respecto del total de la población empleada en los sectores no agrícolas. El empleo público, por su parte, aumentó ligeramente del 21.8 al 25.5%, lo cual reflejó la nacionalización de la banca, realizada en 1982. En contraste, el empleo en las grandes empresas privadas descendió del 29.1 al 21.6% del total y, en las pequeñas empresas privadas, del 24.9 al 19.8% (CEPAL, 1989, cuadro 20). Tal desformalización del mercado de mano de obra urbano fue provocada tanto por la transferencia de obreros del sector formal de la economía al informal, en calidad de trabajadores por cuenta propia o trabajadores familiares a domicilio, como por el creciente número de recién llegados al conjunto de trabajadores potenciales, los cuales se inician en el sector informal de la economía.

Entre 1976 y 1987, las proporciones de trabajadores por cuenta propia y no asalariados aumentaron del 17.5 al 22.7% en Guadalajara, incremento que fue particularmente marcado entre los hombres (véase el cuadro 1).

El empleo mostró una recuperación en el sector manufacturero de México entre 1981 y 1988, según las estimaciones hechas a partir de las inscripciones en el Seguro Social. Entre diciembre de 1981 y diciembre de 1987, el número total de registros de trabajadores permanentes aumentó de 2 248 401 a 2 546 297, con una tasa anual promedio de crecimiento de 2.1% (IMSS, 1983-1987). En esos años, la tasa de crecimiento de la población económicamente activa fue del 3.1% (OIT, 1989, cuadro A1). El aumento del empleo en el sector manufacturero fue diferente en las regiones principales; Jalisco tuvo la tasa anual más alta de aumento de obreros industriales registrados (2.8%), seguido de Nuevo León (0.6%), mientras que la zona metropolitana de la ciudad de México mostró un pequeño descenso respecto del promedio (-0.02%). La posibilidad de que la

Cuadro 1

Cambios en la categoría. Zona metropolitana de Guadalajara, 1976-1987

<i>Posición en el trabajo</i>	1976			1987		
	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
Asalariado	79.3	78.7	80.4	71.7	71.1	72.8
Empleador	3.2	4.2	1.2	5.6	7.7	1.3
Por cuenta propia	13.4	14.0	12.3	15.9	17.0	13.7
A domicilio	4.1	3.1	6.1	6.8	4.1	12.2
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>(miles)</i>	(932.5)	(628.4)	(304.1)	(638.3)	(417.0)	(221.3)

Fuentes: SPP, 1979; INEGI, 1989a.

zona metropolitana de la ciudad de México se esté desindustrializando es sugerida también por los resultados del censo industrial de 1985. Valiéndose de esa fuente, Garza y Aguilar (1988:187-189) muestran el descenso del número de establecimientos industriales y del número de personas empleadas en la ciudad de México y arguyen que, debido a la recesión, los que trabajan en pequeñas empresas han pasado al sector informal de la economía.

A pesar de que el empleo registró un aumento en el sector manufacturero, entre 1976 y 1987 se desplazó hacia el sector de los servicios (cuadro 2). El empleo aumentó con mayor rapidez en el sector de servicios profesionales y técnicos, pero también se incrementó la proporción de personas que trabajaban en el sector de servicios de bajas remuneraciones, como el comercio y los servicios personales. Es particularmente notable la marcada disminución de la proporción de hombres empleados en el sector manufacturero y la creciente proporción de mujeres que laboran en ese sector, en especial en la categoría "Otros", que incluye las nuevas plantas de electrónica. El empleo masculino creció con mayor rapidez en el sector de servicios personales, particularmente el de reparaciones, al igual que en el de los servicios profesionales y técnicos. Por su parte, el empleo femenino también aumentó en el sector de servicios profesionales y técnicos que incluye los campos de la salud y la educación, y si bien su aumento en el comercio también fue marcado, mostró un fuerte descenso en la proporción de mujeres empleadas en el servicio doméstico.

Cuadro 2

Cambios en la estructura del empleo por sector.  
Zona metropolitana de Guadalajara, 1976-1987

Sector	1976			1987		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Agrícola	1.1	1.5	0.2	1.1	1.6	0.3
Transformación	29.4	35.2	18.9	28.9	30.9	24.8
Alimentos	5.1	7.0	1.5	5.8	6.5	4.2
Vestido y calzado	7.7	6.8	9.6	8.0	7.1	9.7
Otros	16.6	21.4	7.8	15.2	17.3	10.9
Construcción	7.6	11.1	1.0	7.1	9.9	1.4
Electricidad	0.2	0.3	0.2	0.5	0.5	0.5
Transporte	5.2	6.5	2.6	4.7	6.2	1.6
Comercio	21.4	20.3	23.6	22.1	20.6	25.3
Servicios personales	12.9	5.4	26.9	13.7	11.1	18.8
Alimento y alojamiento	3.9	2.2	7.0	5.7	4.1	8.9
Reparaciones	1.8	2.5	0.3	4.4	6.4	0.2
Domésticos	7.2	0.5	19.6	3.6	0.6	9.7
Servicios profesionales y técnicos	10.9	7.7	16.9	13.4	10.2	19.9
Gubernamental	4.7	5.2	3.8	4.0	4.1	3.8
Otros servicios	6.6	6.9	5.9	4.5	4.9	3.5
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>(miles)</i>	(638.4)	(417.1)	(221.2)	(932.3)	(628.2)	(304.1)

Fuente: SPP, 1979; INEGI, 1989a.

El aumento de trabajadores registrados en Jalisco tuvo una distribución desigual entre los diferentes sectores industriales. Entre las industrias de productos básicos, el empleo registrado aumentó con mayor rapidez en las de los alimentos y las bebidas (5.3% anual entre diciembre de 1981 y diciembre de 1986), mientras que en las del calzado y el vestido no mostró ningún incremento. En las industrias de bienes intermedios, como las de plásticos, papel y productos químicos, el empleo registrado tuvo un crecimiento de 3.5% anual entre esas dos fechas. En marcado contraste con lo anterior, las industrias relacionadas con la construcción y las obras públicas (hierro y acero, productos metálicos y materiales de construcción) experimentaron un descenso en el empleo registrado de 2.5% anual. El sector industrial que tuvo el mayor aumento en el empleo en Ja-

lisco fue el constituido por las industrias modernas de capital y bienes de consumo duraderos, como la electrónica, los aparatos electrodomésticos y el transporte, que alcanzaron un 8.5% anual de aumento en el empleo registrado.

