

## **El sector informal: ¿estrategias de la pobreza o paradojas de la industrialización?**

**Dídimo Castillo F. •**

### **Introducción**

En los últimos años ha sido abundante la literatura producida sobre las llamadas “economías informales”. Se ha tratado de explicar con diferentes enfoques la existencia de un importante sector de la fuerza de trabajo no incorporada de manera formal, directa y estable en el proceso productivo. Todo el esfuerzo de comprensión teórica y de investigación empírica parece haberse inspirado en el llamado “Informe de Kenya” (1972), en el cual se acuñó por primera vez el concepto de “sector informal”. (Su referente más lejano lo fue la llamada teoría de la marginalidad).

Se entendió desde entonces como “informal” un conjunto heterogéneo de actividades y de unidades económicas poco relevantes para el sistema y de bajos niveles de productividad. El supuesto implícito era que se trataba de una creciente población “subocupada” cuya reproducción no era requerida por el propio sistema.

Se definió lo “informal” a partir de criterios que fueron desde lo “ilegal” de la actividad económica hasta el tamaño de la empresa y el acceso o no al capital y a otros recursos complementa-

---

• Académico de las Universidades Autónoma de Puebla y Autónoma de Tlaxcala.

rios. En este sentido, se concibió el pequeño taller familiar como "informal" y a "empresas formadas por una sola persona".

El concepto de "sector informal" ha resultado confuso e impreciso.<sup>1</sup> Ello, en la actualidad, incluso, parecen reconocerlo sus propios promotores.<sup>2</sup> Es un concepto incapaz de explicar y cuantificar los fenómenos que se propone. Además de ser impreciso, este tiene el infortunio de suponer como enteramente nuevo algunos de los procesos tratados por Marx,<sup>3</sup> hace más de un siglo.

Sin embargo, en América Latina, es un hecho el importante peso de un sector no propiamente capitalista con un significativo componente potencial de fuerza de trabajo. Y llama la atención que a pesar de la industrialización su crecimiento no se haya impactado apreciablemente.<sup>4</sup> Se sostiene, en este sentido, la incapacidad de absorción laboral por parte del sector moderno.

Sin embargo —siguiendo a Portes y Benton—, una significativa parte de esa fuerza de trabajo está efectivamente empleada por empresas del sector moderno.<sup>5</sup> Ello a través de mecanismos de subcontratación, como en el caso de una gran parte de los talleres familiares o de la llamada "microindustria" domiciliaria.

<sup>1</sup> Para una crítica ver: Cortés Fernando. La informalidad del sector informal extralegal, FLACSO, México, s.f., (mimeo); o en otra versión "La informalidad: Comedia de equivocaciones", *Nueva Sociedad*, núm. 97, Caracas, septiembre-octubre de 1988. Igualmente, Vanessa Cartaya a partir del análisis de diversos enfoques y del reconocimiento disgregado y confuso del concepto señala que "se revela como necesario el abandono de la noción 'sector informal' y su sustitución por categorías más precisas que permitan una mayor especificación de los procesos actualmente en curso". Ver: Vanessa Cartaya, F., "El confuso mundo del sector informal", *Nueva Sociedad*, núm. 90, Caracas, julio-agosto de 1987, p. 87.

<sup>2</sup> Uno de los propios colaboradores de PREALC plantea en uno de sus libros que "la confusión con respecto al problema de una caracterización satisfactoria del SIU (sector informal urbano) parece provenir de las diferentes unidades que se cree conforman el universo del sector". Ver: Hans Haan, *El sector informal en Centroamérica*, PREALC, Santiago, 1985, p. 2. En igual sentido, desde otro enfoque, Hernando de Soto, quien introduce y sostiene una noción empirista de la informalidad, afirma que esta no define "un sector preciso (...) de la sociedad, sino una zona de penumbra...". Ver: Hernando de Soto, *El otro sendero*, México, Editorial Diana, 1987, p. 12.

<sup>3</sup> Ver: Carlos Marx, *El capital*, Tomo I, Vol. 3, Siglo XXI Editores, México, pp. 759-890. (cap. XXIII).

<sup>4</sup> "En América Latina el rápido crecimiento industrial de los últimos 30 años ha llevado a una declinación insignificante de la proporción de la fuerza laboral en el sector informal...". Ver: Alejandro Portes y Lauren Benton, "Desarrollo industrial y absorción laboral: Una reinterpretación", *Estudios Sociológicos* Año V, núm. 13, El Colegio de México, enero-abril de 1987, p. 124.

