
El impacto regional de la crisis.*

Patricia Arias y Jorge Durand
El Colegio de Michoacán

A casi dos años de haberse declarado la crisis se ha desatado también una verdadera avalancha de rumores, comentarios, estudios, reflexiones, proyecciones y profecías sobre sus efectos económicos y sus repercusiones políticas y sociales.

El rumor y el comentario cotidianos constituyen un primer acercamiento. Se observa y se atribuye a la crisis el aumento de la mendicidad (abierta o disfrazada), el incremento del ambulante, una mayor oferta de servicios y mayores índices de delincuencia. Pero la crisis afecta a muchos más de los que se encuentran en las calles haciendo patente su desempleo o su desesperación. De estos, que finalmente son la inmensa mayoría, se sabe en realidad muy poco de lo que están haciendo para sobrellevar la crisis.

Es un hecho cotidiano también la aparición de estudios y análisis que se basan en información cuantificable y que se traducen en índices crecientes de desempleo, inflación acelerada, merma del poder adquisitivo del salario de los trabajadores. Pero este tipo de información no permite saber si todos los despedidos están efectivamente desempleados, si

* Trabajo elaborado con base en una investigación sobre el desarrollo industrial de Guadalajara (1979-1983) auspiciada por El Colegio de Michoacán y el CIESAS y una investigación sobre Procesos migratorios del Occidente de México a los Estados Unidos (1982-1984) patrocinada por El Colegio de Michoacán y la Universidad de Pensilvania.

no hay formas de producir y comprar barato, si todos los sectores y niveles de la actividad económica están siendo igualmente afectados, si la baja del poder de compra significa solamente una disminución correlativa en los niveles de consumo de las familias trabajadoras.

Los rumores, imágenes, estudios y comparaciones alimentan las expectativas de los analistas políticos por saber, predecir o incluso canalizar las posibles respuestas de los sectores populares. Estos, sin duda los primeros y más afectados de la crisis, han manifestado hasta ahora una escasa capacidad de contestación política. Situación que en tiempos de bonanza, y al parecer también en los de crisis, se continúa explicando en general por las características del movimiento obrero organizado, por la despolitización que se manifiesta en el desinterés de las mayorías por participar en organizaciones políticas alternativas, por la desvinculación y desinformación que aisla a los movimientos populares.

Pero al parecer la crisis presenta además variaciones regionales que es preciso tomar en cuenta. Los dirigentes empresariales y los líderes obreros de la capital jalisciense, por ejemplo, se ufanan al señalar que allí la crisis ha tenido menos repercusiones que en otras partes del país. Y quizá en parte tienen razón, pero no precisamente porque los primeros hayan dejado de despedir trabajadores y los otros hayan hecho mucho por defenderlos. En Guadalajara y la región occidental son notorias y desde hace muchos años, la enorme heterogeneidad, fragmentación e informalidad de su estructura económica, situación que al parecer influye en las respuestas y recursos con que los sectores populares enfrentan los momentos actuales.

El desarrollo urbano-industrial de la capital jalisciense se caracteriza por la abrumadora presencia y persistencia de la pequeña y mediana empresa productoras de bienes básicos para el país (calzado, ropa, alimentos, muebles); por la existencia de una mano de obra tradicionalmente acostumbrada a manejarse en un mercado de trabajo amplio que incluye desde el pequeño taller, la miscelánea o la fábrica tapatía hasta los más variados centros de trabajo en los Estados Unidos y por la participación activa de distintos miem-

bros del grupo familiar en múltiples y complementarias actividades económicas. Y ha sido precisamente a partir de estas peculiaridades de las formas de organización del trabajo —pequeñas empresas— y del mercado de trabajo —migración internacional, colaboración familiar— que los sectores populares tapatíos habían encontrado los límites y posibilidades de su sobrevivencia ante la crisis, por lo menos hasta agosto de 1983.

La migración: un viejo y conocido recurso

Los procesos migratorios hacia los países industrializados que se han desencadenado en las últimas décadas han demostrado que casi no existen barreras para aquellos que se deciden a migrar. Se pueden pasar océanos, atravesar desiertos, sortear fronteras, viajar en pésimas condiciones, sufrir todo tipo de incomodidades, dificultades y vejaciones: todo por el afán de llegar y trabajar. No hay obstáculos insalvables para aquellos migrantes que nada tienen que perder y quizá algo que ganar.

Sin embargo, hay lugares desde donde las posibilidades para migrar son óptimas y comparativamente muy ventajosas. Es el caso de México que tiene como vecino a un país inmenso y poderoso que tradicionalmente ha aceptado flujos continuos de población de múltiples lugares.

El que México tenga más de tres mil kilómetros de frontera con el país más industrializado del mundo es, sin duda, una realidad que marca diferencias. No es lo mismo y no tiene las mismas consecuencias migrar a los E.U. desde Ecuador, Bolivia o Colombia,* que a partir de Oaxaca o Zacatecas. Por otra parte, los procesos migratorios entre distintos países de América Latina —de Chile y Bolivia a la Argentina, de Paraguay y Uruguay a Brasil, de Colombia a Venezuela— no tienen ni la magnitud ni el significado económico,

* Tampoco se van gente del mismo estrato socioeconómico; por lo general de México migran obreros y campesinos mientras que de otros países de América Latina, exceptuando la situación actual de Centroamérica, suelen desplazarse sobre todo gente de estratos medios y profesionales.

político y cultural de los flujos migratorios de México a los Estados Unidos.

