



CENTRO DE INVESTIGACIONES Y ESTUDIOS
SUPERIORES EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL

**LAS FAMILIAS MICRO EMPRESARIAS DE LA
INDUSTRIA DEL VESTIDO EN MOROLEÓN Y
URIANGATO, GUANAJUATO**

T E S I S

QUE PARA OPTAR AL GRADO DE
MAESTRO EN ANTROPOLOGIA SOCIAL

PRESENTA

JULIETA AIDEE SIERRA JIMÉNEZ

DIRECTORA DE TESIS: DRA. MARGARITA ESTRADA I.



MÉXICO, D.F.

DICIEMBRE DE 2003

AGRADECIMIENTOS

En el año 2001 fui aceptada en el programa de Maestría en Antropología del CIESAS. Entonces no sabía que en esta institución iba a encontrar el apoyo de un gran número de profesores e investigadores que me acompañaron en mi formación, y que me harían sentir parte de este equipo. Quiero comenzar por agradecer a la Dra. Lucía Bazán, coordinadora del Posgrado, por darme siempre su apoyo incondicional como estudiante y persona. A la Dra. Patricia Torres por su ayuda para gestionar el apoyo económico que necesitaba para concluir mis estudios de Maestría. También debo agradecer al CONACYT por la beca que me otorgó durante los seis primeros meses de mi formación en este posgrado.

Debo dar las gracias también a los profesores de la línea de investigación de *Estudios del cambio social y cultural* por su apoyo para formular el proyecto de investigación que respaldó inicialmente este estudio. Al Dr. Fernando Salmerón por contribuir en la parte metodológica del planteamiento, a las doctoras Lourdes Álvarez, Magdalena Barros, Mariángela Rodríguez, Claudia Zamorano y al Dr. Roberto Melville por sus valiosas aportaciones en los seminarios previos al trabajo de campo.

A mis lectores, la Dra. Patricia Arias, a la Dra. Georgina Rojas y al Dr. Pascal Labazeé gracias por sus dictámenes y comentarios, pero sobre todo, gracias por su colaboración entusiasta. Su lectura atenta a los borradores de esta tesis me ayudó a enriquecerla y mejorarla.

Quiero dar un agradecimiento muy especial a mi Directora de Tesis, la Dra. Margarita Estrada. El resultado de esta investigación habría sido muy distinto de no haber contado con su invaluable colaboración. Tuve la fortuna de compartir con ella la estancia de trabajo de campo en Moroleón y Uriangato, y tanto su paciencia, como sus consejos me aportaron no sólo herramientas para hacer investigación, sino que también me han ayudado a ser mejor

antropóloga. También los comentarios que hizo a las varias versiones previas de este trabajo, me ayudaron a mejorar la presentación final de esta tesis.

Asimismo, quiero agradecerle a Margarita dos cosas que para mi han sido muy importantes, la primera, la confianza y la libertad que me dio para elegir el tema de investigación, y acompañarme en su desarrollo. La segunda, su comprensión y afecto en aquel difícil momento personal que viví mientras realicé este trabajo.

Finalmente, quiero darle las gracias a mi familia por estar siempre conmigo, y motivarme a dar nuevos pasos. A Rodolfo por alentarme, y a Leonor por apoyarme. A mis hermanos Andrea y Hugo por quererme.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....1

1. El contexto (1) 2. El lugar de estudio (5) 3. La investigación (9) 4. El trabajo (11)

CAPÍTULO 1

FAMILIA Y MICRO-EMPRESA. BASES TEÓRICAS Y METODOLÓGICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....12

1. El contexto (12) 2. Los sistemas productivos locales (17) 3. Las micro-empresas (20) 3.1 El análisis formal de la micro-empresa (22) 3.2 El análisis teórico de las micro-empresas (23). 3.3. La micro-empresa como categoría empírica (24). 3.3.1 Los empresarios (25). 4. La familia (27). 5. La pertinencia de los conceptos para el estudio de caso de las familias micro-empresarias de Moroleón y Uriangato (30) 5.1 Moroleón y Uriangato como un Sistema Productivo Local (30) 5.2 Las micro-empresas y los empresarios de Moroleón y Uriangato.(32). 5.3 Familia y micro-empresa en Moroleón y Uriangato. (33) 6. El plano metodológico de la investigación (34).

CAPÍTULO 2

MOROLEÓN Y URIANGATO. UN SISTEMA PRODUCTIVO LOCAL EN EL SUR DE GUANAJUATO.....36

1. Introducción (36) 2. La historia productiva y social de Moroleón y Uriangato (38) 2.1. Uriangato en la segunda mitad del siglo XIX (38) 2.2. Moroleón y el inicio de la actividad rebocera. (39) 2. 3. El incipiente desarrollo urbano en Moroleón y Uriangato (45) 3. De la artesanía del rebozo a la industria del tejido de punto (46) 4.El “boom” de la industria del tejido y de la confección en Moroleón y Uriangato (51).

CAPÍTULO 3

LAS FAMILIAS MICRO-EMPRESARIAS DE URIANGATO Y MOROLEÓN.....61

1. Introducción (61) 2. Principales características de las familias micro-empresarias de Moroleón y Uriangato (63) 2.1 La relación familia-trabajo (64) 2.1.1 Familia y trabajo. La organización de las familias micro-empresarias en un día de trabajo (71). 3. La relación propiedad-trabajo de las familias micro-empresarias de Moroleón y Uriangato (84). 3.1 Principales características de los talleres (84) 3.1.1. Los insumos para la producción (84) 3.1.2 Diseño (85). 3.1.3 La maquinaria utilizada (87). 3.1.4. El proceso productivo el la fabricación de prendas de tejido de punto (89) 3.1.5. El proceso productivo en la confección de prendas de vestir (91). 3.1.6. La comercialización de las prendas de vestir (93). 3.1.7 ¿Son los dueños los que cumplen la función de empresarios? (99) 4. La relación familia-propiedad (102).

CAPÍTULO 4

LAS RELACIONES INTRA-EMPRESA UNIDAD Y CONFLICTO EN LAS FAMILIAS MICRO-EMPRESARIAS DE MOROLEÓN Y URIANGATO.....104

1. Introducción (104) 2. La relación de la familia al interior de la micro-empresa (109) 3. Familia y propiedad. Cooperación y conflicto en las familias micro-empresarias en Moroleón y Uriangato (122)

CONCLUSIONES.....131

BIBLIOGRAFÍA.....137

ANEXO ESTADÍSTICO144

INTRODUCCIÓN

El objetivo de la presente investigación es analizar la relación entre familia y micro-empresa, tomando como base el estudio de caso de dos ciudades medias dedicadas a la industria del tejido de punto y de la confección de ropa en Moroleón y Uriangato¹, en el estado de Guanajuato.

El trabajo se centra en explicar de qué manera las familias ponen en práctica estrategias de reproducción social y económica, al constituirse como unidades productivas de pequeña escala. La unidad de análisis principal que me permite observar este fenómeno, es el grupo doméstico familiar o unidad doméstica², ya que en este ámbito tanto la interacción como la organización de la familia tiene como finalidad concretar acciones que permitan su desarrollo cotidiano.

1. EL CONTEXTO

En el escenario social de nuestro país actualmente, los trabajos de la reproducción de las familias se han visto condicionados por la implementación de nuevas políticas de desarrollo. La faceta económica de ese modelo, denominado neoliberal, ha resultado desde hace dos décadas, en una reorganización de las actividades productivas en todos los sectores de la economía al reestructurar la industria, incorporar nuevas tecnologías y formas de producción, y al configurar una relación de competencia inédita por la presencia de empresas transnacionales en México.

¹ Ciudades medias con una población de 47, 132, y 41,534 habitantes respectivamente.

² Entiendo a la familia, como señala Estrada (1996:43) *como la institución en la que se crean las condiciones materiales para la reproducción física de los individuos, pero también como la esfera de la intimidad, en las que las personas encuentran afecto y*

Si bien la instalación de nuevas plantas industriales ha tenido como efecto positivo la creación de numerosas fuentes de empleo, ha repercutido también, de manera opuesta, en el cierre o reducción de operaciones de un gran número de empresas locales. La pérdida de estas fuentes de trabajo, y la inseguridad laboral, no han sido suficientemente compensadas por las políticas de desarrollo implementadas por el Estado, y la apertura de otras posibilidades de empleo formal son cada vez más escasas y limitadas.

En estas condiciones, los grupos domésticos familiares no han permanecido estáticos y pasivos frente al cambio social y económico. Las familias no enfrentan en abstracto estas condiciones, más bien en concreto desarrollan de manera individual o colectiva, estrategias que les permiten ejecutar un control, al menos relativo sobre dicho entorno económico y social.

Así, *“miles de familias deben recurrir al espacio propio y a la concentración de recursos personales y materiales para subsistir”* (Bazán, 1999:154). Esto se ha traducido en la multiplicación de ocupaciones y actividades por cuenta propia, y en la apertura de pequeños negocios e industrias en los hogares, los cuáles se han convertido en nuevos espacios generadores de ingresos para un gran número de familias, tanto en el ámbito rural, con la apertura de pequeños talleres y fábricas, y con el trabajo a domicilio (Arias, 1986, 1988, Estrada, 2002, Wilson, 1980), como en el ámbito ciudades medias y grandes urbes, con el crecimiento del sector informal, tanto en la industria como en el comercio (Alarcón, 2000, Bueno, 1990, Cortés, 1988, Méndez, 1990).

El contexto en que se inscriben estas unidades económicas articuladas por el trabajo familiar, se encuentra ligado al cambio producido por las nuevas condiciones productivas y laborales que han sido promovidas por el Estado desde la primera mitad de la década de 1980. Hasta antes de este periodo, en el que nos centraremos en el primer capítulo, se consideraba a la pequeña

apoyo y se socializan”. En este sentido, los conceptos grupo familiar doméstico y unidad doméstica se emplearán sólo como una distinción lógica del concepto mismo de familia, pero en general remiten al contenido de este concepto.

producción mercantil como un vestigio de la proto-industrialización que tarde o temprano, se pensaba, habría de desaparecer. Bajo la lógica del modelo de desarrollo conocido como *Industrialización por Sustitución de Importaciones*, instrumentado desde 1930 y hasta hace dos décadas en México, se pensaba que debía promoverse el impulso a las grandes empresas manufactureras para producir bienes de satisfactores esenciales, mientras que las pequeñas unidades productivas sólo se consideraban como auxiliares en este proceso generando bienes marginales.

En años recientes, frente a la liberalización económica, y en condiciones de apertura comercial y flexibilización de los mercados laborales y productivos, ha existido una proliferación de estas unidades, sobre todo por la pérdida de capacidad de sector manufacturero para mantener la proletarización de la fuerza de trabajo, y por la terciarización de la economía (Kakwani, et. al, 1990)

El concepto micro-empresa, en este sentido, ha sido empleado en nuestro país a partir de la década de 1980 como una categoría lógica definida por el número de trabajadores con que cuenta como unidad económica (menos de 15 en la definición actual). Esta noción ha sido presentada desde entonces como un *“signo del crecimiento de las oportunidades de iniciar negocios, o como un resurgimiento de una “mentalidad emprendedora”* (Alba Vega y Kruijt, 1995:156).

De este modo, la formación de estas unidades productivas de pequeña escala ha dejado de configurarse como un conjunto de iniciativas aisladas e independientes impulsadas por la necesidad de las familias, y se han generalizado al formularse como una respuesta alentada por el Estado para paliar los efectos del desempleo y la pobreza. De este modo las actividades económicas desarrolladas por los grupos domésticos absorben de manera parcial o total el

costo de reproducción físico y social de las familias, y requiere, en muchas ocasiones, de la incorporación del trabajo de varios miembros que la componen para mantenerse funcionando.

En México, desde principios de la década de los noventa, se han implementado planes de modernización para la micro industria instrumentados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1991-1996). Durante el primer semestre del año 2000, bajo la iniciativa del Presidente Vicente Fox, se creó el *Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario PRONAFIM*, (Secretaría de Economía, 2001) con la finalidad de impulsar las iniciativas productivas tanto de individuos y/o también de familias en condiciones de vulnerabilidad social (pobreza y desempleo), como en sectores medios, mediante el otorgamiento de micro-créditos, capacitación y asesoría para iniciar un negocio.

La creación de los denominados “changarros”, forma coloquial para designar a las micro-empresas, han promovido nuevas formas de producción y trabajo por cuenta propia, en la que el trabajo familiar, en muchas de las ocasiones constituye una estructura fundamental sobre la que se organizan estas pequeñas unidades económicas.

Los micro créditos que otorga el gobierno para echar a andar estas iniciativas pretenden instrumentar el auto-empleo en diversos grupos sociales, como una forma de “*crear en ellos y sus capacidades, incrementar su capacidad de ahorro y con ello su patrimonio*”, condiciones que se espera repercutan en “*una mejor calidad de vida para las familias mexicanas*” (Fox, 2003).

La institucionalización de las actividades empresariales ha tenido dos efectos importantes. El primero, consiste en la formalización de las micro-empresas, al cumplir con los trámites obligatorios para constituirse o iniciarse como negocios, en cada sector de la economía (Secretaría de Economía, 2003). El segundo fenómeno, cada vez más recurrente en nuestro

país, consiste en la proliferación de unidades productivas de pequeña escala, bajo el rubro de informales, que han podido desarrollarse al ocupar nichos de mercado a los que las grandes empresas no pueden acceder, o bien llevando a cabo una parte del proceso de producción requerido por empresas de mayor escala. En general, en este segundo grupo, la combinación de estrategias tanto formales como informales han derivado en su sustentabilidad.

La hipótesis central en este trabajo es que las micro-empresas constituidas tanto en el sector formal en informal de la economía, que establecen modalidades productivas, organizativas y de inversión basadas en el uso de sus recursos familiares, tienen mayores posibilidades de constituirse como unidades económicas viables y funcionales.

El estudio de caso realizado para llevar a cabo esta demostración, consiste en el análisis de familias micro-empresarias pertenecientes al sector industrial de la economía, especializadas en la producción de prendas de tejido de punto y de confección en Moroleón y Uriangato, dos municipios en el sur del estado de Guanajuato.

2. EL LUGAR DE ESTUDIO

En la actualidad, el estado de Guanajuato es el quinto productor en el país de fibras artificiales para la industria del vestido, y *“contribuye con más de la mitad de producción de mantas y bramantes de algodón”* (Blanco, et. al, 2000:238.) Asimismo la entidad ocupa el tercer lugar nacional por el número de empresas dedicadas a la producción textil y del vestido, e industria del cuero. (Cuadro 1)

CUADRO 1

Manufactura en el Estado de Guanajuato

Principales características económicas en el subsector textil, prendas de vestir e industria del cuero, 1998

Subsector	Unidades económicas	Personal ocupado a/	Remuneraciones totales	Activos fijos netos b/	Valor agregado censal bruto			
					Total	Participación % en el total nacional	Lugar nacional	
(miles de pesos)								
Total en Guanajuato	20,746	231,607	7,143,499	31,913,076	32,196,158	5.5	6°	
	%	%	%	%				
32	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	35.7	47.2	33.9	18.1	5,014,108	10.1	3°

A/ Promedio aritmético que resulta de dividir la suma del personal ocupado de cada mes, entre el número de meses trabajados.

B/ Al 31 de diciembre de 1998.

Fuente INEGI Dirección General de Estadística. México, 2001.

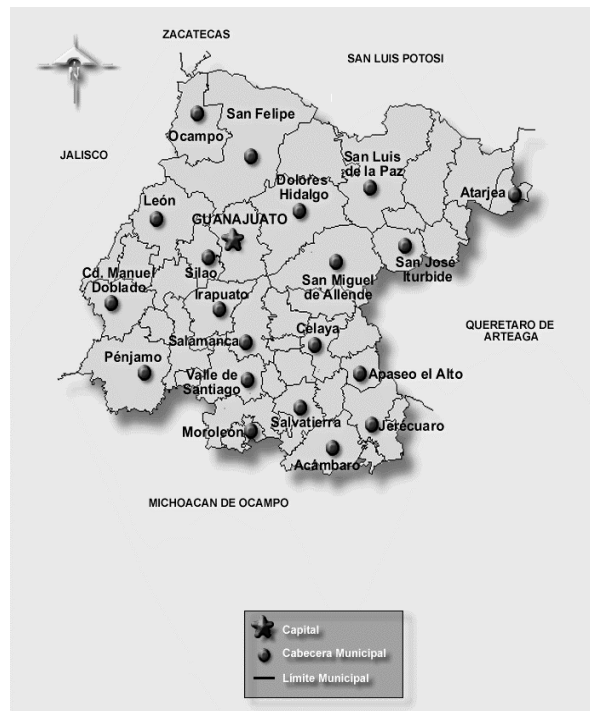
Guanajuato es uno de los más importantes centros manufactureros a nivel nacional, *“por la variedad y cantidad de los productos que ahí se elaboran, como por la cantidad de gente que ocupa y las dinámicas laborales y comerciales que ha suscitado”* (Arias, 1992:51). En general, siguiendo a Patricia Arias, la manufactura guanajuatense se ha desarrollado en bloques por áreas de especializaciones microrregionales. (Mapa 1)

En términos de la industria textil y de la confección, en el bajío central en el estado, Ciudad Manuel Doblado destaca como centro maquilador de ropa infantil, chamarras y uniformes. En los municipios de Romita, Cuerámara e Irapuato, se ha dado una importante especialización en la confección de pantalones de mezclilla desde hace más de treinta años. (Arias, 1992:52)

Hacia el noreste del estado, en ocho municipios, San Luis de la Paz, Victoria, Xichú, Santa Catarina, Atarjea, Tierra Blanca, Doctor Mora, y San José Iturbide, buena parte de la población femenina está dedicada a al tejido de punto de ropa de bebé, suéteres y cobijas, además de dedicarse al deshilado y bordado de servilletas (Arias, 1992:53).

MAPA 1 ESTADO DE GUANAJUATO

Micro regiones especializadas en la industria textil y de la confección.



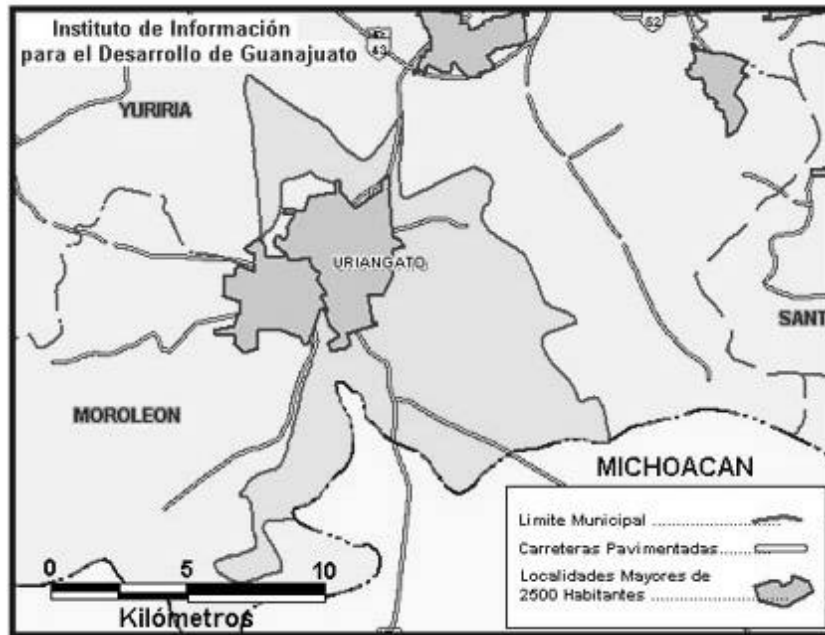
Mapa de división municipal, INEGI, 2003.

Micro regiones. Fuente: Arias, Patricia, 1992.

En el sur del Estado, Moroleón y Uriangato conforman una micro región especializada en la fabricación de prendas de vestir de tejido de punto, y en las últimas dos décadas, en la confección de ropa de dama y prendas de algodón. La influencia de la actividad económica de ambos municipios, ha incidido también en la actividad productiva y comercial de Yuriria, localidad vecina de esta región. (Mapa 2).

MAPA 2

REGIÓN MOROLEÓN-URIANGATO



Fuente: www.guanajuato.gob.mx/municipios/uriangato.html

Esta última micro-región se eligió como lugar de estudio por dos razones fundamentales:

- 1) Moroleón y Uriangato se han configurado como un Sistema Productivo Local particular, definido por la historia económica y social de ambas localidades, el entrelazamiento de viejas y nuevas tradiciones productivas, y el papel que desempeña la familia en la formación de pequeñas unidades productivas. A diferencia de otras micro-regiones en el estado de Guanajuato, la influencia de las grandes empresas instaladas en corredores y distritos industriales, no incidió de manera directa en el desarrollo de la actividad en la industria del tejido de punto, ni en su organización productiva y laboral, como veremos en los capítulos siguientes.
- 2) En los dos municipios, la existencia de un gran número de micro-empresas independientes basadas en su mayoría en el trabajo familiar, fue un factor determinante para la elección de este lugar de estudio. La información estadística industrial en ambas localidades es escasa, y resulta

difícil obtener datos precisos acerca de el número de empresas existentes. Según el XIII Censo Industrial (INEGI, 1990) en la última década del siglo pasado había registrados en Moroleón 91 fabricantes de tejido de punto, y 15 de confección. Actualmente, según cálculos extra-oficiales de las dependencias de desarrollo económico en ambos municipios, se calcula la existencia de más de 1200 talleres en Moroleón y de aproximadamente 400 en Uriangato.

Estas más de 1600 unidades productivas están constituidas en su menor parte (20% de ellas) como pequeñas empresas, y cuentan con entre 15 y 50 trabajadores. Se calcula que poco más del 80% de ellas son micro empresas; todas cuentan con menos de 10 trabajadores, y se caracterizan por tener bajos volúmenes de producción, y por funcionar con una base productiva sustentada en el trabajo y la organización familiar, además de que operan, generalmente como parte del denominado sector informal, lo que ha dificultado tanto su registro en censos y estadísticas.

3. LA INVESTIGACIÓN

Para explicar y comprender la dinámica de la relación entre familia y micro-empresa en la industria textil de Moroleón y Uriangato, en la presente investigación se ha considerado pertinente su análisis en dos niveles interrelacionados, el de la *estructura* y el de la *agencia* (Giddens, 1984). El primero el nivel estructural, dará un énfasis importante en el contexto histórico, económico y social en el que dichas familias empresarias se desenvuelven, y las características particulares del Sistema Productivo Local, cuyas unidades económicas integran.

El segundo nivel, la agencia, permitirá valorar tanto las estrategias de reproducción como la organización y formas de trabajo llevadas a cabo por las familias al desarrollar su iniciativa empresarial. Así, se dará un énfasis particular en la capacidad racional, reflexiva y de acción de

las familias al integrarse en la micro-empresa, y por otro lado, se mostrará el entramado de relaciones individuales que se juegan al interior de la unidad doméstica, al organizarse en armonía o conflicto para llevar a cabo su reproducción física y social.

Para observar la interrelación en estos dos niveles, en términos de la relación familia empresa, la investigación se ocupa del estudio de caso de 3 familias de Moroleón y 2 de Uriangato, dedicadas a la industria del vestido, especializadas tanto en tejido de punto, como a la confección. El criterio de selección de estas familias obedeció a dos condiciones, la primera, que hubieran desarrollado una micro-empresa productiva que hubiera operado por más de 5 años, y la segunda, que esta micro-empresa estuviera sustentada en el trabajo familiar. Cabe aclarar que una de estas familias había abandonado la actividad, sin embargo, se llevó a cabo su estudio de caso, para averiguar cuáles habían sido las condiciones en que esta familia micro-empresaria fracasó.

El estudio se complementa con la historia laboral de otras 10 familias de ambas localidades, así como con entrevistas clave a los funcionarios de las dependencias de desarrollo económico de ambas localidades.

En esta investigación se privilegió la metodología cualitativa para la obtención de información, a partir de entrevistas, historias de vida, historias laborales, observación cualitativa y participante, y construcción de genealogías. Los datos obtenidos para este estudio, son resultado de una estancia de campo de 4 meses en Moroleón y Uriangato a principios de 2003.

4. EL TRABAJO

Para dar contenido y forma a esta propuesta analítica, el estudio consta de los siguientes capítulos. El Capítulo primero presenta las bases teórico metodológicas en que se sustenta la investigación, las nociones en que este estudio se basa, y el desarrollo de los conceptos que se emplean para el análisis, tanto de la familia, como de las micro-empresas y el Sistema Productivo Local en que se desenvuelven.

En el segundo capítulo se describe la historia económica y social de Moroleón y Uriangato para llevar a cabo una aproximación más profunda del nivel estructural. En este apartado se detallan las particularidades del Sistema Productivo Local que conforman ambas localidades, y se elabora un contexto más amplio para situar las características de las familias micro-empresarias en esta dinámica local.

En el tercer y cuarto capítulo se detalla el análisis de la relación familia-micro empresa, con base en los estudios de caso. El Capítulo 3 se ocupa de la organización productiva y laboral de las familias micro-empresarias en la industria textil de Uriangato y Moroleón. En el Capítulo 4, expongo de que manera de entretienen las relaciones de unidad y conflicto existentes en la familia, y cómo estas inciden en el desarrollo de las micro-empresas.

Al finalizar, presento las conclusiones de este trabajo de investigación.

CAPÍTULO 1

FAMILIA Y MICRO-EMPRESA

BASES TEÓRICAS Y METODOLÓGICAS DE LA INVESTIGACIÓN

El ambiente en el que actualmente las familias micro empresarias de Uriangato y Moroleón se desenvuelven, se ha visto determinado indudablemente por las condiciones sociales, políticas y económicas por las que atraviesa el país. Para ilustrar estas condiciones, y saber de que manera han impactado tanto a las familias, como sus iniciativas productivas, laborales, comerciales, y de administración de bienes y recursos al consolidarse como pequeñas unidades económicas, es necesario llevar a cabo dos procedimientos, uno de contenido teórico, para comprender las condiciones estructurales en que las familias micro-empresarias se desarrollan, y utilizar las categorías pertinentes para su análisis, y, por otra parte, desarrollar un contenido metodológico que permita situar el estudio de caso realizado como un aporte al conocimiento antropológico.

1. EL CONTEXTO

En los últimos años, el surgimiento y la generalización de nuevas formas de producir y trabajar, sustentado en la creación de múltiples pequeños establecimientos, ha tenido efectos importantes en distintas áreas rurales y zonas de transición urbana en nuestro país. (Arias, 1988, Saravi, 1996).

En México, a partir de la segunda mitad de la década de 1980, se inicia una serie de reformas económicas, basadas en el ajuste macro-económico y la apertura comercial, cuyo efecto

operativo y consecuencias comenzaron a vislumbrarse a principio de la década de los noventa. La crisis de la deuda externa en 1982 puso en evidencia que el modelo por sustitución de importaciones había llegado a su límite (Estrada, 2001). Este régimen de acumulación hasta entonces se había sustentado en la protección de la industria nacional, con la imposición de aranceles al comercio exterior, el establecimiento de precios oficiales y restricción a las importaciones.

A la vuelta de unos años, este modelo se vio sustituido con la instrumentación de una nueva política de desarrollo, cuyo nuevo modelo económico, denominado neoliberal se respaldó en la apertura a los capitales internacionales a través de tratados y pactos. El ejemplo más significativo de este proceso fue la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá en 1994. Si bien, uno de los principales efectos de esta transformación fue la reestructuración de las actividades productivas tanto en el medio rural como en el urbano, por otra parte, la apertura comercial significó la flexibilización de los controles de precio para las empresas, y una nueva regulación en materia de tecnología e inversión extranjera.

El traslado de grandes empresas transnacionales a parques industriales, fue posible gracias a una política de flexibilización fiscal que procuró atraer e incentivar numerosos capitales extranjeros. El efecto positivo de este nuevo modelo de desarrollo se tradujo en la consolidación estas empresas, que a su vez generaron importantes fuentes de trabajo en distintas regiones de nuestro país, incidiendo principalmente en zonas rurales y ciudades medias en las que se buscó aprovechar la mano de obra existente a nivel local. La reestructuración industrial, con sus nuevas formas de organización laborales y productivas propició la formación de pequeñas unidades que operaban como subcontratistas de las grandes empresas (con maquila y trabajo a domicilio), o bien, como empresas independientes estrechamente ligadas a la actividad productiva de las primeras.

En contraparte a este fenómeno muchas de las empresas locales dedicadas en su mayoría a producir para el mercado nacional o regional, se vieron obligadas a cerrar o reducir sus operaciones ante la competencia con empresas de mayor capital y escala, o bien, a cambiar de giro productivo.

Las micro-empresas que ya operaban en este contexto, también sufrieron los efectos de este nuevo modelo económico, ya que sus viejas tradiciones productivas aparecían como desfasadas y obsoletas ante las nuevas formas de trabajo y modernización tecnológica de las grandes empresas, en especial, *“aquellas productoras de bienes de consumo tradicional de baja calidad y precio”*(Saraví, 1996:26).

La crisis económica que se inicia a fines de 1994 acentúa la situación crítica de estas pequeñas unidades productivas, que se vieron afectadas, además de su falta de liquidez, por la elevación de las tasas de interés y la suspensión de créditos, y por la contracción de la demanda en un mercado nacional cada vez más debilitado por la competencia de productos importados.

En este escenario, desde la perspectiva de la economía se han reconocido como generalizadas dos tendencias importantes: la primera, que las empresas de menor escala (micro y pequeñas empresas) son más propensas a salir del mercado que las grandes empresas, y la segunda, que estas grandes empresas crecen más rápidamente que las de menor escala. (Mungaray y Torres, 1997:38).

Sin embargo, la lectura de estas tendencias se ha visto cuestionada por el crecimiento del sector micro-empresarial en nuestro país en los últimos años. Las micro y pequeñas empresas constituyen el 98% de los establecimientos industriales y ocupan más de la mitad del valor de la producción nacional (Becker, 1995). Esta presencia cada vez más significativa del sector micro-empresarial en la economía se explica por dos factores, el primero, su capacidad de adaptación

a los nuevos contextos económicos, y la segunda, el impulso dado por el Estado a la creación de estas unidades económicas como respuesta a un contexto de pobreza y desempleo a nivel nacional.

Las micro-empresas se han constituido como uno de los sectores más dinámicos de la economía, desafiando pronósticos que cuestionaban su permanencia en el mercado (Mungaray y Torres, 1997), o vaticinios que afirmaban que, como vestigios de los primeros momentos de desarrollo económico, estaban condenadas a desaparecer u ocupar un lugar totalmente marginal (Arias, 1985). El crecimiento en número de estos pequeños establecimientos productivos, se ha debido a su capacidad de adaptación y flexibilidad, lo que les ha permitido adecuarse a fluctuaciones y cambios en la demanda y coyuntura económica, además de que han generado empleos en un contexto en que el sector público y privado de la mediana empresa está prácticamente estancado (Saraví, 1996:2).

Por otro lado, el impulso a la creación de micro empresas se ha consolidado en nuestro país como parte de una estrategia para paliar los efectos de la pobreza y del desempleo. En el primer semestre del 2000, surgió como una iniciativa del Estado el *Programa Nacional de Financiamiento de la Micro empresa* (PRONAFIM), apoyado por la creación de una *Ley Federal para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa* (Secretaría de Economía, 2000). La finalidad de la creación de estas instancias legales y de fomento productivo, se plantearon con el fin de alentar la formación y consolidación de unidades productivas de pequeña escala, como una alternativa de autoempleo, para sectores medios de la población, o aquellos en condiciones de vulnerabilidad económica.

Para entender los procesos que subyacen a esta proliferación de pequeñas unidades productivas, es necesario preguntarnos, sí sobre el marco estructural en que se desenvuelven, pero también acerca de su composición y dinámica interna, en otras palabras, debemos

ocuparnos de explicar la base social en que se sustentan para dar contenido a su lógica, y para ello es necesario considerar el papel de los agentes sociales que la componen.

La familia, en este sentido, constituye uno de los grupos sociales principales desde los que puede leerse la dinámica interior de las micro-empresas. En la mayoría de los casos, la esfera de la unidad doméstica constituye el reducto más importante para las decisiones de los individuos y las familias, y es allí donde se consolidan los recursos y estrategias para constituir una nueva unidad económica. Sin embargo es necesario aclarar que no todas las micro-empresas son familiares, pero este último elemento permite definir y dar contenido a una tendencia que conforma el término medio de las micro-empresas en México.

Por lo tanto, no debemos perder de vista que las nuevas políticas de desarrollo *“no sólo repercuten en el nuevo modelo económico, sino también traen consecuencias inmediatas en su nivel más elemental, como la vida familiar”* (Bazán, 1999:154). De esta forma, la familia constituye un eje fundamental para el análisis de la micro-empresa, sobre todo en aquellas dedicadas a la producción, pues de este modo puede observarse con mayor claridad la forma en que se relacionan las expectativas y estrategias organizativas, laborales y productivas de una unidad económica definida, con la experiencia, valores, y relaciones sociales establecidas desde el grupo doméstico.

Para construir nuestra aproximación a esta esfera familiar y su vinculación a la micro-empresa, en la presente investigación he planteado el análisis en dos niveles, uno estructural, en el que se considera la importancia del contexto en que se desenvuelven (como veremos, en el caso de Uriangato y Moroleón, en un Sistema Productivo Local), y un segundo nivel que privilegia el papel de la agencia (la familia, su organización en torno a la micro-empresa y la dinámica productiva y laboral interna establecida en esta última). Comenzaremos por el nivel estructural.

2. LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES

La consolidación y generalización de un modelo productivo basado en unidades de pequeña escala en México, como ya lo hemos señalado, ha sido resultado de las nuevas formas de producir y trabajar ligadas a una política económica neoliberal, en la que la apertura a los capitales internacionales trajo consigo una configuración industrial y tecnológica sin precedentes. Este nuevo sistema de producción, denominado *flexible* (Harvey, 1990:179) es el resultado de nuevos requerimientos de competencia, la saturación de mercados, y la necesidad de bienes y servicios cada vez más especializados.

El establecimiento de grandes empresas funcionando en la lógica de este modelo, ha reconfigurado las formas de producir al incorporar nuevos procesos tecnológicos al interior de las industrias, pero también su concentración en parques industriales, en ciudades medias y zonas rurales de nuestro país, ha cambiado las condiciones organizativas y laborales tanto en estas empresas como en las localidades en que operan. Así, la concentración de micro-empresas alrededor de estos parques industriales es el resultado de la diversificación de la producción de empresas mayores, que buscan aprovechar la mano de obra local subcontratando a estas unidades para llevar a cabo parte de su proceso productivo, o bien, convirtiéndolas en un sector dinámico al ligarlas a su actividad económica, tanto en la producción como en la comercialización.

Este fenómeno, como ya se ha señalado, ha tenido un contenido social y económico importante, pero también debe considerarse que tanto el número como la concentración de pequeñas empresas en estos distritos productivos, ha tenido también un impacto geográfico, al conglomerar en regiones específicas del país conjuntos micro-empresariales especializados en torno a una actividad particular.

