

Redes sociales y microempresas en León, Guanajuato.¹

Margarita Estrada Iguíniz
CIESAS.

La especialización en la producción manufacturera de ciertas ciudades o regiones, en muchos casos ha sido posible gracias a la presencia de un entramado económico y sociocultural, que se ha desarrollado con el paso del tiempo, y que impulsa la actividad productiva (Bagnasco 1995, Saraví 1996). La ciudad de León ha sido un centro productor de calzado por excelencia desde las primeras décadas del siglo XX, y es tal vez uno de los ejemplos más destacados de esta especialización en México, pero también de la producción en pequeña escala, pues en ella se contabilizan alrededor de seis mil microempresas productoras de zapato. Así, en la ciudad encontramos una diversidad de modalidades bajo las que los microempresarios se abastecen de materia prima e insumos, producen y comercializan esta mercancía. A lo largo de las distintas fases de este proceso, estos microempresarios se apoyan en gran medida en redes sociales que los distintos sectores involucrados en esta actividad (empresarios, trabajadores y comerciantes) han desarrollado a lo largo de varias décadas.

La intención de este trabajo es analizar algunas de las características de los microempresarios del calzado partiendo del planteamiento de que la ciudad es un cluster. El análisis se centra en las formas de inserción en la actividad zapatera. Esto comprende por un lado, la forma como se adquirió el oficio, y por otro, la manera como se inició la microempresa y algunas de las modalidades de producción, en particular el papel de la maquila.

Parto del planteamiento de que en la ciudad se ha desarrollado un contexto sociocultural cuya existencia está estrechamente vinculada con la producción de calzado. Este contexto ha jugado y juega en la actualidad un papel central en la permanencia y vitalidad de la actividad zapatera. En su

Lugar: Centro de las Artes Unison, Rosales y Luis Donald Colosio, de 9:00 a 20:00 hrs.

Mayeras Informes: Obregón #54, Centro, Hermosillo, Sonora, México, tel: (662) 259-53-00, fax: (662) 212-50-21

www.colson.edu.mx / colson@colson.edu.mx

¹ Este trabajo es resultado parcial de una investigación más amplia sobre las dinámicas locales y la globalización en el Bajío

conformación hay que destacar la dinámica territorial de las relaciones económicas, pero también las condiciones socio-culturales e históricas de la ciudad. Vistas éstas últimas desde la perspectiva de la producción de calzado que favorecen la conformación de un conjunto de normas y pautas que se sustentan en la confianza y la costumbre, y que son el marco de las relaciones económicas a través de las que se realiza esta actividad (Saraví 1996: 45). En este sentido, pautas, normas y relaciones constituyen, desde la experiencia de los empresarios, microempresarios y trabajadores, un capital social.

El capital social está imbuido en un conjunto de relaciones definidas culturalmente y situadas socialmente. Estas conexiones y compromisos sólo adquieren significado una vez que son activadas por actores específicos en cooperación y/o competencia con otros, en su búsqueda para ganar acceso a recursos críticos, o en su intento de negar o bloquear el acceso a otros actores sociales. El capital social no existe en sí mismo, sino en la medida en que es puesto en juego, en que es utilizado por los individuos o los grupos. En este sentido, no es otra cosa sino la capacidad de éstos para disponer y movilizar diversos recursos con objeto de alcanzar distintos objetivos. El capital social no sólo consiste en beneficios materiales o tangibles, sino también en propiedades menos tangibles como conocimientos, calificaciones, confianza, valores compartidos, principios organizacionales y representaciones (Long 2001: 132).

Este conjunto de recursos potenciales está ligado a una red de relaciones más o menos institucionalizada de conocimiento y re-conocimiento mutuo; es decir a la pertenencia a un grupo, definido como un conjunto de agentes que no sólo poseen propiedades comunes sino que también están unidos por vínculos permanentes y útiles (Bourdieu 1980, citado en Tavera 1993: 39). En este sentido, las redes sociales que están conformadas por individuos internamente diferenciados entre sí, que están

guanajuatense, que me encuentro realizando con el Dr. Pascal Labazée (IRD).

vinculados por lazos de parentesco, de amistad, de vecindad, de trabajo, son un instrumento a través del cual se movilizan los diversos recursos de los individuos o los grupos. Un rasgo central de una red de relaciones es el intercambio. Quienes forman parte de ella obtienen diversos beneficios de acuerdo con sus características, pero también adquieren obligaciones con el resto de los integrantes. Es decir, se establecen relaciones de reciprocidad.

El capital social se pone en juego y se convierte en ayuda económica y moral, en bienes, servicios e información (Kearney 1996: 124 y 125, Lomnitz 1994, Sussman y Burchinal 1990); y a través de las redes, se usa para sortear contratiempos cotidianos, aprovechar oportunidades y reducir incertidumbres (Wellman 1999: 3). En este sentido, las redes son un eficaz amortiguador de los efectos que tienen los cambios macroestructurales a nivel local, y facilitan el contacto de los individuos con las fuerzas globalizadoras (Wellman 1999: 10); son un medio básico por el que la gente y las instituciones adquieren los recursos que necesitan (Sik y Wellman 1999: 226).

Cabe aclarar que los individuos poseen distintos tipos de redes. Unas son más fuertes, como las que los ligan con familiares y amigos; otras son más débiles como las que incluyen a compañeros de trabajos o aquellas personas que se dedican a la misma actividad (Bott 1990). Así, las conformadas por lazos fuertes sirven para conservar y movilizar recursos, mientras que las constituidas por vínculos débiles son las que con frecuencia permiten obtener más recursos (Wellman 1999: 10).

Ahora bien, las redes sociales, como cualquier otro vínculo social, no se conforman exclusivamente en ciertas coyunturas sino que tienen un origen histórico. Es el proceso de conformación el que permite que ciertos individuos se inserten en ellas y otros sean excluidos, y con ello la posibilidad de tener acceso a los beneficios que brinda y a los compromisos que supone. De acuerdo con sus características, su origen puede encontrarse en el desarrollo de cierta actividad económica como sería el caso de la fabricación de zapato en León, o en alguna comunidad

espacialmente localizada y socialmente encadenada como sucede con las redes de migrantes (Kearney 1996: 125).