Para México esta alternativa migracional no es un mecanismo meramente coyuntural que puede servir de válvula de escape a la falta de oferta de trabajo en nuestro país. La migración es un proceso histórico de intercomunicación entre los dos países, de características masivas, con efectos múltiples y de importancia crucial para ambas naciones. Los trabajadores mexicanos han estado presentes —legal o ilegalmente— en todas las etapas del proceso de expansión de la economía norteamericana: infraestructura (ferrocarriles, carreteras, puentes, sistemas de irrigación), en el desarrollo agrícola, en la expansión de los servicios urbanos y en las actividades industriales.

Para un mexicano la decisión de ir “al otro lado” no significa quemar naves ni aventurarse a algo lejano y desconocido. La tradición, el intercambio de experiencias, la magnitud del proceso, han convertido el fenómeno migratorio en un hecho cotidiano. En el occidente de México —Jalisco, Zacatecas, Michoacán—, los flujos migratorios datan de comienzos del siglo por lo menos y se asientan en múltiples redes de relaciones construidas a lo largo de varias décadas. Para muchas familias occidentales los miembros del grupo están tanto de un lado de la frontera como del otro. Para nadie es extraño que un campesino de Michoacán tenga parientes en Guadalajara y en Los Angeles. Tampoco llama la atención que un primo salga de viaje a Chicago y que a la semana siguiente tenga que alojar a un cuñado que llegó de San Diego.

Y esta tradición, acuñada en el medio rural, se ha hecho también urbana. El crecimiento demográfico de Guadalajara se ha nutrido, desde hace varias décadas, de las miles de familias provenientes de los municipios jaliscienses y de los estados vecinos que, en muchos casos, han acarreado consigo una profunda experiencia migratoria a los Estados Unidos. Así la ciudad se convirtió tanto en un punto de llegada como en una etapa más de un proceso más amplio de desplazamientos. Pero también se ha convertido en uno de los principales puntos de retorno o en la última estación antes de llegar a otro destino. La ciudad y sus habitantes —so-

bre todo los del medio popular, que son los que forman los grandes contingentes de la migración— se han incorporado plenamente al proceso migratorio internacional.

En Guadalajara se observan a simple vista muchos signos de esta situación. En los barrios populares se ven numerosos vehículos con matrícula extranjera; los recibos telefónicos muestran, mes con mes, las múltiples llamadas a los ausentes; no faltan los comerciantes que reciben y cambian dólares y órdenes de pago; las sucursales bancarias de esos barrios actúan casi exclusivamente como captadores del dinero enviado por los migrantes. Usando indicadores más sofisticados* se puede afirmar que una quinta parte (20%) de las familias de Guadalajara ha tenido alguna experiencia de trabajo en los Estados Unidos. La ciudad de Guadalajara ha quedado entrelazada en la maraña de redes familiares y locales que existen entre el occidente de México y muchos pueblos y ciudades de la Unión Americana.

No obstante la importancia actual de Guadalajara en el complejo circuito de la migración internacional cabe destacar que la ciudad no parece ser el eje principal de esta dinámica. Los procesos migratorios se sustentan principalmente en redes de relaciones que están ya formadas y definidas desde hace mucho tiempo en las comunidades y pequeños pueblos del occidente. Los procesos migratorios que se inician en Guadalajara en muchos casos se insertan en circuitos pueblerinos. De este modo se realiza una especie de triangulación entre el pueblo, la ciudad y el lugar de destino en los E.U.

Por lo general los que empiezan una carrera migratoria son hombres jóvenes y solteros, o bien casados con pocos hijos. Es decir, se trata de gente en edades productivas, que es

* Una encuesta realizada a doscientas familias en una colonia popular del sector Libertad en Guadalajara indica que una cuarta parte de sus miembros (25%) se fueron en alguna ocasión a trabajar a Estados Unidos, Unidos (Proyecto sobre Migración de Mexicanos a los Estados Unidos, Universidad de Pennsylvania, El Colegio de Michoacán, 1982). Otra encuesta, del Departamento de Programación y Desarrollo del Gobierno del Estado de Jalisco, aplicada a mil emperesarios de distinto nivel, señala que el 15% de ellos había trabajado en Estados Unidos (*La situación industrial de Jalisco*; Tomo I, 1982).

lo que necesita el mercado de trabajo estadounidense, con cualidades físicas y dispuesta a entrarle a cualquier tipo de trabajo.

Dentro de las características subjetivas de los migrantes mexicanos, a diferencia de otros que llegan a la Unión Americana, destaca su deseo de volver a su patria y su terruño. Se van por un tiempo, que puede prolongarse por algunos meses o años, pero siempre los acompaña y estimula la idea de regresar.

De allí también que la mayoría de los migrantes se vaya con el propósito de cumplir algunas metas en relación a México, ya sean generales y vagas como “hacer dinero”, o muy concretas como pagar viejas deudas, comprar un lote o una casa, montar un negocio, asegurarle una vivienda o un medio de vida a los padres ancianos o simplemente mantener y hacer posible el consumo de bienes básicos de él, su esposa y sus hijos.