Una de las lecturas más significativas de esta tendencia desde las ciencias sociales, ha sido explicada a partir de la denominada teoría de los Distritos Industriales

El concepto de Distrito Industrial es creado por Alfred Marshall en la segunda década del siglo pasado; con él pretendía dar cuenta de la organización industrial de pequeñas ciudades en Inglaterra, y a través de él destaca que la concentración de unidades productivas en una región, generaba tanto una sinergia positiva, como ventajas competitivas en beneficio del Distrito mismo. (Vangstrup, 1995)

A partir de los años ochenta se han generado dos corrientes para explicar la existencia de los Distritos Industriales. Un primer grupo de autores han retomado el planteamiento marshalliano original, para explicar estas nuevas formas de desarrollo local como resultado de su organización productiva, y se han ocupado en demostrar su eficacia relacionando factores como la proximidad territorial de las empresas, con la interdependencia relaciones socio-productivas en el distrito (Beccatini, 1979, Benton, 1990). El ejemplo clásico de Distrito Industrial que enmarca estas reflexiones es el caso del norte de Italia, considerada una experiencia exitosa resultado de esta organización.³

Asimismo, autores como Pioré y Sabel (1990) han interpretado la aparición del Distrito Industrial como una forma de especialización flexible que sustituye al sistema de producción en masa. En esta línea, la propuesta de Beccatini (1990) sintetiza la perspectiva de este primer grupo de autores al caracterizar en 6 puntos a los distritos industriales. 1) la concentración geográfica de empresas, 2) la producción de mercancías homogéneas, 3) la competitividad y cooperación contribuyen a la dinámica industrial 4) la desintegración vertical de las empresas

³ Al respecto, pueden mencionarse de forma resumida las características de los Distritos industriales italianos. Localización : Regiones Centro Norte (Toscana y Lombardía) y Norte-Oeste (Venecia y Emilia Romagna). Sectores : textil, calzado, muebles, mecánica y azulejos. Características : estabilidad muy elevada, eficiencia muy alta, empresas muy pequeñas. Entre los años 70 y 80 el empleo en micro-empresas creció en 30%, mientras que las grandes empresas perdieron empleos. Resultados :Italia, 1º productor mundial de azulejos, 1º productor europeo de ropa Características como Distrito Industrial (1) Especialización flexible (2) Redes integradas inter-empresas (3) Claros mecanismos de « Cooperación-competencia » (4) Ayuda mutua y transparencia Consecuencias : Flexibilidad máxima, alta productividad, capacidad de adaptación rápida al mercado y capacidad de innovación.

favorece la especialización, 5) la existencia de una red que va de lo público a lo privado que favorece a la producción, y 6) la existencia de un “espíritu industrial” y una auto-comprensión colectiva.

En términos de la relación entre micro-empresas en los Distritos Industriales, algunos autores (Capecci, 1987; Zeitlin, 1990) destacan la importancia de las instituciones locales que les brindan un marco de apoyo a través de capacitación, información sobre mercados, diseños y desarrollos tecnológicos, y el fomento a organizaciones colectivas que los respaldan.

La literatura sobre el tema de los Distritos Industriales, en este primer grupo de autores ha ofrecido más bien una serie de observaciones sobre el funcionamiento de los Distritos Industriales, ha problematizado poco el contenido de factores históricos y sociales, y la condiciones geográficas en que éstos se desenvuelven, para explicar el desarrollo específico de cada Distrito Industrial.

Otro grupo de autores ha considerado la necesidad de ligar este nuevo modelo de especialización flexible, con la economía local y regional con el territorio, y la capacidad de producción colectiva (Friedmann y Weaver, 1979; Stöhr y Taylor, 1981, Maillat, 1995).

De este modo han sugerido, como alternativo al concepto de Distrito Industrial, el concepto de Sistema Productivo Local (Maillat, 1993), o Sistema Industrial Localizado (Courlet y Pequeur, 1990).

Denis Maillat (1993) ha sugerido que los Sistemas productivos locales tienen tres componentes esenciales, 1) la concentración de pequeñas empresas en el mismo espacio geográfico, 2) la relación de interdependencia de una base técnico-productiva común, y 3) una base cultural

particular, en la que se relaciona el papel de la historia local con el intercambio de información, conocimiento y experiencias.

En la investigación utilizaré esta concepción de Sistema Productivo Local para explicar el entorno económico e histórico de Uriangato y Moroleón. Si bien, en el caso de México, es notable la emergencia de un modelo manufacturero que se ha sustentado en los últimos años en la producción de múltiples pequeños establecimientos, (Arias, 1988), articulados como Distritos Industriales, en el caso de las localidades de estudio, esto ha sido resultado, no de la desintegración vertical de grandes empresas, ni de la desagregación de sus actividades más competitivas. Más bien, este Sistema Productivo Local ha resultado del aprovechamiento de recursos específicos en el territorio, y pone acento en la capacidad de los agentes, y en los mecanismos que desarrollan para generar nuevos productos, técnicas y organizaciones, es decir para innovar.

3. LAS MICRO-EMPRESAS

La importancia del papel de la organización y articulación de un gran número de micro-empresas en un espacio económico, histórico y geográfico determinado, resulta fundamental para entender su operación como un Sistema Productivo Local. Sin embargo, la capacidad de agencia de los actores que componen la dinámica interna de estas unidades es también un elemento necesario para su análisis.

En apariencia, y desde la lectura de los procesos dinámicos y de reestructuración constante en el sistema de producción flexible, la tendencia observable muestra un fenómeno, entre otros, como el de la formación de Sistemas Productivos Localizados, integrados por empresas de pequeña escala en zonas rurales y de transición urbana.

Sin embargo es necesario reconocer que estas tendencias, leídas como estructurales requieren de la comprensión de lo que Giddens denomina “propiedades estructuradoras” , es decir, las normas y recursos “*que hacen posible la existencia de prácticas sociales discerniblemente similares a través de los diferentes periodos de tiempo y espacio que les dan su forma sistémica*” (Giddens:1984:17). En este sentido, dichas estructuras sólo pueden existir en (y mediante) las actividades de los agentes humanos.

Giddens va a hacer un constante énfasis en la agencia, es decir, la capacidad racional, reflexiva y de acción de los actores sociales (Giddens, 1984). Así, las prácticas sociales que estos llevan a cabo moldean la vida social, en mutua determinación con la estructura.

En este sentido, es necesario enfatizar que la integración de micro-empresas no es únicamente el resultado de una tendencia explicada por la formación de Sistemas Productivos Locales. Más aún, dicha conformación esta compuesta por la mutua determinación existente con lo que Giddens ha denominado practicas sociales.

Para dar contenido al análisis de las prácticas sociales al interior de las micro-empresas, es necesario enfocarse en el estudio de la dinámica interna de estas unidades productivas. Así, las micro-empresas han sido estudiadas y planteadas desde tres ángulos distintos. El primero es el que lleva a cabo un análisis de su estructura formal al constituirse como unidades económicas (Secretaría de Economía, 2000). El segundo, plantea una perspectiva de análisis teórico de estas unidades y su caracterización (Saraví, 1996; Escobar, 1986), y finalmente el tercero, permite llevar a cabo un mayor acercamiento al estudio de las micro-empresas como categoría empírica.

3.1 EL ANÁLISIS FORMAL DE LA MICRO-EMPRESA

En México, la categoría micro-empresa está definida por la composición en número de empleados y el tipo de actividad que desarrolla. Según la definición del Censo Económico de INEGI (1999), una micro-empresa, en el sector industrial es una unidad económica compuesta desde 0 a 30 trabajadores. En el sector comercial, se encuentra compuesta desde 0 hasta 5 empleados y en el sector de los servicios está compuesta de 0 a 20 trabajadores. Esta categoría es construida desde las políticas económicas vigentes en México.

En la actualidad, la micro-empresa es considerada como una unidad económica, cuya actividad principal es la de producir ya sea bienes tangibles o servicios que permitan obtener mayor utilidad respecto de los componentes que les dieron origen. Así, se plantea que las micro empresas son unidades económicas de producción autónomas, que utilizan mano de obra, tanto de la familia, como la ajena a ella, y esta motivada por el lucro (Secretaría de Economía, Guías Empresariales, 2001).

La micro-empresa, en este sentido requiere de una serie de condiciones formales que le permitan ser “exitosas”, como contar con distintas áreas de operación, dirección, administración, de personal, y de comercio, todas ellas enmarcadas en el cumplimiento de trámites obligatorios para constituirse o iniciarse como negocio. Para ello debe ajustarse a las reglas de normatividad empresarial vigente, y obtener una cédula fiscal que la avale. (Secretaría de Economía, 2003).

En este marco, las actuales propuestas de impulso a la micro empresa en México han pretendido que la integración y formalización de estas unidades económicas, conformen una alternativa de auto-empleo que redunde en una mejor de condición de vida para las familias (Fox, 2003)

Sin embargo, sólo pocas micro-empresas se ajustan a esta composición formal como unidades productivas, más bien, el término medio de ellas escapa a estos condicionamientos, que, de llevarlos a cabo, pondrían en peligro su propia existencia. En otras palabras, la condición de informalidad de la mayoría de las micro-empresas en nuestro país, es el principal factor que permite su operación.

Más allá de esta categoría formal y numérica, la aproximación teórica generada desde las ciencias sociales a estas pequeñas unidades productivas, ha permitido llevar a cabo una caracterización más profunda de las mismas al considerar tanto el contexto en que se desenvuelven como la base social que las componen.

3.2 EL ANÁLISIS TEÓRICO DE LAS MICRO-EMPRESAS

La existencia, formación y consolidación de estas unidades productivas, tiene también un contenido teórico que ha intentado explicar su aparición y características en el México actual.

Para algunos autores, la aparición de estas micro-empresas obedece a factores estructurales. Así, las micro-empresas funcionan *“como actores que tienen al alcance de la mano estrategias para adaptarse a circunstancias cambiantes, pero cuyas posibilidades de acción se ven condicionadas, favorecidas y restringidas por factores estructurales, socio-culturales e institucionales”* (Saraví, 1996:8).

En el caso de las micro-empresas especializadas en el ámbito de la producción, se considera que su organización puede ser muy variada y está sujeta a un cambio permanente, de ahí que los atributos que las caracterizan se enumeren de la siguiente forma: 1) ocupan hasta 15 trabajadores, 2) no tiene una clara división entre trabajo manual y no manual, 3) el propietario es a la vez un empleado, 4) utilizan con frecuencia el trabajo familiar, 5) la producción requiere

de una mano de obra intensiva, y 6) el trabajador mantiene un amplio control del proceso de trabajo (Escobar, 1986).

Estos elementos no son rasgos definitorios de las micro-empresas, ni tampoco son características permanentes en su organización. La combinación de estos atributos, así como su presencia, ausencia o transformación, son el resultado de procesos de adaptación y restricción del contexto en que se desenvuelven (Saraví, 1996).

La principal aportación de esta consideración estructural, consiste en que devela aspectos fundamentales en la articulación de la empresa, como los recursos que emplea, su organización para el trabajo, el tipo y uso de mano de obra, y el fundamento social que las sustenta, como la familia. (Giner de los Ríos, 1988).

En este sentido podemos distinguir tres ejes principales para el análisis: la propiedad, el trabajo y la familia. El contenido social de estos ejes va demarcando cada vez más el análisis de la empresa hacia su dinámica interna, aspecto que es fundamental en el presente estudio.

3.3 LA MICRO-EMPRESA COMO CATEGORÍA EMPÍRICA

Para construir una categoría operativa de micro-empresa, es necesario preguntarnos por los agentes sociales que la componen. En este sentido, los agentes son considerados en dos planos. En el plano de la forma, el papel de los empresarios dota de un contenido social más enriquecedor a la micro-empresa, ya que éstas no son unidades autocontenidas, e independientes, en el sentido de que no son las empresas en sí mismas actores sociales, más bien lo son los integrantes que la componen. Por otra parte, en el plano del contenido, la familia, juega un papel fundamental para caracterizar la dinámica interna que la rige, ya que puede dar cuenta de la forma en que se entrelaza la unidad doméstica con la de producción. Del papel de

la familia se profundizará en el siguiente punto, mientras tanto, nos ocuparemos del plano de la forma de la micro-empresa al caracterizar a sus agentes, los empresarios.

3.3.1 LOS EMPRESARIOS

En la teoría económica clásica, la figura del empresario no requería de ninguna explicación elaborada, ya que se asumían sus funciones como parte esencial de la empresa. A fines del siglo XIX, que Cantillon introduce la figura “*entrepreneur*” para designar al agente que compra medios de producción y determina precios (Schumpeter, 1968:255). Desde entonces, la figura del empresario cobró un interés mayor para la ciencia económica, aunque sus aportaciones se han combinado y complementado con los emitidos desde las ciencias sociales y antropológicas.

Max Weber, en La ética protestante y el espíritu del capitalismo, planteó una perspectiva sociológica de los empresarios, pues cedió un peso fundamental a los esfuerzos individuales encaminados a la consecución de una ganancia, bajo la expectativa de “*posibilidades y probabilidades*” (Weber, 1990:11). En este sentido, las acciones económicas de una empresa capitalista no pueden prescindir de un “*cálculo*” previo de cada una de sus operaciones. Así, los empresarios deben racionalizar sus decisiones todo el tiempo.

Como contraparte de este argumento, el economista Joseph Schumpeter desarrolló un concepto de empresario que relativiza ésta postura de calculabilidad en Weber. Para Schumpeter, “*el hombre cuya mente está enteramente absorta por la lucha por el éxito empresarial, tiene, en general, pocas energías restantes para cualquier otra actividad seria en otra dirección*” (Schumpeter, 1968:269). En esta perspectiva, las decisiones tomadas en torno a la empresa aceptan riesgos e incertidumbres, y el empresario debe entonces desarrollar su aptitud y capacidad para administrar eficientemente, y al mismo tiempo innovar, para desarrollar

su actividad económica. La innovación, para Schumpeter, es el elemento definitorio del empresario.

Finalmente, en el campo de la antropología, Frederik Barth apuntó que empresario es aquel que *“toma la iniciativa de administrar recursos y persigue una política expansiva económica”* (Barth, 1963:5). Esta definición constituye una propuesta más general para entender a los empresarios, sin embargo, abre la perspectiva para considerar que no sólo los individuos que se organizan en torno a una unidad económica son empresarios, pues un factor como la iniciativa puede configurar distintas actividades en sectores diversos de la economía.

Estos tres conceptos reúnen características fundamentales para comprender lo que hemos planteado como la dinámica interna de la micro-empresa. El papel de los agentes se vuelve central al considerar aspectos como las decisiones racionales (Weber), las aptitudes, decisiones y capacidad de innovación (Schumpeter) y las iniciativas (Barth). Estos contenidos, ligados a las experiencias de los individuos que componen las micro-empresas, ayudan a construir una categoría de contenido empírico de la empresa en la medida en que estas caracterizaciones deben ser necesariamente analizadas en la realidad.

En esta investigación, considero que la construcción de la micro-empresa como categoría formal y teórica es útil para definir tanto su configuración, en términos de unidades económicas insertas en un contexto más amplio, y que resultan de la interacción de factores estructurales y sociales, por ejemplo, para comprender su existencia y relación en un nivel mayor, como en el caso de los Sistemas Productivos Locales. Sin embargo, además de estas condiciones, para caracterizar de una manera más amplia y cualitativa de micro-empresa, el presente trabajo se adhiere a esta última lectura de las micro empresas, a partir de sus agentes sociales, los empresarios.

Como se ha dicho líneas arriba, los empresarios constituyen un punto de partida esencial para entender la *forma* de las unidades micro-empresariales, sin embargo, para dar *contenido* a esta caracterización, es importante analizar el papel de los grupos sociales que organizan y la integran. En este sentido, la familia es el eje de articulación principal para entender este fenómeno.

4. LA FAMILIA

El concepto de familia en antropología ha sido el centro de un debate que se ha modificado tanto con el tiempo, como por las diversas influencias teóricas desde las que se ha discutido. Como punto de partida hacia los conceptos de familia y unidad doméstica considero que una reflexión fundamental está circunscrita a la definición de parentesco. Entiendo que el parentesco es, siguiendo a Radcliffe-Brown (1980:56) “*un sistema en funcionamiento que vincula a los seres humanos en una deposición ordenada de influencias mutuas*”. Estas influencias están representadas por las relaciones consanguíneas en un grupo determinado, que comparte un origen común y que se organiza en torno a normas social y culturalmente establecidas. Dependiendo de la organización social del grupo, “*los parientes pueden ser fundamentales para dicha organización, o puede constituir grupos de referencia más o menos distantes*” (Bazán, 1999:33).

En este sentido, se considera a la familia como “*un conjunto de personas que reconocen y hacen efectivas sus relaciones de parentesco, cualquiera que sea la lateralidad de este*”. (Bazán, 1999:34). En la familia se asumen necesariamente, de manera explícita o tácita, las normas y convenciones que se encuentran instituidas socialmente.

Sin embargo, para estudiar a las familias un grupo de autores ha considerado que es necesario llevar a cabo una distinción lógica y empírica, entre esta relación de familia y parentesco, respecto de otro tipo de relaciones como las establecidas a partir del nexo entre proximidad y hogar (Adler de Lomnitz 1975; Bender, 1967; García y De Oliveira, 1994; Yanagisako, 1979)

De esta forma el concepto de unidad doméstica se ha utilizado como una propuesta para llevar a cabo esta distinción. La unidad doméstica, o grupo doméstico familiar se define como el *“ámbito de interacción y organización de los procesos de reproducción cotidiana y generacional de los individuos, vinculados o no por relaciones de parentesco”* (García y de Oliveira, 1994:24). Bajo esta denominación se incluyen todos los miembros de un hogar, sean o no parientes entre sí.

Como se mencionó en la introducción, se consideró como unidad de análisis a los grupos familiares, o unidades domésticas. Para referirme a ellos en la investigación, utilizo la palabra familia, entendida como:

“la institución en que se crean las condiciones materiales para la reproducción física de los individuos, pero también como la esfera de la intimidad, en la que las personas encuentran afecto y apoyo, en la que los individuos reciben la primera socialización, en la que se hace hincapié en las conductas o actitudes que son necesarias para desenvolverse en otros contextos sociales y que más tarde les permitirán participar en el trabajo” (Estrada, 1996:43).

Esta definición me permite considerar tanto las relaciones de parentesco que estructuran a la familia, como la coresidencia de este grupo, que en el caso de una precisión para llevar a cabo una distinción lógica clara, se denomina grupo familiar doméstico o unidad doméstica.

El concepto de familia propuesto por Margarita Estrada (1996), contiene dos elementos que son fundamentales para el presente estudio. El primero consiste en considerar las condiciones materiales que permiten la reproducción física de los individuos, así, la familia cobra contenido como una instancia que desarrolla una función económica, lo que acerca esta conceptualización

al análisis de las micro-empresas como unidad económica vinculada a la familia. El segundo elemento, es el acercamiento a lo que Estrada denomina “esfera de la intimidad”, pues es ahí donde efectivamente se lleva cabo procesos de socialización y relaciones que resultan fundamentales al consolidar una iniciativa empresarial.

La familia, como eje articulador de la micro empresas, integra en sí misma importantes peculiaridades. En términos de la organización, las empresas se sustentan en la base de una historia, una identidad y un lenguaje común integrado por la historia familiar. En términos de la producción, la familia puede ser fuente del establecimiento de una tradición productiva respaldada en la actividad que ellos han desarrollado por generaciones.

La pertenencia y la participación en una empresa familiar de pequeña escala, puede representar para los parientes que la componen consecuencias tanto positivas como negativas que pueden determinar el rumbo de esa iniciativa emprendedora que es común en el grupo.

Por una parte, una micro-empresa familiar puede adquirir fortaleza en la medida que sus tradiciones, valores y prioridades provienen de una fuente común. Como señalan Gersick et. al. (1997:3) *“la comunicación verbal y no verbal puede acelerarse considerablemente en la familia”*, y pueden entenderse tanto las preferencias comunes, como los desacuerdos y las debilidades ocultas. Pero sobre todo, en nombre del bien de la familia puede pedirse un importante compromiso personal para los parientes que en ella participan.

En este sentido, la flexibilidad de las formas de trabajo y remuneración dentro de la empresa de base familiar, así como las modalidades de interacción y comunicación, son una primer característica fundamental para comprender la lógica y dinámica interna de las micro-empresas.

Por otro lado, ésta relación entre la familia y la micro-empresa, puede tener consecuencias negativas en tanto que los antecedentes y la dinámica de la familia pueden obstaculizar las relaciones de negocios. De esta forma, puede existir la dificultad de separar lo empresario de lo familiar. Los roles desempeñados en la familia pueden confundirse con los de la empresa, al trasladarse las jerarquías de la familia en la empresa, pues *“la interacción familiar se desarrolla en un espacio de convivencia entre generaciones y géneros diferenciados, lo que no puede abstraerse tampoco de la existencia de mecanismos de poder y autoridad”* (Salles, 1993).

También pueden presentarse divergencias importantes en cuanto a los objetivos entre los socios-parientes, y a los criterios para manejar el negocio y, *“cuando trabajan en forma deficiente, las familias pueden provocar mucha tensión, enojo, confusión y desesperación capaces de destruir un buen negocio y arruinar con extraordinaria rapidez la salud de la familia”*. (Gersick, et. al 1997: 3)

El conflicto, en este sentido, no puede ser excluido de la relación entre familia y micro-empresa, puesto que la división de tareas establecidas en esta unidad económica no ocurre necesariamente en un marco de armonía y cooperación entre sus miembros, puesto que su acción individual puede encontrar en la familia *“estímulos u obstáculos”* (García, Muñoz y De Oliveira, 1988) para su desarrollo personal.

Con el desarrollo del concepto de familia, se concluye esta revisión teórica de los conceptos centrales en la investigación. A continuación, propongo una síntesis de los conceptos desarrollados y su pertinencia para el análisis del estudio de caso específico que se llevó a cabo en Moroleón y Uriangato.

5. LA PERTINENCIA DE LOS CONCEPTOS PARA EL ESTUDIO DE CASO DE LAS FAMILIAS MICRO-EMPRESARIAS DE MOROLEÓN Y URIANGATO.

5.1 MOROLEÓN Y URIANGATO COMO UN SISTEMA PRODUCTIVO LOCAL

La gran concentración de micro empresas en ambas localidades es una de las primeras características de este Sistema Productivo Local. Como ya se mencionó, hay más de 1600 empresas concentradas en un mismo espacio geográfico, que en este caso, abarca y comunica las dos ciudades, tanto por la concentración de talleres, como por la articulación que establece el comercio de ropa en los dos municipios.

Tanto en Moroleón como en Uriangato, siguiendo las características de los Sistemas Productivos Locales, se ha dado una estrecha relación de interdependencia, al contar con una base tecnológica y productiva común. La base productiva está constituida por el trabajo familiar, y en ambos casos, tanto el trabajo manual como la utilización de maquinaria, se instituyó sobre la base del seguimiento de la tradición de la manufactura de rebozos en la localidad. El principio de funcionamiento de los telares de rebozo sentó un antecedente productivo fundamental para la fabricación de tejido de punto en la actualidad. Tanto esta tradición, como la concentración de empresas en ambas localidades, no ha sido resultado directo ni de la influencia, ni de la desintegración vertical de otras grandes empresas, como en el caso de varios Distritos Industriales en México.

Asimismo, en estas dos localidades, no ha operado de manera clara un marco institucional que integre a los micro-empresarios, o que les brinde capacitación técnica, asesoría o información sobre mercados. Las dependencias económicas del gobierno municipal en ambas ciudades se han quedado al margen del desarrollo de este tipo de iniciativas, y han sido más bien la

organización productiva al interior de las unidades micro-empresariales, en conjunto con su tradición laboral, los elementos que han asumido estas funciones de apoyo.

Finalmente, Uriangato y Moroleón se pueden caracterizar como un Sistema Productivo Local por las características mismas de la historia de esta pequeña región, aspecto que se analizará con mayor detalle en el siguiente capítulo.

5.2 LAS MICRO-EMPRESAS Y LOS EMPRESARIOS DE MOROLEÓN Y URIANGATO.

Las micro-empresas de Moroleón y Uriangato, pueden definirse inicialmente como unidades productivas compuestas por un número menor a 10 trabajadores. Sin embargo, esta categorización no da cuenta de la peculiaridad y especificidad de estas unidades económicas, a diferencia de otras existentes en el país. La información oficial que se tiene de estas unidades también puede ser relativa, ya que las estadísticas contemplan únicamente a las empresas formales en los distintos sectores industriales, sin considerar que la mayoría de ellas, se manejan en un marco de informalidad para sobrevivir. Este es el caso de un número mayoritario de micro-empresarios en el Sistema Productivo Local de Moroleón y Uriangato.

Para caracterizar a estas empresas es necesario considerar, más allá de su número, su composición, en este sentido, resulta fundamental analizar tres ejes principales, el del trabajo, el de la familia, y el de la propiedad de la micro-empresa.

En términos de su organización es importante saber también, el papel que desempeñan los agentes sociales que la componen, así la figura del empresario se vuelve fundamental para establecer las *forma* de la empresa. De este modo es necesario articular desde la relación familia-micro-empresa, el papel de las decisiones, aptitudes, iniciativas y capacidades de los empresarios. Estas condiciones permiten construir una categoría de contenido empírico de la

empresa, en la medida en que estas condiciones sólo pueden ser analizadas desde una perspectiva cualitativa.

En Uriangato y Moroleón, se habla de la existencia de un “espíritu, y una tradición empresarial”, y bajo el supuesto de que en cada casa hay un taller dedicado a la fabricación de ropa, resulta central preguntarse acerca del funcionamiento de las micro-empresas en la localidad, así como sobre el papel de los empresarios en el desarrollar sus iniciativas económicas desde el ámbito familiar.

5.3 FAMILIA Y MICRO-EMPRESA EN MOROLEÓN Y URIANGATO.

En este desarrollo teórico, se ha elegido un concepto de familia que permite analizar, tanto la esfera económica del grupo familiar, como la esfera de sus relaciones e intimidad. Este concepto de familia flexibiliza el estudio de la relación entre familia y micro-empresa, y permite dotar de contenido al estudio de la dinámica interna de estas unidades económicas.

En el Sistema Productivo Local de nuestro estudio, son las relaciones familiares y sociales las que han permitido el seguimiento de una tradición productiva, y han impulsado la creación de nuevas micro-empresas. Por otra parte, el conflicto también ha sido un factor determinante en el desarrollo de las mismas, pues aunque muchas de estas empresas han interrumpido o abandonado su actividad debido a este factor, es en la misma familia, o a partir de decisiones individuales generadas en ella, que se ha dotado a la micro-empresa de este carácter flexible que les permite, como veremos en capítulos posteriores al analizar los estudios de caso, reinsertarse en el mercado.

Para concluir este capítulo, únicamente puntualizaré el componente metodológico de la investigación.

6. EL PLANO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

El aparato analítico de esta investigación consta de 4 componentes principales (Bunge, 1999):

1) El componente ontológico, ya esbozado en este primer apartado, consiste en considerar la mutua determinación de los elementos individual y social en el estudio. Esto ha sido ya planteado al considerar la relación entre estructura y agencia, tomando como punto de partida la propuesta de Giddens (1984), la cual se esboza en el punto 3 de este capítulo.

2) El componente epistémico de la investigación se demarca al considerar a la familia como el eje de la investigación. En este sentido, la familia constituye un nivel meso de análisis, ya que a partir de ella pueden definirse las relaciones hacia un nivel micro o individual, conformado por los actores sociales, que la componen, o hacia un nivel macro, al pensar en su integración como micro-empresas familiares en un contexto mayor, remitido a un nivel regional, como parte de un Sistema Productivo Local.

3) El componente metodológico de la investigación privilegia el uso de una **metodología cualitativa** para la obtención de datos (trabajo de campo, entrevistas, encuestas, observación cualitativa, etc.) y por el tratamiento heurístico de la información.

4) El componente axiológico está determinado por los valores involucrados, tanto por parte del investigador como del sujeto / objeto de estudio. En este sentido, se consideró la importancia conjunta de las perspectivas de comportamiento y pensamiento emic y etic. La perspectiva etic ha sido fundamental en el planteamiento y el análisis de la información, y en la construcción del objeto de estudio. La perspectiva emic cobra su relevancia en los siguientes capítulos del estudio, al conceder un valor fundamental a la información obtenida, y a las

consideraciones expuestas por los informantes en cuanto a la organización y funcionamiento de sus unidades económicas.

CAPÍTULO 2

MOROLEÓN Y URIANGATO UN SISTEMA PRODUCTIVO LOCAL EN EL SUR DE GUANAJUATO

1. INTRODUCCIÓN

A partir de 1982, México vivió una profunda crisis económica que puso de manifiesto el agotamiento del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), el cual, había sido implementado desde la década de 1930. Uno de los principales efectos en las políticas del Estado, resultó en el impulso de un modelo de desarrollo orientado al mercado externo, bajo una política de descentralización. La descentralización ha comprendido entre otras cosas, *“la reestructuración de la actividad productiva, y la relocalización de la planta industrial, sin embargo, no se limita a la desconcentración de la actividad económica, pues supone la transferencia de competencias y recursos a regiones, municipios, ciudades y barrios”* (Estrada y Labazeé, 2003).

En nuestro país, la descentralización no ha tenido el mismo efecto en las distintas regiones, y las diferencias son más significativas si centramos el análisis a nivel de los municipios. Uriangato y Moroleón son un ejemplo de zonas poco favorecidas por los proyectos gubernamentales que se instrumentaron desde la segunda mitad del siglo XX, sin embargo, ambos municipios han mantenido una dinámica económica próspera ligada al trabajo en la industria textil y de la confección, aún frente a la crisis del modelo ISI. Esta región, al igual que otras zonas importantes en el estado de Guanajuato, (como el bajío y el noreste), se ha caracterizado por la presencia de múltiples pequeños establecimientos, funcionales desde el periodo de auge de la producción fordista. Las micro y pequeñas empresas, han constituido un sector sumamente importante en la estructura productiva especializada de cada región.

El patrón de crecimiento de la actividad manufacturera en Moroleón y Uriangato, como se desarrollará a lo largo de este capítulo, no requirió de la creación de parques industriales o de una infraestructura urbana capaz de brindar servicios adecuados a estas unidades productivas. Este Sistema Productivo Local ha desarrollado y creado al mismo tiempo recursos específicos, sin que intervenga directamente una redistribución del crecimiento a partir de regiones más fuertes. En el nivel local, la adaptación de nuevas formas para organizar la producción, la incorporación de tecnologías, y el desarrollo de canales de comercialización específicos, cobran contenido en el análisis de los procesos históricos y territoriales particulares de esta zona en el sur de Guanajuato.

En este sentido, para profundizar en las características de este Sistema Productivo Localizado, es fundamental comprender *“los mecanismos endógenos de su desarrollo”* (Maillat, 1993: 5), es decir, las formas de interacción y adaptación que desarrollan los agentes para aprovechar sus recursos tanto materiales como humanos, y su forma de capitalizarlos desde la región. La propuesta para analizar a Uriangato y Moroleón como un sistema a partir de estas características, implica también dar contenido a un análisis que comprenda tres elementos centrales 1) la presencia de múltiples empresas en el mismo medio geográfico, desde sus antecedentes históricos y productivos 2) la manera en que desarrollan una forma de interdependencia tecnológica, productiva y de mercado, y 3) la forma en que la cultura juega un rol fundamental para explicar el intercambio de conocimientos y experiencias entre los agentes que la componen.

El primer elemento está ligado a la historia productiva de Moroleón y Uriangato, y a su configuración regional en un territorio específico. Los dos elementos restantes, en la medida que se encuentran estrechamente vinculados a este proceso, y se han modificado con el tiempo, se ha elegido relacionarlos conforme se desarrolla el análisis partiendo de un orden cronológico en que se explicará su contenido. Para entender el origen de la dinámica de este

Sistema Productivo Local, se presenta a continuación un esbozo de la historia social y productiva de Moreleón y Uriangato.

2. LA HISTORIA PRODUCTIVA Y SOCIAL DE MOROLEÓN Y URIANGATO.

2.1. URIANGATO⁴ EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XIX

Uriangato es un antiguo poblado, que fue reconocido en 1604 como Congregación, bajo la jurisdicción de la ciudad de Yuriria. Durante la primera mitad del siglo XIX, la actividad principal en Uriangato fue la agricultura; la producción de maíz, sorgo y garbanzo, y su venta en un mercado regional, le permitieron desarrollar una fuerte actividad comercial en un contexto de crisis de productos del campo en el estado, como consecuencia de los efectos de la guerra de independencia en las primeras décadas del siglo. (Aranda, 2000:44)

El lugar de venta de estos productos había sido tradicionalmente la ciudad de Yuriria, sin embargo, la actividad comercial se desplazó a Uriangato durante la guerra pues este sitio, por su ubicación geográfica, estaba menos expuesto a los inconvenientes de este movimiento bélico. Hacia 1821, una vez finalizada la revuelta armada, Yuriria reclamó que el comercio regresara a su plaza, sin embargo, esta actividad se había consolidado ya en Uriangato, y esta ocupación lo ha caracterizado hasta desde esa época hasta la actualidad.

En 1846, la junta departamental del estado le otorga la categoría de pueblo. Los uriangatenses comenzaron a diversificar los productos que expendían en su mercado, pues incursionan en la cría de cerdos y aves, además de que se especializan en la producción de aguardiente. Esto, a la par de la producción agrícola, integró un mercado sumamente dinámico que acogió la venta

⁴ Uriangato es un vocablo Tarasco que significa "Donde el sol se levanta"

de otros productos hechos en la región, como los rebozos fabricados en Moroleón hacia finales de ese siglo.

2.2. MOROLEÓN⁵ Y EL INICIO DE LA ACTIVIDAD REBOCERA.

Moroleón fue fundado en el año de 1839 bajo la categoría de Congregación de Uriangato. La zona en que se establecieron sus pobladores eran tierras que estaban bajo la jurisdicción de Uriangato, y muchas de ellas pertenecían a familias de Uriangato y Valle de Santiago.

En 1830, varias familias asentadas en Valle de Santiago perdieron sus propiedades por las deudas, requisiciones, saqueos de la guerra de independencia. La crisis productiva en esta zona se profundizó con el cierre de las minas en el norte de Guanajuato, (Díaz-Polanco, 1984:21); esto provocó que pobladores originarios de este lugar se trasladaran a “La mezquitera”, también conocida como valle del Moro.

La Congregación, como se reconoció a este asentamiento, comenzó a conformar un poblado importante, tanto por el número de caseríos en ella existentes, como por el contacto con pobladores de esta y otras zonas aledañas. A la vuelta de unos años, esto dió origen a un importante aumento de la población. Hacia el año de 1841, la Congregación contaba ya *con “2000 habitantes y 400 casas o cabañas”*. (Ortiz Ortiz, 1986:29).