<sup>5</sup> *Ibid.*, p. 120.

Este estudio se orienta en esa perspectiva. Trata de establecer la coexistencia y las relaciones entre dos procesos productivos: el de la empresa capitalista y el del taller familiar o unidad de producción domiciliaria. Se intenta comprender sus relaciones y formas de dependencia.

El problema central se plantea en términos de la incidencia del capital (industrial o comercial) sobre los procesos productivos del taller familiar, y las formas de subordinación de estas unidades productivas por los agentes privados. Se trata pues de comprender, desde el taller familiar, las formas que asumen esas relaciones o formas de dependencia.

Se parte de algunos interrogantes generales: ¿Cómo explicar la expansión de formas productivas aparentemente arcaicas (no capitalistas), frente a los claros avances del capital en contextos de industrialización? ¿Se trata en general de la incapacidad del "sector formal" de incorporar plenamente a esos sectores, o estos (con un importante potencial de fuerza de trabajo), son "promovidos" por la gran empresa y otros agentes privados, como mecanismos y estrategias de acumulación? ¿Cuáles y cómo se establecen las formas de relaciones entre los procesos productivos en ambos sectores, y cuáles son los mecanismos de dominación, dependencia o subordinación?

La noción de subordinación supone relaciones de dependencia y formas de articulación. Implica las relaciones en que se producen transferencias de excedentes productivos, y puede darse al nivel de la producción, de la comercialización, o, en algunos casos, a través de relaciones de financiamiento del capital o de los recursos.

La subordinación a nivel de la producción no conlleva necesariamente cambios en el uso de la fuerza de trabajo, o de la propiedad sobre los medios de producción. Esta supone los mecanismos generales de la organización de la producción. Entre ellos, la determinación del monto o volumen de la producción, el tipo de producto e incluso, la fase en que se participa en el proceso productivo. El capital en determinadas fases de transición, incide sobre esas instancias de la organización productiva sin modificar la estructura interna de la unidad de producción. Se trata de una forma de subordinación indirecta, similar a las formas que adopta a través de la comercialización o en algunos casos de los mecanismos de financiamiento.

En la comercialización, la subordinación del taller familiar por parte del capital, supone la determinación de este último, especialmente sobre el destino de los productos y sobre las formas de comercialización (directa en el mercado "libre" o indirecta a través de intermediarios de otras empresas). El capital, en este caso domina las relaciones de producción. Interviene indirectamente en la "organización" de los procesos de trabajo, e incide sobre las decisiones generales de "realización" o "venta" de los productos. El mecanismo es comparable al que se adopta mediante el financiamiento del capital y de los recursos. Ellas dominan en las formaciones "secundarias" y de supuesta transición social. Se constatan, especialmente en la producción por "subcontratación" y "maquila domiciliaria".

En este estudio, igualmente, la noción de taller familiar tiene un contenido específico. No se trata de cualquier forma de producción domiciliaria.

El taller familiar es definido como una unidad económica con una doble instancia: una productiva y otra doméstica. La instancia doméstica se constituye en el contexto del hogar, especialmente en las relaciones familiares. La instancia productiva, por el contrario, se delimita a nivel técnico y de las relaciones de producción.

Esta unidad productiva a nivel técnico, comparte una baja tecnología y una escasa diferenciación entre capital y trabajo. Es equiparable en este sentido, con la noción de unidad económica artesanal.

En el taller familiar el producto es dueño de los medios o instrumentos de producción; o en algunos casos, los obtiene de otro familiar, amigo u otra persona con la que no mantiene relaciones de "entrega" o "venta" de los productos. Esta unidad productiva no incluye las situaciones de "simple" trabajo a domicilio.

A nivel de las relaciones de producción esta unidad productiva revela un particular uso de la fuerza de trabajo. Su fuerza de trabajo es predominantemente familiar, aunque eventualmente incorpora a trabajadores no familiares-remunerados, o una combinación de ambos. No se contempla como familiar a los talleres en que no existen trabajadores familiares o miembros de la unidad doméstica. Esta condición priva sobre el hecho de que el dueño de la unidad, sea o no parte activa de la fuerza de trabajo.

La dinámica de esta unidad productiva no es independiente de las determinaciones familiares. Su base es familiar o doméstica. La unidad doméstica determina el uso de la fuerza de trabajo. Su tamaño, incluso, depende de los ciclos de desarrollo doméstico-familiar.

