

EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN GUADALAJARA, JALISCO: SIGLO XX

PATRICIA ARIAS

CISINAH / El Colegio de Michoacán

En la ciudad de Guadalajara coexiste en la actualidad la producción industrial de bienes de consumo o industria "tradicional"¹ y la producción de bienes intermedios y de capital o industria "dinámica".² El proceso de industrialización basado en la producción de bienes de consumo se inicia en el transcurso de este siglo, sobre todo a partir de la década de 1930. Es iniciado por pequeños capitales locales. Hasta la segunda guerra mundial la dinámica predominante de esta industrialización es la proliferación horizontal de las unidades productivas de pequeña escala —que utilizan intensivamente mano de obra familiar y asalariada— y no su expansión vertical. La producción de bienes intermedios y bienes de capital no se desarrolla en la ciudad sino a partir de la década de 1960. Este tipo de industria aparece estrechamente vinculada a capitales extralocales y transnacionales (Junta General..., 1976; Walton, 1978: 37).

Es decir, en el caso de Guadalajara se da un proceso de industrialización local temprano cuyas características en buena medida definen la naturaleza de la industria actual. Este proceso implica y apoya una redefinición de las relaciones de Guadalajara con el interior del estado de Jalisco y con otros estados del occidente mexicano. De ahí nuestro interés por profundizar en el análisis de tres ramas productivas que forman parte de este proceso de industrialización local temprano: el calzado, la ropa y el tejido de

punto que caen dentro de la llamada industria "tradicional", y la rama metal-mecánica que forma parte de la industria "dinámica".

El énfasis que hemos puesto en ramas industriales "tradicionales" tiene que ver también con la persistencia de su importancia relativa en la economía urbana. A pesar del crecimiento acelerado que registra la industria "dinámica", las industrias "tradicionales" proporcionaban en 1970 más de la mitad del valor agregado en la industria de transformación en la zona metropolitana (Cuadro I) y esta tendencia no parece modificarse en la década 1970-80, como lo muestra el Cuadro II.

CUADRO I

VALOR AGREGADO POR LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

Zona Metropolitana de Guadalajara, por tipo de actividad, 1955 - 1970

<i>Tipo de industria</i>	1970	1965	1960	1955
<i>Millones de pesos a precios corrientes</i>				
INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN				
Total	30 040.0	1 317.0	628.8	467.2
Industrias tradicionales ...	1 544.7	762.9	405.1	330.1
Industrias dinámicas	1 495.3	554.1	223.8	137.1
<i>Porcentajes</i>				
INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN				
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Industrias tradicionales ...	50.8	57.9	64.4	70.7
Industrias dinámicas	49.2	42.1	35.6	29.3

FUENTE: Elaborado en base al Cuadro 15 (Hernández Laos 1974:60).

CUADRO II

VALOR DE LA PRODUCCION, NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y NUMERO DE TRABAJADORES POR TIPO DE INDUSTRIA.

Región Guadalajara, 1975.

<i>Tipo de Industria</i>	Valor de la producción %	No. de Establecimientos %	No. de Trabajadores %
Bienes de consumo.	59.00	57.69	58.38
Bienes intermedios.	19.00	22.71	15.57
Bienes de capital.	22.00	19.60	26.05
T O T A L .	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Junta General de Planeación y urbanización del estado de Jalisco, 1976:109.

Dentro de la producción de bienes de consumo destaca la fabricación de productos alimenticios, bebidas, calzado y prendas de vestir (Junta General... 1976: 54). Por último, varias de las ramas industriales "tradicionales" participan de manera significativa en la producción nacional de esas ramas (Cuadro III).

La industrialización temprana

El proceso de industrialización que se inicia en la década de 1930 incluye diferentes ramas de producción. Se puede hablar de un desarrollo industrial diversificado en cuanto al tipo de actividades industriales y también en cuanto a la propiedad de las unidades productivas.

Dentro de este desarrollo industrial diversificado se advierte, eso sí, una orientación predominante hacia la producción de bienes de consumo. Es posible pensar que la misma diversificación industrial haya llevado a subestimar la importancia de estas actividades en la economía urbana de ese período y a enfatizar "la función comercial de Guadalajara" (Riviere D'Arc 1973).

En el caso de Guadalajara, a diferencia de otras ciudades y regiones, no se trata de una economía local domi-

CUADRO III
VECTOR DE VENTAJAS COMPARATIVAS
EN LA INDUSTRIA. Jalisco 1975.

<i>Tipo de actividad industrial</i>	Participación en el valor agregado* (%)	Lugar que ocupa a nivel nacional**
Ates, jaleas, frutas cubiertas o cristalizadas y otros dulces regionales	18.55	2
Otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas	40.63	1
Crema, mantequilla y queso	23.09	1
Leche condensada, evaporada y en polvo	45.89	1
Cajetas, yogurts y otros lácteos	14.36	4
Cocoa y chocolate de mesa	17.15	2
Aceites, margarinas y otras grasas vegetales alimenticias	19.89	2
Almidones, féculas, levaduras y similares	73.46	1
Palomitas de maíz, papas fritas, churritos y similares	24.94	2
Alimentos para animales	15.66	2
Otros productos alimenticios	34.36	2
Hilo para coser, bordar y tejer	14.48	3
Medias y calcetines	16.57	3
Trajes, sacos, pantalones y otra ropa para hombre, excepto camisas y uniformes	8.46	3
Huaraches, alpargatas y similares	49.90	1
Calzado y pantuflas; excepto los moldeados de hule o plástico	40.59	1
Curtido y acabado de cuero y piel	19.91	3
Muebles (no incluye los de metal y los de moldeados de plástico)	8.51	3
Colchones, almohadas y cojines (incluye reparación de colchones)	11.01	3
Partes y piezas para muebles (incluye reparación)	14.55	2
Linóleos, calzado y otros productos de hule	19.39	3
Vajillas y otros productos de alfarería y cerámica para el hogar	15.18	2

FUENTE: Elaborado en base a los datos de la matriz nacional de las ventajas comparativas en la industria manufacturera a nivel estatal, vol. 2. Secretaría de Programación y Presupuesto. Coordinación General del Sistema Nacional de Información, 1978.

* Significa la proporción que representa la producción de Jalisco en la producción nacional de estas ramas de actividad industrial.

** Representa el lugar que ocupa la producción jalisciense en la producción nacional de estas ramas de actividad.

nada por un solo producto o actividad económica (agrícola o industrial) que organice y defina las relaciones entre las clases sociales y las relaciones con el Estado,³ ni una orientación hacia el mercado internacional.

La diversificación industrial y la independencia de mercados internacionales parece haber coadyuvado a la posibilidad de una expansión industrial constante y sostenida.⁴

Varios factores parecen haber contribuido para favorecer y delimitar este proceso de industrialización diversificado que se basa en la existencia de numerosas unidades productivas de pequeña escala.

Los factores locales y regionales: crecimiento demográfico e infraestructura urbana

En primer lugar, está el crecimiento demográfico urbano. Guadalajara conoce "desde el siglo XIX una de las expansiones más fuertes del país" (Riviere D'Arc, 1973:50) de tal manera que para 1900 la ciudad tiene más de 100 000 habitantes⁵ y es la segunda ciudad más poblada del país, después del Distrito Federal, posición que ocupa a partir de 1877 (Garza y Achteingart, 1978:52). En ese momento ninguna otra ciudad del estado de Jalisco alcanzaba a tener siquiera una tercera parte de la población de ésta: Ciudad Guzmán la segunda ciudad más poblada del estado, tenía 17 596 habitantes y Lagos de Moreno, la tercera, 15 999. Durante el porfiriato se desarrolla fuertemente la infraestructura de la ciudad. La superficie urbana de Guadalajara se incrementa hasta cubrir cerca de 500 hectáreas (Rodríguez Lapuente, 1974:12) y se llevan a cabo una serie de obras públicas: servicio de agua potable y electricidad (traída por el gobernador Tolentino en 1883), teléfono local, transporte urbano de tracción animal que para 1896 ya es eléctrico (Junta General... 1976:27).

Durante la gubernatura del General Corona (1886-1890) se realizan "gran número de obras públicas como mercados, escuelas y la pavimentación de nuevas calles"

(Rodríguez Lapuente, 1974: 12). La concentración de servicios en la ciudad, apoyada por un estado interesado en promover la urbanización, va a constituir un factor más de atracción para sectores rurales y urbanos de diferente origen social. Por otra parte, por lo menos desde mediados del siglo XIX se advierte un crecimiento constante de actividades artesanales y manufactureras muy diversificado que proporciona los satisfactores básicos a los diferentes sectores de la población urbana. Esto significa que en Guadalajara existe desde antiguo una tradición productiva y una mano de obra calificada en diferentes oficios.

Migración: llegada de mano de obra y capitales

El crecimiento demográfico de Guadalajara se ve reforzado en el siglo XX por la migración rural que se suscita a consecuencia de la revolución de 1910 (Rodríguez Lapuente, 1974:13), la profundización de la crisis en las zonas mineras (Junta General ...1976:27), y la posterior guerra cristera (Rodríguez y Díaz Estrella, 1976:22). El reparto agrario que se consuma en el período de Lázaro Cárdenas instala de manera definitiva en la ciudad a hacendados y propietarios agrícolas expropiados.⁶

Además de la migración rural, se produce el desplazamiento hacia Guadalajara de pequeños capitales industriales urbanos de diferentes ciudades del centro y del occidente del país (Colima, Tepic, Mazatlan, Zacatecas) que perciben en esta ciudad la existencia de un mercado local más amplio para la producción y que muy pronto descubren la posibilidad de utilizar las buenas comunicaciones de Guadalajara para alcanzar mercados más amplios. Las malas comunicaciones en el noroeste limitaban la expansión de los mercados a partir de centros urbanos más pequeños. La tendencia a la concentración de actividades productivas diversificadas en la capital de Jalisco atrae también a mano de obra urbana y rural calificada en diferentes especialidades que encuentran en ésta un mercado de trabajo más amplio⁷ y diversificado.