En este sentido, las redes sociales de los microempresarios del calzado son un instrumento que permite analizar como estos individuos han utilizado y maximizado su capital económico, pero sobre todo el social. También es importante entender su papel en el proceso de expansión y conservación de esta actividad, y en la manera como la misma actividad refuerza y renueva constantemente las redes, y las adecua a los cambios que sufre el contexto macroestructural y social en que se desarrolla la actividad.

La información que aquí presentamos se recuperó, durante los meses de febrero y marzo de 2002, en establecimientos instalados principalmente en las colonias de San Juan Bosco y el Coecillo en la ciudad de León. Durante esas semanas aplicamos un cuestionario a 106 microempresarios del sector cuero/ calzado, además realizamos una entrevista con cada uno de ellos orientada a recuperar su historia laboral.² Estos microempresarios, conforman un grupo mayoritariamente masculino, conformado por 93 varones y 13 mujeres. Sus edades oscilan entre los 72 años el más anciano y 23 (2 casos) los más jóvenes. La edad promedio es 45 años. Respecto a la escolaridad, 3.8% (4) son analfabetas, 18% (19) estudió algunos años de primaria, pero sólo 26% (28) la concluyó. El 18% (19) asistió a la escuela secundaria, y 21% (22) realizó estudios técnicos, o preparatoria. Y 11% (13) asistieron a la universidad aunque sólo uno finalizó sus estudios profesionales.³ Es un grupo que cuenta con una escolaridad superior al promedio nacional, que en gran medida se debe a su origen mayoritariamente urbano y al sector de actividad en el que trabajaron sus padres, como veremos más

Lugar: Centro de las Artes Unison, Rosales y Luis Donaldo Colosio, de 9:00 a 20:00 hrs.

² En la aplicación del cuestionario y en las entrevistas participaron, además de la que suscribe, Pascal Labazée, Virginie Morillon, Julie Bollé, Paulina González y Roberto Hurtado, Sonora, México, tel: (862) 258-53-00, fax: (862) 212-50-21

³ Según datos del Segundo Informe de Gobierno del presidente Vicente Fox el promedio de escolaridad para el ciclo 2001-2002 fue de 7.7 grados, y el analfabetismo alcanzó el 9% (*El financiero*, 2 de septiembre de 2002, p. 8).

adelante. Respecto al estado civil, 86 están casados o unidos (88%), y los 20 restantes son solteros o viudos. El número de hijos promedio de este grupo es de 3.2.

- La huella de las redes en el espacio urbano.

La producción y la comercialización del calzado ha dejado su huella en el espacio urbano de León. Su manifestación más clara es la especialización que han experimentado algunas de las zonas de la ciudad. Sin embargo, en los procesos de apropiación y uso de los espacios a través de los cuales han llegado a esta especialización juegan un papel muy importante las redes sociales.

La producción se encuentra concentrada, desde que tomó auge la actividad durante las primeras décadas del siglo pasado, en los barrios de San Miguel y El Coecillo. Sin embargo, en 2002 encontramos ciertos cambios que merecen ser destacados. El Coecillo, barrio de origen prehispánico donde se encontraban instaladas la mayor parte de las *picas* de la ciudad, ha vivido un reordenamiento del espacio que ha resultado en un cambio en su especialización. En la actualidad, en este barrio se encuentra la terminal de autobuses foráneos, y este hecho ha influido en nuevos usos del suelo en el barrio. Así, las *picas* y talleres se han visto desplazadas a las zonas más alejadas de la terminal de autobuses, mientras que las calles aledañas a la terminal se han convertido en un área dedicada casi exclusivamente a la comercialización del calzado. Las antiguas viviendas y talleres se habían transformado, en 2002, en locales comerciales en los que se expendían zapatos, bolsas, cinturones, y sólo había una que otra microempresa dedicada a la producción. La proliferación del comercio es tal que en la calle de La Luz, que desemboca en la terminal, a partir de las 10 de la mañana, se instalan en las esquinas con sus cajas de zapatos, numerosos microempresarios del calzado, quienes tratan de vender la docena de pares de zapatos que elaboraron el día anterior. Esta práctica atrae al lugar a

muchos comerciantes que radican en León, pero también a los que vienen de otras ciudades. Las transacciones de compra/venta que ahí se realizan son de medio mayoreo, es decir desde media docena de pares de zapatos. La actividad concluye alrededor de las 3 de la tarde, hora en la que los que vendieron su mercancía, se dirigen a los establecimientos - muchos de ellos instalados en el mismo Coecillo- que venden piel, suela, hebillas, y otros insumos, para comprar la materia prima necesaria para producir más pares. Quienes no lograron vender sus zapatos, se retiran, y regresan el día siguiente a probar suerte de nuevo.

Empecé con ganas y deseos de progresar. Ganaba mi semanas y ahorraba, y buscaba la forma de sacar uno o dos pares y venía a venderlos. Así empecé. Nadie me dio nada, ni me prestó nada.(Entrevista 15)

Sin embargo, esta zona no siempre fue el lugar a donde acudían pequeños productores y compradores a realizar sus operaciones de compra/venta. Ya desde los años treinta, existían lo que llamaban *tiraderos* o *barateros*, que eran lugares preestablecidos donde, al igual que hoy en día a la calle de La Luz, acudían los dueños de picas con los pares de zapatos acomodados en canastas para venderlos a los compradores que venían de otras poblaciones (CICEG, *Primeras referencias históricas:* 7 y 8). Una década más tarde, en los años cuarenta, el lugar de encuentro era el mercado de la Soledad. Y fue a principios de los años setenta cuando El Coecillo empezó a convertirse en el punto de reunión.

Pero no son sólo los zapatos los que se venden en las calles y establecimientos comerciales de la ciudad. Hay también un tianguis donde se efectúan transacciones de compra-venta de máquinas usadas para elaborar las distintas operaciones que requiere la fabricación del calzado. Y ahí acuden muchos empresarios y microempresarios a vender y comprar maquinaria. Cabe señalar que el 33% de las máquinas que poseían los microempresarios entrevistados fueron adquiridas de segunda mano.