Esta unidad productiva generalmente se distingue por comportar una motivación no capitalista. Su actividad no se orienta hacia la acumulación. Define sus límites a nivel de las necesidades cotidianas.

En este trabajo se introduce una dimensión temporal del taller familiar. Teniendo en cuenta el "momento" económico de su creación, se distinguen los talleres viejos (con más de quince años), los nuevos (entre cinco y quince años) y los recientes (con cinco y menos años). En cuanto al tamaño de la unidad productiva, igualmente se establece como límite las unidades con seis y menos trabajadores.

La noción de taller familiar, en este caso, podría asumirse como un estrato del llamado sector informal; pero con un contenido y significado preciso.

El artículo tiene como objetivo central, demostrar la ficticia "independencia" —y establecer las formas y niveles de subordinación, explotación y dependencia— de una gran parte de las unidades productivas de los llamados trabajadores "por cuenta propia". Se fundamenta con datos de una encuesta recientemente realizada en Tlaxco y Juan Cuamatzi (Contla), dos municipios del estado de Tlaxcala —en la región central de México— caracterizados por el predominio de formas de producción familiar.

Se trata, en este último sentido, de un estudio de caso. Tiene una delimitación concreta. Sin embargo, define y corrobora una perspectiva general —poco desarrollada— de conceptualización y análisis del llamado "sector informal urbano".

## La población y el desarrollo reciente en Tlaxcala

### *Caracterización general*

El estado de Tlaxcala históricamente ha comportado una dinámica particular de cambio y evolución de su población y de su es-

estructura económica. No sólo es uno de los estados territorial y poblacionalmente más pequeños. Su economía, además, se ha caracterizado por tener un lento y rezagado desarrollo.

La población nacional entre 1930 y 1990 pasó de 16 552 700 a 81 140 900 habitantes. En el mismo periodo Tlaxcala pasó de 205 500 a 763 600 personas. Creció en 271.58%; por debajo del 390.20% del promedio del país. Y, además, por lo menos entre 1950 y 1980, experimentó tasas decrecientes de participación en la población nacional.

El estado, en el mismo sentido, sólo en las últimas décadas —particularmente a partir de 1970— ha mostrado una importante dinámica de transformación y cambio de su economía. Su crecimiento, por lo menos hasta 1970, estuvo muy por debajo de la del conjunto del país, y estaba principalmente basado en el sector primario.

Sólo con el impacto de la industrialización se dinamizaron los patrones y tendencias de su economía. Se contrajo el sector primario; y, coincidentemente, se experimentó un notorio incremento en el sector terciario.

Estas tendencias, sensiblemente desfasadas de la dinámica global del capitalismo a nivel nacional —en la que la pérdida de importancia del sector primario y la expansión del sector terciario, se iniciaron con mucha anterioridad— muestran unas de las particularidades del desarrollo económico estatal.

Sin embargo, estas diferencias, en la dinámica de la población y de las estructuras económicas (estatal y nacional), no se manifiestan en la persistencia y expansión de las llamadas formas de ocupación informal.<sup>6</sup> Tlaxcala —por el contrario— no es la excepción.

### *La dinámica y situación social de la población*

El estado de Tlaxcala mostró hasta la década pasada un ritmo de crecimiento poblacional relativamente bajo; o por lo menos infe-

<sup>6</sup> Según Trejo Reyes “las mayores tasas de participación observadas en 1980 (...) reflejan en grado importante el trabajo a domicilio o el trabajo en actividades urbanas ‘informales’ o ‘marginales’” en el país. Ver: Saúl Trejo Reyes. *Empleo para todos: El reto y los caminos*, México, FCE 1988, p. 57

rior al crecimiento nacional. Entre 1980 y 1990, por primera vez, se invirtió esta tendencia. Sólo en esta década el estado creció a una tasa media anual de 3.21%, muy superior a la de 1.96% en conjunto del país.

En Tlaxcala —con anterioridad a la década de 1970— este comportamiento de la población, dependió particularmente de la persistente migración hacia otras partes, estados o regiones. Este ha sido el factor que más ha influido en la dinámica de su población, y ha dependido de la situación de atraso y de los niveles de pobreza, particularmente de su población rural.

La migración hacia otros estados o regiones entre 1960 y 1980 presentó un saldo negativo. En 1960 fue de 59 905 personas. Representaba el 17.3% de la población estatal. Sin embargo, esta tendencia en alguna medida fue —o parece haber sido— impactada por el proceso de industrialización.<sup>7</sup> En 1980 migraron 26 021 personas, sólo el 4.7% de la población.