Pero para poder lograr cualesquiera de esos objetivos no sólo se requiere ir al norte a trabajar. La experiencia migratoria acumulada enseña que es necesario imponerse un cierto estilo de vida y cumplir con ciertas normas y expectativas. Los que se van tienen bastante claro el panorama. Para ellos se trata de ganar en dólares y gastar en pesos. Y para poder ahorrar, que es lo que les permite cumplir con los objetivos propuestos, es preciso trabajar mucho —horas extras, trabajo a destajo, conseguir un medio tiempo o una chambita adicional— y consumir lo menos posible. Esta precariedad de la vida allá favorece, sin duda, los planes de retorno.

Pero además los migrantes deben seguir cierto código de conducta si quieren asegurar el éxito de la travesía, la estancia y el retorno. Después de tantos años de experiencia, la migración ha dejado de ser una aventura aislada o individual para transformarse en un fenómeno implícitamente normado que conlleva derechos y obligaciones, expectativas y sanciones.

El migrante en todo momento se apoya y depende de una amplia red de relaciones familiares y comunales. El dinero para el pasaje y el pago del coyote (\$ 350.00 Dlls) suele

provenir de un préstamo o ahorro familiar. Si es casado, sus padres suelen encargarse de proporcionarle el “gasto” —y en ocasiones incluso la vivienda— a la esposa e hijos en tanto el migrante empieza a mandar dinero. La familia se encarga también de velar por el cuidado y manejo de las pertenencias y compromisos del que se ha ido. Este apoyo en la retaguardia se complementa con la acogida y el auxilio que recibe en su lugar de destino. Con los parientes, paisanos o amigos con los que llega en E.U. el migrante consigue hospedaje, alimentación, dinero para gastos menores, contactos para conseguir trabajo, asesoría legal y cultural. Todo este apoyo del que disfruta no es totalmente gratuito, aunque así parezca exteriormente; es una ayuda a la que hay que corresponder, es un compromiso que supone reciprocidad.

Porque todo este complejo, silencioso y eficiente sistema de apoyos funcionará siempre y cuando el migrante empiece a cumplir con sus obligaciones apenas consiga trabajo. Si es soltero, debe mandar dinero a su familia; si es casado debe enviar lo suficiente también para el mantenimiento de su esposa e hijos; si tenía algunos objetivos precisos, debe comenzar a materializarlos y se entiende asimismo, que está obligado a colaborar económicamente con los que comparte vivienda y alimentación en Estados Unidos. Sobre la marcha un buen migrante debe además mostrarse dispuesto a aceptar las presiones adicionales de su familia: diferentes tipos de préstamos para sus hermanos, primos o cuñados, el sostenimiento del hermano que quiere seguir estudiando, la compra de la máquina de escribir para la hermana que quiere ser secretaria, etc. Mediante la aceptación de estas demandas el migrante consigue que toda su familia busque lo mejor para él en cuanto a sus ahorros e inversiones, que esté dispuesta a trabajar en lo que le solicite a cada uno de sus miembros, que lo acojan sin presiones y con un sinnúmero de atenciones en sus visitas temporales o en su retorno definitivo.

Pero si no cumple con los compromisos o con lo que su familia esperaba de él y se hace un “desobligado”, se pondrán en acción una serie de sanciones en ambos extremos de la red. Los familiares o paisanos de Estados Unidos, solidarios con los de México, empezarán a regatearle los favores

que le garantizaban una reproducción barata y, por lo tanto, la capacidad de ahorro. Su familia en México comenzará a despreocuparse de sus intereses y a sentirse liberada de compromisos con él a la hora de su retorno. Los migrantes, que conocen muy bien estas reglas del juego, prefieren aceptarlas con sus obligaciones y beneficios. Negarse a cumplirlas significa independizarse de la red y hacer peligrar su sobrevivencia en el extranjero y sus posibilidades de retorno.

Este complejo mundo de relaciones, cultura, ambiente y expectativas ligadas al proceso migratorio son una especie de *modus vivendi* que se ha infiltrado muy profundamente en todos los ámbitos de la vida social y económica de los sectores populares del occidente. La migración, con sus características y consecuencias, ha sido aceptada e integrada en la vida cotidiana de mucha gente. La opción migratoria, que en tiempos de crisis como la que vivimos tiene explicaciones obvias en el desempleo y en el cambio de la paridad monetaria, sería mucho más difícil de llevar a cabo y sus efectos económicos y sociales serían muy limitados si no se sustentara en redes y tradiciones de intercambio y apoyo.

Un primer indicador de los efectos de la crisis es, como se podría esperar, un notorio aumento en el número de migrantes a los Estados Unidos. La cifra de deportados que mes con mes ha señalado la prensa a lo largo de todo este año da cuenta de la magnitud que ha alcanzado el fenómeno. Otro cambio importante se observa en las expectativas y posibilidades de retorno de los que ya están del otro lado. El amplio sector de migrantes, cuya estrategia se centra en la capitalización para el regreso, ha decidido posponer, por ahora, la vuelta al país. Varios factores intervienen en la decisión de irse o permanecer en los Estados Unidos. Si hasta hace poco más de un año el camino para llegar a las metas propuestas era lento y tortuoso, ahora es relativamente fácil. Los dólares que envían los migrantes, gracias a la devaluación y a pesar de la inflación, están rindiendo como nunca y hay que aprovechar esta oportunidad que puede ser única. La facilidad con que se puede cumplir los objetivos originales ha modificado las expectativas de los migrantes y las dificultades por las que atraviesan sus familias en México han incrementado las solicitudes de auxilio.