Costo de inscripción: asistentes \$350.00, ponentes \$250.00, miembros de AMET \$150.00, estudiantes \$100.00
Mayoras informes: Obregón #54, Centro, Hermosillo, Sonora, México, tel: (662) 259-53-00, fax: (662) 212-50-21
www.colson.edu.mx / colson@colson.edu.mx

A estos lugares también acuden compradores que buscan no sólo realizar una operación única, sino apreciar la calidad del producto de cada microempresario. A partir de eso seleccionan aquellos con los que firmarán contratos para compras sobre pedido.

Vino un señor de California y vio nuestro zapato y le gustó. Nos mandó hacer zapato y lo empezó a mostrar como agente de ventas, y le funcionó. Ahorita yo le vendo mucho a ese cliente. (Entrevista 4).

Otro cambio que vale la pena destacar es la presencia de micro y pequeñas empresas en colonias que, como la de San Juan Bosco, tenían un uso exclusivamente habitacional. Esta era una colonia residencial que, en 1978, estaba habitada por obreros del calzado y trabajadores (Estrada 1988), pero en la que según datos de un censo levantado por el párroco en el año 2000 ya estaban instaladas ahí por lo menos 67 micro y pequeñas empresas. Este fenómeno es una de las manifestaciones de la interrelación que existe entre vivienda/ familia/ producción de calzado en la ciudad. Así, con el paso del tiempo muchos de los habitantes de San Juan Bosco, que laboraban en picas y fábricas, hicieron algo lógico para los nativos de la ciudad: incursionaron por su cuenta en la producción de zapato. Como resultado de estas iniciativas individuales el perfil de la colonia se ha transformado.

Los resultados del cuestionario ilustran este proceso, pues poco más de la mitad de las microempresas (52%) iniciaron sus actividades en un local que estaba en la vivienda o en el mismo predio; y esta situación no ha cambiado notablemente con el paso del tiempo, pues en la actualidad 46% continúa en esta situación.

Así, a través de procesos de apropiación del espacio urbano y de transformación de sus viviendas, los microempresarios, los dueños de las picas han creado condiciones necesarias para producir y comercializar lo que producen. Ante la incapacidad de muchos de ellos de pagar locales, o de tener contratos de compra de su producción, o ante la necesidad de recuperar rápidamente lo que

MESAS DE TRABAJO

- Sindicalismo y movimiento obrero
- Trabajo y aprendizaje tecnológico
- Educación
- Migración y trabajo
- Mercado de trabajo, salarios y
- Nuevas tecnologías y formas emergentes de trabajo
- Integración económica y trabajo en América del Norte

- Género y trabajo
- Cultura del trabajo

MESAS REDONDAS

- Los laboratorios del TLCAN
- Las maquiladoras, su viabilidad como modelo industrial y laboral
- Reforma a la legislación laboral

- Presentaciones de 4 libros recientes sobre
- Exhibición y venta de libros

Costo de inscripción: asistentes \$350.00, ponentes \$250.00, miembros de AMET \$150.00, estudiantes \$100.00

www.colson.edu.mx / colson@colson.edu.mx

invertieron en piel y suela para seguir produciendo, han desarrollado estas tácticas de venta que les permiten tener contacto cotidiano con sus clientes potenciales, sin que les suponga un costo en cuanto a pago de renta de locales o comisiones a vendedores. Sobra decir que estas acciones serían imposibles sin la presencia estas maneras informales de comercialización, que se sustentan en gran medida en redes sociales que apoyan y permiten negociar con las autoridades municipales las condiciones en las que se desarrolla la venta callejera.

- Las formas de inserción en la actividad zapatera.

Pero el espacio urbano no es el único en el que la actividad zapatera ha dejado su huella. También dan testimonio de su presencia, las numerosas familias cuya actividad principal, durante por lo menos tres generaciones, ha sido la elaboración de calzado, bien sea como trabajadores por cuenta propia, empresarios, asalariados o microempresarios. Así pues, en 61 de los casos entrevistados (58%), los padres tuvieron o han tenido a la fabricación de calzado como actividad principal. De estos sesenta y un casos, 67% trabajaba por su cuenta, es decir eran microempresarios, como sus hijos lo son ahora.⁴ A pesar de la diversificación de actividades que ha sufrido la ciudad, particularmente el aumento del empleo en el sector servicios, continúa la tendencia a laborar en la rama del calzado, pues de 167 hijos de los entrevistados que trabajaban, 92 (55%) lo hacían en el calzado.

Estos microempresarios que forman parte de familias en las que por lo menos dos generaciones han estado involucradas en la elaboración de calzado son además en 85% (90) de los casos originarias de la ciudad. Más aún, 81% del total nació en la ciudad de León. Los padres y madres de estas personas

Lugar: Centro de las Artes Unison, Rosales y Luis Donald Colosio, de 9:00 a 20:00 hrs.

Costo de inscripción: asistentes \$350.00, ponentes \$250.00, miembros de AMET \$150.00, estudiantes \$100.00

⁴ El 34% de las personas que respondieron un cuestionario aplicado en enero de 1979 a cien trabajadores del calzado pertenecían a una tercera generación de personas que laboraban en dicha rama (Estrada y Sheridan 1988: 155). De manera que esta tendencia está presente por lo menos desde hace 25 años.

también son mayoritariamente nativos, 86% (91 casos) de los primeros, y 89% (94) de las segundas nacieron en León. Sin embargo, que la gran mayoría sea originaria de León no es un rasgo exclusivo de los microempresarios. Entre los trabajadores que laboraban en sus microempresas, de un universo de 355 personas, 305 (86%) también habían nacido en la ciudad, 29 (8%) provenían de otros puntos del estado de Guanajuato, y sólo 21 (6%) nacieron en otros estados del país.⁵ En este sentido, la producción del calzado en microempresas en León es realizada de manera significativa por personas originarias de la ciudad. Estamos pues, ante un grupo que nació, creció y ha desarrollado su actividad laboral en el marco de una ciudad cuya actividad manufacturera tradicional durante las últimas ocho décadas ha sido la fabricación de zapato.