Lo anterior nos sugiere que la recesión provocó un desplazamiento del empleo en dos direcciones diferentes. Por una parte, el crecimiento demográfico y la concentración de los presupuestos familiares en alimentos a expensas de artículos como el vestido, el calzado o los muebles, explica el crecimiento sostenido del empleo en las industrias alimentarias; por la otra, vemos claramente que ha habido una reestructuración industrial cuyo resultado ha sido la creciente importancia de las industrias productoras de bienes complejos destinados a menudo a los mercados de exportación. Ejemplos de tales firmas son Kodak, que —además de producir película fotográfica— expandió su producción para incluir artículos relacionados con las computadoras, y Siemens, que produce motores especializados.

Los cambios ocurridos en el patrón del empleo en Jalisco no han tenido como resultado una mayor concentración de éste en las grandes empresas. Los datos del censo industrial de 1980 indican que el 59.6% del empleo en ese estado se encontraba en empresas con más de 100 obreros, mientras que, hacia 1985, las empresas de esa categoría proporcionaban el 58.3% del empleo, según los resultados preliminares del censo económico de ese año (INEGI, 1988, 1989b). En el periodo comprendido entre los dos censos industriales, hubo un aumento del número de empresas industriales, pero tal aumento fue insignificante (0.5% anual, en comparación con el 2.2% de aumento anual del empleo). El aumento del número de establecimientos se limita a la zona metropolitana de Guadalajara, fuera de la cual ha disminuido el número de empresas industriales registradas, disminución que es más marcada en las ciudades pequeñas del estado.

Uno de los resultados de esa tendencia es que, mientras que en 1980 Guadalajara concentraba el 60.3% de los establecimientos industriales de Jalisco, en 1985 comprendía el 67.3%. El proceso de concentración, consecuentemente, se da desde un punto de vista geográfico y el empleo industrial se ubica crecientemente en Guadalajara; sin embargo, también se da un proceso de dispersión a través de la desformalización de la economía, y una gran parte de ese proceso ocurre en las zonas rurales de Jalisco, en las que ha disminuido marcadamente el número de pequeñas empresas manufactureras registradas, pero en las que el trabajo doméstico a domicilio es

común, tipo de empleo que ha ido en aumento con la crisis (Arias, 1988). También en Guadalajara existen algunas pruebas de desformalización de la economía, ya que con la crisis se ha invertido la tendencia a registrarse por sí mismas y pasar a formar parte del sector formal de la economía que mostraron las pequeñas empresas manufactureras hasta 1981 (Escobar, 1988a).

#### El significado de la crisis para los diferentes tipos de industria

En esta sección esbozaremos, con ayuda de las entrevistas realizadas y los datos de la encuesta industrial de 1989, las maneras en que se han visto afectados por la crisis los diferentes tipos de industria; por una parte, la pequeña *versus* la gran industria y, por la otra, la industria orientada hacia el mercado interno y la industria orientada hacia las exportaciones.

#### *La pequeña industria*

Conforme a las entrevistas, tanto los pequeños como los grandes empresarios consideran que la pequeña industria (25 obreros o menos) es la que más ha sufrido durante la crisis. El promedio de desaparición de empresas en el sector de la pequeña industria siempre ha sido alto, de modo que, en 1981, el 53% de las pequeñas empresas tenía menos de 10 años de existencia, en comparación con el 19.6% de las grandes empresas (100 trabajadores o más). Ese promedio parece haber aumentado hacia 1985, año en el que 530 de las 921 pequeñas empresas que habían sido entrevistadas en 1981 ya no estaban registradas. En Guadalajara, los estudios de caso de empresas pequeñas indican que los trabajadores empleados por éstas han sufrido una disminución de salarios más fuerte que la experimentada por los que trabajan para las grandes empresas (Escobar, 1988a, 1988b).

Los factores que citaron nuestros informantes como razones de las dificultades que enfrentaba la pequeña empresa fueron, en primer lugar, que los proveedores de materias primas habían disminuido el tiempo requerido para el pago; asimismo, que el costo de las materias primas aumentó rápidamente con la inflación y la pequeña industria tuvo menos capacidad para negociar términos favorables ya que las reducidas sumas de crédito bancario o gubernamental disponibles eran otorgadas a la mediana y gran industria.

Los tipos de productos en los que se había especializado la pequeña industria —artículos de poca calidad y bajo precio— estaban destinados al mercado de personas de bajos ingresos, las cuales sufrieron un marcado descenso de estos últimos durante la crisis. Además, esos productos empezaron a enfrentar una creciente competencia de las importaciones baratas provenientes de Asia y permitidas conforme al GATT, particularmente porque México liberalizó su estructura arancelaria con mayor rapidez que la requerida por el acuerdo. Los informantes de las ciudades pequeñas y de Guadalajara señalaron (en ocasiones abiertamente) que el calzado y la ropa de Asia se vendían en las tiendas locales a precios inferiores a los del calzado y la ropa producidos por los talleres locales y, así, privaban a éstos de los contratos con los negociantes de las tiendas y los mercados. Según los resultados iniciales de la encuesta industrial de 1989, las pequeñas empresas adoptaron las actitudes menos positivas respecto al ingreso de México al GATT, y sólo 5 de 21 de ellas consideraron que el ingreso tendría resultados benéficos. Por el contrario, 53 de las 82 grandes empresas incluidas en la encuesta subrayaron los beneficios y sólo una minoría consideró que el ingreso tendría resultados neutros o desfavorables.

Otra limitación de la pequeña industria resultó ser la falta de representación política. Todas las empresas, sin importar su tamaño, deben pertenecer a la cámara industrial pertinente (por ejemplo: la Cámara de la Industria Alimentaria, del Calzado, etc.). Las cámaras industriales actúan como representantes del ramo industrial de que se trate y tienen el derecho legal de ser consultadas por el gobierno acerca de la política industrial. Las cámaras regionales están organizadas a escala nacional mediante funcionarios clave que ocupan puestos en los dos planos; así, el coordinador del Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco (que agrupa a 16 organismos) también es uno de los vicepresidentes de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales (Concamin); sin embargo, las cámaras son dominadas por los grandes y medianos industriales, que ocupan (ellos o sus subordinados) los puestos administrativos más importantes. En una entrevista con el dirigente de los pequeños industriales, se nos hizo ver con claridad que ese sector creía que la política gubernamental era dictada por los intereses de los grandes industriales, lo cual daba como resultado la falta de crédito efectivo para la pequeña industria, la carencia de interés gubernamental en programas de cooperación para ese sector y la falta de protección frente a la liberalización del mercado.