En este sentido la mano de obra constituye desde el principio una de los recursos abundantes y accesibles en la ciudad lo que va a garantizar la posibilidad de desarrollar diferentes actividades productivas que utilicen mucha fuerza de trabajo.

El Mercado

La concentración de pequeños capitales industriales y de mano de obra en Guadalajara va a empezar a limitar el desarrollo de actividades productivas diversificadas en otras ciudades del interior del estado y en otros estados del occidente (Cuadro IV). La pérdida de recursos —capitales y mano de obra— en los centros urbanos más pequeños parece haber sido un factor importante para permitir la creación y consolidación de un mercado regional dirigido y organizado desde la urbe tapatía. Este proceso parece haber apoyado también la tendencia a la especialización más bien distributiva de las ciudades más pequeñas y su dependencia de productores industriales externos, de todo tipo.

CUADRO IV

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN EL ESTADO DE JALISCO Y LOS ESTADOS QUE CONSTITUYEN SU MERCADO, 1930-1945.

<i>Entidad</i>	<i>NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS</i>			
	1930	1935	1940	1945
<i>Federativa</i>				
Jalisco	4 197	584	1 000	1 971
B. C. Norte	94	51	117	221
B. C. Sur	86	27	20	59
Colima	230	41	111	178
Nayarit	479	48	111	332
Sinaloa	624	135	194	480
Sonora	608	120	198	554
Zacatecas	1 189	34	262	451

FUENTE: Dirección General de Estadísticas (información censal, 1955). Resumen General. Tomo I, II, III. Secretaría de Industria y Comercio. México 1959.

Ya desde mediados del siglo XIX la ciudad de Guadalajara abastecía de manufacturas a todo el noroeste del país y el interior del estado de Jalisco por medio de los comerciantes propietarios de las grandes casas comerciales de la ciudad que enviaban convoyes viajeros hacia esas regiones⁸ (Riviere D'Arc, 1973:62). Pero se trataba de manufacturas importadas de Europa y Estados Unidos y su mercado estaba restringido a los sectores sociales de altos ingresos (Rodríguez Lapuente, 1974:15; González, 1977:44; De la Peña, 1977:20). Es decir, era un tipo de actividad comercial que no apoyaba la expansión de la producción local sino que tendía más bien a limitarla por la introducción de productos foráneos⁹.

La tendencia en el siglo XX es a crear y consolidar un mercado regional amplio y masivo a partir de la producción local, aprovechando la infraestructura urbana más desarrollada y las mejores vías de comunicación desde Guadalajara hacia el interior del estado de Jalisco y hacia los diferentes estados del noroeste. Esto era factible porque si bien en la ciudad de México ya se había desarrollado estas ramas productivas, las malas comunicaciones limitaban la penetración directa de sus productos en mercados distantes. La relativa cercanía y abundancia de población en el occidente y una tradición de consumo no indígena permitía el desarrollo de actividades empresariales individuales que se iniciaban y podían prosperar con poco capital y mucho trabajo. Estas características del mercado inicial de la industrialización tapatía parecen ser un factor que incidió en el tipo de crecimiento de ésta: apoyó la diversificación horizontal pero impuso pocos desafíos a una expansión vertical y a una concentración temprana.

Los actores sociales

El sector social que en el presente siglo va a construir el mercado regional y dinamizar la producción local resulta ser diferente del que había controlado tradicionalmente la actividad comercial y productiva: son pequeños

industriales y comerciantes locales o avencindados en la ciudad. Para ellos la creación de un mercado regional amplio y masivo constituye una estrategia fundamental para la viabilidad de sus empresas. La actividad industrial y comercial se basa, sobre todo en los primeros años, en la intensificación del propio trabajo personal de industriales y comerciantes y en la creación de una amplia red de relaciones sociales con los productores urbanos. Es decir, no hay un uso intensivo de capitales ni crean grandes establecimientos industriales y comerciales.

En la actividad comercial destaca la presencia de dos grupos de inmigrantes: judíos y libaneses. Varios de ellos tenían experiencias previas en la actividad comercial y sus compromisos con los diferentes sectores de la sociedad local les permitiría una mayor independencia para iniciar y dar nuevos usos a las actividades económicas locales. Los comerciantes judíos y libaneses asumen la comercialización del calzado y los textiles respectivamente. Los primeros van a permanecer en la esfera de la comercialización en tanto los libaneses se habrían de orientar muy pronto hacia la fabricación de ropa.

Las unidades productivas han surgido y proliferado en cuartos de vecindad, en pequeños espacios donde coexiste el uso habitacional con el uso productivo del territorio, donde es posible disponer de mucha mano de obra familiar y asalariada.

La articulación como mecanismo de acumulación

El capital comercial ofrecería a los pequeños productores dispersos la posibilidad de incrementar su producción y/o mantener ritmos estables de producción aprovechando la expansión del mercado. La pequeña escala de las actividades productivas y su escaso nivel de complejidad organizativa va a favorecer la separación del proceso productivo y la entrega de la comercialización a un sector especializado.

La dinamización de la producción local organizada

desde el sector comercial se traduce en la posibilidad de la proliferación horizontal de las unidades productivas pero inhibe fuertemente su expansión vertical. La ampliación del capital comercial depende de la diversificación de las mercancías que ofrece en el mercado y para ello se articula con diferentes unidades productivas dispersas y autónomas.

Poco a poco el capital comercial se constituye en el principio organizador de una serie de pequeñas unidades productivas dispersas que dependen de él y son incapaces de crecer y hacerse más complejas.

Esta dinámica no es exclusiva del capital comercial: también los pequeños industriales se diversifican e incrementan su producción en el mercado apelando a otras unidades productivas de pequeña escala y no a través de la inversión directa en la propia industria. Hay que considerar que en esta etapa el mercado está en proceso de formación, de tal manera que muchas de las iniciativas que se emprenden tienen un fuerte carácter experimental y reviste riesgos que los pequeños industriales no están dispuestos a enfrentar directamente.

Hay que tomar en cuenta también que en esta etapa los pequeños industriales y comerciantes operan en una situación de escasez de recursos monetarios, es decir, están movilizandoo recursos limitados propios y no tienen acceso a recursos financieros y crediticios oficiales y privados. Esto tiene que ver con las prioridades que se impone el sistema bancario en ese momento,¹⁰ pero también con el carácter de esta industrialización, el origen social de sus protagonistas y el destino de los capitales en la ciudad. Los actores de este proceso forman parte de los sectores populares de la ciudad. Y esto significa que no tienen recursos (propiedad de localés y/o maquinaria) ni las relaciones sociales que les permitirían tener acceso, por lo menos teóricamente, a créditos y préstamos del sistema bancario.¹¹

Los detentadores del capital, entre ellos los exhacendados y propietarios rurales, desconocen incluso la existencia de muchas de las actividades productivas que se estaban desarrollando en otros ambientes sociales de la ciudad, lo que limita obviamente la eventualidad de invertir en ellas. Además parece ser que algunos hacendados, en el período inmediatamente anterior al reparto agrario, estaban invirtiendo sus capitales en la creación de agroindustria en el campo, proyecto de industrialización agrícola que se frustra con el reparto agrario y la nueva organización y dinámica que se desarrolla en las zonas rurales.

Por otra parte, los capitales han encontrado en la ciudad alternativas atractivas de inversión sobre todo en el comercio de bienes raíces (Alba, 1978) y en la propiedad urbana (Walton, 1978:33) y también como intermediarios comerciales de actividades que dependen de la ciudad de México. La existencia de alternativas de inversión seguras y rentables a corto plazo limitó la orientación de los capitales hacia las actividades productivas. De esta manera la vieja élite, que había controlado tradicionalmente la actividad comercial y las actividades productivas en la zona, perdió capacidad para seguir dirigiendo la economía a través, ahora, del control de las actividades productivas urbanas.

Sin embargo, la industrialización temprana aprovecha indirectamente la existencia de un estado promotor de la urbanización de Guadalajara y la expansión del mercado de bienes raíces. Las unidades productivas, por su mismo tamaño reducido, pueden coexistir con las unidades habitacionales y aprovechar productivamente el equipamiento urbano (luz, agua, transporte). La coexistencia habitacional-productiva les permite operar en la clandestinidad, es decir, permanecer al margen del sistema impositivo federal y estatal y pueden mantener a la fuerza de trabajo fuera de la organización sindical. Esto último garantiza aún más que la misma oferta de trabajo, la posibilidad de

su explotación intensiva individual y familiar en beneficio de la acumulación comercial e industrial.

Los sindicatos de las tres ramas estudiadas sólo representan el 5% (25) del total de sindicatos en Jalisco en el período 1930-40 y se trata de sindicatos que tienen un promedio de más de 40 trabajadores¹² (49.5 trabajadores) (Tamayo Rodríguez, en prensa).