La mayor parte de los terrenos pertenecientes a la Congregación no eran aptos para la agricultura, por ser montañosos, y por carecer del agua necesaria para el riego de los cultivos. Bajo la iniciativa del párroco local, Fray Francisco Quintana, se impulsó la creación de talleres

⁵ El nombre de la ciudad está compuesto por la palabra Moro, nombre del valle en que se asentaron sus primeros pobladores, y León, apellido del general Antonio León, que condujo a la caballería de Guanajuato en la toma de la ciudad de Oaxaca, durante el imperio iturbidista.

de artesanías y varios oficios, destacando el tejido de rebozo, prenda de vestir de mucha demanda en aquel tiempo. El padre Quintana hizo llegar a los primeros maestros reboceros, que desarrollaron esta actividad *“con tan buen éxito que se propagó rápidamente, hasta el grado de constituir por varias décadas la principal fuente de ingresos de los pobladores”* (Ortiz Ortiz, 1986:28).

El rebozo, durante la segunda mitad del siglo XIX, y aún a principios del siglo XX, era una prenda de uso común, y de gran demanda para la mayoría de las mujeres. La especialización en el desarrollo de esta actividad, provenía principalmente de la parte norte del estado de Michoacán, en los municipios de Santiago Tangamandapio, Pátzcuaro y San Juan. La tradición textil michoacana, con los hilados de lana y algodón, determinó, por la estrecha relación y cercanía con esta zona, el establecimiento de esta actividad en Moroleón.

Moroleón fue decretado como Distrito y Municipalidad a finales de 1857. Durante la segunda mitad del siglo XIX, la producción del rebozo en Moroleón cobró gran auge, no sólo en los poblados aledaños, pertenecientes tanto a Guanajuato como a Michoacán, sino también en distintos puntos del país.

Hacia 1920 existían en Moroleón 39 rebocerías. Las familias Lara, Gaytán, Ortega, López y Ortiz fueron las principales productoras de rebozo durante la primera mitad del siglo XX; sus talleres llegaron a contar hasta con cien telares, los cuales debían operar en aquellos años tanto en el día como en la noche para poder abastecer a un mercado de alta demanda en distintos puntos de México, especialmente en las zonas rurales e indígenas del centro y el sur del país.

También había algunos pequeños talleres de rebozo que trabajaban con dos telares, y eran conocidos como “garreros”, pues su producción era baja en comparación a los grandes talleres;

mientras ellos producían 20 o 30 prendas por semana, los grandes reboceros elaboraban en aquellos años de bonanza un promedio de 200 a 400 rebozos semanales.

Los dueños de los talleres de rebozo de gran escala en Moroleón se consolidaron con éxito en la actividad a la vuelta de pocos años. Al contar con altos volúmenes de producción, podían conseguir en grandes proporciones y a precios bajos la materia prima para fabricar estas prendas. Ellos utilizaban hilos e insumos para el teñido que compraban en la ciudad de México, Aguascalientes, Puebla, Guadalajara y Michoacán, lo cual les permitía reducir sus costos de producción, y así obtener mayores ganancias al vender el producto terminado. Al mismo tiempo se convirtieron en proveedores de materia prima para los *garreros*, quienes al no poder competir con los precios de los grandes reboceros, se veían obligados a venderles parte de su producción y así mantenerse con su actividad. En este sentido, los pequeños productores se encontraban sujetos a una forma de sub-contratación indirecta, aunque también comercializaban parte de su producción en el nivel regional.

El proceso de producción de rebozos tanto en los pequeños como en los grandes talleres en Moroleón constaba de las siguientes fases :

1. En primera instancia se compraba el hilo para hacer el rebozo. Este hilo se traía en paquetes desde Puebla, de Guadalajara o de Aguascalientes.
2. Posteriormente se llevaba a cabo la **preparación del hilo**. La labor del canillero consistía en colocar el hilo en husos, y hacer madejas (cañones) de entre 8 y 10 centímetros.
3. Hecho este proceso, continuaba el **urdido**, que consistía en utilizar los cañones de hilo ya preparados y colocarlos en un bastidor de madera, calculando que de ellos se obtuvieran cantidades de hilo suficientes para 60 u 80 rebozos. El hilo era acomodado como una hilatura gruesa, de aproximadamente medio centímetro.

4. La hilatura pasaba a manos de los **amarradores**, quienes debían anudar las grandes “madejas” de hilo obtenidas, cada cierta distancia, dependiendo del tipo de rebozo que se haría. Estos fardos de hilo debían teñirse, generalmente de negro o azul, colores que tendría el fondo del rebozo para hacer el tejido que lo adornaría. La materia prima para el teñido se traía de la ciudad de México. La otra parte del hilo de algodón debía blanquearse y almidonarse. Ambos procesos eran llevados a cabo por los **fatigueros** o **tintoreros**.
5. Una vez que eran teñidos estos hilos, debían **restirarse** todavía húmedos para ponerse a secar en grandes bastidores, de aproximadamente 5 metros que se colocaban en las calles, porque sólo ahí había suficiente espacio para esta labor. Una vez que estaban listos, se procedía al **desatado**, es decir, a romper los nudos que se hicieron previos al teñido, y cuya referencia serviría, para hacer el jaspe del rebozo, o sea, la figura que lo adornaría y que caracterizaría al rebozo.
6. El hilo ya tratado, se montaba entonces en los telares de rebozo. Estos eran telares rústicos hechos de madera, operados por un **tejedor**, que de pie desde el centro del telar, tenía que pisar de manera alternada dos cástulas (o pedales), que accionaban un mecanismo que permitía, a la altura de sus brazos, bajar y subir dos aviaduras que dejaban entre sí una abertura entre los hilos ya acomodados, y él pudiera pasar una lanzadera para concretar el tejido, hilo por hilo.
7. Al finalizar el trabajo del tejedor, los **enrolladores** cortaban los lienzos de tela a la medida del rebozo, siguiendo la referencia dejada por el tejedor. Los hilos sobrantes en cada extremo del rebozo debían **empuntarse**, labor en la que muchas mujeres de la localidad estaban especializadas. Ellas trenzaban, anudaban o tejían estos hilos, también con figuras para adornarlo.

El último proceso, aunque no siempre se realizaba, era el **planchado**. El rebozo se doblaba en cuatro partes a lo largo, y se metía a un máquina de rodillos de la que salía planchado. Así estaba listo para su venta.

Estas fases en la producción del rebozo dan cuenta de la necesidad de un uso intensivo de mano de obra, que además debía contar con artesanos especialistas en cada proceso productivo. Sin embargo, sólo algunas actividades eran llevadas a cabo dentro de los talleres de los reboceros. El tejido, el teñido y el urdido eran fases que requerían de los telares o bien, de las instalaciones del taller para llevar a cabo ese proceso, y eran exclusivamente los varones quienes realizaban dicha tareas.

El resto de las actividades eran concretadas con el trabajo a domicilio, e incorporaban la mano de obra familiar. En el hogar, la preparación del hilo, el amarrado, el desatado y el tendido también eran actividades llevadas a cabo por varones. Pero al ser la actividad económica principal de la localidad, la participación del trabajo femenino, e incluso el trabajo infantil, fueron sumamente importantes para el desarrollo de esta labor. Mientras los varones llevaban a cabo las partes del proceso que habían de entregarse a los talleres para fabricar los rebozos, las mujeres trabajaban haciendo el terminado y el empuntado del rebozo. De igual forma, los niños se ocupaban de labores sencillas de este proceso, como la elaboración de canillas.

Para los grandes talleres, además de concentrar la mano de obra especializada en la localidad, fue necesario incorporar además un mayor número de trabajadores que eran originarios de ranchos y pueblos aledaños a la localidad, quienes iniciando como aprendices, en menos de un año ya se habían especializado en alguna parte del proceso productivo.

Las largas jornadas de trabajo en estos talleres reboceros se prolongaban a seis días de la semana. Los lunes, los trabajadores recibían un “adelanto” de la mitad de su salario por el

trabajo que llevarían a cabo durante la semana. Trabajaban medio día del lunes y el resto de la semana hasta el sábado, día en que recibían la segunda mitad de su “raya” (pago), y descansaban los domingos.

En el caso de los “garreros”, la familia era la principal proveedora de trabajadores, y la organización de la familia en torno a la actividad rebocera permitió la consolidación de estos pequeños talleres. Muchas veces, los propietarios de talleres de pequeña escala trabajaban en el día como obreros en un taller grande, y en la noche llegaban a su casa a seguir trabajando en su propio telar.

Los rebozos de Moroleón eran vendidos en la región de manera directa a comerciantes de localidades cercanas tanto en Guanajuato, como en Michoacán. También vendían en distintos puntos de la República Mexicana, sobre todo, en el sureste del país, desde donde se generaba la mayor solicitud de este producto. En aquellos años, ante la dificultad de acceder a vías de comunicación y transporte que condujeran a la compra de este producto en la localidad, muchos comerciantes de Moroleón se trasladaban a diferentes puntos de México como arrieros “que iban puebleando durante meses para colocar los rebozos y traer de nuevo a Moroleón productos de otras regiones” (Entrevista a Nicolás Ruiz, Moroleón 2003)

En este contexto, tanto los grandes, como los pequeños propietarios de talleres de rebozo desarrollaron una actividad que fue exitosa hasta fines de la década de 1930. Así, los productores tanto de Moroleón, y en menor medida los de Uriangato se articularon bajo una lógica productiva propia que no dependió directamente del apoyo del gobierno local o estatal, y para ello capitalizaron tanto su experiencia productiva como sus redes comerciales. (Estrada y Labazé 2003)

La actividad rebocera no fue exclusiva de Moroleón. También en Uriangato comenzaron a establecerse talleres de rebozo, sin embargo, no tuvieron la importancia que en su localidad vecina, pues, como ya hemos señalado, la actividad principal de Uriangato se basaba tanto en la agricultura como en el comercio.

2. 3. EL INCIPIENTE DESARROLLO URBANO EN MOROLEÓN Y URIANGATO

Desde principios del siglo XIX, la actuación de distintos prefectos municipales, tanto en Moroleón como en Uriangato se ocupó de construir nuevas obras y servicios urbanos en estas ciudades que continuaban creciendo de mano de la producción de rebozos.

En Uriangato, hacia 1907 se habían empedrado las calles principales, y se habían remodelado las fachadas de las casas del centro. En 1908 se introduce el servicio de energía eléctrica, y un par de años más tarde el alumbrado público. Buena parte del erario se destinó también en la construcción de dos escuelas oficiales para niños y niñas, el mejoramiento de la plaza central y en el mantenimiento del atrio parroquial y de la iglesia. (Aranda, 2000).

También a principios de siglo, la actividad comercial de Uriangato desarrolló de nuevas actividades en orientadas a la producción y el comercio, con el establecimiento de fábricas de jabón y cigarros, y con la consolidación de actividades pecuarias, al organizarse una asociación de porcicultores, y una de avicultores en este lugar. (Aranda, 2000)

En Moroleón, a partir de los primeros meses del año 1911, la población contó con los servicios de corriente eléctrica, tanto para el uso de los hogares como para el alumbrado público. La planta operó en manos de particulares hasta que en 1930, la Compañía de Luz y Fuerza de Centro extendió sus líneas hasta este lugar. (Ortiz Ortiz, 1981:51). También en este año se estableció la primera administración de correos y se inauguró el servicio de telégrafos.

Al igual que en Uriangato, en Moroleón se realizaron mejoras en la ciudad, empedrando las calles, y llevando a cabo una importante inversión en las escuelas públicas de la localidad; asimismo, se remodeló la plaza principal, en la que se colocaron jardineras, y cuatro fuentes. (Ortiz Ortiz, 1981:52)

La actividad central de Moroleón continuó siendo, hasta finales de la segunda década del siglo XX, la producción de rebozos, sin embargo, a partir de estos años, esta actividad comenzaría a perder fuerza para dar paso a una nueva producción.

3. DE LA ARTESANÍA DEL REBOZO A LA INDUSTRIA DEL TEJIDO DE PUNTO.

La década de 1930 significó un parteaguas crucial en la historia de la actividad productiva de Moroleón, ya que a partir de estos años, la actividad rebocera comenzó a ceder el paso a la industria del tejido de punto.

Este cambio en la producción en la localidad, se encontraba circunscrito a una serie de cambios, que a su vez serían definitivos para el país. Desde los años posteriores a la revolución mexicana, hasta 1940, se gestó en México un periodo de reforma en el que el gobierno tomó un papel más activo en la esfera económica. Este periodo de reconstrucción pretendía restaurar el poder económico de los tiempos pre-revolucionarios, de ahí que el desarrollo de las actividades agrícolas, obras de riego, ferrocarriles y vías de comunicación fueran centrales en muchas regiones del país. La industria en este periodo no fue excepción de tales prioridades.

Se ha sugerido que el proceso de industrialización en México se inició como respuesta a la Segunda Guerra Mundial, lo que provocó la escasez de equipos y materias primas provenientes

de los países beligerantes. La instrumentación de un modelo de desarrollo conocido como *Industrialización por Sustitución de Importaciones* (ISI) en nuestro país significó un importante motor del crecimiento en el sector industrial. Sin embargo, este crecimiento se debió no sólo a la escasez de productos, sino que también se vio respaldada, entre otros factores, por una política económica más flexible, en la que se privilegiaron cada vez menos los productos y bienes industriales importados ante el aumento en el tipo de cambio a la moneda nacional, y los precios de productos mexicanos se utilizaron a beneficio de la economía de México. (Cárdenas, 1987:185).

Así, los nuevos requerimientos, tanto de bienes como de productos industrializados, impulsó una importante diversificación y crecimiento del sector industrial en todas las regiones del país. En Guanajuato, esto impactó principalmente en la actividad minera, e impulsó la proliferación de actividades productivas no agrícolas en el medio rural.

En Moroleón, la actividad rebocera había sentado ya un importante, y único, antecedente productivo. Sin embargo, y en el contexto que ya hemos descrito, a partir de 1930 la producción de rebozos atravesó una importante crisis. Uno de los factores que contribuyeron a este desequilibrio, fueron las largas jornadas de trabajo a las que eran sometidas los trabajadores del rebozo, así como los bajos salarios y la condiciones de trabajo en que se encontraban. Aunque hubo intentos de sindicalización por parte de los trabajadores, éstos no se concretaron debido a la informalidad de muchos de los talleres, y la reticencia de los propietarios.

También para estos años, las ventas de los rebozos comenzaron a reducirse, debido a un importante decrecimiento de la demanda de la prenda en diversos puntos del país. La industrialización incipiente y el proceso de urbanización habían provocado cambios en las costumbres de los mexicanos, sobre todo entre la población urbana. Entre estas

transformaciones, la vestimenta tradicional de las mujeres, que incluía el uso del rebozo como una prenda fundamental, decayó significativamente en las ciudades.

Ante estas nuevas condiciones, muchos de los propietarios de los talleres de rebozo de Moroleón se trasladaron a Cuitzeo en busca de mano de obra más barata para continuar produciendo sus prendas a un costo que les permitiera mantener sus antiguos volúmenes de producción, sin embargo, muchos de ellos desistieron en su empeño ante la baja de sus ventas, e incluso algunos se vieron en la necesidad de cerrar de manera definitiva. (Wilson 1990:42).

El decaimiento de la manufactura de rebozos de algodón a principios de los años 30, no acabó con la industria del tejido de punto de Moroleón. Si bien estos cambios en la demanda de ésta prenda de vestir representaron una grave crisis para los reboceros, a la par se aumentaron o crearon necesidades de otro tipo de productos confeccionados y prendas de vestir. Así, los reboceros empezaron a usar sus telares y sus habilidades para tejer colchas y cobijas, las cuáles eran distribuidas por los mismos vendedores, quienes además de llevar rebozos para la venta, empezaron a ofrecer en sus recorridos éstos productos en los puntos del país donde tenían ya establecidos sus canales de comercialización.

De esta forma, una nueva generación de empresarios, a menudo los hijos de los reboceros, comenzaron con un nuevo proceso productivo al introducir los telares mecánicos en las fábricas de tejidos, sin que con ello dejaran de operar los telares de rebozo. Ellos pudieron incorporar la nueva tecnología para la fabricación de blancos, porque contaban la experiencia y el capital obtenidos de la fabricación de rebozo. Con los nuevos telares mecanizados, la fabricación de prendas de algodón se convirtió en la principal actividad productiva de la localidad.

Las primeras fábricas de colchas comenzaron a funcionar con operarios y técnicos llegados de la Ciudad de México hacia la década de 1940. Los telares mecanizados, en términos de funcionamiento, no eran muy distintos a los viejos telares de rebozo, y permitían, con jornadas de trabajo menos exhaustivas, obtener productos con gran demanda en el mercado.

Hacia finales de la década de 1940, se introdujeron también en Moreleón las primeras máquinas eléctricas para fabricar suéteres, y otras prendas de vestir de tejido de punto. Nuevamente, el principio de operación de los telares facilitó la introducción de estas máquinas, y los fabricantes de colchas las atrajeron a sus talleres para diversificar su producción.

La industria de la confección de prendas tejidas comenzó a prosperar en la localidad. En décadas posteriores, la constante innovación tecnológica en maquinaria de tejido de punto, posibilitó también la generalización de la actividad al proliferar los talleres familiares, tanto en Moreleón, y en menor escala, en Uriangato.

Las máquinas de tejido menos funcionales para talleres grandes, que constantemente adquirían tecnología de punta, eran vendidas a precios relativamente bajos, a veces con créditos, a quienes se convertirían en nuevos fabricantes.

En Moreleón, el funcionamiento de pequeños talleres, improvisados en el hogar, empezó a significar la principal actividad económica para muchas familias en aquellos años. En ocasiones, una máquina de tejido de medio uso, y una máquina de coser para terminar las prendas, eran suficientes para fabricar de 50 a 100 prendas a la semana, con el trabajo de dos o tres miembros de la familia, a menudo, la pareja y algún otro pariente o hijo. Estos talleres familiares instalados al interior de las viviendas comenzaron a diseminarse por la ciudad, y no se establecieron en una zona específica de ésta.

Este fenómeno se extendió en Moroleón en la década de 1970, y su influencia se difundió también en su localidad vecina, Uriangato.

Hasta la primera mitad del siglo XX, la principal actividad productiva de Uriangato era la agricultura. Si bien había un número importante de trabajadores dedicados a la producción del rebozo, la mayor parte de los propietarios de estos talleres se encontraban en Moroleón. Con la necesidad de mano de obra para la producción de tejido de punto en Moroleón, nuevamente los trabajadores de Uriangato se especializaron en el desarrollo de esta actividad.

Aunque había un número poco significativo de talleres familiares en Uriangato, la presencia de talleres moroleoneses en esta localidad comenzó a tener relevancia, en la medida en que el gobierno municipal uriangatense ofrecía más permisos para la venta, y mejores condiciones para los pequeños establecimientos productivos que los existentes en Moroleón. También significó para los productores moroleoneses que trasladaron sus negocios a este lugar, contar con mano de obra ya capacitada en tejido de punto, como la existente en Uriangato. Al mismo tiempo, para los uriangatenses esto significó aprovechar oportunidad de comenzar con iniciativas en torno a la comercialización de prendas de vestir producidas en Moroleón.

Sin embargo, el cambio más significativo en este periodo consistió en la incorporación de las mujeres en el proceso de producción. A diferencia de la participación que ellas tenían en los talleres de rebozo, la confección de prendas de vestir les permitió concentrarse en esta actividad pues su trabajo fue cada vez más requerido para el proceso de costura para “cerrar” de prendas tejidas en los talleres. Su incorporación al proceso de trabajo fue cada vez más necesaria, sobre todo al concentrarse la actividad al interior de los hogares, razón por la que *“no se opusieron los hombres, pues ellas no tenían que salir de sus casas para trabajar, al contrario, ahí era donde podían sacar adelante a la familia o al negocio”*. (Entrevista con Nicolás Ruiz, cronista, Moroleón 2003).

De nuevo, la modalidad de trabajo para los talleres dedicados al tejido de punto era el trabajo a domicilio. En aquellos años, la mayoría de los talleres eran de pequeña escala y se encontraban produciendo al interior de los hogares de los dueños. En estos talleres se encontraban las máquinas de tejido, y éstas eran ocupadas generalmente por los varones. Sin embargo, contaban con muy pocas máquinas de costura para terminar las prendas, por lo que éste trabajo se llevaba a cabo a través de la subcontratación de mano de obra femenina que trabajaba en su propia casa, ya sea con máquinas propias o con máquinas de los dueños de los talleres.

La especialización en tejido de punto comenzó a dar a Moreleón una importancia creciente a nivel regional, y a la vuelta de los años se afianzó como una actividad reconocida, e incluso famosa en el centro y occidente del país. Sin embargo, los factores que lograron su consolidación estaba ligados no sólo a la calidad de sus prendas de vestir, sino, de nuevo, a las transformaciones sociales, productivas y urbanas de la localidad que habrían de desarrollarse a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, tanto en ésta localidad, como en Uriangato, con su incorporación a la comercialización de prendas de vestir en gran escala.

4. EL “BOOM” DE LA INDUSTRIA DEL TEJIDO Y DE LA CONFECCIÓN EN MOROLEÓN Y URIANGATO.

A lo largo de la segunda mitad del siglo pasado, la infraestructura urbana de Moreleón y Uriangato se transformó de manera significativa. En 1948, la construcción de un eje carretero, impulsó nuevas modalidades comerciales, distintas a las de la entrega a domicilio para la venta de prendas de vestir.

Durante la década de 1950 se inició la construcción de una carretera con la finalidad de integrar y comunicar algunos municipios del bajío guanajuatense, como Celaya, Salamanca, Irapuato, Silao y León. Esta obra, promovida por el gobierno estatal fue fundamental para consolidar el corredor agrícola e industrial de la región, y por otra parte para comunicar a estas ciudades con Guadalajara y la ciudad de México.

Moroleón y Uriangato se encontraban fuera de esta zona privilegiada por la inversión estatal “y por éste motivo quedaron al margen de este esfuerzo integrador y productivo. No obstante estos rezagos, los habitantes de ambas localidades continuaron con su actividad productiva utilizando sus propios recursos y para ello capitalizaron su experiencia productiva y sus redes comerciales” (Estrada y Labazée, 2003:2).

A lo largo de la década de 1950, se estableció en las calles aledañas al centro de Moroleón un pequeño mercado provisional que se montaba diariamente para vender las prendas de vestir producidas en la localidad. El paso carretero que vinculaba a los municipios de Celaya y Salvatierra con la ciudad de Morelia, y que atravesaba por Uriangato y Moroleón, permitió el acceso a estas localidades a compradores de prendas de vestir de tejido de punto.

A fines de la década de 1960, el funcionamiento de éste mercado local de Moroleón, se tradujo en la mejora de la estructura urbana del municipio, las calles principales se pavimentaron, y la apertura de dos sucursales bancarias dieron cuenta de la importancia económica que comenzaba a figurar en la localidad.

También la producción de prendas de vestir en Moroleón comenzó a tener importantes transformaciones. En los talleres, los adelantos técnicos se vieron reflejados en la introducción de máquinas cada vez más especializadas. Además de las máquinas de tejido, los propietarios de los talleres comenzaron a adquirir planchas automáticas, remalladoras, ojaladoras y máquinas de coser overlock.

Por otra parte, la introducción de nuevas fibras para la fabricación de prendas impulsó un mayor abaratamiento en los costos de producción de las prendas de vestir. La utilización de lana para producir los suéteres, cedió su paso a la utilización de hilos de algodón, y, a partir de los años 70, al uso de acrilán como materia prima principal para la elaboración de ropa de tejido de punto.

La presencia de fábricas de hilo en la localidad no se hizo esperar. Desde 1964 la Fábrica Hilados de Moroleón inició sus funciones, convirtiéndose en una importante proveedora para los productores tanto locales, como para los cada vez más numerosos fabricantes de Uriangato. A principios de 1970, ésta y otras fábricas de hilados se automatizaron y computarizaron completamente, funcionando las 24 horas del día con un pequeño número de trabajadores y personal administrativo. De igual forma, varias proveedoras de maquinaria, tanto nacionales, como casa Díaz, y extranjeras, como la transnacional japonesa Shima Seiki, trasladan de manera definitiva sus sucursales de venta a Moroleón.

Tanto los grandes fabricantes, como las familias con pequeñas unidades productivas se beneficiaron del acceso a materia prima y maquinaria en su localidad. Las tandas, los créditos y los préstamos bancarios facilitaron la adquisición de tecnología, que en estos años de bonanza en la fabricación de ropa, permitía no sólo recuperar la inversión hecha en insumos y máquina, sino que además generaba la obtención de buenas ganancias para la mayoría de los productores.

Durante la década de 1970, siguieron en operación algunos de los talleres más grandes, sobre todo en el centro de Moroleón, donde producían rebozos, colchas, cobijas y suéteres, pero los talleres no se expandían en número ni en producción. En comparación continuaba un enorme crecimiento de micro-empresas de base familiar.

La consideración y categorización de micro-empresa familiar, comienza a tener gran importancia para las oficinas administrativas en la región del bajo antes del inicio de la década de 1980. El empleo de una categoría económica, definido por el número de participantes², y el capital invertido en el negocio, posibilitaría, en muchos sentidos, el registro de estos negocios que surgían en números cada vez mayores, y los comprometería a pagar impuestos, actividad que omitían funcionando como talleres “independientes”, si no informales.

Las micro-empresas familiares tenían en sus talleres una producción más diversificada que la de los grandes productores, ya que fabricaban suéteres de moda, camisas sport, conjuntos para dama, y ropa interior.

Para el año de 1980, había tan sólo en Moroleón más de 1000 empresas de ropa; el 80% de ellas eran micro-empresas de base familiar, y el 20% restante empleaba a más de 15 trabajadores, es decir eran integradas como pequeñas empresas. (Wilson: 1990:43). Se calcula que en Uriangato había aproximadamente 100 talleres con base familiar, dedicados por completo a la fabricación de tejido de punto.

El aumento en número de talleres, y los cada vez más elevados volúmenes de producción de prendas de vestir, terminó por consolidar el comercio a principios de la década en Moroleón. Para entonces, se había construido ya la primera plaza comercial (Plaza Textil Bedolla, en 1981), y se abrieron en el centro de la ciudad algunos locales para la venta de ropa. Además se estableció un tianguis comercial cada vez más numeroso que el existente unos años atrás los días viernes y sábado, que iba desde el centro de Moroleón y que ocupaba varias calles al este de la población.

² Micro-empresa era considerada a aquella unidad productiva que contaba con menos de 15 participantes, y 5 millones de pesos (4000 dólares en la década de 1980) invertidos en el negocio.

Los compradores de menudeo y medio mayoreo de ropa eran atraídos hasta este tianguis, no sólo por la variedad, sino por los bajos precios de la ropa que ahí se fabricaba. La calidad de la ropa de Moreleón era regular, sin embargo, esto se compensa hasta hoy con dos características que hacen que tenga una gran demanda: es nueva, y está a la vanguardia con los cambios de la moda.

Para entonces, Moreleón había desarrollado ya una estrategia de comercialización que continúa siendo fundamental para su economía. El acuerdo con coordinadoras de autobuses provenientes principalmente del norte del país, llevaba a Moreleón a compradores de Chihuahua, Nuevo León, Tamaulipas y Aguascalientes. De la región centro del país, tenían estrechas relaciones comerciales con Guadalajara, e incluso se convirtieron en esa época en proveedores de tiendas de Tlaxcala y la ciudad de México.

Los compradores al mayoreo hacían tratos directos con distintos fabricantes, ya sea por vía telefónica, o con la compra a crédito de grandes volúmenes de producción, para surtir pequeños establecimientos en sus lugares de origen. La población objetivo para el que se fabricada la ropa de Moreleón y Uriangato, eran los estratos medios, y medios bajos del país, y abarcaba tanto prendas de vestir para dama principalmente, como para niña, niño y bebé.

Hacia 1982, buena parte del comercio se trasladó a Uriangato, condicionado por dos factores que se convirtieron en definitivos. En primera instancia, los múltiples condicionamientos del gobierno municipal de Moreleón a la comercialización de prendas de vestir orillaron a varios comerciantes a buscar en Uriangato espacios para vender sus productos. Por disposición del entonces presidente municipal Jorge Villafuerte Zavala se restringió el uso de la plaza principal, y se prohibió la venta ambulante de prendas de vestir tanto en el centro de Moreleón como en sus calles aledañas pues en aquellos años se había llevado a cabo una remodelación al adoquín del parque central y las calles que lo rodeaban.

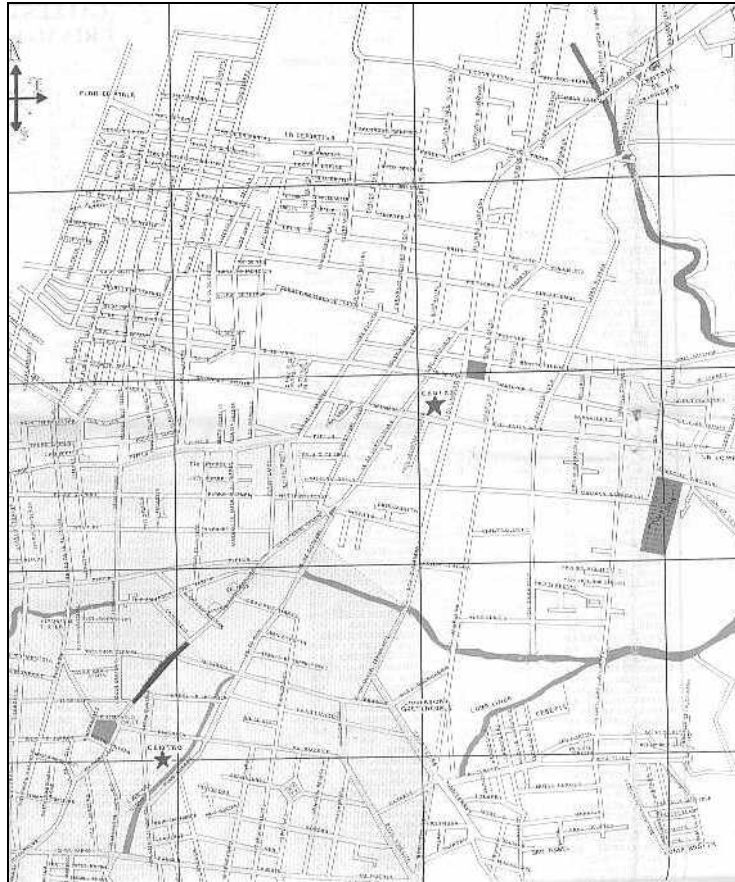
Tanto las multas, como la prohibición de permisos para vender en establecimientos temporales en Moroleón, llevó a muchos de los productores locales a rentar o comprar tiendas para venta de ropa en Uriangato, aunque seguían viviendo y produciendo en Moroleón.

En segunda instancia, el factor determinante para el traslado del comercio a Uriangato fue que la competencia en el comercio de prendas de vestir en Moroleón comenzó a hacerse más fuerte. El traslado de una de las tiendas más importantes de Moroleón (La Bodeguita), a Uriangato, hizo que algunas de las coordinadoras de autobuses siguieran a este proveedor hasta esta localidad, en la que no había una significativa actividad comercial ligada a la venta de prendas de vestir.

El establecimiento de la Bodeguita en las calles cercanas al centro de Uriangato, y la presencia de compradores, hizo que los productores de la localidad se vieran atraídos a este punto para ofrecer sus prendas de vestir. Esta pequeña concentración de comercios, a la vuelta de un par de años comenzó a establecerse, y a crecer de manera potencial, y se mantiene hasta la actualidad partiendo de un par de calles de distancia del centro histórico de Uriangato, hacia la entrada a la carretera que comunica a esta ciudad con Yuriria (Ver Mapa 3)

MAPA 3

EL TIANGUIS COMERCIAL DE MOROLEÓN Y URIANGATO



Fuente: Mapa de la localidad, Moroleón 2002.

El crecimiento de este tianguis comercial no estuvo regulado o mediado por instancias municipales, ni en Moroleón ni en Uriangato. Tanto la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, como la Cámara de Comercio, se mantuvieron al margen de estos movimientos, pues su incidencia era relativa, y al paso de los años se vio absorbida por el crecimiento tanto del comercio como del número de productores existentes en ambas localidades. De ahí que se carezca de información precisa sobre censos industriales y comerciales en el nivel local.

La industria del tejido de punto convirtió a Moroleón en un importante centro proveedor de prendas de vestir de tejido de punto, sobre todo para la región norte del país. La base

productiva de estos talleres se encontraba sustentada en el trabajo familiar. Si bien existía un número importante de fábricas pequeñas y medianas, la proliferación de micro-empresas familiares se convirtió en la forma de organización predominante con el paso de los años, sobre todo al desarrollarse la industria de la confección tanto en Uriangato como en Moroleón.

El acceso a la compra de este tipo de maquinaria, al igual que a las pequeñas máquinas de tejido, obsoletas para las grandes fábricas, ha posibilitado para muchas familias desde hace más de 10 años la instalación de un taller independiente. En la actualidad, muchas de las micro-empresas familiares han empleado a un pequeño número de trabajadores asalariados, así como a parientes que se dedican a colocar su producción en el corredor comercial de ambas localidades. (Cuadro No. 2).

CUADRO NO. 2

UNIDADES ECONÓMICAS Y PERSONAL OCUPADO EN ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS EN MOROLEÓN Y URIANGATO.

	Moroleón	Uriangato
Unidades económicas	1004	333
Personal ocupado	4880	1581
Personal ocupado/unidad económica	4.86	4.55

Fuente: Censo Económico 1999.

En este cuadro se muestra que las unidades económicas en Moroleón y Uriangato cuentan con un promedio de 5 trabajadores por unidad, lo que nos habla de una alta conformación de pequeños talleres en estas dos ciudades medias.

Buena parte de estas micro-empresas están sustentadas en el trabajo familiar. Estas unidades, en éstos últimos años han comenzado a invertir también en maquinaria de tejido de punto electrónica y computarizada la cuál han adquirido a través de créditos y tandas. Con éstas máquinas, muchos pequeños talleres buscan bajar tanto sus costos de producción, como multiplicar la variedad de las prendas que colocan en el mercado.

La perspectiva de los micro-empresarios de Uriangato y Moroleón, aún de los más pequeños, mejoró sustancialmente, debido a la creciente reputación de esta ciudad como un centro de fabricación de ropa, que además de barata, era nueva y de moda.

La adaptación de las tradiciones laborales a los cambios tecnológicos y productivos, han definido a Moroleón y Uriangato como Sistema Productivo Local exitoso. Este sistema productivo no centralizado, ha desarrollado y creado al mismo tiempo, recursos sociales y económicos específicos, sin que en ello intervenga una redistribución proveniente de una región económica más fuerte. El crecimiento de la actividad manufacturera no requirió de la instalación de un parque industrial o de una infraestructura capaz de brindar servicios a plantas manufactureras.

Los talleres, como se detallará en el siguiente capítulo se han instalado en algún rincón del patio de la vivienda que se techaba para albergar las máquinas, o bien en alguna de las habitaciones de la casa habilitadas para este fin. De ahí que la estructura urbana no se modificara con el fin de acoger a grandes empresas, ya que más bien estas micro-empresas se encuentran al interior de los hogares de los productores, y por lo tanto se encuentran diseminadas en ambas ciudades, sin que en alguna exista un patrón específico de concentración de las mismas.