Las respuestas a la encuesta de 1989 son indicativas del proble-

ma. Mientras que el 16% de las grandes industrias había recibido créditos del Fogain, el fondo destinado a estimular a la pequeña industria, sólo una de las 21 pequeñas industrias incluidas en la muestra dijo haber recibido tal ayuda. Este hallazgo debe contraponerse al hecho de que Jalisco se benefició del Fogain más que otros estados industriales durante el periodo 1980-1987; en este último año, recibió el 15.7% de los créditos totales, mientras que Nuevo León el 8.8% y el Distrito Federal sólo el 7.8% (Nacional Financiera, 1988:338).

Como resultado de las condiciones adversas, muchas pequeñas y medianas industrias parecen haber pasado al sector informal de la economía, reduciendo su cantidad de mano de obra y confiando en la mano de obra familiar. En las conversaciones, algunos empresarios que pasaron al sector informal de la economía mediante la reducción de su número de empleados y no registrando su negocio citaron la necesidad de disminuir sus obligaciones fiscales, evitar los pagos de la seguridad social y tener una nómina salarial más reducida. Desde el punto de vista geográfico, asimismo, la producción se dispersó más a través del trabajo a domicilio. Desde el decenio de 1970, el crecimiento de la producción industrial mediante el trabajo a domicilio ha sido notable en las zonas rurales y en las ciudades pequeñas de Jalisco. Esa producción se ha estado concentrando en el vestido, el calzado y otros artículos de piel, las artesanías y algunos ramos alimentarios, como los quesos y los dulces. Esas actividades requieren una gran cantidad de mano de obra y, dado que la producción se paga por pieza, no exigen una supervisión directa. Es probable que ese tipo de sistema de trabajo a domicilio haya llenado el vacío de demanda resultante del cierre de pequeñas empresas formalmente registradas de esos sectores.

### *La mediana y la gran industrias*

La situación de las medianas y grandes empresas contrasta con la de la pequeña industria. Los industriales que entrevistamos y los funcionarios de las diversas cámaras industriales se mostraron relativamente optimistas respecto a las perspectivas de la industria. A diferencia de los representantes de los pequeños empresarios, esos informantes recibieron con beneplácito el ingreso de México al GATT y vieron muchas ventajas y pocas desventajas en la nueva legislación, que ha facilitado la inversión extranjera en la industria. Empero, hubo algunas excepciones a ese optimismo. Los sectores que dependían del mercado nacional y se veían a sí mismos con pocas

perspectivas para exportar, se mostraron más pesimistas. Así, los representantes de la Cámara de la Industria Alimentaria consideraron que había pocas perspectivas inmediatas de expansión de la producción o de mejoría de la rentabilidad, con excepción de algunos ramos de especialidades. Conforme a la encuesta, las empresas industriales que se mostraron menos favorables respecto al GATT pertenecían a la industria alimentaria y a la de otros productos básicos, como el calzado y el vestido.

El éxito relativo de la mediana y la gran industrias para superar la crisis se basa en tres estrategias diferentes. La primera consiste en no hacer nuevas inversiones, reducir la cantidad de mano de obra en las plantas, valerse de la subcontratación para hacer frente a las fluctuaciones de la demanda y buscar materias primas más baratas para producir en masa bienes de poca calidad. Esta estrategia es más evidente en ciertos sectores de las industrias alimentaria, del vestido y del calzado. Los mercados para sus productos se concentran en la zona metropolitana de Guadalajara y en la región.

La segunda estrategia consiste en invertir en nueva tecnología, aumentar la productividad y buscar producir bienes de alta calidad para los sectores de mayores ingresos del mercado nacional. Según la encuesta, las compañías que abastecen el mercado nacional se encuentran sobre todo en el sector de bienes de consumo duraderos y en el de productos eléctricos y electrónicos. Los industriales de otros sectores también han seguido esta estrategia; uno produce muebles para el mercado nacional y afirma que sus productos son competitivos con los importados debido a la disponibilidad de madera, el uso de la tecnología más avanzada y una mano de obra calificada y relativamente barata. Otro produce, mediante una tecnología computarizada, suéteres que se venden en todo México, en particular en los dinámicos mercados de la frontera del norte. Varios industriales de Guadalajara han abierto fábricas en la frontera del norte para satisfacer la demanda de esa región.

Esta segunda estrategia se combina con la tercera, consistente en desarrollar y abrir mercados de exportación, dado que es probable que las compañías que logran aumentar su participación en el mercado nacional busquen exportar también. Las compañías que exportan algunos de sus productos (más del 5%) pero que no se concentran en las exportaciones son aquellas que muestran una mayor concentración promedio de sus ventas, 60%, en el mercado nacional en comparación con el regional. En cambio, las empresas que hacen exportaciones insignificantes se concentran principalmente en el mercado metropolitano y en el regional.

En comparación con 1981, un mayor porcentaje de grandes industrias participa significativamente en las exportaciones y ha aumentado el porcentaje de sus productos exportados. Así, mientras que sólo el 17% de las empresas con más de 500 obreros y el 3% de aquellas con entre 50 y 100 obreros exportaron algunos de sus productos en 1981, según la encuesta actual, ahora fueron el 44% de empresas con más de 500 obreros y el 36% de empresas con entre 100 y 500 obreros las que exportaron. Seis de las 87 grandes compañías exportaron la mayoría de sus productos y otras seis más de una cuarta parte de su producción. Las plantas maquiladoras de Guadalajara entran en estas categorías de alta exportación.

Las empresas de Jalisco que ahora exportan una parte considerable de su producción, y en ocasiones la mayor parte, incluyen compañías tan diversas como las destiladoras de tequila, una compañía fabricante de globos, una fábrica de balones de fútbol, un fabricante de recipientes de plástico, un fabricante de llaves y accesorios para baños y un exportador de implementos agrícolas.