La ausencia de inversión de capitales en este tipo de producción, la abundancia de mano de obra y la expansión del mercado, va a favorecer una industrialización basada en la proliferación de unidades productivas de pequeña escala. Esta industrialización de pequeña escala, dependiente de una explotación intensiva de la mano de obra (plusvalía absoluta, utilización de mano de obra femenina e infantil) es lo que va a permitir en esta etapa la acumulación de capital en manos de dos nuevos sectores sociales: los comerciantes mayoristas y los incipientes industriales.

En definitiva, se puede afirmar que desde la década de 1920, existen en Guadalajara variedad de actividades productivas basadas en el uso intensivo de la mano de obra a precios muy reducidos articuladas a pequeños capitales comerciales e industriales. En este contexto la unidad productiva de pequeña escala aparece como una alternativa organizativa privilegiada para garantizar ese modelo de industrialización y acumulación local.

Los factores externos

La viabilidad de esta industrialización temprana no sólo depende de la influencia de factores locales y regionales; tiene que ver también con las características de la etapa de industrialización en el contexto social, económico y político más amplio.

El proceso revolucionario parece haber inhibido más que en otros países latinoamericanos la participación masiva de capitales extranjeros en la economía nacional¹³, de tal manera que la recuperación del sector manufacturero

entre 1921 y 1929¹⁴ se va a basar sobre todo en la utilización de la capacidad instalada (CEPAL, 1979:2) y, presumiblemente, en el uso intensivo de la mano de obra, y no en una nueva formación de capitales.

Lo anterior apoya una industrialización orientada fundamentalmente a la producción de bienes de consumo¹⁵ que permite "una participación dinámica a la pequeña y mediana empresa" (Ayala *et al*, 1979:37) factible de desarrollarse en diferentes centros urbanos del país. Aunque ya desde 1930 se advierte la tendencia a la concentración de actividades productivas en la ciudad de México (en 1930 la ciudad y el estado de México aportaban cerca del 32% de la producción manufacturera nacional) (Hernández Laos, 1979:2) todavía hay deficiencias de comunicaciones y transportes¹⁶ y limitaciones en el aparato productivo y distributivo que restringuen la consolidación de un mercado nacional dirigido directamente desde la ciudad de México.

Las mínimas exigencias tecnológicas (Ayala *et al*, 1979:37) y la incapacidad del centro para copar todo el mercado nacional va a permitir el surgimiento y desarrollo de actividades productivas en otros centros urbanos que pueden utilizar recursos locales y regionales (mano de obra, contexto urbano, materias primas) y ventajas de localización para generar un mercado regional organizado desde centros urbanos más pequeños que el Distrito Federal. Este parece ser el caso de Guadalajara y, presumiblemente, el de otras ciudades como Veracruz y, en menor medida, Mérida.

Las posibilidades de generar un mercado regional tienen que ver también con la profundización del proceso de reparto agrario en el período de Lázaro Cárdenas que "incrementó el poder de compra de grandes estratos de la población" (CEPAL, 1979:10), así como con las medidas generales con las que el Estado trata de acelerar el proceso de sustitución de importaciones (tarifas aduanales, tasas de cambio). Los altibajos que sufre el proceso de sustitución

ción de importaciones hasta los años cuarenta (CEPAL, 1979:2-11) contribuyen a apoyar la reproducción de las características de la industrialización local, pero sin generar modificaciones significativas en el tamaño y complejidad de las unidades productivas.

Por otra parte, el proceso de acumulación a nivel nacional se sustenta hasta la década de 1950 en la explotación "absoluta" de la fuerza de trabajo, es decir, en la existencia de un "régimen salarial abiertamente favorable al capital" (Ayala *et al*, 1979:37) que garantiza la "sobrevivencia e incluso el desarrollo de la empresa mediana tradicional, que tenía pocas posibilidades de llevar a cabo autónomamente procesos de innovación tecnológica" (*Ibidem*).

La explotación "absoluta" de la mano de obra industrial va a ser garantizada por la corporativización de las organizaciones de masas y su subordinación al aparato estatal. En el estado de Jalisco no se advierte una orientación clara hacia la sindicalización exclusiva de empresas productivas y existe una gran dispersión geográfica de los sindicatos en todo el estado (Cuadro V). Los sindicatos y centrales obreras que se forman en la década de 1920 son utilizados para dirimir conflictos de poder entre la población y el estado más que para encabezar demandas propias del proletariado local (Tamayo Rodríguez, en elaboración).

CUADRO V

TOTAL DE SINDICATOS EN JALISCO, 1930-1940

LUGAR	PRODUC- CION INDUS- TRIAL	EMPLEA- DOS COMER- CIO	SERVI- CIOS TRANS- PORTES	PROFE- SIONALES	TOTAL
Guadalajara	36	8	41	—	85
Estado de Jalisco	215	14	62	5	296
No Especificado	57	15	29	2	103

FUENTE: Elaborado en base a los datos de Tamayo Rodríguez (en prensa).

La ampliación al mercado nacional: la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial

La Segunda Guerra Mundial crea las condiciones para la introducción de modificaciones en las unidades productivas. De este período data la consolidación de muchas de las industrias más reconocidas de Guadalajara: Calzado Canada, Pantalones Dalton, Ropa Cadena, Calcetines Gleytor.

La limitación de la oferta de productos extranjeros y la exportación de productos nacionales hacia otros países latinoamericanos (CEPAL, 1979:18; Hernández Laos, 1979:4) generó una demanda nacional que pudo ser aprovechada por comerciantes e industriales locales para superar el carácter regional de su mercado e insertarse en el mercado nacional. La exportación de productos de Guadalajara hacia Estados Unidos u otros países no parece haber sido la tendencia predominante en este período¹⁷ y fue llevada a cabo por los comerciantes mayoristas más que por los industriales. Las estrategias de los industriales se dirigieron más bien hacia la inserción de su producción en el mercado nacional aunque sin descuidar su mercado. Retrospectivamente se puede decir que la estrategia de los industriales resultó ser la más acertada a largo plazo ya que una vez concluída la guerra se restringió notoriamente el mercado de exportación.¹⁸

La expansión del mercado y la posibilidad de prescindir del comercio mayorista local permitió una mayor capitalización en manos del capital industrial y una mayor inversión de capital en la expansión de las plantas productivas, apoyada también por las medidas estatales que protegían la expansión de la "incipiente industria doméstica" (Hernández Laos, 1979:4). Ante esta situación las plantas industriales locales crecieron y se complejizaron: se adaptó y se compró maquinaria, se contrató más mano de obra, se desarrolló y profundizó la división del trabajo. Las industrias se registraron oficialmente, se empezaron a in-

producir “intermediarios” en las relaciones obrero-patronales: supervisores, técnicos, ingenieros. El industrial ya pudo empezar a perder el control directo y personalizado de la mano de obra y privilegiar sus estrategias hacia la creación de relaciones sociales con otros sectores de la sociedad. Empezó a ser sujeto de crédito y a utilizar el endeudamiento como forma de financiamiento. Descubrió en la organización sindical un aliado para el control de la mano de obra y en varios casos él mismo pidió a una central obrera que organizara el sindicato en su industria.

Esta nueva forma de organización empresarial era condición necesaria para un crecimiento industrial, apoyado por la protección estatal que garantizaba un mercado nacional cautivo donde la ausencia de competencia externa permitiría la obtención de ganancias oligopólicas (Hernández Laos, 1979:5)

La especialización de la industria y la coexistencia estructural entre unidades productivas de pequeña y gran escala

Evidentemente no todas las unidades productivas que existían pudieron crecer y consolidarse y muchas de ellas continuaron como unidades productivas de pequeña escala después de la guerra. En general, las unidades productivas más vinculadas al capital comercial y al mercado de exportación fueron las más imposibilitadas para crecer. Por otra parte, la expansión y consolidación de ciertas industrias no sólo no supuso la desaparición de las unidades productivas de pequeña escala sino que vino a apoyar su proliferación y reproducción horizontal.

La persistencia de unidades productivas de pequeña escala es una de las características centrales de la industrialización local. La Cámara del Vestido calcula que por cada industria registrada existen unas siete u ocho unidades de pequeña escala o empresas “clandestinas” en la rama y parece ser todavía más elevada la proporción en el caso del tejido de punto. En el calzado se calcula que existen más de mil unidades productivas de pequeña escala en la

ciudad en tanto sólo hay 365 empresas reconocidas y registradas en la cámara respectiva. Una encuesta preliminar de la Cámara Metal-Mecánica descubrió más de dos mil talleres no registrados en la zona metropolitana.

A partir de la década de 1960 se puede hablar de Guadalajara como un centro de producción industrial especializado en la producción de ciertos bienes de consumo y, en una proporción muy menor, en algunos bienes de capital que dependen de la coexistencia estructural entre unidades productivas de pequeña y gran escala. Esta coexistencia estructural ayuda a garantizar la competitividad e inserción de la industria local en el mercado nacional.