Tlaxcala, en igual sentido, se ha caracterizado por una especie de pobreza “secular”, que sólo en algunos aspectos ha sido positivamente afectada por la industrialización. Según el índice de pobreza de Wilkie,<sup>8</sup> Tlaxcala desde comienzos de este siglo, mostró altos niveles de pobreza. Y, según datos de Ramírez Rancaño,<sup>9</sup> sólo en 1980 Tlaxcala presenta una situación de pobreza general inferior a la del país.

Sin embargo, el análisis de la estructura de ingreso no conduce a la misma conclusión. En Tlaxcala, particularmente la distribución del ingreso, presenta una situación menos favorable que la media del país. En 1980 —precisamente— el 32.8% de la PEA estatal percibían ingresos inferiores al salario mínimo, en contraste con un 25.3% a nivel nacional.

Este hecho, en alguna medida resultaba —y resulta en la actualidad— de una forma persistente de “informalidad ocupa-

<sup>7</sup> Esa retención de la población en el estado, según Ramírez Rancaño, “tiene su explicación en el impulso a la industrialización a partir de 1975”. Ver: “Tlaxcala: El reto de la pobreza y del atraso”, *La Jornada*, México, 19 de noviembre de 1989.

<sup>8</sup> James W. Wilkie construye su índice de pobreza con base a “la proporción de población analfabeta, que sólo habla una lengua indígena, que vive en localidades de menos de 2 500 habitantes, que anda descalza, que usa huaraches, que exclusivamente come tortilla y que en sus viviendas carece de drenaje o de albañal”. Cf.: *Ibid.*

<sup>9</sup> *Ibid.*

cional". No abatida —y aparentemente promovida— por las nuevas relaciones que contrajo el proceso de industrialización.

Según datos de un estudio de Márquez Padilla<sup>10</sup> en el que se desagrega por ramas de actividad a la "informalidad ocupacional" de los estados del país, Tlaxcala para 1980 ocupaba el primer lugar, con un 35.3% de informalidad, muy por encima del 22.3% del promedio nacional. Ello, por lo menos, pone en evidencia el débil impacto de la industrialización sobre los niveles de ingresos de la población.

### *La industrialización y la informalidad ocupacional*

El estado de Tlaxcala ha experimentado pues en los últimos 15 o 20 años un significativo proceso de industrialización. Este estado, en el que históricamente la producción textil ha representado el eje del desarrollo capitalista, ha sido impactado por la expansión diversificada de varios complejos industriales.

Tlaxcala cuenta actualmente con unos cuatro parques industriales (Atlangatepec, Calpulalpan, Ixtacuixtla y Xiloxotla), dos corredores industriales (Apizaco-Xalostoc-Huamantla y Malinche), una ciudad industrial (Xicohtencatl) y otras áreas de industrialización (Españita, Hueyotlipan, Mazatecocho, Acuamanala, Teolocholco y Chiautempan).

Este proceso de industrialización —que entre 1970 y 1985 determinó una tasa media de crecimiento anual del PIB estatal de 6.7%, mayor que la nacional que fue del 4.9%—, no sólo implicó un impacto sobre los rubros tradicionales en la producción y, en alguna medida sobre los niveles generales de empleo de la población; sino que, además, paradójicamente, incitó los procesos de subcontratación, o maquila domiciliaria en el sector.

La industrialización —no cabe dudas— incidió sobre los niveles de ocupación y empleo en el estado. "Las tasas satisfactorias de crecimiento en la década de los setenta (...) significaron una absorción importante del aumento de la fuerza de trabajo y una

<sup>10</sup> Márquez Padilla asume como criterio de "informalidad ocupacional" la percepción o no, por parte del trabajador, del salario mínimo legal. Ver: Carlos Márquez Padilla. *La ocupación informal urbana en México: Un enfoque regional*, Fundación Friedrich Ebert, México, 1988, p. 8.

disminución de la tasa de desempleo abierta".<sup>11</sup> Según el INEGI "entre 1977 y 1979 se registra un crecimiento considerable (del empleo), muy por encima del promedio nacional", por lo menos hasta mediados de la pasada década. Sólo en 1985 cayó "hasta un nivel similar al del agregado nacional de 4.2%".<sup>12</sup>

En Tlaxcala la población trabajadora en el sector industrial para 1980 alcanzaba un 25.4% de la población ocupada y para 1985 e. 24.9%. Y de los 48 209 trabajadores de la industria para 1985, el 74.8% se ocupaba en la manufactura. Sin embargo, mientras que el nivel de participación del sector industrial en el PIB estatal creció en un 177.5% entre 1970 y 1985, la absorción laboral "formal" por parte de la industria en el mismo periodo lo fue del 117%.