Otra diferencia con 1981 se encuentra en las fuentes de financiamiento para la mediana y la gran industrias. En 1981, ese tipo de industrias hizo un uso moderadamente intenso del crédito bancario y de los programas de préstamos gubernamentales; más de la mitad de las grandes industrias utilizó el crédito para adquirir materias primas y aproximadamente un tercio de ellas lo usó para mejorar su tecnología y ampliar su planta (Alba, 1986b, cuadro 1). En 1989, hay menos pruebas del uso del crédito, en particular con propósitos de restructuración; así, sólo el 7% de las empresas con más de 100 obreros afirmó haber utilizado el crédito a largo plazo para comprar maquinaria y equipo. Las industrias de exportación son las que continuaron usando el crédito para ampliar sus plantas y mejorar su tecnología. Las industrias no exportadoras, por su parte, confían mucho en los créditos a corto plazo (para pagar salarios, etc.), pero casi no utilizan los de largo plazo.

#### *La subcontratación y la rotación de la mano de obra*

Durante la crisis, la subcontratación continuó siendo un elemento significativo de las estrategias de producción de las grandes empresas. La proporción de ese tipo de empresas (con más de 100 obreros) que se vale de la subcontratación resultó ser poco diferente en 1989 en comparación con 1981. En este último año, el 25% de las grandes empresas subcontrató trabajo, si bien la proporción es un

poco más alta (30%) entre las 87 grandes compañías incluidas en la encuesta de 1989. El patrón de subcontratación es similar en los dos periodos; en el primero de ellos, se dio sobre todo en la pequeña industria, seguida por los talleres familiares, mientras que, en el segundo, ocurrió principalmente en la pequeña industria; el trabajo a domicilio y los talleres familiares fueron citados con menor frecuencia (9 casos de subcontratación, en comparación con 27 casos relacionados con la pequeña industria). La subcontratación mencionada en 1989 muestra algunos indicios de la diversidad de las estrategias industriales antes mencionadas. La mayor parte de la subcontratación fue hecha por compañías abastecedoras de los mercados regionales y pertenecientes a sectores como el calzado, el vestido, la alimentación y los productos metálicos. Con todo, la expansión de las manufacturas destinadas a la exportación también creó oportunidades para que las compañías locales subcontrataran una parte de su proceso de producción. Cuatro de las grandes compañías trasnacionales de electrónica subcontratan la producción de partes a una compañía de electrónica mexicana, y el control de calidad es llevado a cabo mediante un enlace computarizado (Gabayet, 1989). Algunas de las grandes trasnacionales, como Motorola, producen partes para otras empresas de electrónica en Guadalajara. Tres de las doce compañías de la encuesta con un alto porcentaje de exportaciones (más del 25%) practican la subcontratación; los casos incluyen un proveedor de cables y sistemas auxiliares para computadora y un fabricante de partes para motocicletas.

La rotación de la mano de obra entre las compañías industriales de Jalisco fue alta en 1981. Así, durante el año anterior, las compañías tuvieron porcentajes de contrataciones y despidos de mano de obra permanente de la gran industria de 17.9 y 15.3%, respectivamente. Entre las pequeñas empresas, la rotación fue sustancialmente más alta, ya que las contrataciones comprendieron a casi la mitad (42%) de los trabajadores y las separaciones alcanzaron una proporción similar. La razón de esa rotación habida en 1981 parece haber sido el dinamismo de la economía en general, ya que incluso las pequeñas empresas tenían mucho trabajo y los obreros, en particular los especializados, podían obtener salarios más altos al pasar de una compañía a otra.

La rotación de la mano de obra entre las grandes compañías parece haber aumentado en 1989, pues, durante el año anterior, la contratación de fuerza de trabajo de las grandes empresas alcanzó el 25.9%, y las separaciones, el 25.6%. Las 21 pequeñas compañías comprendidas en la muestra, en cambio, tuvieron una rotación

muy reducida (con aproximadamente un 10% de contrataciones y ninguna separación), si bien el número de pequeñas empresas incluidas es demasiado pequeño como para ser un indicador confiable de cambio. También existen indicaciones en el sentido de que las grandes compañías están utilizando mano de obra temporal en mayor medida que en 1981. En ese año, el 11.8% de la mano de obra de las grandes compañías tenía un contrato temporal, mientras que, en 1989, la proporción había aumentado al 14.4 por ciento.

Es difícil afirmar con seguridad cuáles fueron las razones de la fuerte rotación de la mano de obra. Los industriales se quejaron con nosotros de la gran movilidad de la mano de obra y, desde el punto de vista de la compañía, parece ser de poca utilidad el tener una rotación de mano de obra *permanente* con las tasas consignadas. Una posible explicación puede ser lo reducido de los salarios mínimos, que en términos reales disminuyeron en 45% de 1976 a 1985 (Alba, 1986b:38). Es probable que los obreros, en particular aquellos con habilidades manuales, busquen trabajo en el sector informal de la economía, el cual, a pesar de la depresión que padece en términos generales, proporciona altas tasas de ingresos por pieza a ciertas categorías de trabajadores y empresarios. Otra posible razón es la migración a la región fronteriza, donde la demanda de mano de obra industrial es alta. El sector de las maquiladoras, por ejemplo, ha mostrado tasas de crecimiento anual del 20% y, en 1988, comprendió un total de 350 000 empleos, principalmente en el norte (González Aréchiga y Barajas, 1988). Asimismo, la migración a Estados Unidos a partir de las zonas urbanas de México, como Guadalajara, ha ido en aumento.

El cuadro que se obtiene de los cambios habidos en la estructura industrial de Jalisco es complejo. Muestra con toda claridad cierto dinamismo, tanto desde el punto de vista del crecimiento del producto industrial como desde el punto de vista del crecimiento del empleo; sin embargo, también hay pruebas de una polarización, pues a las pequeñas empresas y aun a las medianas les es difícil sobrevivir, ya no digamos crecer. Consecuentemente, la expansión del empleo industrial se está dando no sólo a través de las empresas modernas y altamente productivas sino, también, a través de la desformalización. Y son las consecuencias de este fenómeno lo que ahora examinaremos.

### Las consecuencias sociales del cambio en el patrón del empleo

La recesión ha provocado, creemos, cierta reestructuración de la economía mexicana y, con ello, una polarización más marcada que antes del empleo formal y el informal.