Y, así, cientos de miles de migrantes están mandando de manera sistemática sus ahorros a México. Las familias que tienen algún miembro que envía dinero regularmente tienen la sobrevivencia asegurada. Es más, el migrante, con unos cuantos dólares adicionales tiene la posibilidad de mostrarse generoso y hacer distintos donativos a sus familiares o absorber una serie de gastos que hasta hace unos meses no hubiera podido hacer. Pero no sólo eso. El dinero que se manda de E.U. está contribuyendo de una manera más directa que nunca a la generación de actividades económicas que crean empleos y autoempleos. Los migrantes, participantes de una tradición de préstamos y donativos y desconfiados de los sistemas de ahorro formales,* se muestran muy dispuestos o comprometidos a colaborar en los proyectos de inversión o ayuda que sus familiares les sugieren y ponen en marcha; la compra de máquina tejedora para la hermana que fue despedida del taller, el préstamo para que el primo compre las herramientas que necesita para trabajar por su cuenta, el capital inicial para establecer un taller o un comercio en colaboración con los padres, hermanos o cuñados. Los migrantes han aprovechado también la diferente paridad cambiaria para llevar adelante rápidamente sus planes de construcción de viviendas (casas nuevas, segundos pisos, “departamentos” o cuartos para rentar) en lo que se emplea a parientes, vecinos o paisanos sin trabajo.

Pero en estos momentos no todos quieren permanecer en los Estados Unidos. Para una generación de migrantes que había escogido un camino distinto al anteriormente descrito, ha llegado, ahora sí, la hora del retorno esperado. Aquellos que se establecieron hace diez o veinte años en alguna ciudad norteamericana y pudieron, gracias a los sistemas de crédito de entonces, comprar una o dos casas, montar un negocio, ahorrar una buena cantidad de dólares o están ya pensionados, se encuentran en condiciones inmejorables para regresar a México.

La venta de una casa o negocio —que no baja de los cin-

* Los migrantes que tenían invertidos sus dólares en los bancos mexicanos resintieron profundamente cuando se decretó la conversión de éstos en mex-dólares, reafirmandoles la inconveniencia de esa forma de inversión.

cuenta mil dólares—, o las otras formas de ahorro transformadas en pesos, le posibilitan al migrante y su familia regresar a una vida bastante holgada, construir o comprar una casa e invertir el dinero restante en algún tipo de empresa—productiva, comercial o de servicios— que le permite mantenerse ocupado e incluso dar empleo a otros. O bien, puede depositar el dinero en el banco y vivir de los intereses.

En estos momentos el dinero que están enviando o trayendo los trabajadores mexicanos tiene efectos nada despreciables en lo económico, social e, incluso en lo político. Representa un ingreso constante y cuantioso de divisas al país, un paliativo a la merma de la capacidad de consumo de los sectores populares y contribuye a mitigar el desempleo y sus previsibles consecuencias en el orden político.

La gran producción de las pequeñas empresas

Desde el momento en que el occidente se conformó en una región articulada por actividades comerciales, administrativas y productivas, Guadalajara jugó un papel central y determinante. Pero aunque siempre ha estado destinada a lo grande, una buena parte de su desarrollo urbano industrial se debe a la presencia y persistencia de múltiples actividades de pequeña escala, tanto en el ámbito productivo, como en los quehaceres comerciales y de servicios.

No obstante el crecimiento o instalación en las últimas dos décadas de varias grandes y sofisticadas fábricas, la estructura industrial tapatía sigue estando dominada por la pequeña industria (80 por ciento) y Guadalajara sigue teniendo un lugar muy importante en la producción nacional de bienes de consumo básico.

Con la contribución de las pequeñas empresas se elaboran cotidianamente miles de pares de zapatos—sobre todo de mujer—, se confeccionan y tejen toneladas de ropa, se hacen cientos de muebles de distintos tipos, una gama muy amplia de artículos de cuero y una inmensa variedad de alimentos, dulces y golosinas. Hasta el momento no existen datos confiables acerca del número y capacidad productiva de este tipo de empresas. En términos generales, las cámaras

industriales y los funcionarios públicos calculan que por cada fábrica registrada existen unos ocho o diez talleres clandestinos y, en el caso específico del calzado, se supone que hay más de dos mil talleres de fabricación en la ciudad y sus alrededores.

Los talleres o pequeñas empresas están organizados bajo diferentes modalidades. Existen talleres de diferentes dimensiones (que utilizan solamente mano de obra familiar o asalariada o una combinación de ambas) que se encargan de todo un proceso productivo, maquiladores individuales o en forma de talleres, trabajo a domicilio y múltiples actividades que podrían calificarse como de autoempleo.

Esta variedad de formas productivas tiene en común una localización preferente en los viejos y nuevos barrios populares, su carácter clandestino en lo que se refiere al Seguro Social, las Secretarías de Hacienda y Salubridad, los controles estatales y municipales y las organizaciones sindicales; una especialización en la elaboración de ciertos productos y una enorme flexibilidad para adaptarse a situaciones cambiantes en la moda, el mercado y las materias primas.