Así, tanto los recursos materiales (la maquinaria de los talleres, vinculada a la producción de distintas formas de tejido para la producción de ropa, y el aprovechamiento del espacio doméstico para desarrollar la actividad) y los recursos humanos, como el capital relacional de los agentes (micro-empresarios con talleres de producción de prendas de vestir, basados en el trabajo familiar), sus saberes y reglas propias, han dado características propias a esta región, en la que los productos, las tecnologías, y la estructura organizacional, se construyen en bajo una lógica particular de este sistema productivo.

La concentración de unidades económicas de pequeña escala, micro-empresas en este caso, no es resultado directo de la flexibilidad productiva de grandes empresas capitalistas o de la desagregación vertical de sus procesos productivos. Más bien, es el resultado de un ensamble complejo de relaciones multidireccionales y horizontales que han asegurado la coherencia de dicho sistema productivo.

De este modo, entender la historia social y económica de Moroleón y Uriangato ha resultado fundamental para comprender también la peculiaridad de ésta pequeña región como un Sistema Productivo Local.

CAPÍTULO 3

LAS FAMILIAS MICRO-EMPRESARIAS DE URIANGATO Y MOROLEÓN

1. INTRODUCCIÓN

Como se ha señalado en el capítulo anterior, el antecedente productivo de la industria del tejido de punto y de la confección en Uriangato y Moroleón es la manufactura de rebozos, actividad que tuvo un gran auge en ambas localidades durante la primera mitad del siglo XX. Este precedente sentó una importante tradición tanto laboral como productiva basada en el trabajo familiar, que sustentó el posterior desarrollo de la industria del tejido de punto y de la confección en ambas localidades.

Moroleón y Uriangato se articularon bajo una lógica productiva propia que no dependió de la conformación de un parque industrial, ni del apoyo directo gobierno local o estatal. Su integración como un Sistema Productivo Local con las peculiaridades sociales, económicas e históricas antes detalladas, ha sido el resultado de la forma en que los micro-empresarios han capitalizado tanto su experiencia productiva como sus redes comerciales, las cuales constituyen en la actualidad el motor de la actividad en esta pequeña región de Guanajuato.

La producción de prendas de vestir en ambas localidades se ha caracterizado en las últimas décadas por la existencia de múltiples talleres familiares de pequeña escala. De las 1355 empresas existentes en Moroleón, el 96% (1301) son empresas de pequeña escala que cuentan hasta con 30 trabajadores. Estas integran poco más del 70% del personal ocupado en este ramo de actividad. En Uriangato, de las 591 empresas registradas, el 98% (581) son empresas pequeñas que cuentan entre su personal ocupado casi el 89% del total de estas cifras. (Ver Cuadro 3)

CUADRO 3

UNIDADES ECONÓMICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y PERSONAL OCUPADO POR

TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO EN MOROLEÓN Y URIANGATO

	Número total de Unidades Económicas (UE)	Total de personal Ocupado (PO)	UE (0-30)	PO (0-30)	UE (31-100)	PO (31-100)	UE (101 y más)
Moroleón	1355	5912	1301	4597	54	1315	0
Uriangato	591	2287	581	2018	10	269	0

Fuente: Censos Económicos, 1999.

En ambas localidades existen más de 1600 talleres dedicados a la fabricación de prendas de vestir, los cuales se diseminados en Moroleón y Uriangato, concentrados en su mayoría en la primer localidad, y se caracterizan por estar instalados en las mismas viviendas de los mismos dueños.

Muchas de éstas unidades productivas de pequeña escala tienen una base familiar que las sustentan. En los hogares, los talleres ocupan habitaciones de la misma casa que se acondicionan para trabajar, en la mayoría de los casos, o bien se instalan en un espacio que se distingue de la vivienda o en ocasiones se ubica fuera de ella, pero esto es excepcional.

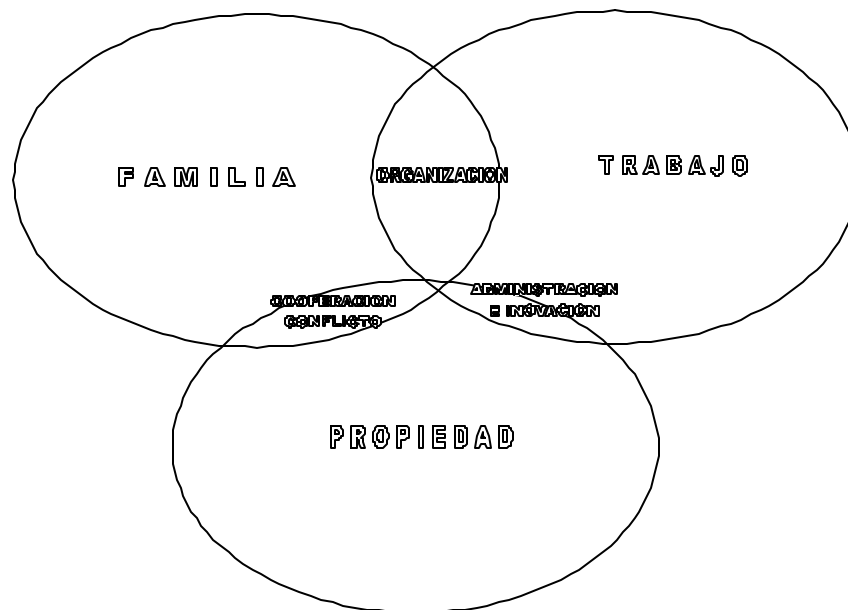
Para detallar esta relación entre las unidades domésticas y las unidades productivas, dedicadas a la fabricación de prendas de vestir tejidas o confeccionadas, el presente capítulo pretende mostrar la forma en que se relaciona el trabajo familiar y la actividad de la micro-empresa. De este modo, inicio con un apartado que define las principales características de los talleres dedicados a la fabricación de ropa en la actualidad, para posteriormente centrar el análisis en la dinámica productiva de éstas unidades económicas.

2. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS FAMILIAS MICRO-EMPRESARIAS DE MOROLEÓN Y URIANGATO.

Los ejes de análisis para entender las características de las organización y dinámica interna de las familias micro-empresarias de Moroleón y Uriangato, contemplan la relación de tres esferas fundamentales 1) la familia, 2) el trabajo, y 3) la propiedad. Es en la vinculación de estas esferas, y no en su comprensión independiente que podemos tener una idea más completa de la manera en que se establece la dinámica interna de relación entre familia y micro empresa. Esto lo podemos esquematizar de la siguiente forma:

ESQUEMA 1

EJES DE ANÁLISIS DE LAS FAMILIAS MICRO-EMPRESARIAS



Así, considero fundamental analizar la relación 1) familia-trabajo, 2) familia-propiedad, y 3) propiedad-trabajo a partir de las relaciones de organización, en el primer nivel del análisis, la

relación cooperación / conflicto en el segundo, y la relación entre administración e innovación en el tercero.

2.1 LA RELACIÓN FAMILIA- TRABAJO.

Las relaciones entre individuos articuladas en torno a la familia se definen tanto por la pertenencia a un mismo grupo de parentesco, como al reconocimiento efectivo de estos lazos; en la familia se desarrollan las funciones tanto de socialización, como de integración a un ámbito socio cultural definido, previo a ella, y donde son importantes tanto el desarrollo de conductas y actitudes particulares que permiten el desenvolvimiento de sus miembros.

Las familias, en plural, no son grupos estáticos, su composición y funciones varían de acuerdo a ciclos y etapas que las configuran de distintas formas al paso del tiempo; de este modo, las familias cumplen ciclos al integrarse como una unidad doméstica en formación, al iniciar su unión y comenzar a tener hijos, se consolidan, al desarrollar esta primer fase de socialización al crecer los hijos, y llegan a una etapa de reemplazo en que los hijos abandonan el hogar al formar nuevos grupos familiares.

Las unidades domésticas integradas por estas familias pueden ser de tipo nuclear (que integra a padres e hijos de una generación), de tipo extenso (en las que se integra a la familia con otra clase de parientes), compuesta (cuando suma además a no parientes) y finalmente, una sin componente nuclear (que podría integrar amigos o unidades de un sólo miembro). (Estrada y Sheridan, 1988)

En los casos de las familias que se investigaron en Moreleón y Uriangato, las unidades domésticas eran de tipo extenso, y todas ellas articulaban de forma particular las etapas de su ciclo de desarrollo al buscar constituirse como unidades domésticas de tipo nuclear, razón por

la que uno de los objetivos principales era la búsqueda de independencia de el espacio habitado por estas familias.

Tener una casa propia, en muchos casos es el objetivo primordial perseguido por las familias uringatenses y moroleonesas. En un primer momento, el uso de las redes familiares establecidas con la familia extensa constituye un elemento central para desarrollar la actividad, ya que tanto la adquisición y especialización en el oficio, como el aprendizaje del uso de la maquinaria puede provenir de esta esfera. Trabajar en el taller de los padres u otros parientes conforma la experiencia productiva que permite, y en muchos sentidos promueve, el desarrollo de un taller de manera independiente. Ceder también un espacio tanto dentro como fuera de la casa para permitir que se inicie en la actividad, así como el préstamo de maquinarias e insumos para producir, son elementos que detonan que las iniciativas individuales se echen a andar para aquellos miembros de la familia que buscan tener un taller propio.

“Al principio que mi esposo y yo empezamos pues no teníamos nada para el taller (...) yo había aprendido a coser en un taller de mi tía en que hacía pants y chamarra y ahí me enseñé a coser. En ese entonces apenas nos habíamos casado, y estábamos viviendo en una casita de Moroleón que mi hermana me rentaba, pero eso de que me rentaba pues era nada más un decir, yo creo que más bien lo hacía por apoyarnos, porque veía que Lalo (el esposo) si le estaba echando ganas (...) luego de que Lalo se hizo de la tejedora, mi tía con la que estaba trabajando me prestó dos máquinas (una recta y una overlock) y con eso fue con lo que empezamos”. (Cristina, ex micro-empresaria, Uriangato)

La casa no tiene un uso restringido de ser únicamente un espacio de socialización de los miembros de la familia; también constituye un espacio privado para desarrollar actividades económicas sustentadas en el trabajo familiar (Hareven, 1986:234)

“Para mi una de las cosas más importantes era tener mi casa. Mi hija la mayor acababa de nacer y yo no tenía para donde ir con mi esposa (...) en alguna ocasión rentamos en Moroleón una casa, pero ya nos urgía tener la nuestra sobre todo por el taller, para ponerlo ya más en forma y tener más espacio para la familia, aunque fuera de poco a poquito pero que fuera nuestro y pudiéramos hacer ya bien nuestro taller” (Eduardo, ex - microempresario, Uriangato, 2003).

El objetivo de tener una casa se vuelve central tanto para la familia, como para el taller, pues es en este espacio donde se llevarán a cabo los trabajos de la reproducción social y económica de las familias. La mayoría de las micro-empresas en Uriangato y Moroleón se caracterizan tanto por el uso de la mano de obra familiar, como del espacio doméstico para desarrollar su actividad.

La distinción entre unidad doméstica y unidad productiva no es clara para muchas de las familias micro-empresarias de Uriangato y Moroleón, y más bien estos dos ámbitos se amalgaman al interior de la casa. Los talleres se encuentran dentro de la vivienda, de la que se utiliza un cuarto de la casa-habitación para poner la maquinaria, y el resto de las habitaciones funcionan como bodega de material o almacén de prendas terminadas.

En este sentido, no hay una especialización del espacio doméstico en donde se distinga de manera clara la parte del taller y el resto de la casa. En uno de los casos, la máquina de trabajo de una de las costureras estaba junto al sillón de la sala en que la familia se reunía a ver televisión, y la tela que utilizaba, ocupaba a veces los sillones, o incluso la tenía en el piso del recibidor; las prendas terminadas las guardaba en su recámara para evitar que se arrugaran o mancharan antes de entregarlas. En otro caso, la máquina tejedora de uno de los micro-empresarios estaba en un cuarto especialmente adaptado en la casa, junto a su patio, pero tanto las telas como el resto de los insumos para producir estaban repartidos en el resto de las habitaciones. Por ejemplo, el cuarto de los niños hacía las veces de almacén, y en la sala se guardaban el hilo, las etiquetas, los ganchos y bolsas para la ropa.

“Cuando iniciamos a hacer ropa ya en forma en la casa, y nos empezó a ir bien, teníamos que trabajar día y noche (...) Yo tenía la casa llena de ropa por todos lados, el único lugar en donde no la poníamos era en la cocina, porque ahí se nos podía manchar o llenar de grasa, pero fuera de ahí, utilizamos los cuartos que ya habíamos construido, para guardarla en lo que la sacábamos para vender, bueno, hasta en la cuna de mis hijos tenía yo colgada ropa” (Cristina, ex – microempresaria, Uriangato, 2003).

En muchos de los casos de las micro-empresas de Uriangato y Moroleón es imposible establecer una distinción espacial entre el área de habitación y el área de trabajo. En estos talleres instalados en el hogar se cuenta sólo con la maquinaria básica para la confección o el tejido, muchas veces adquirida de segunda mano, y ya obsoletas para otros talleres más grandes; por ejemplo, en los talleres de confección se puede comenzar a producir utilizando desde una máquina recta y una overlock, o en los talleres de tejido de punto, se puede trabajar con una maquina tejedora y dos máquinas de costura únicamente.

El peso de la producción en estas unidades recae fundamentalmente en la familia, cuyos miembros participan en todas las actividades productivas, y para ello se establece una división del trabajo por edad y sexo. Los miembros más jóvenes de la familia participan en labores sencillas como el etiquetado y embolsado de la prenda; las mujeres, alternando las labores domésticas que socialmente tienen asignadas (como la crianza de los hijos y la preparación de los alimentos) ejecutan tareas especializadas en la costura de las prendas, mientras que los hombres se encargan de las máquinas de tejido, en el caso del tejido de punto, o del corte, en el caso de la confección.

Eventualmente la familia puede emplear algunos trabajadores, sobre todo en lo que denominan “temporada”, que es cuando se aumenta la producción de prendas en relación a la demanda del mercado, por ejemplo, en los tres últimos meses del año . También llegan a requerir de maquilar o bordar algunas prendas, ya sea a un taller especializado, o con trabajadores a domicilio que posean una máquina. No es común que en un taller se cumpla el proceso productivo en su totalidad, pero conforme la micro-empresa familiar se consolida, la adquisición de máquinas nuevas o especializadas, después de la casa, se convierten en una segunda prioridad que permite una mayor independencia de la unidad económica

En estas micro-empresas con base familiar, instaladas dentro del espacio doméstico, se llegan a producir entre 100 y 500 prendas semanales. La gran mayoría de ellas operan como parte del sector informal. La ubicación de los talleres en la casa no es gratuita, pues muchos de ellos operan de manera clandestina para evitar el pago de cuentas fiscales *“que de cumplirse, atentarían contra su existencia”* (Nieto, 1988: 79)

Dado que en Moroleón y Uriangato, la mayor parte de estas micro-empresas están guiadas por una lógica productiva que responde a la satisfacción de necesidades para la familia, procurando su bienestar al proveerla de satisfactores básicos y bienes que permiten su ascenso social (alimento, vestido, hogar, educación, ahorros, e inversión en maquinaria, entre otros.). Así la formalización y registro de la empresa, y el pago de impuestos y otras contribuciones, no sólo queda fuera de la lógica familiar, al no considerarse a los parientes en un sentido estricto como empleados que requieran prestaciones, pues sus necesidades quedan cubiertas por la familia misma, sino además, los gastos que implicaría dar de alta su actividad, terminarían por absorber casi completamente sus ganancias, lo que pondría en peligro tanto la subsistencia de la familia, como la autonomía del taller.

También en ambas localidades existen algunas empresas de pequeña escala en las que existe una evidente separación entre la unidad doméstica de la unidad productiva; en el caso de una de éstas empresas se describe de este modo:

“Al principio yo trabajaba en casa de mis padres, aunque tenía máquinas propias en él, las dejé ahí un tiempo y me las llevé a mi casa hasta que tuve el espacio propio para montar el taller (...) dedicamos una zona especial para taller, pero ahí mismo vivimos nosotros. Se hizo como un edificio de tres niveles, en la parte de abajo están las máquinas pesadas, las tejedoras, en la parte de en medio, allí están las trabajadoras, ahí esta la confección y el terminado, y en la parte alta es la bodega. Y en otra sección está la casa habitación.” (Fernando, micro empresario, Moroleón 2003)

Este tipo de talleres responde a la lógica de las empresas de pequeña y mediana escala, que como ya hemos señalado (ver Cuadro 3), constituyen un número reducido de casos al

imponerse la lógica de la micro-empresa como forma productiva en Moroleón y Uriangato. Estos talleres, aún cuando también son micro-empresas por el número de trabajadores con que cuentan (entre 1 y 15), se distinguen de los anteriores por el tipo y cantidad de maquinaria, y en consecuencia por su capacidad de tener volúmenes de producción más altos, pues llegan a fabricar entre 500 y 1000 prendas semanales. En estas condiciones, tienen más posibilidades de operar como micro-empresas formales (hay 115 en Moroleón y 80 en Uriangato) y pueden cumplir con los requisitos fiscales necesarios, pues la cantidad de prendas que producen no sólo cubre los requerimientos de la familia, sino que además les permite desenvolverse más allá del ámbito local al poder comercializar sus prendas legalmente en otras regiones del país.

La posibilidad de formar una empresa de pequeña escala en la localidad, ha estado determinada, además de la tradición productiva basada en el trabajo de las familias, por la actividad de la generación precedente para las familias micro-empresarias en la actualidad. Si la primera generación de fabricantes en la industria textil, era dueña de los medios de producción y trabajaba al mismo tiempo en el taller, la generación posterior tenía mayores posibilidades de instituirse en términos de administración y organización como un taller independiente, en el que se hacía clara la distinción entre espacio doméstico y productivo. En este sentido, los insumos de la producción pueden convertirse en un importante patrimonio que facilita la constitución de una nueva micro-empresa.

En cambio, si la primera generación en la actividad estaba compuesta únicamente por trabajadores, las siguientes generaciones tenían menos medios efectivos para iniciar un taller, y por lo tanto era más probable y funcional que se incorporara la actividad productiva dentro de ámbito del hogar. Sin embargo, las mismas relaciones y los recursos con la familia extensa suplieron estas condiciones y estimularon el desarrollo de numerosos talleres. Esta segunda condición fue la que impulsó la proliferación de nuevas pequeñas empresas en Uriangato y

Moroleón, basadas en el trabajo familiar y organizadas en el ámbito doméstico, el cual se readecuó como un espacio generador de ingresos, y como un espacio productivo.

En este sentido es importante enfatizar que el capital de las micro-empresas no está conformado únicamente por sus bienes físicos (maquinaria, dinero, insumos etc), como lo desarrollaremos en el siguiente punto, sino también están compuestas por lo que Mizrahi (1989) ha denominado “capital intangible”, que da cuenta de relaciones, experiencias información y conocimientos “*directamente vinculados al oficio*” (Saraví, 1996:84). En este sentido, la familia es doblemente importante, al mismo tiempo que puede ser la receptora de un capital obtenido de las generaciones que las preceden, es también un canal a través del cual se transmite la experiencia y el oficio, es decir la tradición productiva que define su actividad económica a través del trabajo.

“Yo empecé trabajando en la casa de mis papás. De niña me ponían a hacer canillas, porque primero mi papá trabajó en un taller de rebozo (...) luego trabajé en el taller de una tía que fue la que me enseñó a agarrar la máquina (overlock) y ahí fue que empecé a coser (...) y después puse un taller aparte con mi hermano (...) Yo no dejaría de hacer ropa porque es lo que me gusta, y además yo pienso que cada quién pues, nace con un don, con una inteligencia que Dios nos dá. Y si a mi se me dio eso, ha de ser también por mi familia” (Patricia, micro-empresaria, Uriangato 2003).

El entrelazamiento de las actividades productivas con la dinámica del hogar, en este contexto de tradición en industria del tejido de punto y de la confección, para muchas de las familias parece como una relación “natural” de convivencia, pues fue el ambiente en que los actuales micro-empresarios se desarrollaron en su infancia, y en el que actualmente conviven cotidianamente:

“Yo empecé a trabajar a los 10 años, trabajaba con unas tías, en ayudarles a cortar hebra y a planchar, en ese momento lo hacíamos como de juego, y era una de las tareas que teníamos así como las de la escuela y las de la casa, el quehacer y eso (...) ya después como a los 12 años ya empecé a trabajar en la máquina, ya trabajaba con mi abuelita, que hacía suéter de punto (...) mis hermanas también trabajaban en eso, era parte de lo que se hacía en la casa, yo creo que por eso no nos costó tanto enseñarnos a hacer ropa cuando ya fuimos creciendo y pusimos nuestros talleres” (Margarita, micro-empresaria, Uriangato, 2003).

El uso de la mano de obra familiar en muchos de los talleres, hace que las labores productivas se asocien a las actividades de la casa, pues el ingreso que se obtiene de la producción es empleado para los gastos cotidianos de la familia, y para los gastos personales de sus miembros. También, por otra parte, esto se traduce en el uso de horarios flexibles para trabajar, pues la maquinaria y los insumos para el trabajo se encuentran en la misma casa.

La inserción del trabajo femenino en las micro-empresas es una de las condiciones fundamentales para llevar a cabo esta articulación entre familia y trabajo, pues en gran medida depende de las mujeres tanto la organización del taller como de la casa. Para ilustrar la forma en que se da esta relación ejemplificaré con la actividad de un día de trabajo en tres de los casos estudiados.

2.1.1 FAMILIA Y TRABAJO. LA ORGANIZACIÓN DE LAS FAMILIAS MICRO-EMPRESARIAS EN UN DÍA DE TRABAJO.

CASO 1

LA FAMILIA GARCÍA DE URIANGATO

La familia García se dedica a la confección de prendas de vestir de dama, blusas y pants desde 1990. Juan (34 años), el propietario trabaja con su esposa Adriana (31 años) en el taller, junto con sus dos cuñadas, hermanas de Adriana, y un compadre de la pareja.

Juan aprendió el oficio de corte en el taller de su hermana mayor, Patricia, del que era socio. Sin embargo, al casarse, sintió que era necesario independizarse para poner un taller con su esposa, y así destinar las ganancias de su actividad para la familia que estaba formando, y para comprar su propia casa. La esposa de Juan aprendió a coser en un taller en el que trabajó de soltera, y con esta experiencia decidieron iniciar un taller propio.

Juan inició con las máquinas que le correspondían del taller de Patricia, y comenzó a producir con dos de ellas, una recta, y una overlock; como él mismo narra:

“Pues empezamos mi esposa y yo con el taller cuando nos casamos, los dos solitos, yo me animé porque ya tenía la experiencia de haber estado en el taller con mi hermana, pero aún así sabía que era un arriesgue, porque era echarse el compromiso de hacer funcionar otro taller, la ventaja que le vi en ese momento es que el taller iba a ser nada más mío, y que si le echaba ganas y me iba bien, con eso iba a poder mantener a mi familia y hacerme de mi casa (...) yo pensé, si otros que no tenían nada pusieron su taller y ahora tienen ya su casa y sus carros, ¿por qué yo no? (...) cuando empezamos nada más teníamos dos máquinas, y unas tijeras para cortar y era todo” (Juan, micro-empresario, Uriangato, 2003).

El contar con una experiencia en el taller, sea como propietario o como trabajador, constituye un elemento fundamental para echar a andar las iniciativas micro-empresariales, pues no sólo se desarrollan en un ámbito productivo que es conocido por la familia, sino que además, en el caso de Moroleón y Uriangato, es una experiencia de trabajo generalizada y exitosa que parece invitar a la formación de nuevos talleres.

El primer taller de Juan se instaló en la casa de su mamá, ahí estuvo durante 7 años, lo que le permitió capitalizar para el taller, y ahorrar para comprar su casa. En 1997, Juan cambió su taller junto a su casa, en un terreno que le prestó su mamá. Al iniciar la actividad producía entre 150 y 300 prendas a la semana; en la actualidad produce entre 600 y mil prendas semanales, y cuenta ahora con 3 máquinas overlock, 2 collaretas, 2 rectas, 2 cortadoras y 2 planchas, casi todas nuevas.

Las prendas que produce Juan las vende en un puesto propio en el tianguis local, y en dos puestos más en dos asociaciones comerciales establecidas en Yuriria.

Las funciones de Juan como propietario del taller consisten en proveer de insumos y materia prima para la confección; también se encarga de cortar los moldes para las prendas de vestir y de comercializar las prendas, por lo que se ausenta tres veces por semana del taller. Su esposa

Adriana, se encarga de supervisar el trabajo, de cortar, planchar y terminar las prendas, pues la costura de las prendas es llevada a cabo por sus hermanas, que trabajan como asalariadas. Además de estas actividades, Adriana debe ocuparse del hogar, al mismo tiempo que administra y supervisa el taller.

UN DÍA DE TRABAJO DE LA FAMILIA GARCÍA

El día comienza a las 6 de la mañana para Juan y Adriana; ella se ocupa de preparar a sus hijos (de 11, 9 y 7 años) para enviarlos a la escuela, y prepara un desayuno para toda la familia, además de los refrigerios de los niños. A las 7:30, Juan los lleva a la escuela, y al volver comienza a trabajar con su esposa en el taller. En ese momento comienzan a planear el trabajo que se hará en el día, deciden el tipo de prenda que se habrá de fabricar, las tallas y los colores de la ropa que harán, con base en el tipo de tela que hayan comprado para este fin. Sacan los moldes correspondientes y comienzan a cortar. Los trabajadores del taller, es decir, su compadre y las hermanas de Adriana llegan al taller alrededor de las 10:00.

El compadre de Juan continúa haciendo los cortes que se han dispuesto para el día, o le ayuda a Juan a acomodar la tela para marcar los cortes, mientras que las hermanas de Adriana comienzan a coser las muestras, y las primeras prendas de la ropa que se hará. A las 11:00 de la mañana se interrumpe el trabajo para almorzar, y se cierra el taller. Juan y Adriana salen a almorzar al mercado, y compran comida ya preparada, para no perder demasiado tiempo en esta actividad. Adriana vuelve a abrir el taller una hora después, mientras Juan recoge a sus hijos de la escuela. Al regresar, Adriana se va con sus hijos para arreglar la casa y preparar la comida. Una vez que termina, vuelve con los niños al taller para continuar trabajando. Sus hijos

hacen la tarea en el taller, y a veces, para entretenerlos, los ponen a realizar tareas sencillas, como cortar los hilos sobrantes a las prendas, o pegar etiquetas* .

A las 4:00 de la tarde se da una hora de comida para los trabajadores, mientras los dueños continúan trabajando. Al volver de la hora de comida, Adriana interrumpe su trabajo para dar de comer a sus hijos y su esposo, y vuelven una hora después. A partir de este momento continúan trabajando hasta que los trabajadores terminan su jornada, entre las 8:00 y las 9:00 de la noche. En los días previos a la venta en el mercado (miércoles y sábados) la jornada de trabajo se prolonga hasta las 2:00 o 3:00 de la mañana. Cuando esto sucede, es únicamente Juan el que permanece en el taller, y comienza a ordenar las prendas para salir al mercado a las 4:00 de la mañana.

Por la noche, en la casa, es la esposa quien de nuevo se encarga de organizar la casa, y de supervisar las tareas escolares de los hijos. Entre las 8:00 y las 10:00 de la noche es el único tiempo que se puede dedicar a la convivencia familiar, pues aún el fin de semana hay trabajo en el taller o en el tianguis, y por lo general el domingo es un día de descanso, o de visita a los familiares de la pareja.

Juan, al referirse al trabajo en su taller y a su familia señala:

“A mi sí me gusta mi trabajo, una vez que uno empieza a hacer modo y se “halla” en eso, lo demás no importa (...) si sé que es muy absorbente el trabajo, pero uno aprende a darse sus tiempos para estar con la familia, a veces a la hora del almuerzo me llevo a mi esposa en la motoneta a dar la vuelta para comer en el mercado, y luego nos compramos una fruta y nos la comemos en el parque (...) con los niños trato de darme mi tiempo, aunque ellos están más apegados a la mamá, pero sí trato de “consecuentarlos” (...) A veces cuando llego a enfadarme del trabajo me voy a dar una vuelta, y pienso en mi casa, y en mi pueblo, y lo veo tan bonito que no me dan ganas de irme a trabajar a otro lado o de hacer otra cosa y regreso al taller a trabajar otra vez con

* Vale la pena señalar en este punto que el “trabajo” que desarrollan los niños es uno de los elementos que van dando contenido al capital intangible del que hablamos anteriormente, pues va formándoles una experiencia de trabajo y una “enseñanza” a partir de la convivencia directa con la producción en el taller familiar. Así, desde la infancia, esta capital intangible comienza a formarse, y puede sentar una importante base de conocimientos que posteriormente podrían aprovecharse si formaran también un taller.

más ganas (...) nunca me iría de Uriangato, y si llego a crecer con el taller me quedaría aquí” (Juan, micro-empresario, Uriangato 2003)

En el caso de la familia García, el taller está separado de la casa, pero aún así puede observarse que por la cercanía de uno y otro hay una estrecha vinculación entre estas dos esferas. En el caso siguiente, el taller y la casa comparten el mismo espacio.

CASO 2

LA FAMILIA ZAVALA DE MOROLEÓN

La familia Zavala se dedica a la confección de prendas de vestir de niño, camisas y conjuntos desde 1989. Arturo (42 años), el propietario trabaja con su esposa María (40 años) en el taller, junto con su hijo Luis de 17 años, y 4 trabajadores permanentes que no son sus parientes.

Arturo es originario de Moroleón, y trabajó como técnico agrícola en el estado de México, hasta 1985 que regresa a Moroleón y contrae matrimonio. El bajo salario que percibía por su trabajo anterior, y la necesidad de permanecer en Moroleón con la familia que estaba a punto de formar, lo obligaron a considerar poner un taller de ropa. Como él mismo describe:

“Nosotros empezamos a pensar en poner el taller, porque aquí en la región ha habido gente que ha progresado con lo de la ropa, y si nosotros nos ponemos a ver, los profesionistas son muy mal pagados, y había que sacar de algo para comer, y por eso iniciamos con esto, pero al principio no sabíamos nada, mi esposa nada más sabía trabajar en la máquina de coser, pero fuera de eso no sabíamos lo que era tener y echar a andar un taller, de hecho, lo perdimos dos veces” (Arturo, micro-empresario, Moroleón 2003)

María, a diferencia de Arturo había aprendido el oficio con su familia. Su papá trabajaba en un taller de rebozo y de niña hacía canillas. Años más tarde comenzó a trabajar en un taller de tejido de punto, y aprendió a manejar tanto las máquinas tejedoras como las de costura. De ella dependió en gran medida que la idea de poner un taller se concretara, pues a través de sus redes familiares consiguió que les prestaran máquinas y dinero para comprar tela e iniciar.

Al volver del Estado de México, Arturo recibió de su padre un terreno parcialmente construido, en el que con sus ahorros terminó su casa, y es en este lugar donde instalaron el taller. Inicialmente intentaron hacer ropa de dama pero no les funcionó. Como los hermanos de Arturo se dedicaban a la venta de ropa en Uriangato, comenzaron a hacerles pedidos de vestido de niña y conjunto de niño, prendas en las que finalmente se especializaron.

En un inicio contaban con solamente dos máquinas, una overlock y una recta, que tenían en calidad de préstamo, y fabricaban cerca de 50 prendas semanales en el taller, que estaba dentro de su casa. El taller, en la actualidad, aún se encuentra dentro del espacio doméstico, aunque la maquinaria ahora está en una habitación construida expresamente para este fin. El resto de los cuartos se siguen ocupando como bodega tanto para el material como para las prendas terminadas.

La micro-empresa de los Zavala se vio obligada a cerrar en dos ocasiones debido a que su hijo mayor, Luis, se encontró en dos ocasiones gravemente enfermo del corazón. La señora María describe así el proceso:

“sí fue difícil tener que dejar el taller, en las dos ocasiones, pero si lo hicimos fue por una gran causa, tuvimos que vender las máquinas que ya teníamos hasta ese momento para salir del compromiso con el hospital, pero con esas mismas ganas que vendimos las máquinas, con las mismas ganas trabajábamos de nuevo para volver a salir adelante (...) yo no me quejo del trabajo del taller, si es cansado y todo pero también es un trabajo noble, nos dio dos veces la oportunidad de recuperarnos y de tener bien a mi hijo” (María, micro-empresaria, Moroleón 2003)

En este ejemplo podemos ver que tanto el trabajo, como los bienes y ganancias generados en la micro-empresa, son recursos empleados por la familia para satisfacer sus necesidades básicas. En este caso, la lógica de la familia se superpone claramente a la de la empresa. Si bien ésta última representa buena parte del patrimonio familiar, no se duda en poner en riesgo este capital invertido ante una urgencia de la familia.

La posibilidad de recuperarse en el negocio para los Zavala dependió nuevamente del uso de sus redes familiares, y de mantener el contacto con sus clientes y proveedores a través del establecimiento de un mecanismo de confianza, generado y sustentado en relaciones de amistad y compadrazgo.

En la actualidad, la familia Zavala produce aproximadamente 500 prendas a la semana. En el taller cuentan con 2 máquinas overlock, dos rectas, 1 ojaladora, 1 botonadora, 1 collareta, máquinas que adquirieron nuevas conforme el taller se consolidó después de su última crisis familiar, hace 9 años.

UN DÍA DE TRABAJO DE LA FAMILIA ZAVALA

El día inicia para la familia Zavala a las 7 de la mañana. Arturo comienza a trabajar en el taller a esta hora, sacando moldes y cortando antes de que lleguen sus trabajadoras a las 10:00. Mientras tanto, María prepara a su hija de 8 años para llevarlo a la escuela, mientras despierta su hija menor de 1 año de edad. Luis, el hijo mayor, es el encargado de llevar a su hermana a la escuela, mientras su mamá atiende a la más pequeña. Cuando Luis regresa desayunan juntos, y hacen los planes del día para trabajar en el taller.

Arturo tiene un local en el corredor comercial de Uriangato, y vende en el horario del tianguis, de 10:00 a 5:00 de la tarde, por lo que pasa fuera de la casa buena parte del día. María, antes de tener a su última hija, se dedicaba a coser y planchar en el taller, pero en el último año se vio en la necesidad de contratar trabajadoras para poder ocuparse de su hija, sin embargo, se encuentra todo el tiempo en el taller supervisando, o trabajando cuando su niña se duerme. Luis se encarga de cortar mientras su papá está en el taller, y a veces tiene que trasladar las prendas de vestir ya fabricadas para surtir la tienda.

A mediodía, Luis debe ir por su hermana a la escuela, mientras la señora María prepara la comida. Más tarde se organizan ambos para cuidar a la bebé y se turnan en la semana para llevarle comida a Arturo que está todos los días de la semana vendiendo en el local. De 3:00 a 4:00 de la tarde se suspende el trabajo para que las trabajadoras salgan a comer, y regresen para completar su jornada hasta las 8:00 de la noche.