Existe una demanda creciente de personal especializado en todos los sectores, en particular en los ramos industriales en expansión, y la satisfacción de esa demanda exige un programa intensivo de educación vocacional, técnica y profesional. La modernización de la industria de Jalisco, aunque parcial, ha provocado una mayor demanda de personal administrativo y técnico y un uso creciente de servicios exteriores técnicos y de otros tipos. Así, según la encuesta de 1989, más del 30% de la mano de obra de las grandes compañías era administrativa y técnica, en comparación con el 22.8% de 1981. Vemos, consecuentemente, que la demanda de personal con capacitación escolar está en aumento, a lo cual se añade la necesidad de mano de obra con habilidades manuales. Nuestros informantes del sector de las grandes empresas mencionaron la escasez de mano de obra especializada como uno de los principales cuellos de botella que estorban el mejoramiento de la productividad. Aquellos sectores industriales que tradicionalmente han sido usuarios de mano de obra no especializada y semiespecializada (los relacionados con la construcción y algunas industrias de productos básicos, como los textiles y el calzado) padecen un estancamiento. El estudio de Carrillo (1989) sobre la reestructuración de la industria automotriz mexicana demuestra la manera como el cambio de la estructura industrial con una industrialización orientada hacia la exportación altera el carácter del empleo formal. México ha aumentado su producción de automóviles considerablemente, sobre todo mediante el crecimiento de las exportaciones. Esa industria orientada hacia las exportaciones está ubicada en la región fronteriza, y las características del empleo en ella contrastan marcadamente con las de las antiguas regiones productoras de automóviles del centro de México. En el norte, las mujeres constituyen un porcentaje mucho más alto de la mano de obra, son empleadas sobre todo para desempeñar las rutinarias tareas de ensamblaje y perciben un salario que es aproximadamente un tercio menor que el de los hombres, aun cuando la descripción del empleo sea la misma. Además, la afiliación a los sindicatos es reducida, y éstos son, más verosímilmente, sindicatos "blancos".

En 1983, la mano de obra de las maquiladoras fue en su mayoría femenina, con un 72%, y los hombres sólo representaron el 28%

restante del total de 143 918 obreros (Carrillo y Hernández, 1985:104). Con todo, existen indicios de que el empleo masculino ha estado aumentando proporcionalmente debido a la falta de posibilidades de empleo opcional. En 1987, la mano de obra masculina constituyó el 38% del total de 325 400 obreros de las maquiladoras (INEGI, 1987). Según el estudio de Wilson (1989) sobre las plantas maquiladoras, la proporción de hombres varió de 49% en las plantas manufactureras tradicionales a 37% en las plantas ensambladoras y a 34% en las nuevas plantas controladas mediante computadoras. Como vemos, el cambio de estructura de la industria ha tenido consecuencias tanto para la composición por sexo como para la distribución geográfica del empleo formal. Las oportunidades de empleo formal que aumentan con mayor rapidez se presentan en los sectores en los que la participación de las mujeres es alta, y se concentran en las regiones fronterizas y en aquellas que, como Guadalajara, también han atraído la inversión extranjera reciente. El estancamiento de la industria tradicional, por ende, significa tanto un descenso absoluto de las oportunidades de empleo formal para los hombres como la probabilidad de que esa pérdida se esté concentrando geográficamente en los antiguos centros de esa industria, en particular la ciudad de México. En el caso de Monterrey, la pérdida de empleos en la industria pesada se ve compensada en parte por el aumento de las plantas maquiladoras.

El empleo femenino en la industria manufacturera mexicana aumentó del 21.2 al 25.7% entre 1980 y 1986 (Standing, 1989, cuadro 4). Este cambio de las características de la mano de obra manufacturera es evidente en Jalisco, donde el empleo femenino va en aumento, si bien se concentra principalmente en el sector industrial moderno, en particular en el de la electrónica y los relacionados con ella. El 24.1% de la mano de obra permanente y el 25.2% de la mano de obra temporal de las empresas comprendidas en la encuesta de 1989 eran femeninas. En la encuesta de 1981, se consignó que el 12.7% de la mano de obra industrial era femenina y que las mujeres constituían el 13% de la mano de obra de la gran industria (Deprode, 1982, cuadro 9.1).

Incluso las industrias que tradicionalmente no habían utilizado mano de obra femenina están comenzando a hacerlo. Un ejemplo es la industria de los metales, que empezó a contratar mujeres para los trabajos manuales porque, según nuestros informantes de las compañías, ellas ayudan a estabilizar el medio ambiente de trabajo. El crecimiento del personal administrativo antes mencionado también ha llevado a un aumento de la mano de obra femenina. Parte

del incremento del empleo femenino en Guadalajara es informal; con el estudio de Gabayet (1989) sobre las obreras de las plantas maquiladoras de Guadalajara, se descubrió que la contratación informal a largo plazo de obreros es una característica de las plantas ensambladoras que abastecen a un productor mayor. Algunas de esas plantas maquiladoras son propiedad de trasnacionales estadounidenses y otras son de capital mexicano. En las plantas con una producción más integrada, por otra parte, las mujeres tenían contratos legales. Con todo, las mujeres recibían un salario superior al mínimo en todas las plantas maquiladoras de Guadalajara.

La otra cara de la moneda en el caso del crecimiento y el cambio del empleo en el sector formal de la economía es la desformalización, esto es, la concentración de las oportunidades de empleo fuera del sector moderno, en el trabajo por cuenta propia, en el empleo mal remunerado de los servicios personales y el comercio o en pequeños talleres en los que las condiciones de trabajo son inadecuadas, aun cuando en ocasiones el ingreso pueda ser competitivo con el del sector formal. Mediante el examen de los resultados de una encuesta piloto sobre la empresa informal en la ciudad de México efectuada en 1987-1988 (INEGi, 1989c),<sup>3</sup> es posible obtener alguna información acerca de la importancia de la desformalización. En esa encuesta fueron tomadas en cuenta todas las empresas (incluidos los trabajadores por cuenta propia) con seis o menos personas.<sup>4</sup> La estructura del empleo en esas empresas se componía de la siguiente manera; 8.4% de propietarios, 37.4% de empleados o mano de obra no pagada y 54.2% de trabajadores por cuenta propia.

Durante la encuesta se preguntó a las empresas si cumplían con ciertos requisitos; los registros para propósitos fiscales, ante el gobierno local y en la cámara industrial correspondiente, el pago de cuotas de seguridad social en los casos pertinentes, y el registro ante las autoridades de salubridad. El registro sobre el que con más frecuencia se proporcionó información fue el fiscal, con el que sólo

<sup>3</sup> Se trata de una encuesta piloto para un estudio más amplio del empleo informal en México. Por lo tanto, los resultados deben ser manejados con precaución y los hallazgos consignados en el documento considerados sólo como provisionales. Como en el caso de la encuesta de 1977, se vale de la encuesta trimestral sobre ocupación urbana para obtener su muestra y utiliza un cuestionario especial para explorar la informalidad. A diferencia de la encuesta de 1977, el interés se centra en la empresa informal y no en los obreros informales. Las entrevistas se llevaron a cabo con empresarios (propietarios y por cuenta propia) y no con obreros.