Este sector de pequeña escala tiene la peculiaridad de no conocer siquiera lo que es la deuda externa, nunca ha requerido, ni nadie le ha ofrecido, créditos millonarios; es más, en muchos casos ni siquiera se le considera sujeto de crédito. Es un ámbito de la sociedad que trabaja con sus propios recursos y los del país.

Los talleres de este tipo se caracterizan por un uso intensivo de la vieja maquinaria que poseen y por su enorme capacidad para adaptar e inventar instrumentos adecuados a sus necesidades y posibilidades, en suma, por su independencia tecnológica. Esto ha favorecido el surgimiento de una serie de talleres mecánicos, también pequeños, que abastecen de refacciones "hechizas", realizan todo tipo de reparaciones y adaptaciones e, incluso, diseñan y "se fusilan" un sinnúmero de aparatos, herramientas y maquinaria que demanda el multifacético mundo de la pequeña industria.

A la independencia tecnológica se agrega la de las materias primas. Las pequeñas empresas no importan ni dependen de insumos foráneos costosos o sofisticados; de allí

que hayan podido adaptarse siempre con bastante facilidad a los cambios del mercado nacional de materias primas: desabastecimiento, encarecimiento, aparición de nuevos materiales.

Lo anterior contrasta con la fuerte dependencia y subordinación del mercado. Normalmente los talleres tratan de mantener una relación estable con algún comerciante o productor mayor que les garantice la comercialización de sus productos. Pero la experiencia les ha enseñado que la vinculación con los medianos y grandes capitales comerciales e industriales de la localidad, el país o las firmas internacionales, suele ser muy riesgosa. De allí que los talleres procuren mantenerse lo más informados posible de las situaciones de mercado y traten de tener más de un canal de comercialización, aunque sea para ventas menores.

La larga trayectoria de las pequeñas empresas en Guadalajara ha diseñado un peculiar conjunto de relaciones de producción que se expresa en una serie de reglas de juego implícitas pero bien compartidas entre patrones y obreros. Por lo regular los dueños de los talleres han sido trabajadores anteriormente y pueden volver sin problemas a esa condición; los miembros de las familias de los patrones suelen trabajar y compartir la vida del taller. No existe la distancia social entre obreros y patrones que se dan en las empresas de mayor envergadura. Por su parte los obreros entre sí son en muchos casos parientes, compadres, vecinos, amigos o compañeros en los equipos de fútbol dominicales. Estas relaciones que normalmente ayudan a conseguir trabajo, contribuyen asimismo a mitigar las tensiones laborales y fuerzan la solidaridad en momentos difíciles.

Los asalariados conocen la situación de los talleres y las aceptan con sus limitaciones y posibilidades. Saben que en ocasiones se reduce el ritmo de producción y, por lo tanto, el monto de los salarios, pero saben también que cuando hay trabajo suficiente pueden laborar horas extras y de esa manera incrementar sus ingresos semanales. El patrón, que depende de algunos buenos trabajadores sin los cuales no podría salir adelante, procurará mantenerlos incluso en las malas rachas y el resto de los trabajadores se irá a buscarle por otro lado sin quejas ni reclamos.

Todo este conjunto de sobreentendidos y de relaciones sociales entreveradas con las relaciones laborales le ha otorgado a la pequeña empresa una gran flexibilidad para expandir o reducir su fuerza de trabajo según cada coyuntura que se le presente.

Esta situación permanente de adaptación y flexibilidad a todos los niveles —mano de obra, locales, mercado, materias primas, maquinaria— es una condición inherente a la producción en pequeña escala. Es una estrategia probada para sobrevivir a la secuela de pequeñas y grandes crisis que siempre le han afectado y a la cantidad de instituciones y empresas mayores que pretenden controlarla y subordinarla. En las pequeñas industrias los altibajos son parte del negocio y han aprendido a vivir con ellos y a sacarles partido.

La crisis actual ha puesto a prueba, una vez más, los mecanismos de sobrevivencia de la pequeña industria. Y, hasta el momento, parece haber capeado el temporal con más limpieza y menos ayuda que sus homólogas grandes y medianas. No obstante, en esta ocasión ha tenido que poner en marcha simultáneamente todos sus recursos para poder salir adelante.

Una primera medida que han tomado los talleres ha sido la de reducirse en tamaño de manera paralela a las restricciones de la demanda y a las dificultades para conseguir a tiempo y a buenos precios las materias primas que se necesitan. En la práctica esto ha significado una reducción del personal asalariado. Pero en la pequeña industria no se reajusta el personal de igual manera que en las empresas más grandes. Los patrones tienen que cumplir, mientras puedan, una serie de obligaciones sociales y familiares: mantenerles el trabajo a su parentela e incluso reinstalar a aquellos que han sido desplazados de otras labores y dar trabajo a otros con los que se sienten comprometidos. Los patrones han procurado también conservar a algunos de sus mejores trabajadores: les proporcionan trabajo aunque sea temporalmente y llegan incluso a retribuirles simbólicamente las semanas no laboradas para que puedan sobrevivir y para que se sientan obligados a regresar con él cuando se reanude plenamente la producción.

Otra de las medidas puesta rápidamente en práctica para poder seguir trabajando ha sido la de sustituir, cuantas veces ha sido necesario y en tanto los productos lo permitan, los insumos y materias primas. Esto ha sido posible gracias, una vez más, a la enorme capacidad de readaptación de la mano de obra y de la tecnología, aunque en esta ocasión, más que en otras, ha acarreado un progresivo deterioro en la calidad de algunos de los productos.