Por la tarde, Luis de nuevo se dedica a trabajar y supervisar el taller mientras su mamá atiende a las dos niñas. Cuando se cansa, o termina de trabajar, atiende a sus hermanas, y María vuelve al taller a trabajar, o a poner en orden los cuartos de la casa que a lo largo del día se van viendo ocupados por más prendas de vestir ya cosidas pero aún sin terminar.

En el local, Arturo se encarga de dar el terminado a las prendas mientras vende. Corta los hilos sobrantes a las prendas, las etiqueta y les coloca los ganchos y las bolsa. Al regresar a la casa, Arturo lleva a cabo una supervisión del trabajo que se hizo a lo largo del día, y trabaja de nuevo en el corte, o sacando moldes hasta las 7:00 de la noche. A partir de que Arturo llega a su casa, Luis tiene tiempo libre para jugar o ver televisión, pues abandonó la escuela a causa de su enfermedad, razón por la que se dedica de lleno al taller.

Cuando los trabajadores se van, entre las 7:00 y las 8:00 de la noche, mientras clasifican las prendas por talla y color en la sala de la casa, la familia convive y narra sus anécdotas del día; también hacen planes para ocupar el día que descansan (lunes) para salir a Morelia, o bien para visitar a la familia de la pareja el viernes, día en que Arturo trabaja medio día en el local.

En la exposición de los casos de la familia García y Zavala, hemos detallado la actividad de dos familias micro-empresarias con talleres no formales, que producen con una maquinaria básica aproximadamente 500 prendas a la semana. Aunque estos talleres pueden considerarse como dos formas de organización típicas en la mayoría de las micro-empresas de Moreleón y

Uriangato, es importante considerar otra forma de organización que, aunque no es representativa, es una forma micro-empresarial característica de los fabricantes en pequeña escala, desarrollados dentro del sector formal de la economía.

CASO 3

LA FAMILIA ORTIZ DE MOROLEÓN

La familia Ortiz se dedica a la confección de blusa y chaleco de dama de tejido de punto desde 1991. Fernando (54 años), trabaja junto con su esposa Luisa (47 años), y su hijo Fernando (22 años) en su taller, junto a su cuñada y tres empleados más, que fueron trabajadores en el taller que pertenecía a su padre.

Fernando es originario de Moreleón y estudió pedagogía en Aguascalientes. En esta ciudad conoció a su esposa Luisa, quien también estudiaba en la universidad. Se casó con ella y vivió en Aguascalientes hasta 1990, cuando solicita un año sabático en la universidad donde daba clases y regresó a Moreleón con su esposa e hijos para visitar a su familia. El padre de Fernando fue rebocero, también tuvo un taller de colcha, y finalmente uno de tejido de punto, en lo que se especializó casi 15 años. Él convenció a su hijo de quedarse en Moreleón para trabajar en su taller, junto a su hermano, quien trabajaba como médico en la ciudad de México. Ni Fernando ni su esposa había trabajado antes en la industria del tejido de punto, sin embargo, se convencieron de instalarse en Moreleón y de comenzar en un negocio que parecía rendir muchas ganancias a varias familias, por lo que vendieron su casa de Aguascalientes para trasladarse a Moreleón.

En un primer momento, Fernando trabajó en el taller de su padre a lado de su hermano. Con sus ganancias, comenzó a construir un área especial para el taller junto a su casa. Una vez que aprendieron el oficio, el papá le vendió a Fernando dos máquinas de tejido de punto, y dos

máquinas de costura para que iniciara de manera independiente, pues él ya iba a abandonar la actividad. Incluso dos de los trabajadores del padre se fueron a trabajar al taller de Fernando. También conservó a algunos de los clientes de la familia.

Una vez que tuvieron su taller de manera independiente, Luisa, la esposa, aprendió a coser y a planchar, actividades que hasta hoy lleva a cabo, además de la supervisión del taller, y la realización de inventarios de las prendas que producen diariamente. Fernando se encarga de comprar el hilo para hacer las prendas de vestir, y de organizar los pedidos que tiene para su taller. Dado que labora en una dependencia durante el día, es su esposa quien se encarga de la organización de actividades en el taller.

El hijo de Fernando les ayuda a repartir algunos pedidos en sus ratos libres, en la camioneta propiedad del taller.

El taller está dado de alta en Hacienda y opera como formal. Fernando se encarga también de ordenar la documentación para el contador, que declara sus impuestos, y también lleva a cabo personalmente los trámites de seguro social para sus trabajadores.

En la actualidad en el taller de Fernando se producen entre 300 y 400 prendas semanales, y cuenta con 3 máquinas tejedoras, además de 6 máquinas de costura especializadas, las cuales no emplea a toda su capacidad porque, como él señala "*estamos en crisis*". Sin embargo, las condiciones de crisis a las que él se refiere están estrechamente vinculadas a su relación familiar, pues además de su hijo de 27 años, tiene dos hijas estudiando carreras universitarias fuera de Moreleón. Tener a sus 3 hijos estudiando representa para él un gasto considerable, que si bien se compensa con su trabajo asalariado, requiere también de las ganancias obtenidas en el taller, las cuales se han visto minadas frente a la inversión educativa de los hijos.

UN DÍA DE TRABAJO PARA LA FAMILIA ORTIZ

Para Fernando, su día comienza a las 7:00 de la mañana, hora en que comienza a prepararse para ir a su trabajo, el cuál tiene un horario de lunes a viernes de 8:00 a 5:00. Luisa también comienza a trabajar a esa hora, preparando el desayuno y arreglando la casa. Ella se da tiempo también, antes de la llegada de los trabajadores al taller, de ordenar y limpiar el área de trabajo.

El taller esta construido en tres niveles. En la planta baja tienen las maquinas de tejido de punto, y ahí está un encargado de supervisar el textil con que se harán las prendas. En un pequeño patio junto al cuarto de tejido, está la caldera para la plancha. En el primer piso están las máquinas de costura, donde están las trabajadoras cosiendo hasta las 5:00 ó 6:00 de la tarde, dependiendo de la cantidad de trabajo que se requiera con los pedidos. Finalmente, en el segundo piso está el almacén, donde se guardan las blusas y chalecos ya terminados y embolsados.

En el taller de la familia Zavala se trabaja de martes a viernes, y el horario de trabajo varía dependiendo de la cantidad de trabajo pendiente para surtir sus pedidos. Ellos no cuentan con un local comercial en los tianguis, pero venden sus prendas al mayoreo a comerciantes locales, y a parientes que tienen tiendas o boutiques

En los días de trabajo, Luisa prepara la comida desde temprano, para dedicarse de lleno al taller. Ella está en el área de las costureras, en un cuarto especialmente destinado al planchado, pero constantemente supervisa el trabajo de la costura y el corte de los moldes. También se encarga de ordenar por color y talla las prendas que se guardan en el almacén.

Por la tarde, el hijo de Fernando se encarga de repartir algunos de los pedidos, o bien, de comprar algunos de los insumos faltantes para la producción.

Fernando al volver del trabajo, come con su esposa, y posteriormente se encarga de hacer el inventario de las prendas fabricadas en el día. También elabora presupuestos de ganancias, y gastos que requiere para reinvertir en el taller, además de ordenar sus facturas de compra - venta para entregarlas al administrador que contrata para hacer sus declaraciones fiscales.

LA RELACIÓN FAMILIA-TRABAJO EN LOS CASOS DESCRITOS.

Como se ha intentado mostrar en el desarrollo de estos casos, las micro-empresas familiares desarrollan distintas modalidades de trabajo familiar. En general, la organización del trabajo depende de los jefes de familia, sin embargo, son las esposas quienes se encargan de supervisar el proceso productivo, y de trabajar directamente en las prendas de vestir que fabrican.

La organización del tiempo para trabajar en el taller, está efectivamente ligada a la demanda del tipo de prenda de vestir que se produce, pero también está estrechamente vinculada a la composición de la familia, y al espacio en que desarrollan la actividad, sea dentro del espacio doméstico o fuera de él.

Por otra parte es claro que las generaciones precedentes a la familia micro-empresaria juegan un papel muy importante en la constitución de los talleres. Así, las redes familiares de trabajadores o dueños de talleres pueden proveer tanto la experiencia en la actividad, como el préstamo de bienes o espacios para iniciar en la actividad, como pudimos observar en los dos primeros casos, o en la transferencia de la actividad completamente, como se ilustra en el tercer caso.

Los talleres de la familia García y Zavala operan dentro de la esfera de la informalidad, por lo que la casa y el taller se encuentran estrechamente vinculados, y en ellos la lógica de la familia

se impone a la de la empresa, pues en la búsqueda de satisfacer sus necesidades básicas (vivienda, salud), la formalización constituiría más bien un obstáculo, al reducir el margen de ganancias que sostienen a la familia. También en estos dos casos se destaca la necesidad de contar con un espacio para la venta directa de las prendas de vestir que producen, lo que las hace estar más ligadas al mercado, en términos de las posibilidades de oferta y demanda que lo regulan, y por esta razón requieren de trabajar más días en la actividad y de variar sus estilos y productos.

En este sentido, es claro en estos dos casos que la empresa funciona como una familia, pues la organización de ésta última determina en muchos sentidos tanto su capacidad de producir, como su permanencia en la actividad de la confección. En cambio, en el caso de la familia Ortiz, la lógica de la empresa se impone a la de la familia, y en este sentido, parece como si se procurara que la familia funcione como una empresa, definiendo las funciones de sus miembros a partir de un orden pre-establecido, que debe respetarse para mantener su operación.

Sin embargo es indudable que la base familiar de las pequeñas unidades productivas, es el eje sobre el que se articula la producción en este Sistema Productivo Local, constituido por más de 1600 unidades productivas con estas características. La tradición productiva, el “oficio” y las redes de relaciones familiares son elementos fundamentales para entender, en un primer acercamiento, esta vinculación entre familia y trabajo.

3. LA RELACIÓN PROPIEDAD-TRABAJO DE LAS FAMILIAS MICRO-EMPRESARIAS DE MOROLEÓN Y URIANGATO.

3.1 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS TALLERES.

Tanto en Uriangato como en Moroleón, la organización de los talleres se corresponde, como lo hemos apuntado en el apartado anterior, con la organización de la familia en los hogares. No existe un sólo tipo de taller, pues su funcionamiento se refleja tanto en el tamaño como en la composición de los mismos, que, aunque de base emplean la mano de obra familiar, la ocupación de trabajadores o la necesidad de maquila para cada micro-empresa varía de acuerdo a su relación con el mercado. En este sentido, la familia, como sustento organizativo y productivo de los talleres muestra una gran flexibilidad para cambiar de estrategias en relación con la producción.

Para acercarnos al ámbito productivo de las micro-empresas, comenzaremos con describir a grandes rasgos el proceso de trabajo que desarrollan.

3.1.1 LOS INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN.

Tanto para la industria de la confección, como para la industria textil, la compra de materia prima e insumos, (telas e hilo, respectivamente), se lleva a cabo en las tiendas especializadas en ambas localidades. Es poco común que este material se compre de contado, por lo que las redes sociales son fundamentales para comprar el material a crédito, pues el mecanismo de préstamo se basa en la confianza y en la capacidad de resolver los adeudos con los proveedores mientras se recupera la inversión al vender las prendas de vestir.

“yo nunca he comprado de contado, cuando inicié hubo sí un par de veces que no me quedó de otra, pero era porque no me conocían en la tienda de hilos, ahí se dan cuenta que uno sí produce, y vuelve a comprar, entonces ya te ofrecen que te lleves a

crédito dos hilos más, y si ven que sí pagas, pues ya te “prestan” más material y así, (...) aquí el crédito te lo dan cuando ya te conocen, sólo es por “conocencia”..” (Eduardo ex micro-empresario, Uriangato 2003).

Es muy común que una vez establecido este lazo de confianza en una tienda de tela, hilo o insumos, los micro-empresarios se conviertan en clientes durante años de un sólo establecimiento, y dado que los precios establecidos para la materia prima en ambas localidades son homogéneos, es muy raro que se cambie de proveedor constantemente. Esto es una parte importante de la red social en que se apoyan los productores.

3.1.2 DISEÑO

El diseño de prendas de vestir está íntimamente ligado a los parámetros de lo que se considera “moda”. La moda, como fenómeno de origen social responde, y es producto tanto del momento histórico como de las prácticas individuales y colectivas en que se recrea. (Bourdieu, 1984). Aquello que se denomina “tendencias”, “estilos”, “temporadas” y “modelos”, tiene un origen plenamente cultural. En este sentido, no son ni los medios de producción, ni su capacidad o especificidad los que determinan la fabricación de prendas de vestir particulares, pues su diseño esta íntimamente ligado tanto al consumo como al mercado.

En términos operativos, es el propietario del taller quien decide el tipo de prendas que va a producir. En términos efectivos, esta decisión es de las mujeres, y son ellas, y no necesariamente los propietarios, quienes fungen como empresarias en sentido estricto, ya que de ellas depende tanto la innovación, como la opción de producir una prenda de vestir que está de moda o no. A la mujer se atribuye, en este contexto, aptitudes como el “buen gusto” o el saber qué está de “tendencia en la temporada” pues se asume que “como mujer está enterada de estas cuestiones”.

“Yo creo que sí podría ponerme a hacer ropa con mi cuñada. Como las dos somos mujeres, como que si sabríamos mejor qué se vende y qué no, porque la moda es lo que vemos que se vende, pero también lo que nos gusta, lo que nosotras sí nos compraríamos (...) Nada más hay que darse una vuelta en el tianguis para saber que se está vendiendo bien” (Martha, costurera, Moroleón, 2003).

“La mayor parte de las veces mi esposo era el que iba a comprar el acrilán para hacer las mallas y los blusones, y a veces me traía colores que nada más de verlos yo estaba segurita que no iban a salir. A veces si me arrepentí de no poder ir yo a comprar y elegir, porque una como mujer esta más al tanto de lo que es la moda, y a ellos como que no les importa tanto” (Cristina, ex -microempresaria, Uriangato, 2003)

En un sentido sociológico más estricto, la moda es establecida por las clases privilegiadas; una vez que las clases inferiores acceden a ella, ésta deja de ser moda (Bourdieu, 1984), pero es en este momento en que se generaliza, y la producción responde a esta nueva necesidad de consumo, que por lo general, en la actualidad es promovida a través de los medios masivos de comunicación.

Así, una de las estrategias para definir el diseño de las prendas de vestir consiste en copiar los modelos que se ven en la televisión y las revistas. Otra estrategia consiste en imitar los colores y estilos de las prendas “de marca”, y colocarles una etiqueta similar a la del original. Una tercera estrategia consiste en copiar los modelos con gran demanda en el mercado, ya diseñados por firmas reconocidas o en otros talleres; con este fin se compra una de las prendas y se “desbarata” para sacar de ahí los moldes que permitirán reproducirla con los mismos insumos, o con otros más baratos, para competir en precio con las otras micro-empresas que lo producen.

Es necesario comprender este elemento constantemente cambiante y transitorio de la moda para entender que las estrategias que las micro-empresas familiares desarrollan, deben articular en sí mismas no sólo aquellas condiciones materiales que permitan la producción de prendas de vestir, sino la comprensión del campo socio-cultural en que se inscriben para tener posibilidades de permanecer en el mercado.

“Cuando comencé a hacer ropa, cada modelo que sacaba pegaba inmediatamente, en aquel entonces hacía una blusa de gasa muy bonita, que se puso de moda (...) después de eso ya no supe como buscar modelos de temporada y ahí fue donde me atrasé (...) no me atrevía a copiarle sus modelos a mis vecinas, se me hacía que eso estaba mal (...) yo trataba de hacer una prenda que aquí casi no la tuvieran, para que no se sintieran, o para no hacerles competencia, pero eso a la larga me perjudicó, porque cuando uno comienza a vender no falta quien te copie, y eso fue lo que me echó a perder el negocio” (Ángela, micro-empresaria, Uriangato, 2003)

El diseño independiente de prendas de vestir es otra de las estrategias que utilizan los micro-empresarios. El diseño por computadora de moldes se ha difundido poco en Moroleón y Uriangato, y resulta caro para muchos de los micro-empresarios, pues el patronaje de un sólo modelo cuesta entre 1500 y 2000 pesos. Cuando en los talleres no hay quien pueda realizar esta labor, la opción generalizada consiste en solicitar la copia o hechura de un modelo a una diseñadora “tradicional” que entrega en cartón los moldes realizados, por un costo que oscila entre los 100 y 200 pesos.

En el caso de las prendas de vestir de tejido de punto, la cuestión del diseño representa menos problemas, pues las máquinas de tejido son automáticas y cuentan con diseños preestablecidos, los que únicamente se fabrican en tres tallas, chica, mediana y grande, a diferencia de los micro-empresarios dedicados a la confección, que requieren de moldes para obtener distintos diseños y tallas.

3.1.3 LA MAQUINARIA UTILIZADA.

En Moroleón y Uriangato las familias micro-empresarias utilizan las siguientes máquinas para llevar a cabo su proceso productivo. Exceptuando las máquinas tejedoras, que son de uso exclusivo de los talleres de tejido de punto, el resto de la maquinaria descrita se utiliza tanto por éstos últimos como por los productores ligados a la industria de la confección. (Cuadro No. 4)

CUADRO NO. 4

MAQUINARIA EMPLEADA EN LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN URIANGATO Y MOROLEÓN

Maquinaria utilizada	Descripción técnica	Marca de las máquina utilizadas en la localidad
Tejedoras mecánicas y automáticas.	Maquinas para elaborar tejido de punto, que emplean como materia prima el acrilán. Las máquinas mecánicas requieren de tarjetas perforadas para la elaboración de los diseños del textil, mientras que las automáticas funcionan bajo programas de computación.	Shima Seiki, Yamato, ArmaTex, TekTop
Overlock de tres y cinco hilos	Son máquinas de sobre costura utilizadas para cerrar las prendas de vestir, las hay de 1, 2, 3, y 5 agujas.	Juki, Yamato, Brother
Recta	Máquina de coser con una sola aguja.	Brother, Singer
Botonadoras y ojaladoras	Maquinas especializadas para hacer ojales y pegar botones	Brother, Universal
Cortadoras	Cuchillas eléctricas para el corte de tela, hay del no. 4, 5, 8 y 10, los números equivalen al largo de la cuchilla.	Proveedora Casa Díaz
Planchadoras	Equipos de planchado con vapor	Arma-TEX

En los talleres dedicados a la fabricación de ropa de tejido de punto se requieren al menos de tres tipos de maquinaria, una tejedora, una overlock, y una recta. La máquina de tejido más común empleada en los talleres es de la marca Yamato, y su precio oscila entre los 10 mil y 15 pesos usada. Esta máquina de tejido es mecánica, y ocupa el acrilán como materia prima. Muchos talleres cuentan con una o dos de estas máquinas, pues su tamaño la hace accesible a colocarse dentro de la casa, y su precio, al ser de segunda mano, puede estar al alcance de los micro-empresarios que inician o quieren aumentar su productividad.

En los talleres de tejido también es fundamental el uso de máquinas de costura recta y overlock; y en los talleres de confección son la base principal para la producción. Las marcas de las máquinas utilizadas (Brother, Singer, Juki, Yamato) varían tanto por sus características, como por su precio, que oscila entre 20 y 25 mil pesos nueva, y 3 mil y 6 mil pesos usadas. Estas máquinas sirven para cerrar las prendas de vestir, y son indispensables en todos los talleres; en los de tejido pueden requerirse una o dos de cada tipo, y en los de confección llegan a ocuparse más de dos máquinas rectas y overlocks.

Las máquinas de costura y tejido no requieren, por lo general, de una capacitación especializada para su manejo, muchas de las costureras y tejedores aprenden a utilizarlas trabajando directamente con ellas en los talleres, con la orientación de otros trabajadores o compañeras, e incluso por parte de los parientes, si son dueños de talleres.

“yo nunca había agarrado una máquina de tejido, pero decidí que tenía que enseñarme para poder trabajar, así que le dije a un amigo que me enseñara, y me fui con él al taller donde trabajaba (...) habló con el patrón y me dijo -¿quieres aprender?, pues te voy a dar chance- y así poco a poco fue que me enseñé, yo creo que me tardé como dos semanas en aprender”. (Eduardo ex micro-empresario, Uriangato, 2003)

“cuando empecé a coser estaba yo chica, tendría unos 13 o 14, y trabajaba con mi hermana, un día me dijo que le ayudara con una recta, y que me sienta a coser ¡hubiera visto! toda la costura se me iba chueca, o luego me pasaba del corte (...) mi hermana si me regañaba, pero también de repente se acercaba a decirme como le hiciera y así aprendí, me habré tardado unos días, pero no más de una semana y ya más o menos le sabía (...) al principio si me salieron mal las cosas, pero ni modo echando a perder se aprende” (Margarita, micro-empresaria, Uriangato 2003).

Las máquinas especializadas en algún proceso de la producción, como las planchadoras, y las botonadoras, ojaladoras y collaretas (para pegar botón, hacer ojales, y pegar cuellos respectivamente), son indispensables sólo en función del tipo de prenda que se produce, pero en general se puede trabajar sin contar con estas máquinas, aunque el terminado de una prenda si requiera de sus funciones. En este caso, las prendas se dan a maquilar a través del trabajo a domicilio, especializado en dicha actividad, o se mandan planchar. Sin embargo, cuando se requiere de este tipo de maquinaria, los micro-empresarios se ven en la necesidad de ahorrar para comprar cualquiera de estas máquinas, primero de segunda mano y, conforme prospera el negocio, nuevas.

3.1.4 EL PROCESO PRODUCTIVO EN LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE TEJIDO DE PUNTO.

Para poder producir prendas de tejido de punto, las familias micro-empresarias pueden requerir, como ya hemos señalado, de una o dos máquinas de tejido, ya sean mecánicas o automáticas.

Una vez que han decidido el diseño base sobre el que se hará la prenda, se eligen los colores y tamaños y el tipo de las prendas que habrán de fabricarse. Las máquinas de tejido trabajan con hilos de acrilán que se entretajan y resultan en la formación de la estructura completa de la prenda, exceptuando las mangas, las cuales deben programarse como otro corte para después unirlos a las prendas.

El tejido es realizado y supervisado generalmente por el esposo o dueño del taller. La operación del tejido es un proceso de trabajo que ocupa generalmente la mano de obra masculina. El esposo no sólo está familiarizado con el funcionamiento de la máquina, sino también debe encargarse de su mantenimiento y reparación, en caso de descompostura.

“Para mí, mi máquina era como parte de mi familia, y pues cómo no si era la que nos daba de comer, siempre la tenía bien limpia y aceiteada para que me trabajara bien, y trataba de estar al pendiente cuando se le rompía una aguja o cuando se rompía una pieza, había que mantenerla bien para que eso no atrasara el trabajo” (Eduardo, ex – microempresario, Uriangato, 2003)

Una vez concluido el tejido de la prenda ésta se plancha con vapor para que los cortes no pierdan su forma al ser cosidos en la siguiente etapa del proceso. La costura consiste en unir las partes de la prenda, utilizando máquinas como la recta y la overlock para llevar a cabo esta operación. Tanto en las micro-empresas, como en la maquila de prendas de vestir y en empresas de mayor escala, esta actividad es exclusivamente femenina, y en el caso de las familias micro-empresarias, quien lleva a cabo esta labor es la esposa del dueño de la empresa.

“Pues siempre nos hemos organizado igual, a mí me tocaba hacer el tejido en las máquinas, y sacar las piezas y a mi esposa le tocó aprender a agarrar las máquinas para hacer la costura. Ahora que tengo otro trabajo fuera del taller tuve que contratar un tejedor, y también unas costureras para que le ayudaran a mi esposa con el trabajo, porque de pronto sí tenemos pedidos grandes, pero básicamente sólo trabajamos ella y yo para hacer las blusas” (Fernando, micro-empresario, Moroleón 2003)

Finalmente, se lleva cabo el terminado de la prenda, en una actividad denominada deshebrado, en la que se cortan los hilos sobrantes del tejido y la costura de la prenda, se pegan las

etiquetas de la marca de la micro-empresa, y se embolsan para su venta al público. En esta labor generalmente contribuyen los hijos menores, o es llevada a cabo también por la esposa.

3.1.5 EL PROCESO PRODUCTIVO EN LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.

El primer proceso, como ya se ha descrito es el diseño. Una vez que se tienen los moldes con los modelos y las tallas de la ropa, se procede al corte de la tela con que se fabricarán las prendas de vestir.

El corte consiste de varias fases, la primera es el tendido de la tela, que se realiza en mesas de madera largas, especiales para esta actividad. Los moldes se marcan sobre la tela, y estos determinan las piezas que habrán de armarse para hacer una blusa, un pantalón, u otra prenda. El procedimiento para cortar la tela es variado, pues depende del número de prendas que van a cortarse y el tipo de material que compone la tela. Así se decide el tipo de herramienta o máquina que se utilizará para el corte. Por ejemplo, cuando el volumen de producción es poco, o se utiliza una tela difícil de manejar, se utilizan tijeras. Cuando se requiere un volumen de producción mayor, y la tela es gruesa se utilizan en ocasiones las cortadoras eléctricas; para esto es necesario acomodar entre 5 y 10 capas de tela, y se cortan con las cuchillas de la misma máquina.

Esta parte del proceso es muy delicada, puesto que el desperdicio de la tela, o los errores al cortar cada molde merma en las ganancias y puede significar un deterioro irreparable en la producción general. Tanto la experiencia, como la precisión en este departamento, son factores determinantes en la decisión de las familias micro-empresarias para colocar a uno de sus miembros en la especialización en esta labor, que es llevada a cabo, por el dueño o su esposa en distintos casos.

Una vez hechos los cortes, las prendas, antes de ser cosidas pueden requerir de algún proceso especial, como el bordado o el estampado de la tela. En ocasiones, cuando se tiene la maquinaria adecuada, este proceso se lleva a cabo en el mismo taller, o se da a maquilar en la misma localidad, donde hay numerosas empresas dedicadas a estas labores especializadas. Si la tela requiere de lavado o planchado para prepararse para la costura, esta actividad es llevada a cabo por la mujer.

El cosido de la prenda generalmente se realiza en un espacio físico distinto a donde se lleva a cabo el corte. El dueño o su esposa reparten los cortes a los costureros, que pueden ser empleados contratados de la misma familia, o externos a ella. Generalmente la esposa participa también en esta labor, para tener mayor producción y ahorrar el pago de un trabajador, y por otro lado para supervisar la actividad en esta esfera del taller.

“A mí lo que me toca hacer es ayudar a mi esposo en el corte, a veces sí lo hago, pero otras me toca más bien coser, eso es en sí mi trabajo, me gusta más estar en las máquinas porque así me acompaño de mis hermanas, que trabajan con nosotros, o de la otra muchacha que nos ayuda, así se me hace menos enfadoso, porque luego cuando uno corta no puede distraerse, y en las máquinas sí, hasta ponemos el radio (...) como se supone que uno como dueño debe saber de todo, para pedir que se hagan bien las cosas, también es bueno que esté en la costura, así si las muchachas tienen una duda me dicen y lo arreglamos, y se echan a perder menos prendas al final” (Adriana, micro-empresaria, Uriangato, 2003).

Las máquinas que se utilizan para coser, son las máquinas rectas y las overlock, una de estas es manejada generalmente por la esposa del dueño, y la o las otras, por trabajadoras contratadas para llevar a cabo esta actividad.

Finalmente, se lleva a cabo el terminado de la prenda, que consiste en “cortar hebra”, es decir, en recortar los hilos sobrantes o visibles de las prendas, también se lleva a cabo el planchado, cuando este se requiere, y el etiquetado. El último proceso es el embolsado de las prendas, cuando lo requieren, o se cuelgan en ganchos para salir a la venta.

3.1.6. LA COMERCIALIZACIÓN DE LAS PRENDAS DE VESTIR.

Los canales de comercialización de las prendas de vestir tanto en Moroleón como en Uriangato son tan diversos como las formas de organización de las familias. Podemos distinguir entre tres modalidades principales. a) la venta directa al menudeo y medio mayoreo en los tianguis comerciales, b) la venta al mayoreo por pedidos y c) la venta directa de medio mayoreo y mayoreo fuera de la localidad.

A) LA ORGANIZACIÓN DE TIANGUIS COMERCIALES EN URIANGATO Y MOROLEÓN

Los principales puntos de venta de las prendas de vestir fabricadas por las familias micro empresarias en ambas localidades, son el corredor comercial que atraviesa ambas localidades y que se denomina “tianguis comercial”, y las plazas comerciales. Muchos de los productores cuentan también con locales comerciales para la venta directa de sus productos, y quienes carecen de ellos, han establecido estrechos vínculos, a través de sus redes sociales y familiares, con los comerciantes de la localidad.

Hay quienes cuentan con locales en los tianguis y plazas comerciales en la localidad, pero la competencia y saturación del mercado en este ámbito, ha promovido la apertura de nuevas plazas comerciales fuera de este Sistema Productivo Local, aunque cercano a él, en el municipio de Yuriria, en el paso de la carretera que comunica a esta localidad con Uriangato.

Para las familias micro-empresarias, la venta directa de sus productos es fundamental, pues de este modo pueden adecuar los precios de sus prendas en relación a la competencia que tienen en el mercado, y de ajustar también sus precios de venta de mayoreo y menudeo. Una de las ventajas que esto representa es que pueden obtener mayores ganancias que al vender a intermediarios. Otra ventaja que les representa la venta directa es que todas las transacciones

son en pago en efectivo, lo que les permite utilizar inmediatamente este ingreso para reinvertirlo en el negocio, pagar deudas con los proveedores de materia prima, pero sobre todo, para utilizarlos en los gastos de la casa y en sus gastos personales.

Como en el segundo capítulo se ha descrito a grandes rasgos las características del principal tianguis de ropa de Uriangato y Moroleón, en este apartado, se describirá la actividad de una de las plazas comerciales fuera del Sistema Productivo Local, en la Tianguis Textil Parangarico, en Yuriria.

EL TIANGUIS TEXTIL PARANGARICO

El Tianguis Textil Parangarico se ubica en el km. 87 de la carretera Salamanca-Morelia, que comunica al municipio de Yuriria con Uriangato. Esta plaza textil cuenta con 150 locales, de los cuales 118 se encuentran funcionando, y pertenece a dos propietarios independientes de Yuriria. Los asociados que la integran, es decir, los comerciantes deben pagar una cuota anual para poder vender ahí, además de contribuir con pagos especiales los días en que opera la plaza, los miércoles y los sábados. Los dueños de esta plaza hacen contratos con las coordinadoras de autobuses que llevan compradores del norte del país (Nuevo León, Tamaulipas, Aguascalientes, Sonora y otros puntos).

Los comerciantes están obligados a expedir notas por las ventas que realizan a lo largo del día, a nombre del Tianguis Textil. Esto tiene dos finalidades. La primera, para que del total de sus ventas paguen el 5% para el mantenimiento del tianguis y para gratificar a los encargados de los autobuses de las coordinadora, y de este modo continúen llevando compradores a este lugar. La segunda, consiste en llevar un registro de los volúmenes de ventas de cada comerciante, y regular la competencia en el tianguis, actividad que hasta ahora no ha sido llevada a cabo, y cuyas modalidades de reglamentación no han sido claramente establecidas.

Para una familia micro-empresaria, estas condiciones no representan un obstáculo a su actividad comercial, pues el tener un espacio para venta significa un elemento fundamental para su permanencia en la actividad productiva, de ahí que también dediquen tiempo, esfuerzo e inversión personal para la comercialización de sus prendas de vestir.

Prepararse para llevar las prendas de vestir al mercado es una actividad que comienza en la madrugada. Los comerciantes cargan las camionetas en sus talleres con las prendas fabricadas en la semana, expresamente para los días de mercado. Generalmente tanto el día como la noche anterior al día de venta, las familias micro-empresarias redoblan sus esfuerzos para sacar la mayor producción posible con el fin de contar con una variedad más amplia, tanto de estilos, como de tallas.

El tianguis comienza a operar a las 4:00 de la mañana, a esa hora llegan los comerciantes con sus camionetas cargadas de ropa. Cada uno va colocando sus prendas en los locales que les corresponde, acomodándolas en ganchos que están a la vista del público, en maniqués, o simplemente dobladas en mesas improvisadas como mostradores. En este tianguis muchos de los vendedores, que son los dueños del taller, vocean su producto, y son ellos de manera directa quienes proporcionan los precios de medio mayoreo a los compradores. Sólo algunos de ellos venden al menudeo, pero son excepcionales.

Los autobuses de las coordinadoras comienzan a llegar a las 4:30 de la mañana. Los compradores recorren el tianguis buscando el mejor precio en las prendas de vestir, aunque esto no implica necesariamente la mejor calidad. Los vendedores, o sea, los micro-empresarios, establecen los precios en términos de la cantidad de prendas que les son compradas, el mínimo, por lo general son tres prendas.

Una de las principales ventajas de la venta directa del fabricante al consumidor es, como ya se mencionó, que el pago que reciben por su mercancía es inmediato y en efectivo. Hay momentos en que algunos de los locales se llenan de compradores, y otros en los que pasan horas en que los propietarios sólo miran pasar a la gente. No hay un patrón de consumidores frecuentes o clientes claramente definido, y son pocos los pedidos que se entregan de mayoreo en el tianguis.

Cerca de las 9:00 de la mañana, los vendedores toman un almuerzo que compran en el tianguis, con la esposa o algún pariente o empleado que les ayuda a vender. Cerca de las 11:00 de la mañana se recogen los puestos, pues a esa hora ha comenzado la venta en el tianguis de Uriangato y Moroleón, lo que reduce significativamente la afluencia de compradores, que buscan prendas al menudeo, u otros estilos y variedades de ropa. Algunos pocos, que cuentan con un local en este otro mercado, se trasladan para continuar con sus ventas en ese punto, no sin antes cubrir su cuota en la administración del Tianguis Textil.

Como hemos visto, esta modalidad de venta directa de menudeo y medio mayoreo representa grandes ventajas para los productores, sin embargo, esta no es la única vía a través de la que comercializan como veremos a continuación.

B) LA VENTA AL MAYOREO SOBRE PEDIDO

Esta modalidad se basa en la relación con clientes fijos en distintos puntos del país, con los que se establecen transacciones vía telefónica. Generalmente, los compradores son dueños de boutiques o tiendas de ropa, que conocen muy bien tanto al fabricante, como el tipo y los estilos de prenda que fabrica, o en otros casos, para elaborar el pedido acuden a Moroleón o Uriangato para concretar la compra-venta.

Los pedidos se hacen con un mes de anticipación, y es necesario dar un adelanto por la mitad del costo total del encargo, pago que se hace depositando en la cuenta bancaria del dueño del taller, o con un cheque expedido al hacerse el pedido. El resto del dinero se paga a la entrega de las prendas, pero en muchos de los casos, este pago se difiere en los meses subsiguientes a la entrega, conforme el comprador va revendiendo el producto.