<sup>4</sup> No está claro si el tamaño de la empresa es cinco y menos o seis y menos; en los cuadros a que nos referimos, se utiliza el concepto seis y menos.

un poco más de la mitad de las empresas afirmaron cumplir; sin embargo, únicamente el 15% de las empresas legalmente obligadas a registrarse ante el IMSS afirmaron que lo habían hecho. Entre las que no se habían registrado, aunque estuviesen legalmente obligadas a ello, las razones de su incumplimiento no fueron las quejas sobre la reglamentación excesiva, sino la ignorancia de la ley.

El panorama general surgido de la encuesta fue el de un sector de empleo con poco dinamismo económico y pocos lazos con el sector formal. Sólo una parte de las empresas contaba con un capital apreciable, casi todas operaban con financiamiento propio, la única fuente importante de fondos externos la constituían los amigos y parientes, y prácticamente ninguna había hecho inversiones recientes en el negocio. Al hacer una comparación de esas empresas con sus equivalentes de la encuesta de 1983 sobre ingresos y consumo, los autores de los informes afirmaron que había pruebas de un descenso de la inversión durante el periodo intermedio.

Menos del uno por ciento de las empresas utilizó créditos bancarios u otro tipo de créditos formales. No se encontraron pruebas significativas de subcontratación; menos del uno por ciento de las empresas informó que subcontrataba por otras, y sólo el 4.3% afirmó que lo hacía con otras. Los impuestos, de la clase que fueran, sólo significaron el uno por ciento de los egresos, aun de los pequeños negocios con empleados. Los salarios, asimismo, constituyeron un egreso menor; en el caso de los pequeños negocios con empleados, representaron el 12%. El gasto mayor lo constituyeron las materias primas para todas las clases de empresas y todos los ramos de actividad. En realidad, al hablar de las dificultades que enfrentaban, la enorme mayoría de los empresarios puso el énfasis en la competencia, la falta de clientes y lo caro de los materiales; ni la mano de obra ni los impuestos fueron mencionados como importantes por más del 6% de los entrevistados.

Los grados de ingreso mencionados revelan el cuadro de un sector económico deprimido. Más del 40%, tanto de los trabajadores por cuenta propia como de los empleados, afirmó que ganaba menos del salario mínimo, y ello durante un periodo en el que el salario mínimo ya había disminuido en aproximadamente el 50% en comparación con el de 1980. La información relacionada con Guadalajara indica que, entre 1982 y 1987, los obreros de los talleres informales de los ramos del calzado y del vestido sufrieron la caída más severa en sus ingresos reales, la cual fue de entre el 50 y el 60%, en comparación con el descenso de entre 45 y 55% sufrido por los obreros de las grandes fábricas de calzado y con el 15% experimen-

tado por los de las exitosas acerías dedicadas a la exportación (Escobar y Roberts, 1989). Conforme a la encuesta realizada en la ciudad de México, sólo los dueños de las pequeñas empresas tuvieron ingresos superiores, en promedio, al salario mínimo, y fue en ese grupo donde se produjo una mayor distribución; algunos de ellos tuvieron ingresos superiores a cuatro o más veces el salario mínimo.

El tipo de estrategia de las unidades familiares para hacer frente a la crisis nos permite comprender mejor la inestabilidad de la relación entre el empleo formal y el informal. En primer lugar, las unidades familiares colocan un número cada vez mayor de sus miembros en el mercado de la mano de obra que antes. Según la encuesta de Selby *et al.* (1990) realizada en la ciudad de Oaxaca, el número promedio de trabajadores por unidad familiar había aumentado de 1.4 a 1.85. Este incremento fue más marcado entre las familias más pobres, lo que dio como resultado que el ingreso real por unidad familiar sólo sufriera una pequeña reducción entre 1977 y 1987. Escobar y González, según su informe parcial (1988) correspondiente a la investigación que llevan a cabo sobre las 100 familias estudiadas por primera vez en 1982, hicieron un hallazgo similar respecto tanto al ingreso de las unidades familiares como al aumento del número de sus miembros que trabajan. La muestra de Escobar y González, a diferencia de la del estudio de Selby *et al.*, no fue elegida al azar, pero posee la ventaja de que permite seguir los cambios individuales ocurridos en la estrategia relacionada con el mercado de mano de obra. Así, consignan que los mayores aumentos de participación en dicho mercado entre 1982 y 1985 (año de su segunda encuesta entre los miembros de la muestra) se dieron entre las mujeres adultas (15 años de edad o más) y los jóvenes menores de 15 años, y esos aumentos ocurrieron sobre todo en el empleo informal. En cuanto a los nuevos empleos obtenidos por las mujeres jefas de familia, las cuales aumentaron su participación en un 20%, cinco de cada nueve se concentraron en los servicios informales, uno en un taller informal y tres en empresas formales.

Los datos de Escobar y González de la Rocha (1988) indican que esa participación creciente de las unidades familiares en el mercado de la mano de obra es producto en parte del acrecentamiento de la unidad: parientes que se mudan y contribuyen con sus ingresos o una hija que se reintegra al hogar paterno con sus hijos. Aunque sólo de manera reducida, los miembros extra aumentan los costos de la unidad familiar, pero también pueden significar una contribución considerable al presupuesto, o bien, como en algunos de los casos consignados, suelen ayudar con las tareas domésticas, lo cual

deja libres a otros miembros para buscar un trabajo remunerado. Consecuentemente, el efecto en las tasas generales de participación no es muy claro; es probable que provoque un aumento de la participación entre ciertas categorías, en particular en la de las mujeres adultas, pero, asimismo, es probable que los posibles aumentos se vean anulados o atenuados por la disminución que sería de esperarse en el grado de participación en la educación.

La sugerencia implícita en lo anterior es que, durante los últimos años, la oferta de mano de obra en el mercado urbano de la misma se está convirtiendo en una oferta con una orientación muy marcada hacia el trabajo en el sector informal de la economía; que los empleos disponibles se concentran verosímelmente en el sector de servicios, donde se encuentra sin duda la competencia más fuerte y los salarios más bajos, y que las tendencias existentes en el sector formal de la economía —reducción de los salarios reales y feminización de la mano de obra— refuerzan esa situación. Por lo demás, los jefes de familia hombres tienen cada vez menos probabilidades de ganar un salario suficiente para mantener a la familia —en 1985, según el estudio de González de la Rocha (1988), realmente contribuyeron con una parte menor del ingreso—, lo cual crea presiones sobre los otros miembros que complementan el ingreso familiar, incluidos los niños en edad escolar.