El desarrollo capitalista va redefiniendo y especializando grupos sociales y regiones en función de los objetivos y prioridades de la etapa de acumulación de capital. Guadalajara ofrecía un contexto social con una tradición y una experiencia organizativa que había permitido la acumulación comercial e industrial. La especialización significa recuperar y profundizar las ventajas de ese contexto social, asignándoles un rol más o menos definitivo en el proceso de acumulación más amplio. La industrialización con capital local en ramas "tradicionales" garantiza el aprovisionamiento barato de algunos de los satisfactores básicos de la población, cuestión muy importante para mantener reducidas las presiones salariales de la mano de obra en general. Es decir, los capitales industriales locales contribuyen eficazmente al proceso de acumulación de capital en su conjunto, garantizando la "infraestructura" industrial y permitiendo que otros capitales se orienten hacia actividades económicas donde las tasas de ganancia son más elevadas y el mercado es menos riesgoso. La coexistencia estructural entre unidades productivas de pequeña y gran escala tiene que ver con la necesidad del capital local de descubrir y profundizar mecanismos en instituciones que le permiten mantener altas tasas de ganancia, enfrentar un

mercado competitivo y poder seguir siendo eficientes y significativos en el proceso de acumulación de capital.

La especialización de Guadalajara y la coexistencia estructural mencionada hay que relacionarla a dos fenómenos que se profundizan a partir de la década de 1950: la dependencia de bienes de capital y tecnología importada y la competencia y los cambios de modelaje en ciertas ramas de bienes de consumo.

La Metal-Mecánica

La industrialización local temprana de Guadalajara, basada en el uso intensivo de mano de obra e independiente tecnológicamente, parece haber planteado pocos desafíos a la actividad metal-mecánica local: bastaban buenos talleres de reparación y fabricación de partes para la maquinaria ya existente. En este sentido, no parecen haber existido las condiciones para generar una industria fuerte de bienes de capital, aunque después de la guerra surgen algunas industrias metal-mecánicas de fabricación de motores y materiales para la industria de la construcción.

El imperialismo norteamericano requiere de un mercado para su producción industrial de bienes de capital (Roberts, 1979:33). La profundización de proceso de sustitución de importaciones y una política fiscal que permite "una liberalidad casi irrestricta para la importación de maquinaria y equipo" (CEPAL, 1979: 180) va a favorecer en la década de 1950 la introducción de bienes de capital sobre todo norteamericanos. Es decir, la introducción o modernización de maquinaria y equipos en las plantas industriales se va a realizar en estrecha dependencia con la tecnología norteamericana. Pero, además, la inversión directa de los capitales norteamericanos en los países periféricos le "permite copar directamente el mercado y no sólo responder a sus demandas" (Roberts, 1979:33-34). La penetración decidida de la inversión extranjera en la producción industrial (CEPAL, 1979:18) y la dependencia tecnológica va a inhibir no sólo el desarrollo de una indus-

tria de bienes de capital autónoma sino incluso las posibilidades de sobrevivencia de las ya existentes.

Las industrias metal-mecánicas locales enfrentadas a una competencia imposible se ven ante la disyuntiva de cerrar, asociarse o vender sus industrias a capitales extralocales. Las dos últimas parecen ser las opciones más generalizadas.

A través de la asociación los capitales extralocales penetran en un mercado conocido y probado y a los capitales locales les permite un crecimiento acelerado de sus empresas.

Las empresas metal-mecánicas de pequeña escala también se ven afectadas por la dinámica de la producción de bienes de capital a gran escala; sin embargo, logran reproducirse e incluso proliferan articulándose a las empresas de pequeña escala en la fabricación de partes, las hacen asumir aquellas etapas del proceso productivo que requieren de un uso intensivo de mano de obra. Es decir, los grandes capitales recuperan la tradición organizativa local y las ventajas del contexto social (trabajo) y regional (mercado) en beneficio de procesos de acumulación extralocales, inhibiendo cualquier desarrollo tecnológico y la formación de empresas independientes. El proyecto de subcontratación industrial de la Cámara Metal-Mecánica local (apoyado por el Presidente de la República)¹⁹ significa en definitiva la aceptación de un rol subordinado y dependiente de los grandes capitales nacionales y transnacionales. En palabras del Presidente de la Cámara "la subcontratación consiste en una filosofía que va contra la integración vertical de las empresas...". La especialización en partes significa que "pueda venderlos a menores precios a las fábricas que integran equipos más sofisticados, como se hace en países de Europa, donde empresas relativamente pequeñas tienen personal especializado que ajusta, termina y ensambla equipos bastante complicados" (Entrevista a Sánchez Aldana, Presidente de la Cámara Metal-Mecánica, *El Diario*, 20-V-1979).

La otra alternativa para las empresas metal-mecánicas de pequeña escala es continuar con la adaptación y reparación de instrumentos y maquinaria que coadyuvan al surgimiento y persistencia de unidades productivas de pequeña escala.

La ropa, el tejido de punto y el calzado

En el caso de las ramas de bienes de consumo como las prendas de vestir y el calzado la persistencia de unidades productivas de pequeña escala tiene que ver con el carácter profundamente riesgoso del mercado impuesto por la moda y la competencia. La moda es un hecho esencialmente contradictorio: por un lado permite garantizar el consumo recurrente de satisfactores básicos cuya vida útil podría ser más prolongada; pero, por otra parte, los cambios sucesivos de modelaje limitan la conveniencia de hacer inversiones en capital constante, es decir, de incrementar la composición orgánica de capital. La moda está, aunque cada vez menos, orientada sobre todo hacia el mercado femenino.

La dificultad para incrementar la composición orgánica de capital tiene que ver también con una limitación de tipo tecnológico. En la producción de calzado y prendas de vestir se da la automatización en ciertas etapas del proceso productivo: tejido, corte del zapato; pero, en otras etapas, sobre todo en la confección y el pespunte, la productividad se puede incrementar a través de una mayor división del trabajo, mas hasta la fecha no se puede sustituir a la mano de obra calificada.

Estas actividades productivas operan en un mercado muy competitivo debido a su misma proliferación a nivel local; pero sobre todo a la producción del D. F. que, ahora sí, cuenta con múltiples sistemas de comercialización y está interesada en penetrar los centros urbanos regionales y sus mercados. El mercado riesgoso condiciona una incorporación lenta y cautelosa de mano de obra en las plantas industriales.

De hecho las empresas que pudieron aprovechar la coyuntura de la guerra para crecer y consolidarse se orientaron muy pronto hacia la fabricación de mercancías que tenían un mercado de consumo menos fluctuante y donde era posible incorporar tecnología avanzada: ropa y calzado de hombre, bebé, niños, ancianos; en los últimos años, ha surgido la alternativa de la ropa y calzado *unisex*. Es decir, se expanden tratando de evitar el mercado más riesgoso.

Sin embargo, a partir de la segunda guerra mundial se habla de la especialización de Guadalajara en la producción de ropa y calzado de mujer. Hoy constituye en la república mexicana el principal productor de calzado femenino y probablemente el tercer productor de ropa para mujer.

Las industrias de gran escala pueden no tener como objetivo fundamental producir para el mercado más riesgoso pero eso no significa que no vendan en ese mercado. La participación de las industrias consolidadas y del comercio mayorista en el mercado riesgoso se da, en buena medida, mediante su articulación con unidades productivas de pequeña escala que pueden adaptarse con facilidad a los cambios sucesivos de modelaje a través de adaptaciones tecnológicas y del uso intensivo de mano de obra familiar y asalariada.

Las unidades productivas de pequeña escala son las que suelen asumir la fase "experimental" del mercado: las nuevas líneas de producción se "prueban" con mercancías producidas por unidades de pequeña escala. El éxito comercial persistente determina su incorporación a la planta industrial; su fracaso significa simplemente que el capital deja de hacer esos pedidos. Es decir las unidades productivas de pequeña escala van a asumir aquellas actividades productivas que pueden incidir en el mercado riesgoso a través de un uso intensivo de mano de obra y donde ésta puede ser fácilmente desechada de acuerdo a los ciclos de

oferta y demanda que les impone la industria de gran escala y el capital comercial.

Las unidades productivas de pequeña escala no sólo asumen la producción riesgosa a bajos costos sino que también contribuyen al mantenimiento de una estructura de mercado. Los capitales industriales y comerciales para poder sobrellevar los costos que implica la manutención de un mercado deben tener la posibilidad de ofrecer una amplia variedad de mercancías en términos de calidades, precios y modelaje (además debe tener ofertas, baratas y artículos "gancho"). En este sentido, el capital puede no estar tan interesado en apropiarse de las ganancias de la unidad productiva de pequeña escala cuanto de garantizarse el acceso a productos variados que en su conjunto le permiten acceder y mantener un mercado amplio y rentas constantes.

Los factores económicos mencionados ponen de manifiesto uno de los móviles centrales del capitalismo que, a veces, por el mismo desarrollo capitalista, tendemos a subestimar: la importancia que reviste para el capital la obtención de trabajo barato y su capacidad para descubrir y recuperar contextos sociales y mecanismos que lo garantizan. Ponen de manifiesto también algunas de las limitaciones en el aparato productivo de bienes de consumo que ayudan a explicar la persistencia y el hiperdesarrollo de un aparato de distribución que permite la viabilidad de la acumulación comercial con todas las distorsiones que ella conlleva para la economía en su conjunto. Finalmente, la penetración transnacional patentiza la profundización de un modelo de industrialización dependiente y distorsionado. Dependiente en cuanto va destruyendo todas las "maneras" y alternativas tecnológicas independientes para definir un solo modelo (y un solo mercado) de industrialización posible. Distorsionado en cuanto va a alimentar procesos de acumulación de capital a nivel mundial que dejan escasos beneficios a nivel local y nacional.