Esta modalidad no ha tenido muy buenos resultados para muchos de los micro-empresarios, pues en ocasiones se cancelan los pedidos que les solicitaron, cuando ya están trabajando en ellos, o los depósitos no se realizan completos, y en ocasiones los cheques no tienen fondos. Esto significa una grave crisis para la producción en el taller, pues para poder producir solicitan créditos para la compra de material, además del trabajo que invierten en un volumen de prendas específico que no siempre se vende en el mercado. Son constantes en la localidad las anécdotas de micro-empresarios que han sido estafados con estos pedidos, y esto ha obligado al cierre temporal de los talleres, a solicitar créditos y préstamos para pagar adeudos, o incluso en la quiebra de estas unidades productivas.

“Yo me endeudé porque me llevó al baile un cliente de Guadalajara. Me encargó blusas, en total eran 1500 prendas (...) lo que pasó fue que al principio tardó en darme el adelanto, y yo ya había empezado a trabajar, con tela que pedí a crédito, era una tela cara, y ya había comenzado a cortar y a trabajar las blusas (...) y resultó que el cheque no tenía fondos, y cuando quise localizarlo me dijeron que ya no vivía ahí, y pues yo que hacía, ya me había endeudado (...) lo que pensé es que no nada más de la ropa iba a sacar dinero, así que lo que hice fue correr una tandita de 35 números, con eso ya aboné una parte, y al terminar voy a correr otra y ya termino de pagar” (Patricia, micro-empresaria, Uriangato, 2003).

“Yo me quedé sin taller porque me estafó un cliente de Michoacán, como ya era un cliente viejo no desconfié de él, y lo que pasó fue que entregué las prendas y nunca me pagó, no sólo perdí lo de la tela, que ni siquiera había yo pagado, sino que además perdí mi tiempo y mi trabajo (...) el adeudo del que me hice fue de millones, le debía al banco, a los proveedores y hasta a las trabajadoras que tenía. Como pude tuve que empezar a pagar, pedí prestado, y luego solicité un crédito pero no me lo dieron, pues con que iba a responder yo, si estaba con el agua al cuello (...) Tuve que vender mis máquinas y mi casa para resolver mis deudas, me quedé sin nada, sin patrimonio ni trabajo, ni un techo” (Rosa, ex –microempresaria y actualmente costurera, Moroleón, 2003).

Si la venta al mayoreo no ha sido una modalidad de venta exitosa para muchos micro-empresarios, esto se debe, en gran medida a la ilegalidad en la que operan sus empresas. Al no tener un respaldo legal, contratos de compra-venta, o clientes fijos, los acuerdos establecidos a partir de la confianza, o contruidos en la necesidad de nuevas oportunidades para vender sus prendas, pueden poner en peligro tanto el negocio como el patrimonio familiar.

C) LA VENTA DIRECTA DE MEDIO MAYOREO Y MAYOREO FUERA DEL SISTEMA PRODUCTIVO LOCAL

Es de suponerse que no todas las prendas que producen las familias micro-empresarias pueden colocarse en el mercado. Algunos modelos o colores de las distintas prendas de vestir se rezagan, y en ocasiones, los productores se ven obligados a ponerlos en oferta en sus locales de venta, o de rematar sus lotes con revendedores en la localidad.

Esta estrategia de venta no siempre resulta, y a pesar de que las prendas de vestir son un bien duradero, cada prenda producida lleva en sí misma tanto la inversión en insumos como en trabajo que debe recuperarse para hacer costearable el negocio. Recientemente, una de las estrategias de venta, no sólo para la producción activa, sino para las prendas que se quedan “en almacén” es la organización de ferias de ropa en distintos puntos de la República. Estas ferias son organizadas de manera independiente por un número determinado de empresarios, que contratan plazas de venta en distintas ciudades del país, donde venden sus prendas casi al mismo precio que en Moroleón y Uriangato.

La consecuencia positiva de esta actividad, consiste en que las familias micro-empresarias pueden vender más al tener menor competencia, y al vender directamente sus productos en mercados poco saturados por esta actividad. Hasta ahora se han organizado con éxito estas ferias en algunos municipios de Guanajuato, Sinaloa, Yucatán, y Oaxaca.

Sin embargo, la consecuencia negativa de esta actividad consiste en que los compradores que acuden a Moroleón y Uriangato, tienen una competencia más cercana con precios más competitivos, al llevar a cabo una venta directa por parte de los productores, en los que son sus propios nichos de comercialización. Esto provoca que se compre menos ropa de manera directa en Moroleón y Uriangato.

Estas tres modalidades de comercialización en este Sistema Productivo Local pueden ser complementarias, y no son mutuamente excluyentes una de la otra. Así, encontramos que la venta directa es un factor que beneficia a las familias micro-empresarias, pero esta puede combinarse con la venta directa al mayoreo en las ferias comerciales, o como sucede también en varios casos, puede depender únicamente de la venta al mayoreo en la localidad.

Una vez que hemos analizado las características de la organización productiva y comercial de las familias micro-empresarias, haremos un breve paréntesis para ahondar en un aspecto fundamental en la relación trabajo-propiedad, que es papel que desempeña el dueño, y distinguiremos sus funciones de las del empresario en la producción.

3.1.7 ¿SON LOS DUEÑOS LOS QUE CUMPLEN LA FUNCIÓN DE EMPRESARIOS?

Al describir la forma en que se organizan tanto la producción como la comercialización de las prendas de vestir en el Sistema Productivo Local que investigamos, el papel de los agentes que participan en ella ha quedado establecido como un primer esbozo.

Sin embargo es necesario puntualizar un aspecto central, el papel del propietario, y el de empresario en estas unidades productivas. Como se ha detallado, son generalmente los varones quienes cumplen una función de organización al interior de los talleres. En términos formales, son los hombres los que aparecen como dueños de la micro-empresa, al ser los

propietarios en muchos casos de los medios de producción, y al reconocerse operativamente su autoridad como jefes en el trabajo.

Ellos son quienes desarrollan la función administrativa de la micro-empresa familiar, al disponer del capital que será empleado en la producción, así como la contratación de la mano de obra para el taller. Esta función administrativa no es formal, pues no llevan a cabo inventarios, o cálculos precisos para producir.

“Yo era el que me encargaba de la administración, yo llevaba un control, lo llevaba en cuanto a un control pero personal mío. Por ejemplo decía yo, encargaba 15 paquetes de acrilán, y le echaba lápiz, de aquí voy a sacar tantas prendas, voy a hacer tanto, voy a sacar tanto. Inclusive cuando marchaba bien también, trataba de calcular la ganancia. Cuando salían las cuentas mochos era cuando de repente se paraba, y decía “ya no alcancé, pensaba sacar tanto, y voy a sacar menos porque se atrancó la ropa, se atrancó la venta”. Y siempre yo procuraba llevar un control, pero personal, mío” (Eduardo, ex –microempresario, Uriangato, 2003)

“A veces tengo que decidir cuantos empleados voy a contratar para trabajar, depende de las ventas, en si las prendas que yo hago no dejan muchas ganancias, y lo que hago es ponerme de acuerdo con mi esposa, si ella o yo podemos hacer ese trabajo, nos ahorramos el pago de un trabajador, y esto nos da mas ganancias al final, pero si no se puede por el trabajo que tenemos, pues tengo que contratar y ni modo” (Luis, micro-empresario, Uriangato, 2003)

En los únicos casos que es necesario llevar un control formal respecto de la producción, es cuando las familias micro-empresarias dan de alta su taller en la Secretaría de Hacienda, y para ello contratan un contador para llevar a cabo sus declaraciones fiscales.

El propietario del taller también decide los horarios y modalidades de pago para los trabajadores, sean o no de la familia. En general, se trabaja de lunes a sábado en los talleres, entre 6 y 9 horas diarias, dependiendo del volumen de producción que deba fabricarse, o de la cantidad de trabajo que sea necesaria hacer, cuando se trabaja a destajo. El pago por el trabajo se hace en efectivo, y el monto del salario se establece en un acuerdo verbal entre el dueño y el trabajador, ya que tampoco se elaboran contratos formales.

Si bien la figura del propietario es fundamental en la organización de la micro-empresa, sus funciones pueden coincidir, aunque no necesariamente equivalen a las del empresario. Como lo señalamos en el capítulo teórico, los empresarios efectivamente articulan decisiones importantes en torno a la producción, sin embargo, su carácter innovador y su capacidad, en el caso de las familias micro-empresarias, se comparten con la participación de las mujeres en los talleres.

Podría afirmarse, sin pretender generalizar, que en el caso de este Sistema Productivo Local tanto la organización como la administración de los talleres familiares corre a cargo del dueño, pero la función empresarial es compartida con la aptitud, capacidad y decisión de sus esposas. Es en el proceso del diseño, como ya lo hemos señalado en este apartado, que esta relación se hace más evidente.

“A veces parecía que todos nos poníamos de acuerdo en hacer un mismo tipo de ropa, se sacaba tal blusa, pegaba y todos la hacían, se hacía un tipo de chamarra, y todos a hacerla igual. La competencia se ponía muy dura, y había quien por vender, le ganaba uno o dos pesos a cada prenda y eso no convenía, lo que yo trataba de hacer era inventarme un modelo distinto, o le decía a mi viejo que buscara otros materiales para hacer la prenda, o probáramos con otros colores a ver si así salía (...) Luego si resultaba, y esa prenda, que era más original se vendía mejor que todas las que eran iguales (...) una tiene que aprender un poquito de diseño si no quiere que el negocio se estanque” (Ángela, micro-empresaria, Uriangato, 2003).

Hasta este punto hemos analizado las relaciones entre familia y trabajo, y trabajo y propiedad. Para concluir la caracterización de las familias micro empresarias de Moroleón y Uriangato, resta analizar la relación entre familia y propiedad.

4. LA RELACIÓN FAMILIA-PROPIEDAD.

En este último apartado sólo realizaré un esbozo de la vinculación de las esferas de la propiedad y la familia en las micro-empresas, pues el contenido de esta relación se explicará a detalle en el Capítulo 4, pues su análisis depende del análisis de relaciones tanto de cooperación como de conflicto en estas unidades.

La pertenencia a una unidad doméstica que opera como una unidad productiva, supone una experiencia de vida común articulada por la familia. Cada miembro de ella puede encontrar tanto estímulos como obstáculos para desarrollar su acción individual, puesto que *“formar parte de una familia también implica utilizar una misma infraestructura, aunque de modo desigual”* (García, Muñoz y de Oliveira, 1988: 168).

En ocasiones, las jerarquías en las familias se traducen en el trabajo de la micro-empresa. Así, el jefe de la familia tiene una autoridad moral importante, que no se pierde en la relación de trabajo en el taller. Asimismo, la esposa ostenta, y es portadora de un respeto particular que la reconoce también como una autoridad en el taller.

Las inercias de la familia también pueden ser factores fundamentales, sobre todo al integrar la participación de los hijos en la micro-empresa, pues la tendencia de formar nuevos talleres por estos miembros, requiere de la cooperación de los lazos familiares al iniciar estas unidades productivas. Qué maquinaria se “hereda” o presta a los hijos, o a cuáles de ellos se prioriza para acceder a otras actividades como su preparación escolar, se encuentra estrechamente ligada tanto al trabajo, como a la relación familiar.

“Yo tuve la oportunidad de estudiar una carrera, estudié pedagogía, y cuando hice mi especialización me fui a vivir a Aguascalientes (...) cuando venía a Moreleón a ver a mis papás ellos me insistían a que me regresara a Moreleón para hacer ropa, porque con eso iba a ganar mas dinero que con mi carrera (...) ya que me regresé mi

papá nos dejó el taller a mi hermano y a mi (...) al hacer cada uno nuestro taller, mi hermano fue el que se quedó con muchas de las máquinas de mi papá (...) el siempre fue el consentido” (Fernando, micro-empresario, Moroleón 2003).

En los modelos sugeridos por los economistas, las empresas familiares sólo pueden ser exitosas en la medida en que *“tengan una clara separación entre las relaciones de la familia y las de la empresa”*, y para ello, *“debe establecerse una política clara en la familia que rija su comportamiento, decisiones y acciones (...) para evitar caer en la emotividad”* (Aronoff y Ward, 200:18)

La familia, en este sentido, constituye un elemento que fortalece a la empresa en la medida que provee de un sentido de responsabilidad y compromiso, en la consolidación de un patrimonio que pasará la siguiente generación, al heredar la empresa los hijos de los fundadores (Gersick, 1988).

En el caso de las micro-empresas de Uriangato y Moroleón, la relación familiar constituye, por una parte, un elemento integrador y armónico que permite el desarrollo de la unidad económica, sin embargo, esta misma relación contiene elementos de conflicto, que también determinan el rumbo de los talleres, los cuales no necesariamente se consolidan en consorcios de parientes. Del análisis de estas condiciones se ocupa el capítulo siguiente.

CAPÍTULO 4

LAS RELACIONES INTRA-EMPRESA.

UNIDAD Y CONFLICTO EN LAS FAMILIAS MICRO-EMPRESARIAS DE MOROLEÓN Y

URIANGATO.

1. INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior se ha presentado una caracterización general de las familias micro-empresarias que integran el Sistema Productivo Local de Moroleón y Uriangato. El análisis de la relación familia-trabajo, se centró en explicar las formas de organización para la producción, dentro del ámbito de la esfera doméstica en el taller. La relación trabajo-propiedad se desarrolló para detallar tanto el papel de la administración de las familias micro-empresarias, como su capacidad de innovación para competir en el mercado.

En el presente capítulo se analizará la esfera de la familia y la propiedad, pues es en esta relación, como se desarrollará a continuación, que las estrategias individuales y colectivas surgidas en la familia al formar parte de un taller de pequeña escala cobran contenido al interior de la unidad productiva.

La participación de decisiones y acciones individuales dentro de la micro-empresa, bien puede estar regulada por acuerdos internos sustentados en una relación interpersonal armónica y cooperativa, sin embargo, esta relación puede contener elementos de inestabilidad y conflicto, generados desde la familia.

La idea de base es que las familias micro-empresarias no siempre operan bajo una lógica económica que busque necesariamente la consolidación del taller o el “crecimiento de la empresa”, pues, como se ha ilustrado brevemente en los casos descritos, suelen privilegiarse más bien las necesidades básicas de la familia (vivienda y salud, por ejemplo). Por otra parte, el traslado de jerarquías de la familia a la empresa, y las inercias en los patrones de herencia y apoyo por parte de las generaciones precedentes a los nuevos micro-empresarios, no siempre redundan en una búsqueda de optimizar y repartir los recursos de manera igual a los hijos.

Desde los supuestos de las ciencias económicas, las decisiones individuales están mediadas por la racionalidad. Más aún, desde la micro-economía, como señala Stuart Plattner, se ha utilizado *“un cuerpo teórico bien desarrollado para identificar las decisiones económicas racionales, ya sea de individuos o de empresas [así], la economía es una ciencia prescriptiva o normativa, que determina cómo debería proceder la gente si pretendiera tomar decisiones económicas eficaces”* (Stuart Plattner, 1991:25). En este sentido, se asume que la búsqueda de optimización de la utilidad será perseguida por la acción racional de los individuos, quienes elegirán las oportunidades que les ofrezcan un máximo bien (o un determinado grado de beneficio) al menor costo.

Este principio de optimización y racionalidad es el trasfondo del estudio y la organización de las empresas desde el campo de la administración. En este sentido, se asume que toda empresa debe desarrollar una estructura cada vez más funcional, que le permita, a través del análisis racional del propietario-fundador, adecuar sus objetivos para poder “crecer” (Gersik, 2000: 145).

En esta línea, la micro-empresa es considerada como una etapa inicial de formación de una unidad económica potencialmente expansiva y formal, y se espera que incorpore una estructura gerencial cada vez más *funcional* que le permita producir y vender no sólo uno, sino múltiples productos o líneas de negocios, y lograr así que su actividad se expanda para transformarse en

una empresa de pequeña o mediana escala. En éstas últimas, tanto la profesionalización del dueño, como la planeación estratégica a través de sistemas y políticas organizacionales, se convierten en los elementos centrales de una empresa exitosa y en crecimiento continuo. (Gersik, 2000: 188).

La familia, en este sentido es considerada como un activo más de la micro-empresa. Si bien el elemento familiar constituye un parámetro de relaciones sociales y afectivas previas a la formación de la empresa, nuevamente se asume que este vínculo se utiliza de manera racional en la consecución de una meta económica ya que pueden “aprovecharse” y “capitalizarse” *“tanto la experiencia de vida común determinada por los lazos de parentesco, la identidad del grupo familiar, y un sentimiento particular de misión y propósito, que hará que tanto las generaciones presentes, como las sucesoras de la empresa, desarrollen un sentido de compromiso y trabajo que haga más fuerte a la empresa”* (Whiteside, 2001:14).

Este principio parte de la denominada “teoría de los sistemas familiares” (Whiteside, 2001:2), y se centra en considerar a la familia como una totalidad, como una unidad que posee una estructura propia de creencias y patrones de asociación, que les permiten enfrentar la presión, al desarrollar una actividad económica empresarial.

Los conflictos que puedan surgir desde la interacción individual en la familia, son considerados como elementos conductuales inconscientes y negativos para la empresa, por lo que deben minimizarse a través del consenso y la comunicación (Friedman, 1991:45). Al asumirse a la familia como un todo integrado, los problemas generados a partir de los conflictos, se consideran como un problema del “sistema familiar”, y no se adjudican completamente a la decisión de uno sólo de sus miembros.

Dividir o cerrar una micro-empresa de manera definitiva, desde la lectura de la economía, sólo podría explicarse a partir de la dificultad de consensar los problemas en la empresa, al administrarla “no racionalmente”, o bien al enfrentar dificultades económicas estructurales.

En el sentido más estricto de la ciencia económica es más correcto el análisis de una micro-empresa familiar, que el de una familia micro-empresaria

Los aportes de la antropología social para comprender estas unidades económicas de pequeña escala, apuntan más a comprender esta última relación, profundizando en el papel de la familia al constituir una micro-empresa.

Así, siguiendo a Stuart Plattner, la antropología es más bien una *ciencia descriptiva* (Stuart Plattner, 1991:25), que se enfoca en estudiar el proceder de la gente en la realidad. Desde una propuesta sustantivista en la antropología económica se ha enfatizado que no todas las decisiones y acciones, tanto de individuos o de grupos se encuentran necesariamente mediadas por decisiones y cálculos estrictamente racionales, en términos de una lógica capitalista de producción y mercado (Polanyi, 1957, Sahlins, 1972)

En antropología, los estudios acerca la relación entre familia y trabajo han incorporado en sus propuestas parte de este análisis sugerido desde la economía, al estudiar tanto el contexto estructural, como las formas de organización de unidades económicas familiares en distintos contextos. Sin embargo, se hace un énfasis especial en las modalidades de estas formas de organización para la producción y el trabajo, desde una lectura que permite aproximarse al papel de los agentes, sus capacidades de decisiones y acción, y las particularidades de las unidades económicas que integran, ligadas al contexto socio-cultural en que se desenvuelven.

El análisis de la dinámica interna de las familias micro-empresarias de Uriangato y Moroleón, se adhiere a esta propuesta. Si bien las micro.empresas son unidades económicas con características señaladas desde su composición, (cuentan con menos de 15 trabajadores, los propietarios son a la vez empleados y requieren de uso intensivo de mano de obra, especialmente familiar), y su organización, (tanto para el trabajo como la producción), el rol de la dinámica familiar es un elemento central para comprender su funcionamiento.

Las familias, en plural, no son sistemas enteramente homogéneos y armónicos. Cada familia comparte una historia común vinculada a sus relaciones de parentesco, y a la forma en que se integran y socializan dentro de su contexto cultural. Al desarrollar una actividad económica es necesario considerar que las estrategias que desarrollan están ligadas a la consecución de su reproducción, tanto económica como social.

Formar parte de una familia supone una experiencia de vida común, y tradiciones, valores e incluso formas de comunicación y convivencia particulares; en este ámbito de relaciones, más claras al interior de la unidad doméstica, los parientes que la componen pueden encontrar *“múltiples estímulos u obstáculos a su acción individual”* (García, Muñoz y de Oliveira, 1989:165).

Los grupos domésticos familiares, en un sentido amplio, tienden a mantener relaciones estables que permiten su continuidad y desarrollo, pero esta tendencia no es lineal, y el conflicto, en este sentido aparece también como una modalidad originada en la convivencia y la organización, que puede influir de manera positiva o negativa en la relación familiar. En términos de la composición familiar, los divorcios, las peleas entre parientes, o la salida de algunos miembros de la unidad doméstica, son algunos ejemplos comunes de condiciones que relativizan el carácter “estable” de la familia, el cuál finalmente se encuentra mediado por las posibilidades de acción y decisión individual de los miembros que la componen. Asimismo, tanto las formas de

autoridad y liderazgo al interior de las familias, como su capacidad para acceder a recursos económicos, son condiciones que pueden determinar una estructura, y un rumbo particular en cada grupo familiar.

En el caso de las familias micro-empresarias, la forma en que operan estas relaciones puede observarse con mayor claridad pues algunos, o todos los miembros de la familia participan cotidianamente en una actividad económica en común. Estas modalidades de relación familiar al interior de las empresas, en el caso que estudiamos, se desarrollará a lo largo del capítulo.

2. LA RELACIÓN DE LA FAMILIA AL INTERIOR DE LA MICRO-EMPRESA.

En las micro-empresas de Moroleón y Uriangato, como hemos apuntado en el capítulo anterior, es claro como se amalgaman la unidad económica y la unidad familiar. Mas aún, ha quedado ya establecido que las estrategias de reproducción desarrolladas en estas unidades de pequeña escala, tienden a priorizar las necesidades de la familia, por sobre las del taller, aunque ambas se encuentran estrechamente vinculadas.

Al interior de las micro-empresas se capitaliza, efectivamente, el trabajo de la mano de obra familiar, pero también, de manera simultánea se aprovecha el vínculo familiar como una base social fundamental en que se sostiene la iniciativa empresarial. Así, la historia, identidad y lenguaje de la familia, sumada a sus tradiciones, valores, formas de comunicación, y lazos afectivos pueden constituirse como elementos articuladores que generan una sinergia positiva, tanto para iniciar un taller, como para consolidarlo. Estos últimos elementos, para el caso que se analiza, bien pueden constituir lo que Estrada denomina la “esfera de intimidad” de la familia (Estrada, 1996:43)

Al iniciar un taller, la historia familiar desempeña un rol definitivo, al posibilitar o impulsar el desarrollo de un taller, a partir de las redes de parentesco que las ligan con las generaciones precedentes, quienes participan, en distinto grado, dentro de una “esfera de intimidad común”, aportando experiencias tanto personales como productivas y organizativas a los miembros de la familia que comienzan en la actividad.

La transmisión del “oficio” en los productores de ropa, como hemos mencionado, se da a través de la relación familiar. La experiencia de trabajo se transmite como un *capital intangible* que los individuos adquieren dentro de la esfera doméstica desde la infancia. Aprender a trabajar en los talleres de los hermanos, padres y otros parientes se vuelve parte de la vida cotidiana para muchos de los actuales micro-empresarios

“Yo aprendí a trabajar con mi mamá, desde niña me ponía a hacer cosas sencillas para ayudarla, acomodar los hilos por colores, colgar la ropa, y cortar hilo. De chiquita era como un juego hacer estas cosas, y las hacíamos como si fuera una tarea que había que hacer todos los días, igual que las tareas de la escuela, o el quehacer que teníamos en la casa (...) mi hermana y yo ya sabíamos que teníamos que hacer en la casa para ayudar a mi mamá” (Margarita, micro-empresaria, Uriangato, 2003).

“De niña le ayudaba a mi papá a hacer canillas para el taller (de rebozo) en el que trabajaba (...) ya de más grandecita me fui al taller de mi abuelita a trabajar, pero no era trabajo en sí, más bien le ayudaba (...) tendría como 13 o 14 años (...) ahí me ponían a coser, y a veces me daban dinero, pero nada más para mis dulces (...) mi primer trabajo ya en serio, fue después en un banco, donde estuve como 2 años trabajando, pero lo dejé porque me casé luego luego, y entonces ya fue que me metí de lleno al taller con mi marido, y lo sacamos adelante, porque yo ya tenía una idea de cómo debía trabajarse en el taller, y con eso iniciamos” (María micro-empresaria, Uriangato 2003).

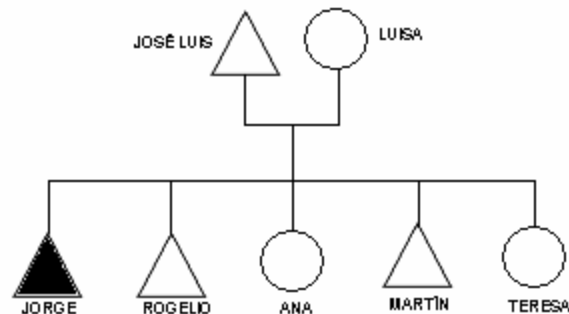
Ayudar en el taller de la familia se vuelve parte de la experiencia cotidiana; esta participación no suele verse como un trabajo, y tanto en Moroleón como en Uriangato, esta participación se corresponde también, en el nivel local, con la defensa de un “orgullo” de ser productor de ropa, actividad en la que están involucrada la mayoría de las familias en este Sistema Productivo Local, tanto en la fabricación de prendas de vestir como en su venta.

Parte de este orgullo local, se debe, en gran medida en que para las familias de ambas localidades exista la certeza de que el crecimiento de sus ciudades haya sido resultado de un esfuerzo propio, que proviene de una tradición productiva establecida durante décadas, sustentada en el trabajo familiar, pues los apoyos de los gobiernos municipales y estatales ha tenido un peso poco significativo para promover el desarrollo de esta industria (Estrada y Labazeé, 2003)

Las familias micro-empresarias son grupos dinámicos atravesados por condiciones de edad, género, y están marcadas también por el papel que desempeñan las relaciones intergeneracionales en su interior. Para observar como se entrecruzan estas condiciones, desarrollaremos a continuación la historia de una familia de cada localidad, utilizando las genealogías y la historia de vida como herramientas analíticas.

LA FAMILIA DE JORGE EN URIANGATO.

GENEALOGÍA



CUADRO NO. 5

LA COMPOSICIÓN DE LA FAMILIA DE JORGE

Personas y su parentesco	Edad	Ocupación	No. de hijos	Hijos que trabajan en el taller o negocio
Jorge (ego)	49	Micro-empresario (taller de confección de ropa de dama)	4	2
José Luis (padre)	67	Fue trabajador en un taller de rebozo, dueño de un taller de colcha y posteriormente tuvo un taller de confección de ropa de dama	5	2 de sus hijos tienen talleres independientes, los otros 3 se dedican a comercialización de ropa en Uriangato.
Luisa (madre)	65	Fue trabajadora en un taller de confección de ropa de dama		
Rogelio	46	Comerciante de ropa	3	3, sus tres hijos le ayudan a atender puestos de ropa en Uriangato
Ana Rosa	44	Micro-empresaria (taller de confección de pants)	5	2
Martín	42	Comerciante de ropa	2	1, la hija de Martín tiene un puesto de ropa en Yuriria
Teresa	36	Comerciante de ropa	4	4, cada uno de los hijos tiene puesto de ropa, dos de ellos en el tianguis de Uriangato, y dos en una plaza comercial de Moroleón.

HISTORIA DE VIDA Y TRAYECTORIA LABORAL DE LA FAMILIA.

En esta familia, la primera generación se dedicó a trabajar en un taller de rebozo. El abuelo de Jorge era tejedor y trabajaba en un taller de Moroleón. En el hogar, la esposa del abuelo, y los hijos, (el padre y los tíos de Jorge) ayudaban a hacer canillas y cañones de hilo para facilitar el trabajo de su padre. José Luis, el padre de Jorge, comenzó a trabajar en el taller de rebozo en que laboraba su padre como tintorero, junto a uno de sus hermanos, quien pronto se hizo tejedor. Estos dos hermanos, años más tarde tuvieron la posibilidad de comprar un telar “de poder” (mecanizado), para fabricar colchas, actividad que desarrollaron juntos durante 5 años. Cuando cada uno se casó, los intereses en el taller modificaron la relación. Cada uno comenzó a tener necesidades específicas de tiempo e ingresos que demandaba su propia familia, y decidieron dividir el negocio.

El hermano de José Luis se quedó con el telar, mientras que él se quedó con su parte proporcional del taller en dinero. Luisa, la esposa, convenció a José Luis de iniciar un taller de confección de ropa de dama. Ella ya tenía experiencia en este ramo, pues en su familia ésta se había convertido en la principal actividad; ella sabía hacer todo el proceso, sacaba moldes, cortaba y cosía. Fue entonces que decidieron probar en esta actividad hacia mediados de 1970. Para fines de esta década, ya tenían un taller consolidado, y sus 5 hijos trabajaban en el taller.

Jorge, el mayor, estudiaba y trabajaba al mismo tiempo, al igual que sus hermanos varones. Él comenzó a estudiar para técnico en mecánica automotriz, pero como él narra:

“Sí me gustaba la escuela, no te voy a negar que agradezco a mis padres que me hayan pagado mis estudios, pero yo creo que me gustó más el dinero (...) cuando trabajaba en el taller de mis papás sí me llevaba mis buenos centavos, de lo que se ganaba vendiendo la ropa, mis papás nos daban una parte a cada uno de nosotros, todos mis hermanos trabajábamos en el taller, porque en aquellos años los pedidos sí eran buenos, nos hacían pedidos de México de 500, 1000 prendas, y ni modo, teníamos que trabajarle para sacarlas, a veces era de estar casi todo el día trabajando en la casa (...). Mis papás compraron una camioneta y yo y mi hermano que me sigue nos íbamos a dejar los pedidos, y mis hermanas trabajaban en la costura, a veces día y noche, mi papá se ponía a cortar, y mis hermanas a coser (...) así nos la llevamos varios años hasta que cada uno empezó a casarse (...) mi sueño era poner mi propio taller, y como ya había ahorrado algo, empecé a hacerme de mis máquinas (...) luego mi papá me dio un terreno, y le empecé a echar a la casa porque ya me urgía tener mi propio taller” (Jorge, micro-empresario, Uriangato, 2003)

Rogelio, el segundo hermano de Jorge, estudió la secundaria, pero la actividad en el taller de la familia lo obligó a priorizar el trabajo. Aprendió a cortar, pero también era el encargado de repartir los pedidos fuera de Uriangato. Cuando Rogelio se casó, comenzó a dedicarse a la comercialización de prendas de vestir, pues compró, junto con su esposa, un local en el corredor comercial que apenas comenzaba a desarrollarse en Uriangato. En este local vendía la ropa que se fabricaba en el taller de su padre, pero poco a poco fue especializándose en la venta de ropa de niño. Los tres hijos de Rogelio se dedican también a la comercialización de ropa en los locales que Rogelio ocupa en Uriangato, 3 de estos locales son propios, y uno es rentado.

Ana Rosa trabajaba como costurera en el taller de la familia. Jorge describe así el trabajo de su hermana:

“Rosita fue la que más le aprovechó al taller de mis papás. Ella siempre fue muy trabajadora, era de las que no se despegaba de la máquina en todo el día (...) aprendió mucho ahí, y yo creo que después de mi mamá era la que más le sabía al negocio (...) cuando se casó sí tuvo la idea de poner su propio taller, y para que pudiera empezar, mi papá le hizo un cuarto en la casa para que hiciera su taller, pero también trabajaba en el taller de mi papá, casi mitad y mitad del tiempo (...) yo creo que lo hacía por agradecimiento (...) ella comenzó a hacer pants, pues apenas empezaba a venderse en Uriangato (...) cuando su taller empezó a levantar, se salió de la casa y se fue con su esposo a Moroleón para trabajar en su taller, pero luego se regresó a Uriangato cuando pudo comprar su casa, y ahí le siguió con su taller, hasta la fecha” (Jorge, micro-empresario, Uriangato 2003)

Martín, el cuarto hijo de la familia es comerciante, tiene un puesto de ropa en una de las plazas comerciales de Yuriria, aunque también vende, como comerciante informal en Moroleón. En el taller de la familia trabajaba en el diseño, y en ocasiones tenía que trabajar en la máquina de costura.

“Yo creo que a Martín no le gustó lo de hacer ropa, porque en el taller también le tocaba hacer mucha chamba, creo que lo que más le disgustaba es que a veces le tocaba coser, y ese es trabajo de mujer (...) pero ni modo, le tocó a él porque Rogelio y yo teníamos que andar de aquí para allá con los pedidos (...) no siempre le tocaba, pero sí me acuerdo que se quejaba mucho de que lo pusieran a trabajar así (...) ya que el taller estaba más hecho, pues mis papás sí contrataron una que otra trabajadora, porque como también nos empezamos a casar, ya las únicas que les ayudaban eran mis hermanas. Cuando Martín se casó se le pegó a Rogelio para ver como estaba lo de la venta, y fue que se hizo comerciante también” (Jorge, micro-empresario, Uriangato 2003).

Una de las hijas de Martín trabaja con él atendiendo uno de los locales de ropa propiedad de su padre, en Yuriria.

Finalmente Teresa, la hija menor, se convirtió también en comerciante de ropa en Uriangato. Ella tuvo la posibilidad de estudiar para educadora, pero nunca ejerció esta carrera. Por ser la menor, y por sus estudios, Teresa estuvo menos involucrada a la actividad en el taller, sin embargo, se inició en el comercio de la ropa, porque su esposo tenía dos puestos de ropa en

Moroleón. Ella colocaba parte de las prendas de vestir que aún producían sus padres en el taller, y también vende actualmente, parte de la ropa que hacen Rosa y Jorge.

En este caso es interesante ver de qué manera la relación familiar permea la actividad económica y en muchos sentidos la define. El antecedente productivo de los padres y abuelos, va entremezclando claramente las relaciones familiares con el desarrollo de los talleres, los cuales están basados en el trabajo de los hijos y los parientes. El qué miembros de la familia trabajan en el taller, y cómo lo hacen está directamente ligado a las decisiones de los padres, como dueños del taller y como autoridad moral de los hijos, y en este sentido, la jerarquía de la familia se superpone a la de la empresa.

Como se puede observar en este caso, la integración de nuevas familias, y la consolidación de actividades independientes para cada miembro, están determinadas, en buena medida, por las condiciones económicas y materiales que se generan en el taller precedente. Así, tanto la capacidad de ahorro, como los apoyos para iniciar en un negocio, son generados a partir de las relaciones familiares. El préstamo de máquinas o dinero, o la cesión de espacios tanto dentro como fuera de la casa para los hijos que inician en la producción o el comercio, es una actividad generada desde un principio de compromiso y apoyo por parte de los padres.

También, como puede verse en este ejemplo, no sólo la relación intergeneracional es parte de la dinámica de la micro-empresa. También la relación inter-género define las formas de trabajar, y participar de la empresa familiar. Mientras que las mujeres trabajan generalmente en la costura, los hombres se encargan de la provisión de insumos, el corte, la distribución y la venta de las prendas ya confeccionadas. Esta división del trabajo se “naturaliza”, y se asume que cada miembro de la familia, como hombre o mujer, debe desarrollar actividades “propias de su sexo”. Como vimos en este caso, uno de los hermanos de Jorge, Martín, se vio obligado a trabajar en la costura para apoyar el taller familiar, pero consideraba que esta labor “era de

mujeres” y le disgustaba realizarla, pero por otra parte, la demanda de trabajo en el taller no le permitía tomar una decisión para desarrollar otra actividad, hasta que pudo independizarse.