Por otra parte, también es verosímil que el efecto de esas tendencias en los grados de educación de las familias pobres sea negativo, lo cual significaría una segmentación creciente del mercado de mano de obra, ya que las familias pobres se verían imposibilitadas para dar a sus hijos una educación adecuada para obtener empleos en los mejores sectores del empleo formal. Conforme al estudio de Gabayet (1989), por ejemplo, las trabajadoras mejor remuneradas y más protegidas poseían un grado *mínimo* de educación secundaria.

Lo anterior hace que veamos el empleo informal bajo una luz diferente cuando lo comparamos con el de la década de 1970. Durante ese periodo, y antes, sirvió para ayudar a las unidades familiares a establecerse en la ciudad, permitiendo la movilidad hacia empleos estables en el sector formal, lo cual generaba ingresos que, a su vez, permitían a las familias dar educación a sus hijos. En el contexto del decenio de 1980, es más probable que el empleo informal haya provocado la reproducción de la pobreza y la marginalidad.

El aumento del empleo entre las mujeres es marcado tanto en el sector informal como en el formal. Durante la crisis, las categorías de trabajadoras, como las mujeres casadas, empezaron a in-

gresar al mercado de mano de obra en grandes contingentes (González de la Rocha, 1988); sin embargo, ya sea en el sector formal o en el informal, las mujeres obtienen salarios sustancialmente más bajos que los de los hombres, por lo que sus ingresos sólo sirven para complementar el presupuesto familiar; dado que los ingresos reales de los hombres se han reducido drásticamente, los obtenidos por las mujeres y los niños son ahora más necesarios que nunca para asegurar la supervivencia económica de la unidad familiar. Esto provoca una paradoja: el futuro industrial de Jalisco necesita una mano de obra potencial con mejor educación y más especializada; no obstante, las condiciones de polarización y segmentación de esa mano de obra potencial reducen los incentivos para educarse y capacitarse en el trabajo; para las familias es difícil tener hijos estudiando cuando los ingresos de éstos son necesarios para equilibrar el presupuesto familiar.

### Conclusión

Si bien en este trabajo nos concentramos en el sector manufacturero, es posible sacar algunas conclusiones generales respecto a las perspectivas para el crecimiento económico y el desarrollo social. En el aspecto positivo, observamos que el éxito relativo de Jalisco al hacer frente a la recesión se debe, diríamos nosotros, a la diversificación de sus actividades económicas. La agricultura comercial, la cría de ganado para el consumo, la silvicultura, el turismo y las agroindustrias han sido importantes fuentes de empleo y de insumos industriales. El estado, y en particular Guadalajara, se han creado por sí mismos una posición conveniente como lugar de establecimiento de industrias dedicadas a la exportación. La proximidad de la costa, las buenas comunicaciones con el norte, una infraestructura urbana adecuada y la reputación de contar con un potencial de mano de obra urbana especializada han atraído a una diversidad de compañías trasnacionales, en particular en el ramo de la electrónica. Estos cambios fueron un estímulo para la reciente creación en Guadalajara de instalaciones de investigación y desarrollo destinadas a buscar la innovación de los productos y el mejoramiento de los procesos de producción.

Con todo, el éxito de Guadalajara pone de manifiesto algunas de las dificultades del actual modelo de desarrollo que se sigue en México. Aunque ha habido creación de empleos, también se ha dado lo que parece ser una creciente segmentación del mercado de mano

de obra, y aunque hay ciertas oportunidades para los obreros especializados en las pequeñas empresas, el principal mercado de mano de obra para esa clase de trabajadores se encuentra en las empresas modernas, dondequiera que se encuentren: sobre todo en el norte y, quizá, en Estados Unidos. Es probable que el resto del mercado urbano de mano de obra de Jalisco se esté volviendo cada vez más autónomo, con, por ejemplo, muy poca movilidad de los trabajadores del sector informal hacia el sector moderno de la economía. El deterioro de las condiciones de trabajo en las pequeñas empresas y su creciente volatilidad significan que esa fuente de capacitación especializada estará menos disponible en el futuro. La situación no augura nada bueno para el estímulo de la expansión del empleo en las empresas modernas, puesto que es muy probable que actúe como factor deprimente de los grados de educación y provoque cuellos de botella en la oferta de mano de obra especializada.

Es difícil predecir cuál será el efecto de ese patrón de desarrollo en los patrones de migración. Existen pocas razones para creer que la migración, en particular a Estados Unidos, disminuirá como resultado del tipo de crecimiento económico que hemos descrito. Recuérdese que la tasa de crecimiento del empleo industrial sigue siendo considerablemente más baja que la de la población económicamente activa. Es probable que aumente la migración de una ciudad a otra, en particular a las de la frontera norte.

Si Jalisco desea retener a su población y atraer a otros posibles pobladores, creemos que necesitará revitalizar las fuentes de empleo industrial entre sus sectores de la pequeña y la mediana empresas. Una parte de esa revitalización tendrá que llevarse a cabo fuera de la zona metropolitana de Guadalajara, y para lograrlo será necesario un cambio en las políticas crediticias bancarias y gubernamentales, junto con el establecimiento de estímulos a la descentralización y la promoción de la cooperación entre los pequeños y medianos productores, en particular respecto a los servicios técnicos y de otro tipo, incluidas la información, las ventas y las compras de insumos. Los sectores de la pequeña y la mediana empresas pueden hacer una contribución importante a las exportaciones y al abastecimiento de las grandes empresas modernas, siempre y cuando reciban ayuda para mejorar el nivel técnico de producción.