Pero es en el ámbito de la comercialización donde se han suscitado los cambios más notables. La contracción del mercado parece estar redefiniendo las redes y circuitos de comercialización tradicionales. Muchas pequeñas empresas han empezado a dirigirse al mercado fronterizo donde la paridad cambiaria favorece los productos del interior del país. Para esto los productores del occidente se suelen apoyar en las redes de relaciones establecidas a partir de la migración que, por lo general, tienen puntos de contacto en las ciudades fronterizas mexicanas.

Desde hace algunos meses los pequeños productores, cuyas ventas con los mayoristas e industriales habituales han decaído, están tratando de acercarse a los compradores: se establecen contactos directos con pequeños comerciantes de las “plazas” o zonas de influencia tradicionales de Guadalajara en el occidente y en la propia ciudad; se incursiona en nuevas y más alejadas regiones; gracias a las redes interpersonales se promueven las ventas a domicilio de los diversos productos.

Los consumidores y los pequeños comerciantes —los ya instalados y los que se han iniciado con la crisis— abandonan con gusto los circuitos más formales de comercialización tratando de encontrar mejores precios en el trato directo que ahora les ofrecen los talleres.

La larga experiencia de sobrevivencia ante las recurrentes dificultades que la circundan es, sin duda, la mejor defensa de la pequeña industria en el momento actual. El *virus* de la crisis tendrá primero que eliminar una serie de mecanismos de autodefensa para poder quebrantarla. Y la historia enseña que, aún así, aparentemente aniquilada, la pequeña industria ha tenido siempre la facultad de recupe-

rarse sin mayores planificaciones ni gigantescos financiamientos.

Las familias y el mercado de trabajo

Los sectores populares de Guadalajara han contado, desde hace ya bastantes años, con un mercado de trabajo amplio y heterogéneo. Una parte de ésta está representado por las oportunidades de empleo que ofrecen las medianas y grandes empresas industriales, comerciales y de servicios. Otra parte importante lo constituye el gigantesco aunque menos aparente mundo de lo que aquí hemos llamado las actividades de pequeña escala. Finalmente, una parte ciertamente menor pero también significativa está formada por las diversas alternativas laborales que existen en Estados Unidos.

Los trabajadores tapatíos se han adaptado a estas peculiaridades del empleo de tal manera que transmiten con frecuencia y facilidad entre sus diversas modalidades. E incluso dentro de cada sector económico se nota una alta movilidad de la mano de obra. Muchas de las grandes y medianas empresas de algunas ramas industriales, por ejemplo, acusan una renovación constante de buena parte de su personal obrero. Así resulta que las historias laborales de los trabajadores pueden incluir alguna ida a los Estados Unidos y, en Guadalajara, el paso por uno o varios talleres, períodos de maquilador y comerciante, alguna experiencia como chofer y el trabajo en fábricas medianas o grandes. En la capital jalisciense resulta difícil hablar de clase obrera en sentido estricto, no sólo desde el punto de vista histórico, sino incluso contemporáneo.

Pero la elevada movilidad de la fuerza de trabajo se explica no sólo por la amplitud y heterogeneidad del mercado laboral. Influye asimismo la tradición migratoria de la población, la juventud de la mano de obra —que puede darse todavía el lujo de cambiar de empleos con la esperanza de “mejorar”—, las obligaciones familiares cambiantes de los trabajadores en el transcurso de sus vidas y la evidencia de que Guadalajara es uno de los centros urbano-industriales

pero retribuidos del país en lo que se refiere a salarios y prestaciones. De allí que las pequeñas empresas representen una verdadera alternativa laboral para mucha gente y una competencia para las empresas mayores. En los pequeños talleres los salarios directos que reciben cada semana los operarios pueden ser similares o incluso mayores que los de la gran empresa, que además van gravados con impuestos y costos de servicios no siempre utilizados ni bien requeridos.

De allí, quizá también, la fuerte tradición de trabajos múltiples que existe en las familias de los sectores populares, donde las mujeres y en menor medida los niños y ancianos, son los principales protagonistas.

Las alternativas laborales más conocidas para la mano de obra femenina se encuentran en la producción de ropa, tejidos y calzado, aunque cada vez es más notoria su presencia en otras actividades industriales como las maquiladoras electrónicas. Las labores de confección y tejido se asientan, sin lugar a dudas, en la magnífica, vieja y activa tradición de tejido, bordado y deshilado que forma parte del patrimonio de innumerables zacatecanas, michoacanas y jaliscienses de origen rural. El trabajo femenino en la industria zapatera tapatía, aunque cambiante, se remonta por lo menos a la segunda mitad del siglo XIX. La producción de calzado y la de ropa y tejidos se lleva a cabo tanto en grandes y medianas industrias como en talleres y a nivel domiciliario y las mujeres participan en todas esas modalidades: son obreras, maquiladoras, trabajadoras a domicilio o por cuenta propia.

También las fábricas y talleres se dirigen a las mujeres para encargarles una buena variedad de trabajos a domicilio: corte de la rebaba de las calzaletas, trenzado de cinturones, empaquetado de especias y dulces, adornos de sombreros, perforado de botones, hechura de "recuerdos" o "artesanías" con desperdicios de piel y plástico. Las mujeres, además de producir, se encargan de organizar y dirigir el trabajo de los hijos y ancianos ya que en varios casos se trata de actividades donde colabora toda la familia.