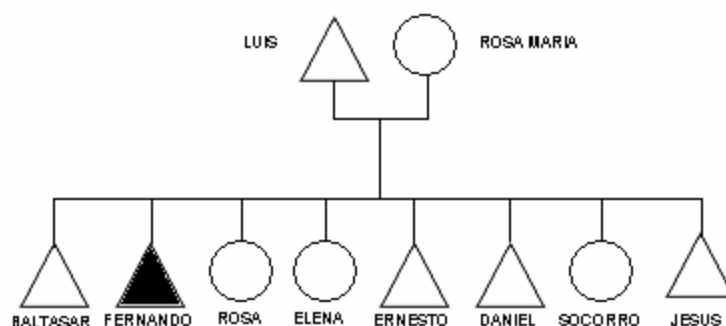
Los matrimonios de los hijos marcan también un replanteamiento de la dinámica familiar, pues con este hecho, muchos de ellos abandonan la unidad doméstica, y por consiguiente pueden dejar de trabajar en el taller. Sin embargo, también es en la esfera familiar que esta condición se asimila, al contratar nuevos trabajadores, o al disminuir los volúmenes de producción.

También debe considerarse que las familias no son grupos estáticos, y que la edad de sus miembros también va modificando las condiciones de trabajo. En el caso que hemos descrito, los padres trabajaron hasta los 60 años de edad en un taller que en sus inicios, con la incorporación de la mano de obra familiar llegó a producir más de 100 prendas semanales; en aquellos años, la edad de los padres fluctuaba entre los 20 y 30 años. Al concluir la actividad productiva, los padres estaban produciendo entre 50 y 100 prendas a la semana, ocupando la mano de obra de un par de trabajadores contratados, pero la intensidad del trabajo fue disminuyendo hasta cerrarse la empresa.

Para detallar más el análisis de esta dinámicas ilustraremos un segundo caso de una familia dedicada a la confección de prendas de tejido de punto en la localidad.

LA FAMILIA DE FERNANDO, EN MOROLEÓN

GENEALOGÍA



CUADRO No. 6

LA COMPOSICIÓN DE LA FAMILIA DE FERNANDO

Personas y su parentesco	Edad	Ocupación	No. de hijos	Hijos que trabajan en el taller, o negocio
Fernando (ego)	51	Micro-empresario con un taller de blusas de tejido de punto	3	1
Luis (padre)	75	Fue dueño de un taller de rebozo, posteriormente fue dueño de un taller de colcha, y finalmente se consolidó como fabricante de blusas de tejido de punto.	9	2 de sus hijos tienen talleres de prendas de vestir de tejido de punto, 2 de sus hijas tienen un taller de confección. 1 de sus hijos tiene una mercería, y 1 se dedica a la comercialización de prendas de vestir. Los 2 miembros restantes se dedican a otras actividades fuera de la confección de ropa.
Rosa María (madre)	71	Trabajó en el taller de tejido de punto de la familia		
Baltasar (hermano)	53	Fabricante de blusas de tejido de punto	3	3; sólo uno de ellos tiene un taller independiente de tejido
Rosa (hermana)	49	Micro-empresaria con un taller de confección de pants	4	2
Elena (hermana)	47	Micro-empresaria con un taller de confección de conjunto de dama	4	3
Ernesto (hermano)	45	Comerciante de ropa	4	4, cada uno de los hijos tiene puesto de ropa en el tianguis de Uriangato, y uno tiene una boutique en el centro de Moroleón
Daniel	43	Empleado	2	
Socorro	41	Hogar	1	
Jesús	39	Dueño de mercería	2	2

HISTORIA DE VIDA Y TRAYECTORIA LABORAL DE LA FAMILIA.

Fernando proviene de una de las familias más importantes de Moroleón. Su abuelo fue comerciante, y se introdujo en la actividad de la industria textil, como comerciante de insumos para la producción de rebozos, principalmente con la venta de hilo de algodón. Una vez que pudo capitalizar con este negocio, comenzó a adquirir telares de rebozo, y llegó a tener un taller con 30 telares. Luis, el padre de Fernando, heredó 10 de los telares de rebozo de su padre y se dedicó de lleno a esta actividad en su juventud, lo que le permitió también capitalizar y comprar telares mecanizados para fabricar colchas y toallas de algodón. Una vez que la industria del rebozo decayó, Luis se concentró en la fabricación de blancos como actividad principal, pero también comenzó a adquirir maquinaria de tejido de punto, actividad en la que se especializó desde 1970.

Fernando y sus hermanos y hermanas, trabajaron en su infancia ayudando a su padre en labores sencillas del taller. Los dos hermanos mayores, Fernando y Baltasar, tuvieron una carrera universitaria, Ernesto, Daniel y Jesús sólo terminaron el bachillerato, mientras que las hermanas de Fernando, Rosa y Elena, terminaron la secundaria, y Socorro la preparatoria.

En el taller de tejido de punto del padre de Fernando, sólo trabajaron de manera constante las tres hijas; los varones lo hacían ocasionalmente, pues estaban más enfocados en su educación o en su trabajo.

Baltasar, el hermano mayor es médico, y estudió en la ciudad de México, donde estuvo residiendo cerca de 10 años. Fernando es maestro en Pedagogía y estudió en Aguascalientes, lugar en el que vivió más de 5 años. En su juventud, ambos trabajaron en el taller de rebozo y colcha del padre, auxiliando en tareas sencillas, y ayudando en la administración y supervisión.

Salieron de Moroleón para dedicarse a sus estudios, pero ambos volvieron a la localidad cuando el padre les ofreció que trabajaran en el taller.

“Cuando estuve en Aguascalientes me dedicaba a dar clases allá, ya me había establecido, incluso había puesto una tiendita de abarrotes que atendía mi esposa (...) cuando venía a ver a mis papás a Moroleón me acuerdo que nos insistían a mi y a mi hermano que nos regresáramos, que con la carrera que teníamos nunca íbamos a hacer fortuna (...) nada se concretó hasta que mi papá no dijo que nos ofrecía el taller y las máquinas para que empezáramos (...) nos convenció y nos regresamos Moroleón” (Fernando, micro-empresario, Moroleón 2003)

Fernando y Baltasar comenzaron a trabajar en 1990 en el taller de tejido de punto de su padre, quién ya estaba dejando de trabajar en el negocio. Ambos compraron casa en Moroleón ya que para entonces cada uno ya había formado una familia. El taller estaba ubicado en la casa del padre, y todos los días acudían a trabajar ahí. Cuando el negocio comenzó a repuntar, el sr. Luis les dijo que ya podían poner cada uno su taller de manera independiente. A Fernando le vendió algunas de las máquinas del taller. A Baltasar, el hijo mayor, le cedió el espacio del taller para que trabajara, y le regaló algunas de las máquinas. Fernando explica la situación de este modo:

“Pues yo creo que mi hermano Balta si fue el que salió ganando, al resto de mis hermanos, mi papá efectivamente los apoyo cuando empezaron en sus talleres, pero a él prácticamente le dio su taller, se quedó instalado ahí en casa de mis papás, trabajando con sus máquinas, y se quedó hasta con el nombre de la marca de mi papá, que ya era reconocida (...) bueno, se quedó hasta con algunos de sus clientes (...) Mi hermanos siempre fue el consentido, de mi mamá y de mi papá (...) Yo no me quejo de eso, si me pareció injusto que a mi me vendieran las máquinas, y que tuviera que poner mi propio taller, gracias a Dios pude, pero creo que me pudieron haber ayudado más” (Fernando, micro-empresario, Moroleón 2003).

Rosa, Socorro y Elena, las hermanas de Fernando, trabajaron para el taller de confección de su padre como costureras, pues el tejido se considera una labor exclusivamente masculina. Ellas tuvieron menos posibilidades de estudiar, pues el trabajo en el taller era muy demandante. Cuando se casaron, Elena se quedó a vivir en la casa de su padre, mientras que Rosa se fue a vivir con su esposo en otra colonia en Moroleón. Mientras Elena permaneció en la casa de su

padre, continuó trabajando en el taller. Socorro se casó y se dedicó al hogar. Al independizarse Rosa y Elena formaron talleres de confección de prendas de vestir con sus respectivas familias, una de ellas se especializó en ropa deportiva, y la otra en ropa de dama.

“A mis hermanas, mis papás sí las ayudaron cuando empezaron con sus talleres, era lo menos que podían hacer por ellas, porque siempre trabajaron mucho, y la costura es bien pesada (...) las dos pusieron talleres de confección con sus maridos, pues como sabían coser muy bien, se les facilitó para iniciar (...) mi papá las apoyo para que compraran sus máquinas nuevas, no se le hizo fuerte ese gasto, a comparación de las máquinas que compraba él de tejido, que son carísimas, así que les dió dinero para que compraran sus máquinas” (Fernando, micro-empresario, Moroleón 2003).

Ernesto, el hermano de Fernando, se dedica a la comercialización de prendas de vestir. Esta actividad la venía desarrollando desde que era el encargado del local de la familia para vender la ropa que producían, en el centro de Moroleón. El papá apoyó a Ernesto para comprar un local en el tianguis de Uriangato, y ahí comenzó a vender ropa, tanto la que producían en el taller de la familia, como la que hacían sus hermanas en sus respectivos talleres. Actualmente tiene 4 locales de comercialización de ropa, los cuales son atendidos por sus hijos, quienes también se dedican a esta actividad.

Daniel trabaja como empleado en una dependencia del gobierno, y el hermano menor de Fernando, Jesús es dueño de una pequeña mercería en Moroleón, que atiende con sus dos hijas.

En este segundo caso descrito, podemos destacar de nuevo que la relación familiar no es estática, pues está atravesada por las relaciones de género, edad, y generaciones, pero también por la afectividad, y la afinidad de los padres hacia algunos hijos. En este sentido, la lógica de la familia nuevamente rebasa la de la empresa. El taller familiar del padre de Fernando, en un sentido estricto no se cierra definitivamente, más bien se hereda al hijo mayor, quien se convierte en el depositario de los bienes del padre, y en el dueño de la marca con la que éste produjo durante años; en este sentido, pareciera que el hijo mayor fue elegido como

sucesor del padre en la micro-empresa, y es el portador del “prestigio” del taller y la familia, a pesar de que Baltasar no estaba demasiado familiarizado con el negocio.

Esta situación no provocó un conflicto con ninguno de los hermanos y hermanas menores, pues cada uno se había independizado ya, y cada quién tenía su propio taller, negocio o empleo. Sin embargo, para Fernando esta situación sí se convirtió en una fuente de desacuerdo que no fue necesario conciliar, en tanto formó su propio taller de manera independiente, pero la decisión del padre le pareció “injusta”, pues tanto él como su hermano estaban en las mismas circunstancias para iniciar la actividad.

“casi no hablo con mi hermano, no porque estemos peleados ni nada, sí me dio coraje que le dieran a él el taller, pero ya está hecho, y yo tengo el mío y me va muy bien, pero eso sí, el no entra a mi taller y yo no entro al suyo, ni por descuido (...) nos vemos en las reuniones familiares, hablamos de los hijos, de nosotros, pero del negocio casi no, eso lo hemos mantenido al margen, porque lo más importante es que somos hermanos, y esa relación es para toda la vida” (Fernando, micro-empresario, 2003)

En este caso, el separar la relación familiar de la relación económica, ayudó a relativizar el conflicto para los dos hermanos. Sin embargo, el equilibrio en las relaciones familiares al interior de una empresa, debe ser visto siempre como una tendencia, no como una condición.

En ambos casos queda claro que el origen de las relaciones de cooperación y conflicto al interior de las micro-empresas, están mediadas por la familia. Para consolidar la micro-empresa, es necesaria la participación efectiva de los miembros de la familia, y en este primer momento, prevalecen relaciones de cooperación que sostienen el negocio, pero también a la unidad familiar. Una vez que la empresa se estabiliza, el papel del propietario y jefe de familia asume un papel central, pues de él puede depender el acceso a los recursos de la empresa mientras los hijos trabajan en ella, y el apoyo a las iniciativas independientes de cada uno de ellos.

En el siguiente punto analizaremos la relación entre la familia y la propiedad al interior de las micro-empresas familiares.

3. FAMILIA Y PROPIEDAD. COOPERACIÓN Y CONFLICTO EN LAS FAMILIAS MICRO-EMPRESARIAS DE MOROLEÓN Y URIANGATO.

Como hemos visto hasta ahora el trabajo familiar es el eje y el sostén de las iniciativas micro-empresariales en este Sistema Productivo Local. El peso fundamental de la producción descansa en la familia; sus miembros participan en todos los procesos productivos, y para ello se establece en su interior una división del trabajo por edad y sexo.

Dado que la micro-empresa es una estrategia económica para llevar a cabo la reproducción física y social de las familias, no existen modalidades de remuneración claramente establecidas, pues las ganancias obtenidas por el desarrollo de la actividad son empleadas para satisfacer las necesidades básicas de la familia.

En este sentido, se extrae el plusvalor del trabajo de la mano de obra familiar, en beneficio del grupo doméstico y de la micro-empresa, sin embargo, conforme ésta se consolida, la cantidad de tiempo de trabajo necesario aumenta para los miembros de la familia, y requiere de una remuneración por su labor, en la medida que esta actividad se convierte en la única actividad económica de la que pueden obtener ingresos para los parientes que participan en ella.

Para las familias micro-empresarias, los acuerdos para retribuir económicamente el trabajo realizado se establecen de dos maneras. En la primera, el pago por el trabajo tiene una referencia directa a los salarios que reciben los empleados que no forman parte de la familia; así, se espera que se pague a los parientes una cantidad mayor de dinero a la de este “salario

medio” . En la segunda, la ganancia se distribuye de manera diferencial a los miembros de la familia. Esta última modalidad no es común que se lleve a cabo. Así, la forma de retribuir al trabajo es una combinación de estas dos modalidades: los parientes que trabajan en el taller, que forman parte del grupo doméstico reciben un salario mayor al promedio, y éste se puede incrementar en relación con las ganancias obtenidas por la cantidad de prendas vendidas, sobre todo cuando estas son vendidas por mayoreo y en grandes volúmenes. A los parientes que no forman parte del grupo doméstico, en la micro-empresa suele pagárseles de acuerdo a la primer modalidad.

Los únicos miembros de la familia que no reciben una remuneración directa por su trabajo son los hijos cuando son menores de edad, a quienes se les otorga un pago simbólico por su ayuda en tareas sencillas, y las esposas. El propietario asume que él mismo tampoco recibe un pago, pero sí tiene una remuneración indirecta al ser él el depositario de las ganancias obtenidas, y al decidir en qué y cómo se van a invertir o gastar.

“no, mi esposa no tenía un sueldo, así como tal no, yo le daba parte de lo que se saca de la venta para las cosas de la casa, y ella ya ve como lo distribuye, pero no te creas, las mujeres son buenas para ahorrar, fijate, a mi esposa a pesar de que no le pagaba, con lo que le daba para el gasto luego si guardaba su buen dinero (...) me acuerdo de una vez que íbamos a comprar una máquina ella me completó con lo que había ahorrado ella sola” (Eduardo, exmicro-empresario, Uriangato, 2003).

“ya de que perdimos el taller, y que mi esposo se metió a trabajar, decidí seguirme vendiendo un poquito de ropa, a veces de la que mi hermana me pasa de la que hace, o a veces de la que se vende en temporada, hay un señor que hace suéter y blusa y a él le compro (...) mi esposo me dice que no trabaje, pero una también tiene sus gastos y de aquí saco por lo menos para comprarme que una faldita, mi crema, mi desodorante (...) cuando trabajaba en el taller pues yo no tenía una paga fija, es lo malo, porque como uno está en el taller, pues tienes que trabajar, y ya que mi esposo sacaba lo de la venta del día pues de ahí me daba para el gasto, pero no, yo no tenía un salario, eso nada más se lo da uno a los que trabajan para ayudarte, pero yo no” (Cristina, ex microempresaria, Uriangato, 2003).

La incorporación del trabajo femenino en el hogar, como señala Arias (1998), suele entenderse como una forma de “ayuda” o “complemento” , para el mantenimiento de la unidad doméstica.

Sin embargo, las nuevas actividades que las incorporan en la dinámica económica de la industria, han convertido a las mujeres en trabajadoras, que combinan sus actividades domésticas con una labor productiva cada vez más demandante. Aunque Arias hace una referencia directa a la modalidad del trabajo a domicilio, el papel de la mujer al interior de la empresa se ajusta a esta visión. La necesidad de invertir más tiempo en el trabajo en el taller, rompe con el supuesto de que la actividad de la mujer es complementaria, pues ésta se vuelve fundamental dentro del proceso productivo. Sin embargo, a diferencia del trabajo a domicilio, es el trabajo en sí mismo, y no el salario obtenido por él, lo que aporta la mujer a la micro-empresa.

A pesar de que la figura del *empresario* como emprendedor e innovador dentro de la unidad productiva es femenina, el trabajo de la mujer suele asumirse como una condición *sine qua non* del funcionamiento de la micro-empresa, y por lo tanto, está exenta de reconocimiento económico directo. Al mismo tiempo, su participación como esposa en el hogar se asume también como una condición del sustento de la familia al realizar las labores domésticas en la casa, aunque esta actividad suele ser relativamente valorada.

La explicación de este proceso tiene contenido en la construcción social de los papeles masculinos y femeninos que consideran lo familiar y lo doméstico como espacios propios de la mujer. Las tradiciones, normas y valores culturales plantean como su responsabilidad los trabajos reproductivos, la procreación, cuidados y socialización de los hijos, y las tareas domésticas de reproducción cotidiana (García y de Oliveira, 1994; De Barbieri, 1984; Jelin, 1984). En este caso, la participación femenina es considerada como una prolongación de las actividades desempeñadas en el hogar. En este sentido, aunque la mujer trabaja en la producción, y también participa en la organización del taller, no cobra por su trabajo, y no tiene peso su capacidad de decisión sobre los bienes utilizados para producir, pues no se le consulta sobre decisiones importantes, como la compra o venta de maquinaria, el tipo de insumos que serán utilizados para fabricar la ropa, e incluso sobre el tiempo que dedicará al trabajo cada día.

El esposo, como propietario del taller, es quién decide las condiciones organizativas al interior del taller, instrumentando las condiciones, días y horarios de trabajo y descanso, así como las modalidades de pago bajo las cuales se trabajará.

Respecto de la familia que trabaja en el taller, estas decisiones están también estrechamente vinculadas a su jerarquía como padre de familia. Así, en un primer momento, los afectos hacia sus hijos y parientes, pueden traducirse en preferencias o concesiones al interior del taller:

“mi hijo ahorita está en la universidad, pero aún así lo hago que me ayude con el taller, aunque sea repartiendo la mercancía, o haciendo inventarios; no es que yo quiera que se dedique a esto, él está haciendo su carrera, va a ser nutriólogo, pero ¿y si no le resulta? Algo tiene que hacer, de algo tiene que mantener a su familia (...) además es mi único hijo varón y está aquí conmigo, mis otras dos hijas no están en Moreleón se fueron a estudiar fuera, pero él que si está siempre trato de jalarlo al taller” (Fernando, micro-empresario, Moreleón).

En uno de los casos estudiados, también se concedían privilegios para los parientes, los cuáles se hacían evidentes en el taller. Dos de las trabajadoras eran hermanas de la dueña del taller, entraban una hora más tarde que las otras dos trabajadoras que no eran parientes; también llevaban a sus niños, de 1 y 3 años respectivamente para cuidarlos mientras cosían, y constantemente interrumpían su trabajo para atenderlos. Una de ellas describe así su situación:

“yo estuve trabajando en otros talleres, no me había venido con mi hermana porque no necesitaban trabajadores, nada más le ayudaban su compadre y su marido, y una muchachita que le cosía aquí y otra que contrató, pero que trabajaba en su casa (...) ya hasta que me embaracé fue que le dije que me diera chamba y me dijo que sí (...) cuando mi bebé ya tenía como 6 meses (de 1 año actualmente) le dije que si me dejaba regresar a trabajar y me recibió otra vez ya con el bebé (...) ella incluso me ayuda a veces a verlo cuando hay mucho trabajo (...) en otro lugar ¿cuándo iban admitirme?, y menos con niño de brazos (...) sí me paga un poquito más que a las trabajadoras, yo creo que lo hace por ayudarme; a mi hermana igual le da más que a las otras dos” (Claudia, costurera, Uriangato 2003).

El conciliar estas condiciones de trabajo, sin duda están ligadas tanto al trato como a la afectividad en la familia. Apoyar a un hermano o hijo dentro del taller, es considerada como una

obligación moral, por el hecho de ser pariente, pero también esta misma obligación al no considerarse cumplida, por algunos parientes, se convierte en fuente de conflicto.

“yo le dije a mi hermano que ayudara a vender, que me pusiera unas prenditas en su local, porque yo no podía meter todas en el mío y no quiso, me dijo que no tenía espacio, se me hace que eso no está bien, nada le costaba, si yo lo tengo enfrente y estoy viendo que puede, no entiendo por qué me dice que no (...) luego si tiene desplantes conmigo, pero es su carácter, a veces le pido que me de un aventón cuando cerramos el puesto, y si está de buenas me lleva, y si no pues me voy con su cuñada, o le digo a mi marido que venga por mi, pero no entiendo porque él toma esa actitud conmigo, si se supone que entre hermanos debemos ayudarnos” (Patricia, micro-empresaria, Uriangato, 2003).

“el cuñado de mi hermana mandó a hacer el otro día unos estampados a Moroleón, y la verdad a mi si medio coraje, porque él sabe que mi marido podía hacerlos, y no le dijo (...) él debería correspondernos, no sólo porque somos familia, sí tu quieres familia política, pero al fin familia, sino también por agradecimiento, porque el terreno donde está su taller es mío y de mi marido, ya lo compramos, y no hemos fincado porque no hemos tenido con qué, pero aunque pudiéramos, no lo sacaríamos, porque ahorita le esta yendo bien, le daríamos más tiempo, pero así, a como se pone con nosotros, ni de chiste, que le haga como pueda” (Margarita, micro-empresaria, Uriangato, 2003)

En este sentido, el dueño del taller, constantemente está vinculando su jerarquía como patrón, pero también como miembro de una familia. Al ser generalmente los varones quienes encabezan los talleres en tanto propietarios, asumen también esta responsabilidad como hijo, padre y hermano. El decidir qué miembros de la familia participaran en el negocio, y dentro del hogar, a qué hijos se les responsabilizará de actividades en el taller, y a quiénes se privilegiará para estudiar, son decisiones que él media a partir de su carácter de jefe de familia. De nuevo, son las mujeres a las que se delega el trabajo en el taller, pues ellas son, como ya lo hemos señalado, quienes se encargan de la labor de la costura. A los hijos varones se les alienta a estudiar, lo que se traduce en menos demanda de tiempo y trabajo en el taller.

Una vez que el taller se ha consolidado, es decir, cuando la familia se ha organizado para el trabajo, la producción se incrementa, se adquieren más máquinas para trabajar, y por lo tanto las ganancias son mayores, estas condiciones se convierten en una base sobre la que el

propietario amplía su margen de decisión, respecto de los bienes que posee, y el capital con que cuenta para invertir.

Sin embargo, en la medida en que la lógica que prevalece responde a las necesidades de la familia, los propietarios privilegian su inversión directamente en la familia, o en bienes materiales para el hogar. Construir la casa, es una de las primeras metas para el micro-empresario. Adquirir automóviles y motonetas para el trabajo y para el hogar, y mejorar las condiciones de la vivienda, son las principales necesidades que buscan satisfacer con el producto de su trabajo, lo cual se contradice con la lógica racional de la “empresa”, que apuntarían no sólo a la consolidación del taller, sino a su expansión.

“yo creo que hicimos mal en echarle todo a la casa, pienso que esa fue una de las cosas que nos hundieron el taller; tal vez si nos hubiéramos actualizado, no hubiéramos perdido el taller; me acuerdo que en esa época le ofrecieron a mi esposo una maquinita tejedora de 4 hilos, teníamos una de 3 y con esa ganábamos bien, pero si hemos comprado la de 4, no nos hubiéramos atrasado (...) no la pudimos comprar en aquella época, en parte por el precio, pero una máquina siempre es cara, más bien fue que lo que iba saliendo del negocio, todo se le echó a la casa (...) apenas teníamos una ganancia buena, y comprábamos 10 varillas, 1 costal de cemento, un ciento de ladrillo y así, todo se metía a la casa, en lugar de que pensáramos en mejorar el taller, pero también es la mentalidad conformista de uno, que no se busca más, nos conformamos por la casa” (Cristina, exmicro-empresaria, Uriangato 2003).

En ocasiones, satisfacer las necesidades o apremios de la familia, o bien, sobrellevar las adversidades económicas, pueden llevar al cierre temporal o definitivo de la micro-empresa. Tener un pariente enfermo de gravedad, puede ser una condición para que los recursos del taller sean utilizados para atenderle. Pero también un mal negocio, puede propiciar estas condiciones. En la medida en que los acuerdos de compra-venta son informales, es muy común escuchar de casos en que un taller cerró porque los cheques que recibían no tenían fondos, y no había modo de localizar al cliente porque venía de otra ciudad y no había datos precisos para localizarle, o porque se comenzaba a trabajar un pedido en volumen que finalmente se canceló. En este caso, los propietarios se endeudan con los proveedores de tela e insumos,

además de que pierden el trabajo invertido en las prendas fabricadas, además de adquirir deudas con los trabajadores.

“a mi lo que me afectó fue hacerle un pedido a un cliente que venía de Guadalajara, me encargó que le hiciera pants para una escuela y me dio un adelanto, por eso fue que me confié; luego que ya tenía casi todo el pedido me va diciendo que ya no lo quiere, y eso fue lo que me tronó; me hice de deudas con los de las telas, fue muchísimo, les debía casi 150 mil pesos, además de lo que debía darle a mis trabajadores, se me vino el mundo encima (...) mi hermana sí me prestó dinero, pero no me alcanzó, tuve que vender mis máquinas de inmediato, para salir del apuro, también vendí un coche, y prácticamente me quedé sin nada, sin mi taller y sin qué trabajar” (Valeria, micro-empresaria, Moreleón, 2003).

Sin embargo, no sólo un mal negocio puede propiciar la quiebra o el cierre del taller, también las decisiones personales de los propietarios pueden afectar de manera definitiva a la empresa. Uno de los entrevistados comentó de una situación que también parece común tanto en Moreleón y Uriangato, pero que por el número de casos estudiados no fue posible constatar, sin embargo vale la pena destacarla.

El estado de Guanajuato, como se sabe, es una zona con una alta densidad de migrantes que buscan trabajar en Estados Unidos. En ocasiones, cuando un taller se consolida, y se cuenta con recursos suficientes, el propietario decide probar suerte para viajar a Estados Unidos y conseguir trabajo. Una vez que migra, y ha empleado los recursos obtenidos del taller para mantenerse del otro lado de la frontera sin conseguir trabajo, vuelve a su municipio de origen y vende las máquinas del taller, que se quedó a cargo de la esposa, para volver a intentar buscar trabajo en Estados Unidos, pues supone que allá ganara más como trabajador asalariado, que como dueño de un taller. Nuestro informante relata así un caso sucedido.

“A mi hermana le pasó que a su marido se le ocurrió irse para el norte a buscar trabajo, él decía que el trabajo del taller era muy pesado, y que trabajado allá y ganando en dólares, le iba a ir mejor que quedándose en Uriangato, (...) y pues primero tuvo que sacar lo del pasaje para allá, y ya que estuvo allá trabajando un tiempo, pues supongo que sí tuvo dinero, pero luego se quedó sin trabajo, y cuando regresó llegó sin nada, todo se lo gastó (...) y lo que hizo entonces fue vender las máquinas del taller, para sacar dinero de nuevo y volverse a ir, necio el hombre, y se fue de nuevo y pasó lo

mismo, así que se quedaron sin taller y sin nada (...) esto si pasa aquí en Uriangato y en Moroleón, a mucha gente le ha sucedido” (Salvador, empleado, Uriangato, 2003).

Este caso, como muchos otros que hemos destacado a lo largo del capítulo, también se encuentran estrechamente ligados a la relación entre familia y propiedad. De nuevo, el papel del varón como propietario, y su jerarquía como jefe de familia, el dan privilegios sobre la decisión sobre el rumbo de la empresa, que no responden a un sentido económico racional.

Sin embargo, a pesar de que los conflictos surgidos para las familias micro-empresarias, pueden ser definitivos para el rumbo del negocio, es el carácter flexible de esta unidad productiva, lo que permite que aún cuando el taller se vea obligado a cerrar, tenga la posibilidad de comenzar de nuevo a producir, e integrar nuevamente una unidad económica con posibilidad de reinsertarse en el mercado.

Las razones son varias. La primera, el formar parte de un sistema productivo como el de Moroleón y Uriangato le permite desarrollarse en un medio productivo, que cuenta con un acceso importante a la comercialización; en esta región el espacio físico para la venta de ropa, es parte del contexto en el que se produce. La segunda, es la ubicación de la micro-empresa. Como los talleres se instalan dentro de los hogares, la casa se mantiene como un espacio potencial para el desarrollo de una actividad productiva. La tercera, que el vender la maquinaria del taller puede ser un golpe duro que impide continuar produciendo, pero, como se ha descrito en el capítulo anterior, el contar con dos o tres máquinas básicas es un factor que devuelve a los micro-empresarios la posibilidad de reinstalarse en el mercado, al comprar maquinaria de uso, o bien, al conseguirlas prestadas a través de los parientes. La cuarta y última, que el acceso a los insumos para la producción puede no requerir de la compra de contado, pues de nuevo, tanto las redes familiares, como las sociales, ya establecidas con los vendedores de tela para confección, o de hilo para tejido de punto, se basan en un mecanismo de confianza, que les permite acceder a créditos para conseguirlas.

Estas condiciones pueden facilitar la reinstalación de un taller, pero también son condiciones favorables para establecer una nueva micro-empresa para quién inicia en la actividad.

“yo si he pensado que un día vamos a volver a tener el taller, a mi si me gustaría, por eso estoy vendiendo ropa, para sacar dinero y poder comprar una máquina de tejido (...) del otro taller tenemos todavía una máquinas de costura, y sólo nos falta esa para poder trabajar” (Cristina ex micro-empresaria, Uriangato, 2003).

“nosotros hemos cerrado dos veces el taller, cuando el niño se puso mal y lo internaron vendimos todas las máquinas (...) pero luego nos levantamos, trabajando duro (...) la hermana de Arturo nos prestó dos máquinas, y con eso levantamos de nuevo el taller (...) pero de nuevo que se nos puso mal pasó lo mismo, y empezar de nuevo, afortunadamente pudimos porque este negocio si es de trabajar, se hace enfadoso y todo, pero se puede, también es un trabajo noble” (María, micro-empresaria, Moroleón, 2003).

“Si creo que un día pueda poner mi taller, ahorita nada más tengo la máquina con la que trabajo en la casa, que es mía, pero si me pongo de acuerdo con mi hermano, y compramos otra, empezaría a trabajar con mi cuñada y ya veríamos qué ropa hacemos, es lo de menos, a lo mejor empezaríamos haciendo blusa, que es lo más fácil y lo que más se vende (...) la otra máquina ha de valer como 6 mil pesos, usada, y si juntamos esa cantidad, yo sí me haría cargo del taller” (Martha, costurera, Moroleón 2003).

La entrada y salida de las familias micro-empresarias del mercado, puede leerse desde la economía, como un carácter “inestable” de estas unidades productivas de pequeña escala. La consideración del vínculo entre familia y propiedad, proporciona elementos cualitativos que develan más bien una forma de estrategia de los talleres para mantenerse operando aún en condiciones familiares y económicas adversas. El carácter flexible de la empresa, bien puede estar sustentado en el acceso a la base productiva que permite su operación, la cual, en el caso de la producción de prendas de vestir en Moroleón y Uriangato, requiere de una base tecnológica y laboral mínima, pero también está apoyada en la base productiva y organizativa de la familia, por lo que las acciones y decisiones del propietario, en conjunto con los parientes, pueden definir el rumbo de la micro-empresa.

CONCLUSIONES

FAMILIA Y MICRO-EMPRESA

Cuando inicié este trabajo, pensaba a la micro-empresa como una unidad que me permitiría observar y analizar cómo los grupos domésticos se organizan en torno a una actividad económica, en este caso, la manera como integran pequeños talleres dedicados a la industria del vestido.

Conforme la investigación fue avanzando, fue claro que no sólo la micro-empresa por sí misma podía dar cuenta de esta relación. La centralidad de la familia, en torno a la organización de la actividad productiva, las relaciones al interior del taller, la forma de trabajar, e incluso el papel de la cooperación y el conflicto en los talleres, me llevó a centrar mi interés en los agentes que componen las micro-empresas, es decir las familias micro-empresarias en Moroleón y Uriangato.

En este Sistema Productivo Local, compuesto por más de 1600 pequeños talleres, la gran mayoría de ellos con base familiar, la tradición familiar en la industria textil y de la confección, no es únicamente el resultado de una actividad que ha pasado de generación en generación. También la historia productiva de ambas localidades ha constituido, desde hace más de 100 años, un elemento fundamental para entender la estructura local de trabajo en que estas familias se desenvuelven.

Uriangato y Moroleón, constituyen una micro-región particular, en que tanto la ubicación de las ciudades, así como las características de la producción manufacturera, y la comercialización que han desarrollado, han sido resultado de un proceso histórico y estructural asentado en las tradiciones productivas y laborales de ambos municipios. Estas dos localidades al sur de

Guanajuato, se dedicaron desde los últimos años del siglo XIX, y hasta principios de la década de 1930 a la producción artesanal de rebozos. El empleo de la mano de obra familiar, así como las venta directa de estos productos en distintos lugares del país, llevada a cabo por “arrieros”, fueron estrategias que permitieron *“que a pesar de que las ciudades no estaban comunicadas por el ferrocarril, distribuyeran su mercancía en regiones alejadas como Chiapas y Oaxaca al sur, y Tijuana, en la frontera norte”* (Estrada y Labazeé, 2003). A diferencia de otras regiones en el norte del Estado, Moroleón y Uriangato no fueron zonas privilegiadas por la inversión estatal. A partir de la segunda mitad del siglo XX, la construcción de un eje carretero que atravesaba los municipios de Celaya, Salamanca, Irapuato, Silao y León, se constituyó como una prioridad para comunicar esta región con ciudades como Guadalajara y la ciudad de México. Esto hizo que estas localidades en el sur de Guanajuato quedaran la margen de proyectos gubernamentales de apoyo a la actividad manufacturera. Sin embargo, tanto en Moroleón como en Uriangato se aprovechó la tradición productiva de la fabricación de rebozos y sus antiguas redes comerciales, para diversificar su actividad.

En aquellos años, la industrialización incipiente, y el proceso de urbanización, habían provocado cambios en las costumbres de los mexicanos, entre ellos, el decaimiento del uso del rebozo (Estrada y Labazeé, 2003). Sin embargo, al la par surgió la demanda de otro tipo de productos, a los que los talleres de rebozo pudieron adaptarse al utilizar el principio de funcionamiento de sus antiguos telares, para fabricar telas de algodón y colchas.