Recibido en febrero de 1990

**Bibliografía citada**

- Alba, Carlos, "La industrialización en Jalisco: evolución y perspectivas", en Guillermo de la Peña y Agustín Escobar, *Cambio regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, 1986a, pp. 89-146.
- \_\_\_\_\_, "La industria de Guadalajara ante la crisis", en *Revista Encuentro*, 3, 2, El Colegio de Jalisco, 1986b, pp. 23-49.
- \_\_\_\_\_, y Dirk Kruijt, *Los empresarios y la industria de Guadalajara*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, 1988.
- Arias, Patricia, "La pequeña empresa en el Occidente rural", en *Estudios Sociológicos*, vi, 17, mayo-agosto de 1988, pp. 405-436.
- \_\_\_\_\_, y Bryan Roberts, "The City in Permanent Transition: The Consequences of a National System of Industrial Specialization", en J. Walton (ed.), *Capital and Labour in the Urbanized World*, Beverly Hills, Calif., Sage, 1985, pp. 149-175.
- Arroyo, Jesús, *El abandono rural*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, 1989.
- Carrillo, J., "The Restructuring of the Automobile Industry of Mexico: Adjustment Policies and Labor Implications", en *Texas Papers on Mexico*, 89-07, Mexican Center, University of Texas at Austin, 1989.
- \_\_\_\_\_, y Alberto Hernández, *Mujeres fronterizas en la industria maquiladora*, México, SEP-Cultura/Cefnomex, 1985.
- CEPAL, "The Dynamics of Social Deterioration in Latin America and the Caribbean in the 1980's", Reference Document LC/G 1557, Santiago de Chile, mayo de 1989.
- Cerrutti, Mario, *Burguesía y capitalismo en Monterrey: 1850-1910*, México, Claves Latinoamericanas, 1983.
- Deprode (Departamento de Programación y Desarrollo del Estado de Jalisco), *La situación industrial de Jalisco*, 5 tomos, Guadalajara, 1982.
- Escobar, Agustín, *Con el sudor de tu frente: Mercado de trabajo y clase obrera en Guadalajara*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, 1986.
- \_\_\_\_\_, "The Rise and Fall of an Urban Labour Market: Economic Crisis and the Fate of Small Workshops in Guadalajara, Mexico", en *Bulletin of Latin American Research*, 7, 2, 1988a, pp. 183-205.
- \_\_\_\_\_, "The Manufacturing Workshops of Guadalajara and their Labour Force: Crisis and Reorganization (1982-1985)", en *Texas Papers on Mexico*, 88-05, Mexican Center, University of Texas at Austin, 1988b.
- \_\_\_\_\_, y Mercedes González de la Rocha, "Crisis and Adaptation: Households of Guadalajara", en *Texas Papers on Mexico*, 88-04, Mexican Center, University of Texas at Austin, 1988.
- \_\_\_\_\_, y Bryan Roberts, "Urban Stratification, the Middle Classes and Economic Change in Mexico", en *Texas Papers on Mexico*, 89-04, Mexican Center, University of Texas at Austin, 1989.
- Gabayet, Luisa, "Women in Transnational Industry: The Case of the Elec-

- tronic Industry in Guadalajara, Mexico", en *Texas Papers on Mexico*, Mexican Center, University of Texas at Austin, 1989.
- García y Griego, Manuel, "Mexico's 'Labor Force Safety Valve' after IRCA: A First Approximation", ponencia preparada para "International Effects of the Immigration Reform and Control Act of 1986", Rand Corporation and the Urban Institute, Guadalajara, México, mayo de 1989.
- Garza, Gustavo y Enrique Aguilar, "Evolución industrial de la ciudad de México", en Carlos Alba (ed.), *Historia y desarrollo industrial de México*, México, Concamin, 1988, pp. 167-195.
- González, Fernando y Carlos Alba, "Cúpulas empresariales y poderes regionales en Jalisco", en *Cuadernos de difusión científica*, 14, Universidad de Guadalajara, 1989.
- González Aréchiga, Bernardo y R. Barajas, "Las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional", en *Documentos de trabajo*, México, Fundación Friedrich Ebert, 1988.
- González de la Rocha, Mercedes, *Los recursos de la pobreza: familias de bajos ingresos de Guadalajara*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco/CIESAS, 1986.
- \_\_\_\_\_, "Economic Crisis, Domestic Reorganization and Women's Work in Guadalajara, Mexico", en *Bulletin of Latin American Research*, 7, 2, 1988, pp. 207-223.
- Gregory, Peter, *The Myth of Market Failure*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press para el Banco Mundial, 1986.
- IMSS, *Análisis de asegurados permanentes por división y grupo de actividad económica*, México, Departamento de Estadística, Jefatura de Planeación Financiera y Programación, IMSS, 1983-1987.
- INEGI, *10 años de indicadores económicos y sociales de México*, México, 1987.
- \_\_\_\_\_, *XI censo industrial, 1981*, Aguascalientes, 1988.
- \_\_\_\_\_, *Encuesta nacional de empleo urbano: trimestre enero-marzo de 1987*, Aguascalientes, 1989a.
- \_\_\_\_\_, *Censos económicos 1986: resultados oportunos del Estado de Jalisco*, Guadalajara, 1989b.
- \_\_\_\_\_, *Encuesta piloto sobre el sector informal: documento metodológico, presentación de tabulados y breve análisis*, México, INEGI/ORSTOM, 1989c.
- Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*, 10a. ed., México, 1988.
- OIT, *World Labour Report 1989*, Ginebra, 1989.
- Roberts, Bryan, "Employment Structure, Life Cycle and Life Chances: Formal and Informal Sector in Guadalajara", en Alejandro Portes, Manuel Castells y Lauren Benton (eds.), *The Informal Economy: Comparative Studies in Advanced and Third World Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1989, pp. 41-59.
- SPP, *La ocupación informal en áreas urbanas, 1976*, México, 1979.

- Selby, Henry, A. Murphy y S. Lorenzen, *Urban Life in Mexico: Coping Strategies of the Poor Majority*, Austin, University of Texas Press, 1990.
- Soil, Hugo, "Technology Transfer, Labor, Capital Intensity, and Capital Utilization Rates: A Study of Industry in Guadalajara, Mexico", tesis Ph. D., University of Texas, 1966.
- Standing, Guy, "Global Feminisation through Flexible Labour", en *Labour Market Analysis and Employment Planning*, Working Paper núm. 31, Ginebra, OIT, 1989.
- Vizcaya Canales, Ignacio, *Los orígenes de la industrialización en Monterrey, 1867-1920*, Monterrey, Librería Tecnológica, 1971.
- Wilson, Patricia, "The New Maquiladoras: Flexible Production in Low Wage Regions", en *Texas Papers on Mexico*, 89-01, Mexican Center, University of Texas at Austin, 1989.
- Winnie W., William, *La movilidad demográfica y sus tendencias en una región de fuerte emigración: el caso del Occidente de México*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, 1984.