No podría afirmarse —aun teniendo en cuenta las tipologías de industrias y sus ramas de actividades—, que estas diferencias de crecimiento estén asociadas con la incorporación "informal" de un sector de la fuerza de trabajo a través de la subcontratación laboral domiciliaria, por parte de grandes o medianas empresas. Sin embargo —haciendo abstracción de la confiabilidad de las fuentes oficiales,<sup>13</sup> generalmente imprecisas para deducir tendencias de "empresas" o actividades económicas inmersas en la clandestinidad—, ello podría asociarse con el hecho de que en el sector se ha generado una ampliación del número de establecimientos "micro-industriales".<sup>14</sup>

Los resultados de otra investigación<sup>15</sup> ponen de manifiesto esta tendencia. En ella, en igual sentido, se pudo constatar que gran parte de las unidades de producción familiares "informales", tex-

<sup>11</sup> Tlaxcala, Gobierno del Estado de Tlaxcala, *Plan estatal de desarrollo: 1987-1993*. Gobierno del Estado de Tlaxcala, Tlaxcala, (1987), p. 50.

<sup>12</sup> México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Cuaderno de información para la planeación de Tlaxcala*, INEGI, México, 1986, p. 20.

<sup>13</sup> Para una discusión sobre el uso y la producción de estadísticas sobre sectores no formales (clandestinos), Ver: José Antonio Alonso. "Reflexiones teórico-metodológicas sobre el sector informal", Seminario *El sector informal desde una perspectiva sociológica*, México, El Colegio de México, 21 de junio de 1989.

<sup>14</sup> En Tlaxcala, según datos de Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña, entre 1982 y 1987, la microindustria creció en 34.8%. Ver: Anexos estadísticos en Bernardo Méndez Lugo, "La importancia estratégica de la microindustria en México", *Revista Mexicana de Sociología*, México, Año L, núm. 4, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, octubre-diciembre de 1988, p. 123.

<sup>15</sup> Ver: Dídimo Castillo F. *El taller familiar y el capital: ¿Dos procesos productivos complementarios o contradictorios?*, FLAGSO-México, México, 1990.

tiles y de confección de ropa en Tlaxco y Juan Cuamatzi surgieron en el periodo de mayor industrialización estatal.

### El taller familiar en Tlaxco y Juan Cuamatzi

#### *Antigüedad*

La antigüedad de los talleres familiares, vista en conjunto, muestra sus tendencias evolutivas. El periodo de inicio es un indicador de la dinámica de expansión de estas unidades de producción. Este, permite establecer la relación entre los "momentos" económicos y las particularidades de los procesos productivos; que, igualmente, en algunos casos, aparecen asociados a factores socio-culturales del sector y de su población. No resultó, en este sentido, una novedad encontrar algunos talleres familiares con 50 y más años de creación. En Juan Cuamatzi, particularmente, la producción familiar (artesanal), tiene raigambres lejanos.<sup>16</sup> Sin embargo, si llama la atención el hecho de que el 68.0% de las unidades productivas sean según nuestra tipología talleres familiares "nuevos" y "reciente". Surgieron en el contexto de la industrialización.<sup>17</sup>

Se podría pensar, en principio, que en la actualidad existen más talleres familiares que en las décadas pasadas. Sin embargo, este supuesto enfrenta la dificultad de no contarse con estadísticas confiables y precisas, que permitan conocer la mortalidad o desaparición de parte de las viejas unidades de producción familiar. Estas unidades productivas, dadas sus características estructurales, suelen formarse y disolverse constantemente. Ello hace difícil la reconstrucción de la situación pasada.

<sup>16</sup> En Juan Cuamatzi "la actividad artesanal (...) se conocía antes de la Conquista y durante la Colonia". Ver: Hilaria Joy Heath Contable, *La lucha de clase. La industria textil en Tlaxcala*, Ediciones El Caballito, México, s.f.