La base de estos talleres continuó sentada en la organización familiar para el trabajo, lo que permitió que hacia principios de la década de 1960 pudieran incursionar también en la fabricación de prendas de vestir de tejido de punto. Esto supuso un cambio tecnológico, el uso de nueva maquinaria, con telares mecanizados, posteriormente automáticos, y pequeñas máquinas de tejido fue un cambio que permitió a muchos uriangatenses y moroleoneses capitalizar nuevamente su experiencia productiva. A finales de 1970, para unos implicó el

aprovechamiento de las redes familiares para comenzar a producir, sobre todo para los hijos de rebozeros y colcheros. Para otros, las constantes innovaciones tecnológicas adoptadas por talleres de mediana escala, y el desuso de viejas máquinas de tejido, permitió que múltiples iniciativas independientes se desarrollaran en esta localidad. Con la compra de maquinaria de uso, varias familias pudieron convertirse en micro-empresarias, desarrollando una actividad productiva ligada a la fabricación de prendas de vestir tejidas, y unos años más tarde a la producción de ropa de confección.

El auge y la organización de la actividad comercial en Moroleón, empezó a fortalecerse de la mano de la proliferación de pequeños talleres familiares, que en la actualidad son más de 1600. La consolidación del corredor comercial que atravesaba ambas ciudades no dependió directamente de la ayuda municipal, más bien esta actividad fue impulsada por los propios micro-empresarios.

La dinámica interna de los productores, ha determinado en buena medida el rumbo de la producción y el comercio en esta localidad, pero esta dinámica está sostenida por las iniciativas familiares a través de una cultura laboral y productiva local.

En los talleres familiares de Uriangato y Moroleón, las micro-empresas se caracterizan por a) subordinar las decisiones productivas a la esfera de la comercialización, b) evaluar el rendimiento de la unidad productiva a partir de un criterio de ingresos-egresos, c) la tendencia a invertir gran parte de los excedentes obtenidos en un consumo no productivo y d) por obtener créditos y recursos a través de canales informales y relaciones no mercantiles.

Esta caracterización se encuentra estrechamente ligada a la relación familiar al interior del taller, y a la trasposición de jerarquías familiares en la esfera productiva. Así, los dueños de las micro-empresas son por lo general los varones y padres de familia, mientras que las mujeres fungen en un sentido más amplio como empresarias, en términos de su capacidad

empresaria, como se ha argumentado en este trabajo. Así, son ellas quienes propician el desarrollo de la innovación y el diseño en los talleres, aún cuando su labor no es remunerada, pues su trabajo se asocia a un rol social y culturalmente establecido.

Las decisiones de cómo se organiza el trabajo en el taller, los horarios y modalidades de pago, e incluso la inversión de las ganancias obtenidas por la venta de ropa, están siempre mediadas por las posibilidades de la familia, pero también por sus necesidades. Priorizar la compra de una casa, o de bienes para el hogar, rompe con la lógica económica de la micro-empresa, que indicaría la necesidad de invertir en un taller para crecer como unidad productiva.

Una de las tendencias más claras que explica la proliferación de múltiples unidades de pequeña escala en Uriangato y Moroleón, es que los talleres familiares tienden a independizarse, y se integran por lo general por familias nucleares. Es raro que talleres de esta escala se integren como consorcios de parientes, o como pequeñas y medianas empresas.

Tanto las características de Moroleón y Uriangato como centros productivos, así como el desarrollo de una fuerte esfera de comercialización en ambas localidades, constituyen un contexto favorecedor para la actividad textil y de confección en unidades micro-empresariales. El trabajo con base familiar, se lleva a cabo al interior de las casas, lo que permite la posibilidad de iniciar en el hogar estas actividades productivas, o bien de retomarlas aún cuando hayan cerrado sus operaciones. El requerir de una o dos máquinas básicas para la producción, y el contar con canales de crédito basados en la confianza, son también elementos que favorecen esta actividad en talleres de pequeña escala.

A lo largo del trabajo se ha mostrado a la familia no como un elemento estático en la composición de los talleres, más bien, ésta constituye el elemento dinámico que ha permitido la consolidación de actividades micro-empresariales en esta región.

Las familias no son grupos homogéneos y pasivos frente al cambio social y económico. Las familias no enfrentan en abstracto estas condiciones, que varían tanto en el tiempo como en el lugar, como en los ciclos de vida y la composición de los grupos familiares específicos. En concreto, las familias han desarrollado, de manera individual o colectiva estrategias que les permiten ejecutar un control, al menos relativo sobre dicho entorno económico y social.

Las familias moroleonesas y uriangatenses, sustentan su actividad productiva en la base de una historia, una identidad y un lenguaje común integrado por la familia.

La pertenencia y la participación en una empresa familiar, puede representar para los parientes que la componen consecuencias tanto positivas como negativas que pueden determinar el rumbo de esa iniciativa emprendedora que es común en el grupo.

Por una parte, como se ha detallado en el último capítulo, una micro-empresa familiar puede adquirir fortaleza en la medida que sus tradiciones, valores y prioridades provienen de una fuente común. Como señalan Gersick et. al. (1997:3) *la comunicación verbal y no verbal puede acelerarse considerablemente en la familia*, y pueden entenderse tanto las preferencias comunes, como los desacuerdos y las debilidades ocultas. Pero sobre todo, en nombre del bien de la familia puede pedirse un importante compromiso personal para los parientes que en ella participan.

Por otro lado, esta relación entre la familia y la micro-empresa, como se ha desarrollado en los ejemplos, puede tener consecuencias negativas en tanto que los antecedentes y la dinámica de la familia pueden obstaculizar las relaciones de negocios. En este sentido, el conflicto aparece como una forma de desacuerdo, que puede ser conciliado al interior de la familia. Más aún, las trasposición de esta jerarquía del hogar en la empresa es un mecanismo que permite minimizar

las fricciones entre parientes, y establecer mecanismos de cooperación que permiten que flexibilicen su trabajo, frente aun mercado altamente competido.

Quedan muchos elementos para el análisis de este Sistema Productivo Local en Moroleón y Uriangato. En este trabajo propuse llevar a cabo un estudio centrado en las familias micro-empresarias en esta zona, y la forma en que se organiza su dinámica familiar interna en la consecución de una actividad productiva al interior de su hogar, sin embargo, quedan por estudiarse a profundidad la esfera de la comercialización, la actividad rebocera que aún prevalece, y sobre la dinámica externa de este Sistema Productivo Local con la competencia de mercados internacionales dedicados a la industria textil y de la confección. Espero con esta aportación haber ofrecido información básica para contribuir al entendimiento de la relación de estas localidades con procesos macro-estructurales.

BIBLIOGRAFÍA

ALBA VEGA, CARLOS Y DIRK KRUIJT

- 1995 “El significado del sector informal y la micro-empresa en América Latina y México” en Calvo Thomas y Bernardo Méndez (coord.), Micro y pequeña empresa en México. Frente a los retos de la globalización, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México.

ARANDA RÍOS, GERARDO

- 2000 Monografía de Uriangato 2000, Uriangato, Guanajuato.

ARIAS, PATRICIA

- 1986 “Maquila, pequeña industria y trabajo a domicilio en los Altos de Jalisco”, en *Relaciones*, vol. 3, no. 28, El Colegio de Michoacán, México.
- 1988 “La pequeña empresa en el Occidente rural”, en *Estudios Sociológicos*, Colegio de México (D.F., México) mayo-agosto, vol. VI, no. 17, mayo-agosto, pp. 405-436
- 1992 Nueva rusticidad mexicana, CONACULTA, México.

ARONOFF, CRAIG Y JOHN WARD

- 2000 Optimizando el potencial de la empresa familiar. Como evitar los juegos de poder McGraw Hill, México.

AZAÏS, CHRISTIAN

- 1998 “Dinámica territorial, localización y sistemas productivos locales: algunas indicaciones teóricas”, en Alba, Carlos, Ilán Bizberg y Hélèn Rivière (comp.) Las regiones ante la globalización, El Colegio de México, México, pp. 561-590.

BARTH, FREDERIK

- 1963 The Role of Entrepreneur in Social Change in Northern Norway, Scandinavian University Books, Bergen.

BAZÁN, LUCÍA

- 1999 Cuando una puerta se cierra cientos se abren: Casa y familia, los recursos de los desempleados de la Refinería 18 de marzo, CIESAS, México.

BECCATINI, G.

- 1979 “Del settore industriale al distretto industriale” *Rivista di Economia e Política Industriale*, vol. 7, no.1 pp. 7-21.
- 1990 “The marshallian industrial district as a socioeconomic notion” en Pyke & Segenberger, Industrial Districts and Interfirm Co-operation in Italy, Geneve, Italy.

BENDER, DONALD

- 1967 “A refinement of the concept of household: Families co-residence and domestic functions”, en American Anthropology, Vol. 69, No. 5

BENTON, LAUREN

- 1990 Invisible Factory: The Informal Economy and Industrial Development in Spain. University of New York Press, New York.

BLANCO, MÓNICA, ET. AL

- 2000 Breve historia de Guanajuato, Fondo de Cultura Económica-Colegio de México, México.

BOURDIEU, PIERRE

- 1984 The distinction, Cambridge University Press, London.

BUENO, MARÍA DEL CARMEN

- 1990 “¿Es la venta de comida una actividad marginal en la dinámica de la ciudad de México?” en de la Peña, Guillermo et. al (comp.) Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México, Ciesas-Universidad de Guadalajara, México.

BUNGE, MARIO

- 1999 Buscar la filosofía en las ciencias sociales, Siglo XXI Editores, México.

CORTÉS, FERNANDO

- 1988 “De marginal a informal: el desarrollo de la discusión en América Latina”, en Crisis, informalidad y marginalidad.

COURLET C. Y PEQUEUR

- 1992 “Les systemes industriels localizes en France: un nouveau modèle de developpement” en Benko G. y Lipietz A. Les régions qui gagnent, PUF, pp. 81-102, Paris.

DE BARBIERI, TERESITA

- 1984 Mujeres y vida cotidiana, Fondo de Cultura Económica, México.

ESCOBAR, AGUSTÍN

- 1986 “Patrones de organización social en el mercado de trabajo manual de Guadalajara”, en de la Peña, G. y A. Escobar, Cambio regional, mercado de trabajo, y vida obrera en Jalisco, Gobierno de Guadalajara.

ESTRADA, MARGARITA

- 1996 Después del despido. Desocupación y familia obrera. CIESAS, México.
- 2001 “Globalización y dinámicas locales en el Bajío” Mecanoescrito.
- 2002 “Las manifestaciones de un nuevo orden rural. Trabajo manufacturero y consumo en Huitzilac, Morelos”, en *Ciudades*, No. 54, (pp.29-34).

ESTRADA, MARGARITA Y CECILIA SHERIDAN

- 1988 “*Familia obrera*”, en Mujeres y sociedad. Salario, hogar y acción social en el occidente de México., CIESAS-El Colegio de Jalisco, México.

ESTRADA, MARGARITA Y PASCAL LABAZEE

- 2003 “Globalization, entrepreneurs, politiques publiques. Capital social et nouvelles configurations productives locales. Le exemple de trois municipes de l’Etat de Guanajuato (Mexique)”, en prensa.

FRIEDMANN, J Y WEAVER C.

- 1979 Territory and function, Ed. Arnold, London, England.

GARCÍA BRÍGIDA, HUMBERTO MUÑOZ, Y ORLANDINA DE OLIVEIRA

1988 “Familia y trabajo en México y Brasil,” en De Oliveira, Orlandina, et. al (comp.) Grupos domésticos y reproducción cotidiana, UNAM-El Colegio de México, México.

GARCÍA BRÍGIDA Y ORLANDINA DE OLIVEIRA

1994 Trabajo femenino y vida familiar en México, El Colegio de México, México.

GERSIK, KELIN, JOHN DAVIS, MARION MCCOLLOM E IVAN LANSBERG

1997 Empresas familiares. Generación a generación, Mc. Graw Hill, México.

GIDDENS, ANTHONY

1984 The constitution of society. Outline of theory of structuration, University of California Press, Berkeley.

GINER DE LOS RÍOS, FRANCISCO

1988 “Microindustria y unidad doméstica” en De Oliveira, Orlandina, et. al (comp.) Grupos domésticos y reproducción cotidiana, UNAM-El Colegio de México, México.

HAREVEN, TAMARA

1986 “Home and family” en Home. A place in the world, New York University Press, New York and London.

HARVEY, DAVID

1990 La condición de la postmodernidad. Investigaciones sobre los orígenes del cambio cultural, Amorrortu Editores, Buenos Aires.

JELIN, ELIZABETH

1984 Familia y unidad doméstica: mundo público y vida privada, Centro de Estudios de Estado y Sociedad (Estudios CEDES), Buenos Aires.

KAKWANI, NANAH ET. AL

1990 Structural Adjustment and Living Conditions in Developing Countries, The World Bank, Washington.

MARGULIS, MARIO

- 1988 “Reproducción de la unidad doméstica, fuerza de trabajo y relaciones de producción” en De Oliveira, Orlandina, et. al (comp.) Grupos domésticos y reproducción cotidiana, UNAM-El Colegio de México, México.

MAILLAT, DENIS

- 1993 “Interactions entre système urbain et système de production localise: une approche du développement regional endogène en terms de milieu innovateur”
- 1995 “Du district industriel au milieu innovateur: contribution a une analyse des organizations productives territorialisees”

MÉNDEZ MAIN, SILVIA

- 1990 “El sector informal en dos ciudades de la frontera norte: Tijuana y Ciudad Juárez” en de la Peña, Guillermo et. al (comp.) Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México, CIESAS-Universidad de Guadalajara, México.

MUNGARAY, ALEJANDRO Y ERNESTO TORRES

- 1997 “Posibilidades de crecimiento de las industrias pequeñas y medianas en México”, en *Comercio Exterior*, (México) enero, Vol. 47, num. 1, , pp. 38-42.

NIETO, RAÚL

- 1988 “Espacio laboral y trabajo. El proceso de trabajo” en Bazán, et. al., La situación de los obreros del calzado en León, Guanajuato, Ediciones de la Casa Chata, CIESAS, México

ORTIZ ORTIZ, ALFONSO

- 1981 Moroleón, Tiempo y Espacio, Moroleón, Guanajuato.
- 1993 Disertaciones moroleonesas, Moroleón, Guanajuato

PIORE MICHAEL, Y CHARLES F. SABEL

- 1990 La segunda ruptura industrial, Alianza Editorial, Madrid.

SALLES, VANIA

1993 “Referencias puntuales sobre algunas visiones de la familia” en Familia, salud y sociedad, Ed. Universidad de Guadalajara, Colegio de Sonora y CIESAS, México

SARAVI, GONZALO

1996 Redescubriendo la micro-industria. Los pequeños productores del CALZADO DE UN Distrito industrial en México, Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, FLACSO, México.

SCHUMPETER, JOSEPH

1968 “La teoría económica y la historia empresarial”, en Ensayos, Oikos-Tau S.A. Ediciones, Barcelona.

STÖHR, W. B. Y TAYLOR, D.

1981 Development from above or below, Ed. John Wiley and sons, Chichester.

STROPER, MICHAEL

1989 “Industrialization and the regional question in the third world: lessons of post-imperialism; prospects on post-fordism”

VANGSTRUP, ULRIK

1995 “Moroleón; la pequeña ciudad de la gran industria” en *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad*, (Guadalajara, México), septiembre-diciembre Vol. II, no. 4, pp. 101-134.

WEBER, MAX

1990 La ética protestante y el espíritu del capitalismo, Ed. Taurus, Madrid.

WHITESIDE, MARY F., CRAIG ARONOFF Y JOHN WARD

2001 Vínculos laborales en la empresa familiar. De buenas relaciones, empresas vigorosas, Mc Graw Hill, México.

WILSON, FIONA

1990 De la casa al taller, El Colegio de Michoacán, México.

YANAGISAKO, SILVIA

1979 "Family and household: a review of anthropological literature on domestic groups", en *Annual Review of Anthropology*.

CENSOS

XII Censo Nacional de Población y Vivienda, INEGI, 2000.

Instituto de Información para el Desarrollo, Compendios Estadísticos Municipales, 2001

Guanajuato, Perfil Sociodemográfico, XII Censo Nacional de Población y Vivienda, INEGI, 2000.

Anuario Estadístico, Guanajuato, Gobierno de Guanajuato-INEGI, 2002

DIRECCIONES ELECTRÓNICAS

1995, 2000, Secretaría de Economía www.se.gob.mx.

2003 Fox, Vicente, Discurso de inauguración de la Semana Nacional de la Pequeña y Mediana Empresa en México, www.wtc.mx/semanapyme/discursoinaugural/html.

ANEXO ESTADÍSTICO

Moroleón

**MAPA 1.
LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA**



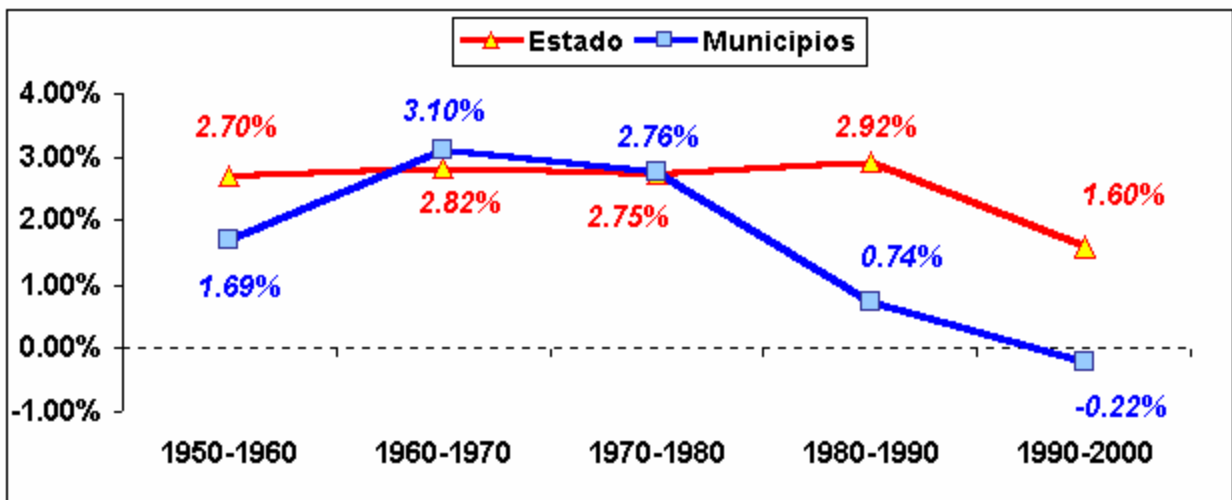
El Municipio de Moroleón se localiza en la región Sur del Estado; y sus coordenadas geográficas son al norte en los 20° 10´; al sur 20° 01´ de latitud norte, al este 101° 10´ y al oeste 101° 19´ de longitud oeste. La extensión territorial de Moroleón asciende a 164 Kms² hectáreas, lo que lo coloca en el lugar número 38 en este rubro. El municipio cuenta con tan sólo el 0.56% del territorio del Estado. Moroleón colinda al norte con los municipios de Yuriria y Uriangato; al este con el municipio de Uriangato; al sur con el Estado de Michoacán y al oeste con el municipio de Yuriria. Moroleón sólo cuenta con 19 localidades, siendo el municipio con menos comunidades después de Santiago Maravatío, en el Estado de Guanajuato.

DATOS DEMOGRÁFICOS PRINCIPALES

De acuerdo a los resultados del Censo General de Población y Vivienda 2000, elaborado por INEGI, la población total del Municipio de Moroleón es de 47,132 habitantes, de la cual el 46.7% (22,009 habitantes) son hombres y el restante 53.3% (25,123 habitantes) son mujeres. En el

2000 la población rural representó el 14.05%, en tanto la mayoría de los habitantes viven en zonas urbanas, al tener un porcentaje de población del 85.95%. Además Moroleón ha tenido un crecimiento promedio anual muy por debajo al presentado en el Estado en el periodo 1990-2000, con -0.22% anual mientras que el Estado ha tenido un crecimiento de su población en 1.70%.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL MUNICIPIO DE MOROLEÓN, 1980-2000.



Fuente: Censo Nacional de Poblacion y Vivienda INEGI

El 6.37% de la población total del municipio estaba concentrada en localidades de 1 a 499 habitantes; 7.68% esta concentrada en localidades de 500 a 2,499 habitantes y el 85.95% de la población esta concentrada en localidades 15,000 a 99,999 habitantes. Por otro lado el índice de intensidad migratoria para el municipio es de 0.7288, es decir un grado de intensidad migratoria medio y la tasa anual de emigración a los Estados Unidos 7.4 personas por cada mil.

En lo que respecta a las tasas de natalidad y mortalidad de este municipio se han observado tendencias a la baja, pues en 1995 la tasa bruta de natalidad fue de 25.2 y la tasa bruta de mortalidad fue de 4.9, mientras, en 2000 fueron de 25.3 y 5.5 respectivamente.

EDUCACIÓN

De acuerdo al XII Censo de Población y Vivienda aplicado por INEGI el 90.1% de la población mayor de 15 años en el municipio está alfabetizada y el 9.78% es analfabeta. De esta población analfabeta la que tiene una mayor participación es la que tiene 65 años y más con 4.5%. Para la educación básica existen planteles de enseñanza preescolar, primaria y secundaria, así también, se cuenta con escuelas de capacitación para el trabajo, de educación media como, profesional medio y bachillerato.

CUADRO 2
ALUMNOS INSCRITOS, PERSONAL DOCENTE Y ESCUELAS
A INICIO DE CURSOS POR NIVEL EDUCATIVO
CICLO ESCOLAR 2000/2001

	Alumnos Inscritos	Personal Docente	Escuelas
Total	12 452	523	86
Preescolar	2 134	82	30
Primaria	7 169	266	37
Secundaria	2 423	104	13
	227	8	1
Bachillerato	499	63	5

Fuente. Instituto de Información para el Desarrollo, Compendios Estadísticos Municipales, 2001.

SALUD

Para proporcionar atención médica a la ciudadanía, el municipio dispone con la infraestructura solamente en el medio urbano, por lo que la población rural se ve obligada a trasladarse a la cabecera municipal para recibir atención. La infraestructura es suficiente y de buen nivel, tanto del sector público como privado, ya que existen instituciones como el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), la Secretaría de Salud (SSG) y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE). La población derechohabiente del municipio es de 22 mil 625 personas en instituciones públicas de salud, de las cuales el 86.7% pertenece al IMSS y el 13.3% al ISSSTE.

El municipio cuenta con 6 unidades médicas de primer nivel que se distribuyen en 4 de SSG, una del IMSS y una del ISSSTE. Además Moroleón cuenta con 6 unidades médicas particulares, tres de hospitalización general y tres de hospitalización de Ginecobstetricia.

VIVIENDA

El municipio tiene censadas 10 mil 838 viviendas particulares de acuerdo al XII Censo de Población y Vivienda. De éstas el 90.1% son casa habitación, y sólo el 5.06% son departamentos o vivienda en vecindad. Por otro lado el promedio de ocupantes en Moroleón es de 4.34 por vivienda. En cuanto a la tenencia de las viviendas el 72.5% son propias, por otro lado el 96.7% de las viviendas del municipio tienen pisos diferentes a tierra, 97.3% están compuestas de tabique en sus paredes y el 81.9% con techo de concreto.

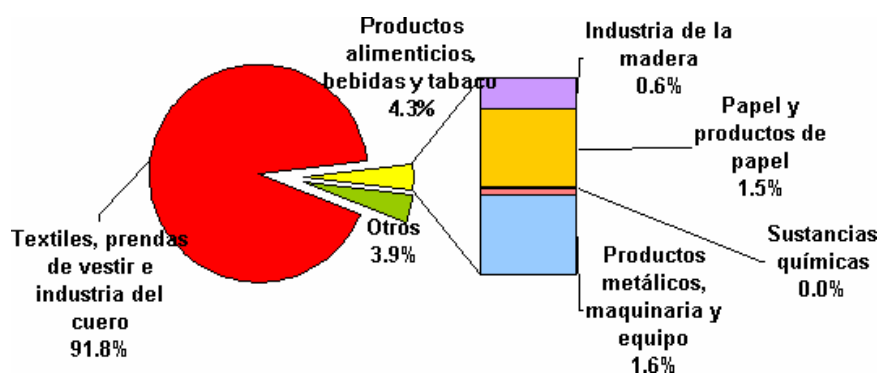
CUADRO 3
SERVICIOS EN LA VIVIENDA.

Servicios en la vivienda	Número	Porción del total de viviendas particulares (%)
Con Drenaje		
y electricidad	9,767	90.11%
y agua entubada	849	7.83%

INDUSTRIA

La industria, sobre todo en su rama textil, constituye el puntal del desarrollo económico de Moroleón ya que representa alrededor del 91.8% de los ingresos generados en el municipio. La actividad está basada en la existencia de pequeñas y medianas industrias. Los productos principales son suéteres, chamarras, blusas, playeras y colchas.

**GRAFICO 1
DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO.**



Fuente: Instituto de Información para el Desarrollo con datos de INEGI.

POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA

El Municipio de Morelón cuenta con una PEA de 17 mil 485 personas de las cuales 99.05% es ocupada y el resto es PEA desocupada con 0.94%. También podemos mencionar a la población económicamente inactiva que es de 17 mil 862 personas que representa el 50.34% de la población del municipio en edad de trabajar. De la PEI 17.4% son estudiantes y 59.8% están dedicados a las actividades del hogar. En cuanto a los sectores de actividad que ocupan más personas tenemos la siguiente distribución:

CUADRO 4

Actividad Por Sector, No. De Personas Ocupadas Y Porcentaje De La Pea Que Representan

MOROLEÓN 2000

Sector de actividad	Número de personas ocupadas	% que representa de la PEA ocupada
Sector primario	1,068	6.16%
Sector secundario	8,071	46.60%
Sector terciario	7,754	44.77%

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda, INEGI 2000.

Las actividades secundarias ocupan más población y las actividades primarias tienen una participación en la ocupación de la gente del municipio muy pequeña, sin embargo, habiendo

una alta participación de la población ocupada en las actividades industriales es de esperarse que las actividades comerciales que caen dentro de las actividades terciarias, estén muy desarrolladas.

URIANGATO

MAPA 2 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA



Uriangato se localiza en la III Región Suroeste; su altura sobre el nivel del mar es de 1,800 metros, sus coordenadas geográficas son $20^{\circ} 12'$, al sur $20^{\circ} 02'$ de Latitud Norte; al Este $101^{\circ} 05'$ y al Oeste $101^{\circ} 13'$ de Longitud Oeste. Las elevaciones principales son el Cerro del Comal, 2340 metros sobre el nivel del mar y el Capulín con 2,340 msnm. Al Norte y Oeste limita con Yuriria; al Sur con el Estado de Michoacán y al Oeste limita con Moroleón. El Municipio está dividido territorialmente en 24 localidades, de las cuales las más importantes son: Uriangato, cabecera municipal, El Derramadero, El Charco, Cuitzeo y el Cerro.

DATOS DEMOGRÁFICOS PRINCIPALES

Hasta el año 2000 Uriangato, contaba con 14 534 habitantes, de los cuales el 47.4% son hombres y el 52.6% son mujeres.

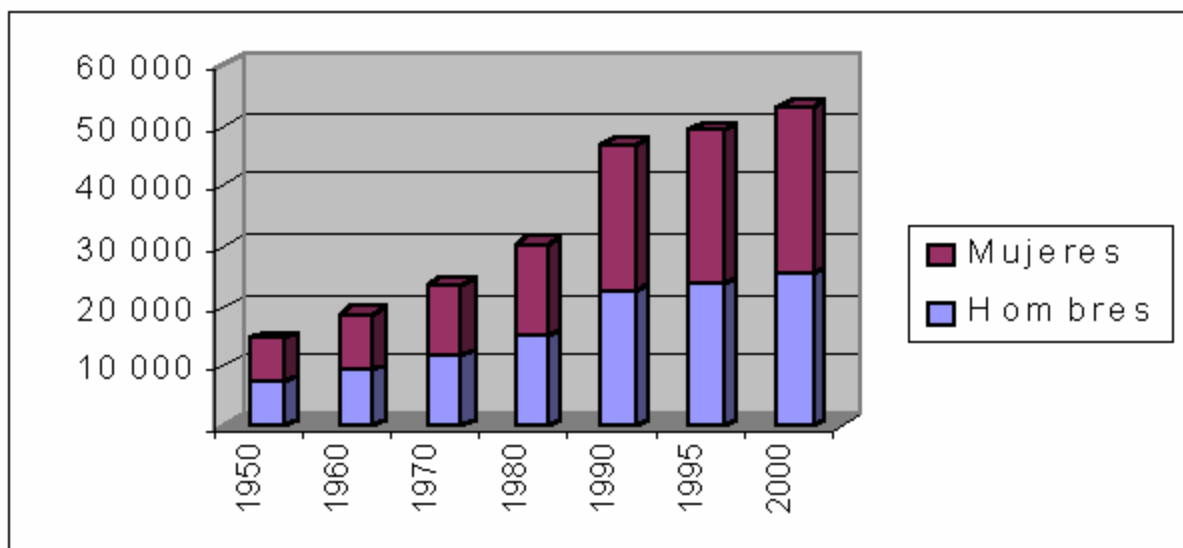
Año	
1950	14 534
1960	18 507
1970	23 508
1980	30 311
1990	46 710
1995	49 391
2000	52 931

FUENTE: Compendios Municipales 2001. Instituto de Información para el Desarrollo.

El Municipio tiene una densidad de 44 habitantes por kilómetro cuadrado y una tasa de crecimiento de población media anual de 1%.

Grafico 2

TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN



FUENTE: Compendios Municipales 2001. Instituto de Información para el Desarrollo.

EDUCACIÓN

En el aspecto educativo, se ha puesto interés para llenar las deficiencias que hasta hace una década eran notorias, por consiguiente, podemos señalar que se da atención a la demanda en este rubro, principalmente en los niveles básicos, preescolar: 2 063 alumnos, inscritos en 36 escuelas; primaria: 6 696 alumnos, inscritos en 37 escuelas; secundaria: 1 907 alumnos, inscritos en 10 escuelas; y bachillerato: 1 051 alumnos, inscritos en 3 escuelas y en el nivel superior. En el nivel superior 496 en 2 instituciones. En total fueron matriculados para el ciclo 2000-2001, 12 213 alumnos.

CUADRO 6			
ALUMNOS INSCRITOS, PERSONAL DOCENTE Y ESCUELAS			
A INICIO DE CURSOS POR NIVEL EDUCATIVO			
CICLO ESCOLAR 2000/2001			
NIVEL	ALUMNOS	PERSONAL	ESCUELAS
TOTAL	12,213	485	88
PREESCOLAR	2,063	80	36
PRIMARIA	6,696	248	37
SECUNDARIA	1,907	69	10
BACHILLERATO	1,051	64	

FUENTE: Compendios Municipales 2001. Instituto de Información para el Desarrollo.

El índice de analfabetismo es de 10.6%. Respecto a recreación y deporte existen varias canchas deportivas donde se practican los deportes más populares de la región como son: fútbol, básquetbol, voleibol, béisbol y atletismo.

SALUD

La infraestructura que se tiene en el Municipio es insuficiente para dar atención médica a la población. Solamente hay 6 unidades médicas una de Seguridad Social y las otras 5 de Asistencia Social. Estas 6 unidades médicas son de consulta externa únicamente, no se cuenta con ninguna unidad de médica para hospitalización general o especializada.

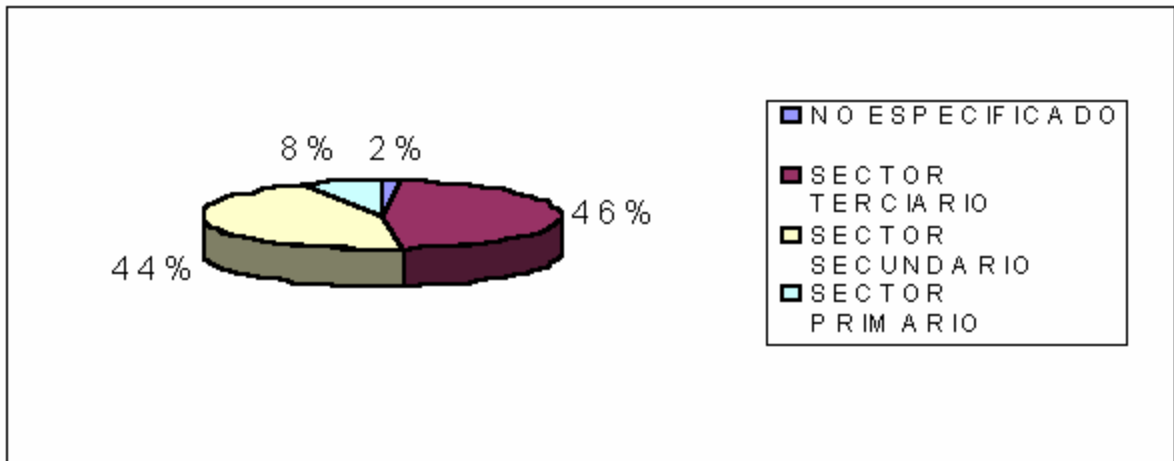
VIVIENDA

Para el 2000, en el Municipio existían 11 311 viviendas particulares habitadas, de las 10 702 disponen de agua entubada; 10 182 de drenaje y 11 157 de energía eléctrica. El promedio de ocupantes por vivienda particular fue de 4.6%. Nótese que el promedio de ocupantes por vivienda no es muy alto, casi todas las viviendas cuentan con agua entubada y energía eléctrica y drenaje

CUADRO 7				
VIVIENDAS HABITADAS CON AGUA ENTUBADA, DRENAJE Y CON ENERGÍA ELÉCTRICA				
14 DE FEBRERO DE 2000				
	VIVIENDAS PARTICULARES HABITADAS	VIVIENDAS PARTICULARES HABITADAS CON AGUA ENTUBADA	VIVIENDAS PARTICULARES HABITADAS CON DRENAJE	VIVIENDAS PARTICULARES HABITADAS CON ENERGÍA ELÉCTRICA
Número de Viviendas	11 311	10 702	10 182	11 157
Porcentaje del Total de Viviendas		94.6	90	98.6

FUENTE: Censos Municipales 2001. Instituto de Información para el Desarrollo.

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR SECTOR



FUENTE: Censos Municipales 2001. Instituto de Información para el Desarrollo.

La Población Económicamente Inactiva representa el 49.7% y el 0.3% no se especificó

CUADRO 8
POBLACIÓN DE 12 AÑOS Y MÁS POR SEXO
AÑOS CENSALES 2000

SEXO	TOTAL	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA	POBLACIÓN ECONÓMICAME NTE INACTIVA	NO ESPECIFICADO
MUNICIPIO	38,382	19,281	18,978	123
Hombres	17,769	12,330	5,368	71
Mujeres	20,613	6,951	13,610	52