Esta alta incidencia de nativos que tienen antecedentes laborales en el calzado y en la actividad por cuenta propia nos habla de un grupo de origen urbano, cuyas experiencias laborales propias y familiares se han desarrollado en las manufacturas. Estas características nos permiten pensar que el sector microempresarial del calzado en León es un ámbito relativamente cerrado, que no propicia la participación de personas procedentes de otros lugares ó con experiencias laborales familiares en otras actividades económicas.⁶ Y consideramos que esta dinámica es propiciada en gran medida por la gran importancia que tienen las redes sociales en los distintos aspectos que involucra la fabricación y venta del producto. En este sentido, carecer de una red social dificulta la obtención de recursos, mano de obra y créditos por parte de los proveedores.

La permanencia en la actividad de dos o más generaciones de leoneses ha tenido efectos en otro aspecto de la producción zapatera: ha favorecido el desarrollo y la consolidación de prácticas que permiten la adquisición de las habilidades y conocimientos que son necesarios para la elaboración del

Lugar: Centro de las Artes Unison, Rosales y Luis Donald Colosio, de 9:00 a 20:00 hrs.

⁵ En estas microempresas laboraban 1 066 personas, sin embargo, sólo nos fue posible hablar con 355 de ellas, que representan el 33% del total.

calzado. Las carreras laborales de los microempresarios entrevistados muestran su importancia e ilustran su forma de operación.

Estas personas aprendieron en su mayoría a elaborar el calzado en su primera infancia al lado del padre o de algún pariente que tenía una *pica* o un taller.⁷ En 75 casos (82.5% de los casos válidos) lo hicieron en este contexto. Así pues, durante su infancia, estos microempresarios, recibieron la ayuda de familiares o amigos que laboraban en *picas* o bien tenían una microempresa. Ahí, trabajando como *zorritas*, al lado de trabajadores calificados aprendieron las distintas operaciones en que está dividida la fabricación de zapatos.⁸ El resto aprendió en empresas medianas y grandes. En este sentido, para un número significativo de estos microempresarios las redes sociales entraron en juego desde el inicio de su carrera laboral. Padres, tíos, padrinos, amigos, intervinieron en el proceso de enseñanza del oficio.

Aprendí con la familia, con mi papá. Lo que pasa es que mi abuelo también es fabricante, y desde que estábamos chicos íbamos al taller. (Entrevista 82)

Antes de salir de la escuela me fui a la fábrica de mi papá en la tarde. Era curioso... me gustaba estar con las personas que trabajaban ahí. Me enseñé varias cosas, y empecé a trabajar: a rebajar, a hacer pequeñas operaciones. (Entrevista 89).

MESAS DE TRABAJO

- Legislación laboral
- Si
- Trabajo y aprendizaje tecnológico
- Educación, capacitación y mercados de trabajo
- Impactos del comercio exterior y condiciones de trabajo
- Nueva tecnología y formas
- Trabajo, pobreza y exclusión social
- Interacción económica y trabajo en
- Empresas y empresarías
- Historia del trabajo y de la industria

MESAS REDONDAS

- Impactos laborales del TLCAN
 - Industria cultural
 - Las tareas de la investigación sobre el trabajo
- ADemás:
- el trabajo y la industria en México
 - Exhibición y venta de libros

Aunque la presencia de *zorritas* en la industria del calzado es antigua, e incluso se opone a lo que establece la legislación laboral, la experiencia de este grupo de microempresarios permite pensar que esta forma de aprendizaje del oficio no ha perdido vigencia, sino que continúa teniendo gran vitalidad en la ciudad.

⁶ Arias (2002) reporta un comportamiento semejante entre los artesanos de Tonalá, que a pesar de la diversificación económica de la localidad, siguen conservando el control de la actividad.

⁷ Las *picas* son pequeños establecimientos donde se fabrica calzado. Entre sus rasgos más destacados cabe señalar que en su mayoría se basan casi exclusivamente en la utilización de la mano de obra familiar, y que carecen casi por completo de maquinaria.

⁸ El término *zorrita* se utiliza en León para designar a niños que ayudan a algún trabajador del calzado a realizar su trabajo. Al ayudarlos, los menores van adquiriendo las destrezas y conocimientos necesarios para elaborar el calzado. Los menores no reciben un pago por parte del dueño de la empresa o taller, sino directamente del trabajador, que con frecuencia comparte su comida con ellos y les da unos cuantos pesos. A pesar de que su remuneración es muy reducida, lo compensan con el

CUARTO CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

MESAS DE TRABAJO

- Legislación laboral
- Sindicalismo y movimiento obrero
- Trabajo y aprendizaje tecnológico
- Educación, capacitación y mercados de trabajo
- Migración y trabajo
- Mercado de trabajo, salarios y condiciones de trabajo
- Nuevas tecnologías y formas emergentes de trabajo
- Trabajo, pobreza y exclusión social
- Integración económica y trabajo en América del Norte
- Empresas y empresarios
- Historia del trabajo y de la industria
- Género y trabajo
- Cultura del trabajo
- Frontera norte

DEL 9 AL 11
DE ABRIL
DE 2003

MESAS REDONDAS

- Impactos laborales del TLCAN
- Las maquiladoras, su viabilidad como modelo industrial y laboral
- Las tareas de la investigación sobre el trabajo
- Reforma a la legislación laboral

ADEMÁS:

- Presentaciones de 4 libros recientes sobre el trabajo y la industria en México
- Exhibición y venta de libros

Con el apoyo de la
Secretaría del Trabajo



Lugar: Centro de las Artes Unison, Rosales y Luis Donaldo Colosio, de 9:00 a 20:00 hrs.

Costo de inscripción: asistentes \$350.00, ponentes \$250.00, miembros de AMET \$150.00, estudiantes \$100.00



hecho de que están aprendiendo a elaborar el calzado (Nieto 1988: 44). Esta forma de calificación ha estado presente en la industria del calzado leonesa por lo menos desde los años treinta.