Los Factores Políticos

Pero además de los factores de tipo económico hay elementos de tipo político que inciden en la coexistencia estructural entre unidades productivas de pequeña y gran escala. Roberts (1979) ha subrayado la importancia del Estado para definir una situación que apoya o inhibe la persistencia de actividades de pequeña escala. Parte de que el capital, en cualquier hipótesis, va a tratar de explotar lo más intensamente posible a la mano de obra. Un Estado que trate de limitar las tendencias más "naturales" del capitalismo a través de la regulación de las jornadas de trabajo, salarios mínimos, legislación sobre trabajo infantil y femenino, prestaciones sociales, etc., obligará al capital a buscar nuevas maneras de apropiarse de trabajo barato.

Así, las unidades de pequeña escala constituirán el reducto de las tendencias naturales del capitalismo que han tenido que ser inhibidas en las empresas de gran escala.

Si bien este acercamiento permite trascender el nivel meramente descriptivo en el que se había mantenido la discusión en torno a estos problemas, nos parece que no toma en cuenta totalmente el carácter de autonomía relativa del Estado ni la lucha de clases expresada en el movimiento obrero y en los nuevos mecanismos que desarrolla el capital para enfrentarlo. De igual manera no parece analizar suficientemente el contexto y el consenso social que posibilitan la explotación intensiva de la mano de obra a través de las unidades productivas de pequeña escala.

La autonomía relativa del Estado significa, entre otras cosas, que éste puede tomar o inhibir ciertas iniciativas que le permitan garantizar la reproducción del sistema en su totalidad y su propia legitimidad como aparato político. La gran mayoría de las unidades productivas de pequeña escala en Guadalajara operan en la clandestinidad, es decir, no están incorporadas al sistema fiscal, cosa conocida por el ayuntamiento y el gobierno estatal. Si bien las pequeñas unidades no serían las principales causantes de la econo-

mía urbana, sus aportaciones fiscales no serían desdeñables dada la limitación de los recursos con que cuentan los gobiernos estatales y municipales. Sin embargo, no se advierte una tendencia sistemática a descubrirlas e incorporarlas al sistema fiscal. Parece ser que los beneficios económicos que derivarían de su control no equivalen a los costos sociales que le supondría al Estado y al capital la presencia de mano de obra desempleada. Las unidades productivas de pequeña escala incorporan contingentes significativos de mano de obra (Cuadro VI),²⁰ que de otra manera y en el mejor de los casos presionaría por puestos de trabajo en la economía urbana, pero también favorecería la emergencia de cientos de actividades improductivas difícilmente distinguibles de la mendicidad. Guardando las proporciones de tamaño en Guadalajara no se advierte esta tendencia como en la ciudad de México.

CUADRO VI
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
EN LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
EN JALISCO.

	1940	1950	1960	1970
Censo Industrial	18 812	35 929	39 874	96 029
Censo de Población +	45 985	63 132	103 150	159 274

+El censo de población incluye a: obreros, trabajan por su cuenta, ayudan a la familia sin retribución. En 1970 se incluyen juntos a obreros y empleados.

FUENTE: Censo Industrial, Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística (información censal 1955). Resumen General, México 1959. *Jalisco, Estrategia de Desarrollo*. Estadísticas Básicas, 1891 - 1972.

Esta actitud del Estado hacia las unidades productivas de pequeña escala (y en general de actividades económicas de este tipo) parece haber contribuido a garantizar la inserción urbana local y la migración.

El proceso migratorio hacia Guadalajara se acelera a partir de 1948 (Riviere D'Arc 1973:90) y el crecimiento

de la ciudad vive su momento más álgido en la década de 1950-60, período en el cual prácticamente se duplica la población (Cuadro VII).²¹

CUADRO VII
POBLACION DE GUADALAJARA
(Se indica % de incremento)

Año	Población Total	Incremento %
1930	179 556	25.2
1940	229 234	27.7
1950	377 016	64.5
1960	736 800	95.4
1970	1 193 601	62.0

FUENTE: Walton (1978: Cuadro I, p. 34).

En 1970 Guadalajara concentraba el 36% de la población urbana de Jalisco (Walton, 1978:34). De acuerdo a los índices de primacía urbana, el crecimiento de Guadalajara ha sido de dos a cuatro veces más que el promedio nacional (*Ibidem*). Sin embargo, a pesar de este crecimiento espectacular, no se advierte una preocupación del Estado o de la iniciativa privada por las alternativas ocupacionales de la población, sino más bien por promover una urbanización que permita incorporar al consumo habitacional a todos los sectores sociales, incluidos los trabajadores a través de los fraccionamientos populares.

La alianza temprana²² entre el gobierno estatal y la iniciativa privada para promover la urbanización y el consumo habitacional se plasma en el período de González Gallo (1947-53) en una serie de medidas que incrementan el valor del suelo urbano (remodelación del centro de la ciudad y el consiguiente desplazamiento de las vecindades, obras públicas), que garantizan la participación de la iniciativa privada en la toma de decisiones (el Consejo de Colaboración Municipal se crea en 1947 y hasta la fecha sigue siendo la principal institución que determina las prioridades en las obras públicas; su presidente siempre ha

sido un representante de la Cámara de Comercio local), y que reglamentan pero avalan el desarrollo de los fraccionamientos como una de las alternativas privilegiadas de habitación urbana. De esta manera, el gobierno estatal obtiene ingresos independientes y la iniciativa privada encuentra en la urbanización de la ciudad (y el mismo crecimiento de la población) una alternativa de inversión muy redituable para sus capitales²³. El gobierno del estado ha encontrado fuentes de ingreso y ha establecido compromisos que limitan su interés por controlar las actividades productivas en general y las unidades productivas de pequeña escala en particular.

Es decir, esta industrialización basada en unidades productivas de pequeña escala parece tener una gran capacidad para absorber mano de obra. Indirectamente parece favorecer la orientación de capitales y las preocupaciones estatales hacia otros aspectos de la economía urbana, como es en este caso la inversión en infraestructura urbana.

Organización Sindical

Más que por el gobierno del estado, los capitales industriales locales de gran escala se sienten afectados por las demandas que promueve el movimiento obrero a nivel nacional y por las conquistas obreras que ya han logrado ser incorporadas en los aparatos de estado como el Seguro Social. De hecho éste es el que más pugna por el cumplimiento de las Leyes del Trabajo en las empresas (inscripción de los obreros en su sistema de seguridad social, pago de salarios mínimos, respeto al reglamento del sistema de aprendices), y el que más "persigue" a las unidades productivas de pequeña escala que operan en la clandestinidad.

En Guadalajara no existen sindicatos independientes: el movimiento obrero organizado depende de dos grandes centrales obreras nacionales: la CTM y la CROC, ambas afiliadas al Congreso del Trabajo. Ellas reproducen a nivel local los acuerdos generales pactados a nivel nacional, que les garantiza su legitimidad frente al aparato sindical

nacional y frente a los trabajadores sindicalizados. Esto último es muy importante ya que es lo que le permite mantener un fuerte control de los obreros sindicalizados (que se operacionaliza sobre todo mediante la aplicación de la cláusula de exclusión) y la persistencia de un sindicalismo sin demandas locales autónomas. Lo anterior tiene que ver no sólo con el grado de corrupción del aparato sindical oficial sino también con los vínculos locales que ha establecido y los fuertes intereses económicos que representa.²⁴

El capital industrial local, acostumbrado y dependiente de la apropiación del trabajo barato, resiente incluso las demandas generales del movimiento obrero organizado. Además, muchas de las grandes empresas locales requieren de mano de obra altamente calificada que les impide apelar al eventualismo indiscriminado, pero tampoco pueden incorporar definitivamente a la mano de obra por las fluctuaciones del mercado. El movimiento obrero organizado impide en cierta medida la generalización de sistemas flexibles de incorporación y expulsión de la mano de obra.

Por todo ello, el capital busca nuevas maneras para escapar a su control; una de ellas ha sido no expandir la planta industrial en la ciudad, sino abrir una nueva empresa en algún pueblo cercano a Guadalajara dotado de infraestructura urbana básica (Tonalá, Cajititlán), donde los salarios son menores.

Las empresas transnacionales también tienden a separar procesos productivos complejos asignando partes de éstos a unidades productivas diferentes (oficialmente dependientes o autónomas) que le permiten utilizar las ventajas económicas que ofrecen regiones muy distintas (e incluso países). De esta manera se evita también la concentración e identificación de los obreros y la eventual emergencia de conflictos y huelgas, frente a las cuales las transnacionales se muestran muy susceptibles.

De esta manera la tendencia a la ruralización y a la

fragmentación del proceso productivo parecen ser mecanismos que ha descubierto el capital para soslayar las demandas del movimiento obrero y evitar incluso la emergencia de demandas obreras organizadas. Las unidades productivas de pequeña escala juegan un papel importante en la implementación de ambas.

La dinámica de la unidad productiva de pequeña escala

El carácter más definitorio de las unidades productivas de pequeña escala parece ser su enorme flexibilidad (Roberts, 1979) y su capacidad para organizar su ambiente social urbano, es decir, para desarrollar y recuperar una serie de relaciones y mecanismos sociales que las legitimen como alternativa ocupacional y permitan la reproducción de las condiciones que la hacen factible. Estas características son las que le van a permitir articularse a las demandas fluctuantes de un mercado dominado por el capital comercial y el capital industrial. Si bien la clandestinidad frente al Estado y al movimiento obrero organizado suele acompañarlas, sus ventajas pueden ser compensadas por las características del contexto y las relaciones sociales que establecen estas unidades productivas.