<sup>17</sup> Según Cariño de Navarro, *et al.*, (1986), "durante el pasado y presente sexenio, la planta industrial en Tlaxcala se ha incrementado, consolidado y diversificado...". Ellos mismos destacan que "no obstante los efectos de la crisis y otras circunstancias desfavorables, el proceso de industrialización, no se ha detenido en los últimos años...". Ver: Rosa María Cariño de Navarro, *et al.*, "El empleo en la industria manufacturera", *El Hombre y la Economía*, Época 2, Año 1, núm. 7, Universidad Autónoma de Tlaxcala, septiembre-octubre de 1986, pp. 35-37.

### CUADRO 1

#### TALLERES FAMILIARES SEGÚN SU ANTIGÜEDAD POR LOCALIDAD

<i>Tipología</i>	<i>Tlaxco</i>	<i>Juan Cuamatzi</i>	<i>Total</i>
Viejos (1930-74)	8 (19.5)	37 (35.6)	45 (31.0)
Nuevos (1975-84)	16 (39.0)	25 (24.0)	41 (28.3)
Recientes (1985-90)	17 (41.5)	42 (40.4)	59 (40.7)
TOTAL	41 (28.3)	104 (71.7)	145 (100.0)

Sin embargo, los datos ponen de manifiesto una tendencia. El hecho de que el 40.7% de los talleres familiares se hayan creado en los últimos cinco años, revela el resurgimiento y la expansión de estas "formas" productivas.

Ese crecimiento o expansión muestra además resultados diferentes cuando se analizan las dos localidades por separado. En Tlaxco, los talleres familiares "nuevos" y "recientes", en conjunto, representan el 80.5%, mientras que, en Juan Cuamatzi, sólo alcanzan el 64.4% de los casos.

Esta diferencia en la dinámica de crecimiento, podría estar asociada con el tipo de producto o actividades en ambas localidades. En Juan Cuamatzi, particularmente, predominan los talleres tradicionales de producción textil. Tlaxco, por el contrario, en los últimos años ha sido impactada por la expansión de unidades productivas de confección de prendas de vestir.

#### *Actividad productiva*

En estos sectores existe una forma o especie de división intraregional de la producción. Se distinguen por el tipo de actividad pro-

ductiva. Uno se especializa en la confección de prendas de vestir, particularmente de tela, y el otro, en la producción de tejidos artesanales diversos (saltillos, cobijas, tapetes, etcétera).

En Juan Cuamatzi el 88.5% de los talleres familiares son de producción textil diversa. En esa localidad la confección de ropa de punto y de tela, en conjunto, sólo representan el 11.5% de las unidades de producción. En Tlaxco, por el contrario, el 97.6% de las unidades familiares, se ocupan en la producción de prendas de vestir. El 53.7% de éstas, se dedican a la confección de ropa de tela. Una parte importante de ellas asociada a procesos de subcontratación o maquila.

Estas diferencias en las actividades productivas suponen determinadas relaciones con los mercados. Es de suponer, en el mismo sentido, que la dinámica de cambio o ampliación en el número de unidades de producción, está sujeta a las posibilidades de "realización" o "venta" de los productos.

El análisis de la actividad por antigüedad o periodo de inicio de la unidad familiar, según la localidad, parece entonces importante.

En el caso Juan Cuamatzi no existen diferencias significativas en las actividades productivas de los talleres familiares "viejos", "nuevos" o "recientes". En todos los casos prevalecen los talleres de producción textil (saltillos, cobijas, tapetes, etc.). En esta localidad se mantiene, con un ligero aumento en los últimos años, el número de talleres de producción de tejidos artesanales diversos. Representan el 90.4% de los casos. Son poco significativas las unidades de producción de ropa de tela. Las diferencias, según la antigüedad o periodo de inicio son, pues, irrelevantes. Ello, en alguna medida, responde al contexto sociocultural y a la lejana tradición en esta actividad u oficio.

En Tlaxco, por el contrario, se produjo un relativo recambio en las actividades productivas, textiles y de confección de ropa de tela. En las unidades familiares "nuevas", se insinuó una importante tendencia hacia la producción textil, particularmente de ropa de punto. El 62.5% de estas unidades familiares se especializaban en la producción textil, y sólo el 37.5% en la confección de ropa de tela.

Sin embargo, esta tendencia no se mantuvo. Se invirtió. En los talleres familiares "recientes", creados a partir de 1985, el 64.7% se ocupan en la confección de ropa de tela.

Este cambio en la dinámica de crecimiento y de la actividad productiva de los talleres familiares, podría estar asociado con la expansión de las relaciones de subcontratación y maquila; y, en este sentido, con las posibilidades de "realización" y "venta" de los productos.