Cuadro núm. 1

Forma de aprendizaje del oficio según la década de nacimiento del microempresario
León, Gto. Marzo 2002.

	30's	40's	50's	60's	70's
Pariente o amigo	0	6	2	0	3
Microempresa	5	14	15	13	16
Empresa mediana o Grande	2	2	4	2	1
Sin información	1	1	2	1	1
Total	8	23	23	16	21

Los relatos de las carreras laborales ilustran la centralidad de las redes sociales, y la importancia de la tradición zapatera en la ciudad en esta forma de aprendizaje, que para unos tomaba la forma de ayuda después de asistir a la escuela, mientras que para otros implicaba abandonarla para ingresar en la vida laboral.

MESAS DE TRABAJO

Mi papá no trabajaba en el calzado, pero a mí desde chico me llamó la atención. Desde chico empecé a trabajar con algunos familiares en fábricas de calzado y ahí me empecé a preparar. Algunos obreros me enseñaron como hacer calzado.
(Entrevista 88)

Así pues, la presencia y uso intensivo de las redes sociales no son ajenas a la importancia y

vitalidad de las picas y microempresas. Esta presencia se plasma en la ayuda que brindan parientes y amigos para facilitar la inserción y calificación de los jóvenes y niños en la actividad zapatera. Por otra parte, las redes sociales han convertido a estos espacios productivos no sólo en el ámbito donde se califican los trabajadores, sino también en el lugar donde se socializan en el trabajo manufacturero (horario fijo, disciplina, intensidad del trabajo, limitación de movimientos) muchos de los futuros obreros de las medianas empresas, y los futuros microempresarios.

MESAS REDONDAS

Las áreas de la investigación sobre el trabajo
Reforma a la legislación laboral

ADEMÁS:

Presentación de 4 libros de investigación
Exhibición y venta de libros

Otro rasgo de nuestro grupo de estudio que es importante resaltar, es la escasa incidencia de la migración como parte de la experiencia laboral. Setenta y cinco personas (71%) nunca han trabajado fuera de la ciudad, y en este grupo 92% son nativos de León. Mientras que 33% de los que han migrado, nacieron en otros municipios o estados de la república. Es decir, León fue el destino de la migración y el lugar donde iniciaron su vida laboral. En este sentido se encuentran viviendo y trabajando en la ciudad como resultado de su experiencia migratoria. Por otra parte, entre los que migraron el 64.5% laboró en el sector cuero/calzado, es decir aprovecharon las habilidades que adquirieron en León, en los lugares de destino. Estas personas migraron a otros estados de la república.

La inserción en un medio en el que el trabajo zapatero es, como uno de ellos lo expresó, “una mesa puesta”, su conocimiento del oficio, la facilidad de acceder a los canales de comercialización, y su relación, las más de las veces estrecha, con personas que producen calzado o saben realizar una o varias operaciones, se unen a la facilidad para comprar un par de metros cuadrados de piel, y conforman el contexto sociocultural y económico que favorece, como hemos venido señalado, el desarrollo del trabajo zapatero. La fuerza de este medio revierte a nivel local tendencias regionales muy importantes como es la migración en el Bajío. No es casualidad que en nuestro grupo de estudio era una experiencia prácticamente ausente en una región que se caracteriza por la alta incidencia de migrantes en especial a Estados Unidos.⁹

- El papel de los parientes en la actividad microempresarial.

La literatura sobre microempresas señala que uno de sus rasgos destacados es el papel que juegan los parientes en su operación (Arias 1994, Escobar y González de la Rocha 1988, Saraví 1996), y León no

Lugar: Centro de las Artes Unison, Rosales y Luis Donald Colosio, de 9:00 a 20:00 hrs.

Mayores informes: Obregón #54, Centro, Hermosillo, Sonora, México, tel: (662) 259-53-00, fax: (662) 212-50-21

www.colson.edu.mx / colson@colson.edu.mx

es una excepción. En nuestro grupo de estudio, los familiares han sido un apoyo importante en la creación y operación de la microempresa.

El 31% de los entrevistados (33 casos) señalan la participación de otras personas en la creación del negocio. La relación de parentesco que existía entre ellos era la siguiente:

Cuadro núm. 2

Número de socios y relación de parentesco en el momento de creación de la microempresa
León, Gto. febrero-marzo 2002

Relación con el socio	Número de casos
Cónyuge	4
Hijo/a	1
Hermano/a	21
Padres	11
Otro familiar	2
Amigo	7
Otro	1
Total	47

El cuadro núm. 2 muestra que la gran mayoría son parientes en primer grado. Pero entre ellos cabe destacar la importancia de los padres y los hermanos, que representan dos terceras partes de los que cooperaron. En este grupo, la colaboración económica se da entre los parientes consanguíneos. Entre ellos existen los lazos más estrechos, sobre los que va a descansar un proyecto que busca aprovechar la oportunidad de mejorar, de ser independiente.¹⁰ En cambio, la cónyuge e hijos poseen poca importancia como socios fundadores. Esto puede entenderse como resultado de las modalidades de manejo del dinero en el hogar. Hijos y cónyuge viven bajo el mismo techo, y sus ingresos y ahorros son parte del patrimonio familiar, son parte de un fondo común, y por ese motivo, no se establecen

⁹ En Guanajuato la migración internacional es una experiencia centenaria, pues fue uno de los primeros estados en participar en los programas de trabajadores temporales con Estados Unidos (Arias 1994).

¹⁰ 63% (67 casos) de los entrevistados señalaron que crearon la microempresa para ser independientes, 69% (73) para aprovechar una oportunidad.

diferencias acerca de quién es el dueño del dinero, o cómo se obtuvo: si proviene de ahorros que la mujer hizo en el gasto cotidiano, del aguinaldo del varón o de su liquidación.

La forma más común de participar en la creación de una microempresa era con dinero, pues de los 47 socios, 29 lo hicieron de esta manera, y el restó contribuyó con maquinaria, hormas o trabajo.

Pero la importancia de los parientes en la creación de la microempresa no se reduce a sus aportaciones en dinero o bienes. También como mano de obra jugaron un papel muy importante en los primeros momentos de la microempresa, pues 33% (169) de los 516 trabajadores que laboraban cuando se crearon estos pequeños negocios eran parientes del dueño.