El número de trabajadores no nos parece un criterio definitorio en cuanto depende de las fluctuaciones que impone el capital. Se podría decir que el límite inferior lo constituye la unidad doméstica y el límite superior fluctúa entre cinco y treinta trabajadores.

Para poder mantener la articulación con el capital comercial e industrial, y por la misma competencia entre ellas, la unidad productiva de pequeña escala está obligada a mantener reducidos los costos de producción. Esto se obtiene, en buena medida, mediante la creación de un ambiente social que garantice la fluidez en la obtención de los insumos e información básica y que permite acceder y mantener reducidos los precios de la fuerza de trabajo. Las unidades productivas de pequeña escala deben tener ne-

fragmentación del proceso productivo parecen ser mecanismos que ha descubierto el capital para soslayar las demandas del movimiento obrero y evitar incluso la emergencia de demandas obreras organizadas. Las unidades productivas de pequeña escala juegan un papel importante en la implementación de ambas.

La dinámica de la unidad productiva de pequeña escala

El carácter más definitorio de las unidades productivas de pequeña escala parece ser su enorme flexibilidad (Roberts, 1979) y su capacidad para organizar su ambiente social urbano, es decir, para desarrollar y recuperar una serie de relaciones y mecanismos sociales que las legitimen como alternativa ocupacional y permitan la reproducción de las condiciones que la hacen factible. Estas características son las que le van a permitir articularse a las demandas fluctuantes de un mercado dominado por el capital comercial y el capital industrial. Si bien la clandestinidad frente al Estado y al movimiento obrero organizado suele acompañarlas, sus ventajas pueden ser compensadas por las características del contexto y las relaciones sociales que establecen estas unidades productivas.

El número de trabajadores no nos parece un criterio definitorio en cuanto depende de las fluctuaciones que impone el capital. Se podría decir que el límite inferior lo constituye la unidad doméstica y el límite superior fluctúa entre cinco y treinta trabajadores.

Para poder mantener la articulación con el capital comercial e industrial, y por la misma competencia entre ellas, la unidad productiva de pequeña escala está obligada a mantener reducidos los costos de producción. Esto se obtiene, en buena medida, mediante la creación de un ambiente social que garantice la fluidez en la obtención de los insumos e información básica y que permite acceder y mantener reducidos los precios de la fuerza de trabajo. Las unidades productivas de pequeña escala deben tener ne-

cesariamente una enorme capacidad para resolver con rapidez —con mucha mano de obra y tecnología adaptada— las exigencias que les impone el capital.

Una primera delimitación del ambiente la ha hecho el mismo capital segregando socialmente a la ciudad: en los dos sectores orientales (Reforma y Libertad) se concentra la mayor parte de la población (60-70%) y sobre todo “el estrato más pobre” de ella (Walton, 1978:40). En estos sectores se registran las densidades urbanas más elevadas, (entre 150 y 250 personas por hectárea, en tanto que el promedio para Guadalajara es de 115 a 139 personas por hectárea). Es decir, la urbanización organizada desde el capital ha favorecido la concentración espacial de la mano de obra y del surgimiento de mercados de consumo significativos en las mismas colonias populares: en estos sectores de la ciudad se concentran mayoritariamente las actividades económicas de pequeña escala.

La concentración espacial de la mano de obra permite a las unidades productivas hacer un uso intensivo de ella apelando a diferentes criterios de reclutamiento individual o familiar: paisanaje, vecinazgo, participación en clubes deportivos de barrio, compadrazgo, amistad, recomendación de algún trabajo conocido. Las relaciones sociales no están centradas en el propietario de la unidad productiva, sino que supone relaciones de compromiso múltiple entre los mismos trabajadores que limitan la emergencia y la explosión de tensiones, conflictos y denuncias.

Las unidades productivas de pequeña escala recuperan para la producción la mano de obra que está fuera del mercado de trabajo de las empresas de gran escala: personas que no tienen certificados de estudios, otras que superan o están por debajo de los límites de edad que impone la empresa de gran escala para contratación de la mano de obra, otras más que han sido despedidas de grandes empresas y no encuentran trabajo, etc. Por todo lo anterior no pueden imponer condiciones salariales.

Estas unidades productivas reciben también a la mano de obra que quiere calificarse en alguna de las especialidades de los oficios para poder optar posteriormente a puestos de trabajo en las empresas de gran escala. La conquista obrera —impedir contratar a menores de 17 años e imponer salarios mínimos y prestaciones legales a los aprendices— ha hecho que las empresas de gran escala no estén dispuestas a asumir la reproducción de la mano de obra calificada. El costo de la calificación se ha transferido íntegramente a los propios aprendices y a las unidades productivas de pequeña escala.

Hay trabajadores que optan por permanecer en las unidades productivas de pequeña escala porque el sistema de pago a destajo y la ausencia de impuestos les permite obtener un salario mayor que el inicial en empresas de gran escala, aunque signifique permanecer al margen de las prestaciones sociales. Además resulta que en momentos en que se intensifica la demanda, la unidad productiva suele entregar trabajo a domicilio a las familias de sus trabajadores (que incorpora trabajo femenino, infantil, de ancianos) y de esta manera se incrementan los ingresos de la unidad doméstica. La unidad productiva de pequeña escala aparece como una unidad multiplicadora de empleo productivo a bajo precio que va acompañada de una fuerte ideología “aunque es mal pagado, es una ayuda para la familia”, es una forma en que los niños “se enseñan a trabajar y no a andar de vagos”, el trabajo “se lo vienen a dejar a uno a la casa”. Finalmente, el trabajo capitalista domiciliario permite la explotación de la mujer sin salir de sus casas, factor ideológico que no deja de ser importante sobre todo en las familias recién inmigradas a la ciudad.

La unidad productiva de pequeña escala incorpora y va especializando a la propia mano de obra familiar: mujeres, ancianos, niños, parientes recién llegados a la ciudad o que están desempleados o necesitan complementar sus ingresos.

La permanencia de las unidades productivas de pequeña escala supone también la aceptación de sus limitaciones, es decir, los bajos salarios, la ausencia de prestaciones formales y la eventualidad, nada improbable, de quedar sin trabajo cuando la unidad se ve obligada a desaparecer por la pérdida de pedidos en una temporada o reducirse para tratar de sobrevivir a los tiempos muertos que se susciten entre pedidos.

Las relaciones sociales múltiples y no especializadas que están involucradas en los mecanismos de reclutamiento, las limitaciones del mercado de trabajo en las empresas de gran escala y la legitimación del trabajo barato y eventual, limita la emergencia de conflictos laborales significativos y la denuncia de clandestinidad ante el Estado y el Seguro Social. De hecho no suele darse un despido formal: los trabajadores perciben que el trabajo “comienza a escasear” y movilizan sus relaciones sociales para encontrar otro empleo semejante con la certeza de que, en otro momento, podrán regresar a esa unidad productiva.

Además de los factores contextuales que explican la posibilidad de mantener reducidos los precios de la fuerza de trabajo y su flexibilidad para incorporar y desechar mano de obra, hay que tomar en cuenta las prestaciones informales que proporciona el propietario de la unidad productiva a sus trabajadores: en muchas de estas unidades productivas se dan todavía los *diarios* o *chivos* (una cantidad de dinero diaria fija que se decuenta el día de la raya) que garantiza el consumo familiar cotidiano; el patrón les hace préstamos incluso elevados (enfermedades, muerte, hospitalizaciones), les da su aval para obtener préstamos y créditos comerciales, les ayuda a conseguir asesoría legal, etc.

La ubicación de las unidades productivas en territorios densamente poblados, donde se da una dinámica comercial significativa apoyada por sistemas de abono y apartado²⁵, permite a las pequeñas unidades productivas arti-

cularse con pequeños capitales comerciales establecidos en diferentes colonias populares de la ciudad, con amas de casa que venden casa por casa y entrar en contacto con comerciantes foráneos, es decir, multiplicar sus relaciones con capitales comerciales de diferente carácter que les permiten compensar los tiempos muertos que les deja el gran capital comercial e industrial. De esta manera la empresa de pequeña escala logra sobrevivir y mantener a un núcleo reducido de trabajadores. En otras palabras, las empresas de pequeña escala dinamizan y favorecen la proliferación de pequeños capitales locales y foráneos (en este sentido, véase Aranda y Laison, 1978, y Veerkamp, 1977, donde se muestra esta dinámica vista desde el capital comercial en Puebla y en el Sur de Jalisco respectivamente.

La presencia de una multiciplidad de unidades productivas de pequeña escala en ciertos espacios urbanos atrae a capitales comerciales que les proporcionan insumos, información y relaciones sociales hacia el sector de las materias primas y atrae también a unidades productivas metal-mecánicas que asumen la adaptación, reparación e invención de maquinaria y equipos.

La creación de un ambiente social que permite apropiarse de trabajo barato a través de las unidades de pequeña escala y el trabajo capitalista domiciliario, suele ser aprovechado directamente por el capital de gran escala para desarrollar y ampliar el trabajo capitalista domiciliario, a través de algún intermediario local. En este sentido se puede afirmar que en Guadalajara ya no existen trabajadores independientes, toda la mano de obra va a depender directa o indirectamente del capital.