Tlaxco —de hecho— concentra el 66.7% de los casos registrados como simples trabajadores a domicilio. Y el 96.7% de estas unidades de producción se ocupan en la confección de ropa de tela. Ello demuestra la actual importancia de los procesos de subcontratación y maquila, particularmente de prenda de vestir, en este sector.

Estas tendencias —diferentes en ambas localidades—, son pues sugerentes de una subordinación diferencial, directamente ligada a las actividades productivas, e indirectamente asociadas con el contexto socio-cultural de las unidades de producción familiar.

## Dependencia y subordinación del taller familiar

### *Creación del taller familiar*

Los indicadores sobre la creación o iniciación del taller familiar permiten distinguir a las unidades productivas que son el resultado de una iniciativa propia del productor de otras que responden a otra dinámica extra-familiar. Señalan el carácter o nivel de dependencia inicial de estas unidades económicas de producción.

En esta sección se intenta establecer las relaciones familiares o extra-familiares que inciden o determinan la creación y la continuidad de los talleres familiares. La información que se analiza es en este sentido ampliamente sugerente. Demuestra que en gran parte la iniciación, y la misma iniciativa de creación de esta unidad de producción, es definido a nivel doméstico.

En las dos localidades —en conjunto— el 75.1% de las unidades de producción fueron creadas o iniciadas por el actual dueño, con la eventual participación de algún socio u otro miembro del grupo familiar o doméstico. El 15.9% fueron igualmente creadas por los padres u otros familiares, del actual propietario.

Estos últimos casos, en los que no intervino el actual dueño, señalan una especie de red de cooperación intra-familiar, que in-

cluye los préstamos de las máquinas o instrumentos, y el traspaso por herencia de los talleres familiares.

En sólo el 9.0% de los casos la creación de la unidad productiva fue mediada por la intervención o participación directa de algún cliente o intermediario. Ello muestra la existencia de una importante autonomía o independencia inicial del propietario y de su instancia doméstica en la creación del taller familiar.

Es insignificante la intervención de hecho de otras instancias extrañas al contexto doméstico en la constitución del taller familiar. La iniciativa misma de creación responde en gran parte al interés exclusivo del propietario, y en algunos casos a las sugerencias de otros miembros del grupo familiar. Son escasas las situaciones que a este nivel interviene algún cliente o intermediario, para el que produce el taller familiar.

La creación o iniciación del 72.1% de las unidades de producción responde al interés propio (exclusivo) del actual propietario. El 22.1% de ellas reconoce la influencia y la decisión compartida con otros miembros del grupo familiar o doméstico. En sólo el 5.8% de los casos se reconoce el hecho de responder a sugerencias o propuestas de algún intermediario, para el cual produce —o produjo en sus inicios— el taller familiar.

La creación del taller familiar es entonces el resultado de una iniciativa “independiente”, definida a nivel intra-familiar o doméstico. Su iniciación, en la mayoría de los casos, responde a una estrategia de generación de empleo y de consecución de ingresos. No se excluye, en este sentido, que —igualmente—, esté ligada a otros factores, como a la “experiencia laboral”, a la “tradición”, e incluso, al “gusto por el oficio”; pero, es fundamentalmente definida en el contexto doméstico, a partir de sus requerimientos económicos y sus necesidades cotidianas.

Sólo las categorías de “necesidad de aumentar el ingreso familiar” y la “falta de empleo”, en conjunto, concentran el 59.8% de los casos que manifiestan algún motivo para la iniciación del taller. El 21.3% atribuye su creación al interés por poseer un trabajo “independiente”, y al “ideal” de superación económica. En el 11.5% de las unidades de producción se reconoce como motivo para su iniciación la influencia de una particular cultura productiva, y el gusto por el oficio. El 7.4% restante, constituido especialmente por mujeres, justifican la creación del taller familiar, con

la necesidad de trabajar y, además, cumplir con las exigencias del hogar.

Se demuestra, en este sentido —por lo menos para los casos de Tlaxco y Juan Cuamatzi—, que la iniciación de los talleres familiares responde casi con exclusividad, a una iniciativa relativamente independiente definida a nivel familiar o doméstico.

Sin embargo, este mismo estudio, demuestra que, en gran parte, la supervivencia posterior de estas unidades productivas está condicionada por relaciones de subordinación y dependencia que las articulan con otras instancias e intereses económicos extradomésticos.