Una vez que la microempresa ya está trabajando los parientes siguen estando presentes. Esto en lo que se refiere a los socios con los que se inició el negocio, pues más de la mitad (27 casos) de ellos siempre han laborado ahí. También como trabajadores siguen presentes, aunque su importancia disminuye, ya que de los 1 066 trabajadores que laboraban en las microempresas en el momento de aplicar el cuestionario, 202 (19%) eran integrantes de la familia. De ellos, 64 eran hijos (38% de los que trabajan), 13 eran cónyuges, y los 14 restantes eran hermanos, padres u otros parientes. Entre los microempresarios casados, 33 de ellos (39%), reconocieron que el/la cónyuge ayudaban, aunque estas personas no fueron contabilizadas como trabajadores. Su participación asumía distintas modalidades: trabajaban de manera esporádica, en circunstancias especiales o a tiempo parcial. En este caso se repite el comportamiento que vimos en la creación de la empresa. Los parientes que laboran ahí son, en su gran mayoría hermanos, padres, cónyuges, hijos. Es decir, en el momento de decidir incorporar un pariente o pedir su apoyo, los elegidos han sido aquellos con los que la relación de parentesco es más cercana, con los que se tienen los lazos más estrechos. Están integrando personas que están incrustadas en su red de parentesco, y al hacerlo están maximizando sus recursos, que en este caso es dinero y trabajo, pero también están personalizando los lazos en la producción, que es el centro de su actividad.

Al hacerlo garantizan que el intercambio alcance el largo plazo, y así lograr los objetivos que se han planteado (Plattner 1991: 287-288).

La presencia de parientes y su inserción diferencial en las microempresas muestra que no sólo el componente económico tiene peso en el momento de decidir con quién se va a trabajar, quién será invitado como socio. También intervienen otros factores como la confianza (Lomnitz 1993: 209). La lealtad que se espera de estas personas se pone por encima de, por ejemplo, la eficiencia que puede brindar un trabajador con el que la única relación que existe es la laboral.

Por otra parte, 39 de estos parientes que trabajaban en la microempresa vivían en la misma unidad doméstica del microempresario. Acerca de esta situación, uno de ellos expresaba lo siguiente: “Aquí está mezclada la familia. O sea aquí se vive y se trabaja”. Esta situación, que era más frecuente en las picas más pequeñas que carecían de maquinaria, implicaba que muchas de estas personas no recibían un pago a cambio de su trabajo. En estos casos se asignaba un ingreso a cada familia nuclear, en el que no se diferenciaba la cantidad y el tipo de trabajo con el que cada uno de sus integrantes había contribuido. Lo que se buscaba satisfacer eran las necesidades básicas: alimentos, pago de servicios, renta en algunos casos. El siguiente caso ilustra como operan estas unidades domésticas que también son unidades de producción.

Mi equipo de mi familia (su esposa y él) gana 500 pesos a la semana, y el de él (el yerno y la hija) también. A veces que sacamos un poquito más se puede subir. Ellas trabajan nomás cuando sale zapato. Mi yerno en la mañana monta y pone a secar cuando hay sol. Ellas empiezan a trabajar de las 12 en adelante, casi cuando terminan su quehacer. Yo me vengo en la mañana a vender (a la calle de La Luz), y cuando se acaba el movimiento me regreso y corto. (entrevista 2).

Sin embargo, hay diferencias en las modalidades de participación de los parientes. Así, en las picas que carecen de maquinaria o tienen cuando mucho uno o dos asalariados, es frecuente encontrar que hijos y cónyuges y el mismo microempresario están involucrados directamente en la producción. Setenta

microempresarios (66%) participaban en el proceso productivo. Mientras que en aquellas microempresas que cuentan con más trabajadores, que tienen mayores volúmenes de producción, que cuentan con todas las máquinas especializadas para la elaboración del zapato, que han desarrollado una organización del trabajo más compleja, en la que hay una clara división entre las actividades administrativas y las productivas, los parientes ocupan los puestos administrativos: son los gerentes, los encargados de producción o de ventas.

- Fragmentación y complementareidad en la producción

En el momento de iniciar sus operaciones, 29 microempresarios carecían por completo de maquinaria, y cuando respondieron el cuestionario había siete que continuaban en esa situación. Esto era posible gracias a la especialización de la ciudad en la producción de calzado, que proveía las condiciones para que la gente pudiera producir zapato por su cuenta, a pesar de la falta de máquinas.

Cuando empezamos teníamos muy poca maquinaria. Casi nada más trabajábamos con las manos. Teníamos máquinas hechas que hacía un herrero. El pespunte lo dábamos a maquilar, lo manual lo trabajábamos nosotros (Entrevista 85).

Lo único que necesitaba para ponerme a trabajar era este banquito que entonces costaba 300 pesos (Entrevista 30).

Para aquellos que sólo tenían dinero para comprar uno o dos metros cuadrados de piel, les permitía producir zapato que cubriera ciertos estándares de calidad, pues podían encargar la elaboración de una parte del producto a otro taller o persona, es decir dar a maquilar algunas operaciones. Esto sucedía con frecuencia en el caso de las aquellas fracciones que requerían el uso de máquinas, como el pespunte.

No era raro ver en las ventanas de las casas del Coecillo, San Miguel y San Juan Bosco letreros que anunciaban que se realizaban trabajos de pespunte o modelaje. Estas personas poseían una máquina de

pespuntar o sabían sacar moldes y maquilaban estos trabajos. Como vivían en los mismos barrios donde estaban instaladas la microempresas, el traslado del corte podía hacerse de manera fácil, utilizando una bicicleta o incluso a pie cuando se trataba de unos cuantos pares. Estas operaciones las realizaban otras personas que al igual que muchos de los microempresarios ya no habían podido conservar su empleo como asalariados o deseaban independizarse. Para ello invirtieron sus recursos en la compra de una máquina de pespunte. De esta manera, trabajadores con condiciones de producción muy precarias reunían sus escasos recursos, en un proceso de venta de trabajo entre ellos. Esa ha sido la manera como muchos de estos microempresarios que carecen de maquinaria han producido zapato.