La inserción de las unidades de pequeña escala en territorios densamente poblados, el consenso social de su validez en la economía urbana y la coexistencia de las unidades productivas con la casa-habitación, favorece la posibilidad de operar en la clandestinidad. En caso de ser sorprendidos, su escasa dependencia tecnológica les

permite cambiar fácilmente de lugar y perseverar en la clandestinidad.

La clandestinidad permite que la plusvalía de los trabajadores correspondiente al Estado, al movimiento obrero organizado y a los propios trabajadores a través de las prestaciones sociales, se distribuya entre el gran capital comercial o industrial y el propietario de la unidad productiva. Pero, aún en el caso de que la unidad productiva esté registrada oficialmente, su propietario obtiene ingresos que son muy superiores a los de sus trabajadores. Esto no significa que éste se apropie directamente de la plusvalía generada por aquéllos. El propietario de la unidad productiva asume una serie de tareas no directamente productivas (y en ocasiones incluso éstas) pero que son indispensables para sacar adelante la producción: compra y traslado de materias primas, entrega de materiales a cada trabajador, él o algún miembro de la familia se encarga de controlar a la mano de obra, de ir a entregar los pedidos, salir a cobrar y pagar, buscar pedidos. Además, si bien el trabajo productivo de la familia tiene un precio que se incorpora en los costos de producción, en varios casos, ese precio no se paga individualmente a todos sus miembros (sobre todo, el de las mujeres y los niños). En definitiva, lo que aparece como ganancia para el propietario de la unidad productiva constituye en realidad el salario individual que le otorga el capital comercial e industrial por un trabajo familiar y múltiple que en las unidades de producción de gran escala está fraccionado, especializado y mejor pagado: gerente, aviador, supervisor, encargado de relaciones públicas, agente de ventas.

La ficción de la "independencia" y la ganancia mantenida por el capital y asumida por los propios propietarios de las unidades productivas de pequeña escala, está encubriendo el hecho de que ellas, en todos sus niveles, constituyen el factor trabajo subordinado al capital, que de esta manera se apropia de trabajo productivo y necesario a precios reducidos sin tener que enfrentar directamente las de

mandas económicas y las expresiones políticas de esta parte de la fuerza de trabajo industrial. Porque la persistencia de unidades productivas de pequeña escala, imposibilitadas de enfrentarse directamente al capital, favorecen la dispersión y atomización de la clase obrera y dificulta la identificación de sus intereses de clase.

En el caso de Guadalajara no encontramos una burguesía que presente un proyecto político coherente alternativo o que al menos pueda dialogar con el proyecto del Estado o el de otros grupos económicos. La misma diversificación industrial, la persistencia de un sector comercial mayorista que encubre verdaderas relaciones obre-ro-patronales, la subordinación a capitales industriales extralocales y la existencia de la alternativa de inversión en bienes raíces parecen haber dificultado su surgimiento. Pero esto ya no es privativo del sector industrial, tampoco los capitales comerciales locales— cuyo dinamismo en la economía urbana resultaba notable— han podido enfrentar siquiera colectivamente la penetración masiva de los grandes capitales comerciales de la ciudad de México, proceso que se ha desencadenado en los dos últimos años.

Esta debilidad de la burguesía local frente a capitales extralocales más fuertes, la obliga a presionar hacia los factores internos, fundamentalmente hacia el sector de los trabajadores para asegurar su reproducción y competitividad: se incrementa el trabajo capitalista domiciliario en la ciudad y en los poblados vecinos, aumentan las unidades productivas de pequeña escala, se apela a la organización sindical para erradicar cualquier brote de expresión del descontento obrero, el capital comercial e industrial locales persiste en mantener largas jornadas de trabajo, sin otorgar salarios mínimos y prestaciones legales a sus trabajadores.

Por su parte, la abundancia de mano de obra, las limitaciones del aparato productivo, el control sindical y la presencia de cientos de actividades económicas de pequeña escala, impiden a la clase trabajadora aprovechar la dispersión y debilidad de la burguesía local.

NOTAS.

- 1 "Se refiere a actividades manufacturadas productoras de bienes de consumo no duraderos y de bienes intermedios directamente relacionados con su producción. Este tipo de actividades está orientada hacia la demanda final y su crecimiento es generalmente vegetativo. Incluye las industrias de alimentos, bebidas, tabaco, calzado, vestuario, madera y muebles, imprentas y cueros" (Hernández Laos 1974:94).
- 2 Las industrias "dinámicas" están orientadas preferentemente hacia el abastecimiento de otras actividades económicas y sirven de vehículo de integración de la planta productora por sus encadenamientos hacia atrás y adelante en las actividades económicas. Se distinguen dos tipos de actividades "dinámicas": (a) las productoras de bienes intermedios (papel, hule, química, petróleo y carbón y minerales no metálicos) y (b) las productoras de bienes de capital (industrias metal-mecánicas)" (Hernández Laos 1974:94).
- 3 El concepto de *sistema de producción* desarrollado por Long y Roberts (en prensa) parece ser adecuado en aquellos casos en que las economías regionales dependen de un solo producto, normalmente ligado al mercado internacional. El concepto sugiere además una cierta profundidad histórica.
- 4 Las economías dominadas por un producto hegemónico y articuladas a un mercado de exportación suelen presentar crecimientos más o menos espectaculares, pero son muy susceptibles a las modificaciones del mercado internacional. Los casos de regiones y ciudades mineras y las economías de enclave son un buen ejemplo de ello (Long y Roberts, 1979; Zapata, 1975).
- 5 Riviere D'Arc atribuye el crecimiento de Guadalajara en el siglo XIX a la situación política "alterada" que se suscita con la guerra de independencia (la gente huye de la violencia rural) y después a la decadencia de las ciudades mineras (Riviere D'Arc 1973:50). Fabián González (1977) enfatiza el desarrollo comercial que tuvo la ciudad con el cierre del puerto de Acapulco, el embotellamiento del puerto de Veracruz y la apertura del puerto de San Blas.
- 6 La desaparición del sistema de haciendas parece haber apoyado el desplazamiento hacia Guadalajara de trabajadores especializados que estaban muy ligados a la existencia de una variedad de haciendas y ranchos y que ya no tenían lugar en el sistema ejidal: mayordomos, curtidores y talabarteros, montadores, etc.
- 7 En varios casos los pequeños industriales de otras ciudades se trajeron a sus trabajadores a Guadalajara. En otros casos se trató de una atracción más indirecta: los trabajadores "se enteraban" de que allí había trabajo para su especialidad y se iban a buscarlo, de esta manera llegó mano de obra del occidente pero también del Distrito Federal, de San Luis Potosí, de Michoacán.
- 8 Riviere D'Arc señala que la introducción del ferrocarril en 1885 hizo decrecer la influencia de los comerciantes locales en los mercados del centro del país que tuvieron que compensar intensificando sus intercambios con el noroeste (Riviere D'Arc 1973:62).

- 9 Desde fines del siglo XIX algunos de los capitales comerciales de familias francesas empiezan a controlar la producción de textil local mediante la compra de las antiguas fábricas que se habían fundado a mediados del siglo pasado. El trabajo de Gabayet (en elaboración) analiza este proceso detenidamente. El mantenimiento de una lucha comercial selectiva y la pérdida posterior de las fábricas textiles ha hecho decrecer notoriamente la importancia de este sector de la burguesía en la economía urbana de Guadalajara.
- 10 Para fines de la década de 1930 el sector público ya contaba con un sistema financiero importante (Banco de México, NAFINSA, Banco de Comercio Exterior y algunos bancos de crédito agrícola) orientado al fomento económico (CEPAL, 1979:10). En 1930 se funda en Guadalajara el Banco Industrial de Jalisco y más o menos en la misma época se funda el Banco Refaccionario de Jalisco. Sin embargo, los pequeños capitales industriales y comerciales no resultan beneficiados con estas medidas y propósitos en este período en que las prioridades se orientan hacia la agricultura y los recursos minerales.
- 11 Esta limitación apoya el establecimiento de relaciones de dependencia de los pequeños productores respecto al capital comercial y a agiotistas locales. Los pequeños comerciantes e industriales apelan también a los agiotistas como fuente de financiamiento.
- 12 En el período 1930-40 es cuando se registran más sindicatos en Jalisco, pero esto no significa que correspondan a nuevas empresas creadas en el período. *La Ley Federal del Trabajo* (1931) obliga a los Sindicatos a registrarse pero incluyen actividades y organizaciones que existían previamente (Tamayo Rodríguez, en prensa).
- 13 El resto de los países latinoamericanos, sobre todo los del Cono Sur, recibieron fuertes incentivos durante la primera guerra mundial" (CEPAL, 1979:2) y este hecho habría empezado a marcar una diferencia en el proceso de industrialización de México respecto al de otros países latinoamericanos.
- 14 El sector manufacturero mexicano registra un crecimiento anual promedio cercano al 5% que resulta ser muy superior al de la economía en su conjunto (CEPAL, 1972:2).
- 15 En 1929 la producción de bienes de consumo final representaba el 80% del total de la industria manufacturera. La producción de bienes intermedios y de capital representaba el 18 y el 3% respectivamente (CEPAL, 1979:2); véase también Ayala *et al*, 1979: 37. De acuerdo con la CEPAL "México llegará a los años de la gran depresión con un notable atraso: apenas iniciaba la producción de maquinaria" (CEPAL, 1979:2).
- 16 En 1939 la red nacional de caminos apenas alcanzaba los 9 000 Kms. (CEPAL, 1979:2).
- 17 En las ramas industriales estudiadas sólo se menciona la exportación de calzado a Estados Unidos.
- 18 De hecho, inmediatamente después de la guerra se suspendió la exportación de calzado. El capital comercial trató de capitalizar lo más posible a través de la exportación, presionando fuertemente sobre los pequeños productores y deteriorando la calidad de los productos, que fue el argumento definitivo para que Es-

tados Unidos se cerrara al mercado mexicano. En este período se advierte claramente la orientación del capital comercial hacia la capitalización de corto plazo y la del capital industrial que busca garantizar su acumulación a largo plazo ampliando su mercado.