Pero los quehaceres femeninos no se quedan ahí. Por si fuera poco, las mujeres suelen ser las iniciadoras de la miscelánea o tendajones, las pequeñas tiendas especializadas y los sistemas de ventas a domicilio que abundan en las co-

lonias populares. Se las encuentra también al frente de puestos en los mercados públicos y los tianguis y son las propietarias y trabajadoras de los mesones donde se vende comida preparada: cenaderías, loncherías, juguerías, pozolerías, menuderías, etc. Todo lo anterior no excluye por supuesto las consabidas tareas de limpiar, cuidar niños, lavar y planchar “ajeno”.

Por su parte los hijos y hermanos de esas mujeres aprenden desde muy pequeños a ganarse unos pesos. En las horas y días libres de la escuela pueden colaborar en los trabajos a domicilio que reciben sus madres o hermanas, ayudar en algún taller, a un trabajador a domicilio o comerciante, “enseñarse” como peones de albañil o cargadores, bolear zapatos o hacer “mandados”.

Las familias de los sectores populares procuran ocupar o crearse puestos de trabajo en diferentes actividades, con diversas exigencias laborales y disímiles salarios. Aunque esta gama de alternativas laborales está siempre presente en el medio popular urbano, las familias no siempre tienen a todos sus miembros trabajando simultáneamente. En períodos normales se trata sobre todo de aprovechar situaciones laborales favorables o de poder responder a las mayores exigencias económicas que surgen para las familias en diferentes momentos.

Con la crisis, las estrategias familiares ante el empleo han empezado a sufrir una serie de cambios y adaptaciones. Una primera constatación de esto es la tendencia unánime de los trabajadores a conservar el empleo que tienen. En estos momentos no hay mejor alternativa, se dice, que permanecer ocupado incluso en condiciones laborales muy desfavorables. La habitual movilidad de los trabajadores tapatíos empieza a ser un rasgo del pasado, por lo menos en lo que a ellos les toca. Ahora son sobre todo los patrones los que intentan deshacerse de los obreros, con procedimientos cada vez más arbitrarios e injustos.

La distribución del trabajo y el número de trabajadores al interior de las familias también se han modificado. Si antes algunos de sus miembros podían permanecer al margen de los trabajos retribuidos por dedicarse a las labores domésticas o al estudio, en el momento actual esto ya no es posible:

las familias procuran ocupar a toda su mano de obra disponible para que cada una sea generador de algún ingreso monetario o en especie.

Pero para lograrlo ha sido preciso aligerar los controles ideológicos y efectivos que pesan sobre la mano de obra femenina por ejemplo. Los mismos hombres que hasta hace algunos meses esgrimían todo tipo de argumentos para impedir que sus esposas, madres, hermanas, cuñadas o sobrinas trabajaran fuera de sus casas, se muestran ahora mucho más flexibles en cuanto al tema o prefieren no darse por enterados de lo que está sucediendo. Porque lo que es un hecho es que las mujeres, con o sin “permiso”, están buscando trabajo en talleres y fábricas, o como sirvientes domésticos. Y en muchos casos lo han conseguido con mayor facilidad e, incluso, en actividades hasta ahora reservadas a los hombres, como las pequeñas empresas de muebles o alimentos. Muchos de los pequeños talleres que en la actualidad no pueden mantener su planta habitual de trabajadores ni laborar todos los días de la semana, prefieren contratar mujeres —vecinas, conocidas o parientes— a las que se les paga menos que a los hombres y con las cuales no sienten tantos escrúpulos por obligarlas a “descansar” varios días sin remunerarlas.

El trabajo femenino fuera de los hogares no ha disminuido la importancia de los que les entregan o realizan en las casas. Las mujeres se inician o continúan con ellos aunque las condiciones laborales y los salarios sean cada día peores. Se trata de darle un uso más y más intensivo a las máquinas que poseen y de destinar más horas que nunca a las labores que dejan algún dinero.

La crisis se ha encargado también de hacer proliferar las actividades comerciales de pequeña escala como las ya mencionadas y de hacer surgir algunas nuevas modalidades y circuitos comerciales. Una de ellas, a cargo principalmente de mujeres, consiste en comprar a mayoreo o medio mayoreo diferentes artículos de consumo en los talleres o distribuidoras de Guadalajara, y llevarlos a las comunidades o pueblos donde tienen parientes para venderlos al menudeo, a domicilio y a plazos (“abonos”). A su vez se trata de comprar en los pueblos y vender en Guadalajara aquellos pro-

ductos que resultan más económicos que en la ciudad. El caso más típico hasta ahora es el intercambio de ropa de confección o interior, zapatos, o artículos de plástico de Guadalajara hacia la región de los Altos de Jalisco y de ropa de punto, manteles y servilletas hacia la capital del estado.

Para poner en marcha un negocio de éstos sólo se necesita una pequeña inversión inicial (en enero de 1983 bastaban \$ 5,000.00) un conjunto de relaciones en el medio rural y en la ciudad y mucho trabajo personal. Lo demás lo hacen el alto margen de ganancia, que fluctúa entre el cien y el doscientos por ciento y la seguridad probada del sistema: los productos se entregan a domicilio,* de preferencia a gente conocida y para cancelarse en dos, tres o cuatro pagos semanales, donde el vendedor recupera la inversión en el primero o a la suma en los dos primeros abonos y lo demás ya es ganancia.