Pero también sucede que el microempresario no deseaba adquirir todas las máquinas, y entonces se apoyaba en esta modalidad de trabajo para producir. Uno de ellos señalaba:

Tenemos 12 gentes trabajando, pero nos maquilan mucho. Si hablamos conjuntando la maquila hay 50 gentes trabajando con nosotros. Nos maquilan diez operaciones diferentes. (entrevista 86)

Los motivos por los que realizaban este tipo de acciones eran diversos, y estaban íntimamente relacionados con la tradición empresarial de evitar "problemas" de tipo sindical o laboral a través de mantener una planta de trabajadores muy pequeña (Villanueva y Sánchez 1988); o bien resultaba más barato pues se evitaba el pago del IMSS y aguinaldos, además de que se lograban condiciones de flexibilidad de la mano de obra, pues a los maquiladores sólo se les paga cuando se requiere de su trabajo. Hay otros microempresarios que consideraban que esta forma de contratación era más barata que comprar la maquinaria que se requería para la elaboración de zapato.¹¹ Otra ventaja que algunos de los entrevistados señalaban es que la maquila domiciliaria les permite aprovechar el trabajo de los hijos

Lugar: Centro de las Artes Unison, Rosales y Luis Donaldo Colosio, de 9:00 a 20:00 hrs.

¹¹ Arias (1988) señala que esta es una de las razones por las que había aumentado el trabajo domiciliario durante la década de los ochenta en esta región del país (p. 541). Por otra parte, con la introducción de máquinas de pespunte y de montar en la producción, que tuvo lugar en durante la década de 1930, aparecieron los talleres de maquila que realizaban estas operaciones y de esta manera ahorraban trabajo manual (CICEG, *Primeras referencias históricas*)

y cónyuge del maquilero. Suele ser común que el trabajo se efectúa entre todas las personas que habitan en el hogar, de manera que esto también contribuye a abaratar los costos, pues permite que se acepten precios más bajos si el cobro se realiza a partir del cálculo del tiempo que toma efectuar la tarea. En este cálculo no se contabiliza el trabajo de cada integrante de la familia. Estas estrategias que trasladan el pago de los costos de producción a los maquileros son con frecuencia las que han permitido a los empresarios permanecer en el mercado, a pesar de las importaciones de calzado y de la contracción de la demanda interna.

La relación entre microempresarios y maquileros constituye una red: los maquileros tienen trabajo gracias a los microempresarios, y éstos abaratan sus costos gracias a los primeros. Son pues lazos duales que estrechan la relación entre ambos. Este tipo de vínculos es frecuente en condiciones de escasez de recursos, en las que la incertidumbre económica (tanto en términos laborales como comerciales) predomina en el mercado (Sik y Wellman 1999: 241). En realidad, nos encontramos ante un mercado que endurece sus condiciones por la competencia del calzado importado, y la gente toma iniciativas para continuar produciendo, aún a costa del deterioro de sus condiciones de vida y de trabajo.

- Legislación laboral
- Trabajo y aprendizaje tecnológico
- Educación, capacitación y mercados de trabajo
- Migración y trabajo
- Mercado de trabajo, salarios y condiciones de trabajo
- Nuevas tecnologías y formas de trabajo
- **Conclusiones.**
- Trabajo, pobreza y exclusión social
- Integración económica y trabajo en América del Norte
- Empresas y empresarios
- Historia del trabajo y de la industria
- Cultura del trabajo
- Frontera norte

- Impactos laborales del TLCAN
- Los maquileros, su viabilidad como modelo industrial y laboral
- Las tareas de la investigación sobre el trabajo
- Reforma a la legislación laboral

ADemás:

- Presentaciones de 4 libros recientes sobre el trabajo y la industria en México
- Exhibición y venta de libros

La especialización de la ciudad en su interacción con las redes sociales ha formado un entramado que ha permitido la elaboración de calzado en condiciones de precariedad de recursos económicos. Ambas, especialización y redes, han facilitado la utilización de fuerza de trabajo y de calificaciones, que se han puesto en juego para producir el producto en microempresas con características muy diversas.

Lugar: Centro de las Artes Unison, Rosales y Luis Donald Colosio, de 9:00 a 20:00 hrs.

Mayores informes: Obregón #54, Centro, Hermosillo, Sonora, México, tel: (662) 259-53-00, fax: (662) 212-50-21

www.colson.edu.mx / colson@colson.edu.mx

En este mismo sentido, la participación de los habitantes de León en la producción de calzado se ha dado entrelazada con la pertenencia a una red de relaciones que les ha facilitado el acceso a los canales laborales, productivos, de aprovisionamiento de insumos y de comercialización. En esta dinámica la red les ha abierto vías para la obtención de empleo, mientras que participar en la producción les ha permitido insertarse de manera más profunda en distintos tipos de tejido social que circundan a la producción de calzado. Esta dinámica ha permitido a los integrantes de este sector social conservar las redes, pero también la fabricación de calzado como un recurso económico, a pesar de los altibajos de la economía.

Sin embargo, los distintos tipos de redes apoyan de manera diversa la actividad zapatera entre los microempresarios. Así, la red familiar, que posee gran conectividad y cuyos lazos son muy fuertes (Bott, Wellman 1999: 10), permite maximizar recursos y provee una base sólida y flexible que permite el desarrollo de la actividad productiva, enfrentar problemas urgentes. Mientras que la red conformada por proveedores y maquiladores, cuyos lazos son más débiles, son una base crucial para producir mercancías a precios competitivos en un mercado al que llegan cada vez más productos extranjeros a precios muy bajos. Esta red les permite integrarse al sistema de comercialización y aprovisionamiento de la rama del calzado, y se ha constituido en un recurso central para la vitalidad de la producción y comercialización del calzado en microempresas.

Finalmente, pero no menos importante, quisiera señalar que la actividad microempresarial ha jugado un papel muy importante en la conservación de la estabilidad social, pues constituye la posibilidad de convertirse en una fuente de ingresos para casi cualquier persona de que habita en la ciudad.