- 19 "La coexistencia de grandes, medianas y pequeñas empresas nos lleva a buscar que las primeras no tengan la exclusividad del mercado, el financiamiento y la técnica. La mecánica a seguir consiste en otorgarle a las primeras financiamiento y estímulos fiscales, y en que las grandes canalicen al exterior una mayor proporción de su producción y operen mediante subcontratos con las pequeñas y medianas. Con ello se facilitará tanto la difusión de tecnología como un control de calidad más apto. Además de permitir la aplicación intensiva de mano de obra en procesos que la gran empresa tiende a mecanizar" (José López Portillo, *Tercer Informe de Gobierno*, 1979).
- 20 Por no contar con otros indicadores más confiados hemos utilizado los *Censos Industriales*, que registran la información dada por las empresas, y los Censos de Población, que se hacen casa por casa. La diferencia entre la población que declara estar trabajando en la industria de transformación y la que proporcionan las industrias, puede ser una primera aproximación a la magnitud del empleo en unidades productivas de pequeña escala.
- 21 El crecimiento urbano acelerado de Guadalajara tiene que ver con una industrialización nacional orientada hacia el mercado interno que significa "la búsqueda de los mercados ubicados en las mayores concentraciones de población, es decir, los grandes centros urbanos" (Hernández Laos, 1979:5). De esta manera es posible abatir significativamente los costos de transporte. Por otro lado se establecieron medidas que inhibían la instalación de las empresas en los sitios productores de materias primas lejanos a los centros urbanos (tarifas ferroviarias) (Hernández Laos, 1979:6).
- 22 Moreno Toscano ilustra una situación bastante diferente para la ciudad de México, donde la urbanización como negocio de la iniciativa privada es más tardía y menos generalizada y donde las constructoras dependen en alto grado del financiamiento público. Además, en el Distrito Federal se producen invasiones tempranas que establecen vínculos directos entre el Estado y los pobladores; donde "las colonias proletariadas han formado ligas o consejos que pronto se integran al aparato político del partido" (Moreno Toscano, 1979:162).
- 23 Se calcula que hasta la década de 1960 la inversión en infraestructura urbana proporcionaba ganancias que fluctuaban entre el 900 y el 1000%, con inversiones mínimas de capital.
- 24 Como un ejemplo se puede mencionar que la inmensa mayoría de las grandes empresas de Guadalajara, a diferencia de las de otras partes del país, no cuenta con un servicio de transporte para sus empleados y obreros, a pesar de las deficiencias de este servicio urbano y, sin embargo, aquél nunca aparece como una demanda obrera. El que los líderes de ambas centrales sean los principales propietarios de las líneas de autobuses no parece ser ajeno a la ausencia de esta demanda.

- 25 Ambos sistemas constituyen mecanismos de crédito a corto plazo donde el interés está incluido en el precio de la mercancía. La diferencia entre ambos es que en el sistema de abono la mercancía se entrega inmediatamente y se va pagando semanalmente una cantidad de dinero: el "abono". En el sistema de apartado no se entrega la mercancía hasta que se termine de pagar su precio. Es sobre todo un mecanismo para ir comprando objetos que se requieren para fechas determinadas: cumpleaños, días de las madres, navidad.

B I B L I O G R A F I A

- ALBA CARLOS (1978) "El Comercio en Guadalajara", Guadalajara, Jal., (edición mimeográfica).
- AHJ (Archivo Histórico de Jalisco). Ramo Fomento.
- ARANDA, J., S. LAISON (1978) "Qué quiere, Qué quería"... *Estudio Antropológico de un mercado urbano*. México, D.F.: Universidad Iberoamericana (tesis de licenciatura).
- AYALA J. Y J. BLANCO, R. CORDERA, G. KNOCHENHAUER Y A. LABRA (1979) "La crisis económica: evolución y perspectivas" en: González Casanova P. y E. Florescano. *México, Hoy*, México, D.F.: Siglo XXI Editores.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL) (1979) *Principales rasgos del proceso de industrialización y de la política industrial en México en la década de los sesenta*. México, D.F.: Naciones Unidas (mimeo).
- DEPARTAMENTO DE PROGRAMACIÓN Y DESARROLLO (1979) *Guía Industrial del Estado de Jalisco*. Guadalajara, Jalisco: Gobierno de Jalisco, Secretaría General Instituto Jalisciense de promoción y estudios económicos.
- DE LA PEÑA, GUILLERMO (1977) "Industrias y empresarios en el sur de Jalisco: notas para un estudio diacrónico" en: *Ensayos sobre el sur de Jalisco*, México, D.F.: Cuadernos de la Casa Chata; 4, Centro de Investigaciones Superiores del INAH
- DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA, *V Censo Industrial*, México, D.F.: Secretaría de Economía.
- (1959) *Información censal 1955. Resumen General*, México, D. F.: Secretaría de Industria y Comercio, 3 tomos.
- (1965) *VII Censo Industrial 1961. Resumen General*, México, D.F.: Secretaría de Industria y Comercio.
- (1967) *VIII Censo Industrial. Datos de 1965. Resumen General*. México, D.F.: Secretaría de Industria y Comercio.
- (1973) *IX Censo Industrial. Datos de 1971, Resumen General*, México, D.F.: Secretaría de Industria y Comercio.
- (1979) *X Censo Industrial. Datos de 1975 Resumen General*, México, D.F.: Secretaría de Promoción y Presupuesto.
- GARZA G. Y M. ACHEINGART (1979) "México City: The Emerging megalopolis", en Cornelius W.A. y R. V. Kemper (eds) *Latin American Urban Research. Volume 6. Metropolitan Latin America: The Challenge and the Response*. Beverly Hills: Sage Publications.

- GOBIERNO DEL ESTADO DE JALISCO (1974) "Jalisco: Estrategia y Desarrollo" en *Estadísticas Básicas, 1895-1972*, Guadalajara: Gobierno del Estado, Departamento de Economía.
- GONZÁLEZ, FABIAN (1976) "Sociedad y política en el Estado de Jalisco", *Controversia*, I, Guadalajara, Jalisco.
- HERNÁNDEZ LAOS, E. (1974) "El desarrollo industrial de la zona metropolitana de Guadalajara" en *Guadalajara, centro de desarrollo en el Occidente de México*, Universidad de Guadalajara: Facultad de Economía, Centro de Investigaciones sociales y económicas.
- (1979 "Economías externas y el proceso de concentración regional de la industria en México". El Colegio de México: Coloquio sobre economía mexicana.
- JUNTA GENERAL DE PLANEACIÓN Y URBANIZACIÓN DEL ESTADO DE JALISCO (1976) *Estudio de fundiones urbanas en el área metropolitana de Guadalajara. Funciones Industriales*, Suárez Muñoz Ed. A. en P. México.
- LONG N. Y B. ROBERTS (en prensa) *Regional development and small-scale enterprise in Central Peru*, Austin: University of Texas Press.
- MORENO TOSCANO, A. (1979) "La crisis en la ciudad" en: P. González Casanova y E. Florescano (coord.) *México, Hoy*, México, D.F.: Siglo XXI Editores.
- ROBERTS, BRYANT (1978) *Cities of peasants (Exploitation in Urban Analysis)*, Londres: Edward Arnold.
- RODRÍGUEZ CRUZ, R. Y J. DÍAZ ESTRELLA (1976) "El movimiento cristero en los Altos de Jalisco", en *Controversia* I, I, Guadalajara, Jal.
- RODRÍGUEZ LAPUENTE, M. (1974) "El papel de Guadalajara en el desarrollo regional: un enfoque histórico estructural", en *Guadalajara, centro de desarrollo en el Occidente de México*, Universidad de Guadalajara: Facultad de Economía, Centro de Investigaciones sociales y económicas.
- REVIERE D'ARC, H. (1973) *Guadalajara y su región*, México, D.F.: Sep-Setentas, 106.
- TAMAYO RODRÍGUEZ, J. (en prensa) *La estructura del sindicalismo en Jalisco*, Universidad de Guadalajara: Instituto de Estudios Sociales.
- (en elaboración) *El movimiento obrero en Jalisco, 1920-1930*, Universidad de Guadalajara: Instituto de Estudios Sociales.
- VERKAMP, V. (1977) "El mercado informal y la industria" en: *Ensayos sobre el sur de Jalisco*. México D.F.: Cuadernos de la Casa Chata, 4, Centro de Investigaciones Superiores del INAH.
- WALTON, J. (1978) "Guadalajara: Creating the Divided City" en W. A. Cornelius y R.V. Kemper (Eds) *Latin American Urban Research. Volumen 6. Metropolitan Latin America: The Challenge and the Response*. Beverly Hills: Sage Publications.
- ZAPATA, FRANCISCO (1975) "Los mineros de Chuquicamata: productores o proletarios?" El Colegio de México: *Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos*, 13.