Otro nuevo circuito de productos y comercialización es el que se ha empezado a dar entre Guadalajara y las comunidades del occidente con los Estados Unidos. Hasta hace poco tiempo, en casi cualquier tianguis de la región y la ciudad, se vendía por pieza la ropa usada norteamericana que se compraba por peso en grandes bodegas cercanas a la zona fronteriza. Ahora, por contraste, se está llevando desde Guadalajara y el occidente una gran cantidad y variedad de ropa, zapatos, muebles, dulces y “artesanías” a la frontera o, si se puede, hasta las ciudades y pueblos de Estados Unidos para su venta sin intermediarios y en dólares.

Sin lugar a dudas es en la familia donde se está reparando el peso de la crisis. Y esto es posible dadas las características de las unidades domésticas —estructura, ideología, flexibilidad— que pueden adecuar sus recursos de mano de obra a sus necesidades, por la vigencia de lo que suelen llamarse familias extensas, y por el complejo sistema de re-

* La costumbre de no dejar entrar a los vendedores, de no abrirles la puerta o fingir que no hay nadie en casa, parece ser una modalidad pequeño-burguesa de gente acostumbrada a comprar en supermercados. Para los sectores populares la llegada del vendedor es una novedad, una forma de ahorrarse el viaje hasta el centro y una manera fácil de comprar barato y a plazos.

des de relaciones que existe entre los pueblos de origen, la ciudad y los lugares de destino de los migrantes.

Hasta el momento la respuesta de los sectores populares de Guadalajara a la crisis ha sido la de utilizar al máximo los viejos recursos existentes en el medio: la posibilidad de migrar y trabajar en los Estados Unidos, o montar una empresa de pequeña escala o replegarse en la familia y sus redes de relaciones para participar en las múltiples actividades que ésta puede generar. Todos estos recursos forman parte de la vida y tradición de Guadalajara y el occidente, pero en estos momentos se utilizan de manera intensiva, simultánea y masiva.

La crisis ha puesto de manifiesto la importancia de las redes sociales existentes entre los familiares que residen en el medio urbano, en el pueblo de origen y en alguna "colonia" radicada en los Estados Unidos y se constata que la distancia entre ellos se hace relativamente pequeña dada la eficacia y efectividad de las vías de intercomunicación sociales existentes. Este sistema de relaciones, que siempre ha existido, ha sido forzado por la crisis a adaptarse a la nueva situación redefiniendo movimientos de gente, capitales y productos. Dinámica que favorece principalmente al medio urbano donde es más compleja la sobrevivencia y donde hay más posibilidades de encontrar trabajo, mercado y espacios de inversión productivos y rentables.

La utilización de estos recursos está de hecho fortaleciendo instituciones sociales como la familia, el compadrazgo, la vecindad y el paisanaje. Porque en la práctica el desempleado recibe más ayuda de su familia que de su sindicato o su central. Porque los que pueden proporcionar trabajo no son ni el partido ni el gobierno con sus planes de "defensa del empleo" sino el compadre, el pariente o el vecino que tiene un taller. Porque los que pueden proporcionar un capital inicial para montar un negocio o salir de apuros no son los bancos ni las cajas de ahorro, sino los parientes con dinero y sobre todo los familiares migrantes que están ganando en dólares. La familia y sus redes de relaciones que se ramifican por el medio urbano, los pueblos de origen y algunas "colonias" en los E.U. aparecen como la instancia de refugio en tiempos difíciles. Como una institución operante y activa,

capaz de imponer cargas y obligaciones a sus diferentes miembros, de exigir solidaridad y apoyo y de organizarse eficientemente para aprovechar al máximo las oportunidades que se les presentan, descubrir alternativas y generar autoempleos.

Pero ninguno de estos recursos es inagotable. La posibilidad de migrar y encontrar trabajo en los Estados Unidos es cada vez más riesgosa y costosa. La capacidad del sector de pequeña escala para proporcionar empleo se hace cada día más difícil, inestable y poco remunerada. También las posibilidades de subsidio de la familia tienen límites. Donde habitaban siete pueden estar doce pero a cambio de vivir y comer cada vez peor. La unidad doméstica puede poner en el mercado la mano de obra femenina e infantil pero a costa de un enorme desgaste y sobreexplotación y un necesario replanteamiento de una serie de principios, normas culturales y expectativas.

Hasta ahora la crisis ha presionado sobre dos de los elementos centrales que explican las peculiaridades productivas y de trabajo de Guadalajara y el occidente: la estructura económica que estimula la aparición y persistencia de las pequeñas empresas y las tradiciones de trabajo, cooperación, relaciones sociales y vinculaciones entre la ciudad y el campo que mantienen los sectores populares. Pero hay otro elemento que explica también el surgimiento y reforzamiento de esas peculiaridades productivas y de trabajo: la imposibilidad, desde hace muchos años, de expresar demandas colectivas, organizadas, finalmente políticas, que han obligado a los trabajadores a crear y reforzar mecanismos como los descritos. Hasta el momento, el ámbito de la contestación política sigue siendo el menos socorrido por los sectores populares, pero las presiones ejercidas cotidianamente sobre ellos pueden convertirlo en un último y explosivo recurso.