Lugar: Centro de las Artes Unison, Rosales y Luis Donaldo Colosio, de 9:00 a 20:00 hrs.

Costo de inscripción: asistentes \$350.00, ponentes \$250.00, miembros de AMET \$150.00, estudiantes \$100.00

Mayoras informes: Obregón #54, Centro, Hermosillo, Sonora, México, tel: (862) 259-53-00, fax: (862) 212-50-21

www.colson.edu.mx / colson@colson.edu.mx

Bibliografía.

Arias, Patricia, (1988), "El empleo a domicilio en el medio rural: la nueva manufactura", *Estudios Sociológicos*, (VI), núm. 18, septiembre-diciembre, México, pp. 535-552.

(1994), *Irapuato, el Bajío profundo*, Guanajuato, Archivo General del Gobierno del Estado de Guanajuato.

(2002), "Hacia el espacio rural urbano; una revisión de la relación entre el campo y la ciudad en la antropología mexicana", *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 17, núm. 2, mayo-agosto, México, pp. 363-380.

Bagnasco, Arnaldo, (1995), "Introduction. An unexpected and controversial return", en: Bagnasco y Sabel, *Small and Medium Size Enterprises*, London, Pinter, pp. 1-14.

Becattini, Giacomo, (1988), "Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano", en: *Sociología del Trabajo*, núm. 5, Invierno, Madrid, pp. 3-17.

Bott, Elizabeth, (1990), *Familia y red social*, Editorial Taurus, Madrid.

Bourdieu, Pierre, (1980), "Le capital social. Notes provisoires", en: *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, núm. 3.

Cámara de la Industria del calzado de estado de Guanajuato, (s/d), *Primeras referencias históricas*, León, Gto.

(s/d) *Breve monografía del sector*, León, Gto.

Escobar, Agustín y Mercedes González de la Rocha, (1988), "Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara: 1982-1987", *Estudios Sociológicos*, (VI), núm. 18, septiembre-diciembre, México, pp.553-585

Estrada, Margarita, (1988), "Vida cotidiana y reproducción de la fuerza de trabajo", en Bazán *et al. La situación de los obreros del calzado en León, Gto.*, México, CIESAS, pp. 25-64.

Estrada, Margarita y Cecilia Sheridan (1988), "Familia obrera", en: Gabayet, García *et al.* (comps.) *Mujeres y sociedad. Salario, hogar y acción social en el occidente de México*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco/ CIESAS-Occidente, pp. 153-165.

Kearney, Michael, (1996) *Reconceptualizing the Peasantry. Anthropology in Global Perspective*, Boulder, Westview Press.

Lomnitz, Larissa Adler, (1993) *Como sobreviven los marginados*, México Siglo XXI.

Long, Norman, (2001) *Development Sociology. Actor perspectives*, London and New York, Routledge.

Nieto, Raúl, (1986) "El oficio de zapatero: antecedentes y tendencias", *Nueva Antropología*, (VIII), núm. 29, abril, México, pp. 29-47. www.colson.edu.mx / colson@colson.edu.mx

Plattner, Stuart, (1992), "El comportamiento económico en los mercados", en: Plattner *Antropología económica*, México, CNCA-Alianza Editorial, pp. 285-302.

Saraví, Gonzalo, (1996) *Potencialidades y obstáculos de los distritos industriales en México*, México: Fundación Friedrich Ebert Stiftung.

Sik, Endre y Barry Wellman, 1999, "Network Capital in Capitalist, Communist and Postcommunist Countries", en: Wellman (Ed.) *Networks in the Global Village. Life in Contemporary Communities*, Boulder, Col. Westviwe Press, pp. 225-253.

Sussman y Burchinal, (1980), "La red familiar del parentesco en la sociedad urbana-industrial de los Estados Unidos", en: Andersn (comp.), *Sociología de la familia*, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 95-113.

Tavera Fenollosa, Ligia, (1993), *La teoría de redes sociales. Un nuevo enfoque en el análisis de la estructura social y su ilustración en el estudio de la burocracia mexicana*, tesis de licenciatura en Ciencias Sociales, México, ITAM.

Villanueva, Minerva y Sergio Sánchez, (1988), "La organización y la lucha sindical", en: Bazán *et al*, *La situación de los obreros del calzado en León, Guanajuato*, México, Ediciones de la Casa Chata, pp. 185-257.

Wellman, Barry, (1999), "The Network Community: An Introduction", en: Wellman (Ed.) *Networks in the Global Village. Life in Contemporary Communities*, Boulder, Col. Westviwe Press, pp. 1-47.

MESAS DE TRABAJO

- Legislación laboral
- Sindicalismo y movimiento obrero
- Trabajo y aprendizaje tecnológico
- Educación, capacitación y mercados de trabajo
- Migración y trabajo
- Mercado de trabajo, salarios y condiciones de trabajo
- Nuevas tecnologías y formas emergentes de trabajo
- Trabajo, pobreza y exclusión social
- Integración económica y trabajo en América del Norte
- Empresas y empresarios
- Historia del trabajo y de la industria
- Género y trabajo
- Cultura del trabajo
- Frontera norte

MESAS REDONDAS

- Impactos laborales del TLCAN
- Las maquiladoras, su viabilidad como modelo industrial y laboral
- Las tareas de la investigación sobre el trabajo
- Reforma a la legislación laboral

ADemás:

- Presentaciones de 4 libros recientes sobre el trabajo y la industria en México
- Exhibición y venta de libros

DEL 9 AL 11
DE ABRIL
DE 2003

Con el apoyo de la
Secretaría del Trabajo



Lugar: Centro de las Artes Unison, Rosales y Luis Donaldo Colosio, de 9:00 a 20:00 hrs.

Costo de inscripción: asistentes \$350.00, ponentes \$250.00, miembros de AMET \$150.00, estudiantes \$100.00

Mayoras informes: Obregón #54, Centro, Hermosillo, Sonora, México, tel: (662) 259-53-00, fax: (662) 212-50-21

www.colson.edu.mx / colson@colson.edu.mx