Se distinguen, en este sentido, tres niveles o formas diferenciales de relaciones —de dependencia y subordinación— entre el taller familiar y los agentes del capital privados: a nivel del financiamiento, de la producción y de la comercialización.

#### *Formas de financiamiento*

El taller familiar se caracteriza por su limitado acceso a capitales y a otros recursos complementarios al trabajo. Sus actividades productivas (poco capitalizadas) y su estructura pequeña y de bajo nivel tecnológico, determinan su escasa disposición (o incluso requerimiento) de capitales. Este generalmente, por lo menos para su iniciación, se apoya en los recursos propios de la unidad familiar. Sin embargo, en algunos casos, estas unidades de producción son financiadas particularmente por alguna instancia comercial o industrial.

Entre las unidades de producción que disponen de máquinas compradas el 79.6% las obtuvieron con recursos personales (del actual dueño) o familiares. Sólo el 20.4% recibieron apoyo financiero en préstamos o créditos de otra instancia extraña al contexto familiar o doméstico.

Sin embargo, existe una relativa tendencia hacia un mayor financiamiento “externo” de estas unidades de producción. Y ello, en alguna medida, parece ligado al actual contexto regional de mayor capitalización. Existe, en este sentido algunas diferencias entre los talleres familiares “viejos”, “nuevos” y “recientes”.

El 24.1% de los talleres familiares “recientes” recibieron financiamiento “externo”. Y sólo el 13.6% de las unidades productivas “viejas” tuvieron acceso a algún tipo de financiamiento

CUADRO 2

## TIPO DE FINANCIAMIENTO DEL TALLER FAMILIAR

<i>Tipo de financiamiento<sup>1</sup></i>	<i>Unidades productivas</i>	<i>%</i>
TOTAL	137	100.0
Personal o familiar	109	79.6
Externo <sup>2</sup>	28	20.4

<sup>1</sup> Se refiere sólo al financiamiento de las máquinas.

<sup>2</sup> Incluye los casos en que se obtuvo algún préstamo de alguna institución financiera, crédito de algún cliente o, especialmente, crédito de alguna tienda comercial.

extra-doméstico para la adquisición de sus máquinas o instrumentos. El 86.4% las obtuvieron, inicialmente, con recursos familiares.

Estas diferencias en las formas de financiamiento de los talleres están, además, fuertemente asociadas con la actividad o tipos de productos. Evidencian importantes diferencias entre las actividades más ligadas al capital moderno y las más tradicionales.

El financiamiento externo es mayor en las unidades productivas de confección de ropa de tela. El 57.1% de ellas tuvieron acceso a otras fuentes de recursos extra-domésticos para la compra de sus máquinas e instrumentos. Y, por el contrario, en el caso particular de los talleres familiares de tejidos artesanales diversos, sólo el 4.5% recibieron algún apoyo externo. El 95.5% de estos últimos financió la adquisición de sus medios de producción con recursos domésticos.

Además, en todos los casos, salvo en los que se producía por encargo del público el financiamiento familiar resulta predominante. Y, en este sentido, llama la atención que los más subordinados por el mercado, hayan igualmente, financiado en gran parte la compra de sus máquinas e instrumentos de producción sólo con recursos familiares.

Sólo el 10.9% de las unidades de producción, que producen o venden por subcontratación de algún intermediario, recibieron algún tipo de apoyo o financiamiento externo para la adquisición de los principales medios o instrumentos de producción. Igualmente

sólo el 31.3% de los talleres familiares que hacen maquila recibieron apoyo, particularmente en crédito de alguna tienda comercial. El 68.8% de estas últimas unidades productivas financiaron sus instrumentos o medios de producción con recursos familiares. Ello muestra sus limitaciones de acceso a créditos y préstamos monetarios. Estas unidades de producción, generalmente no son consideradas "sujetos" de créditos por las instancias del capital privado.

Sin embargo, si existe un relativo predominio de los casos en que el taller familiar desarrolla y mantiene ciertos vínculos con otras empresas o intermediarios que le facilitan o proporcionan la materia prima para la producción de ciertos artículos. Se trata de los casos de maquila domiciliaria. Pero esta forma de organización productiva —en la que el cliente o intermediario provee la unidad de producción de toda o parte de los insumos o materia prima—, tiene diferente importancia dependiendo de la actividad o tipo de producto.

Estas formas de financiar la producción —en las que alguna empresa, generalmente grande subcontrata a la pequeña unidad productiva para que realice ciertas fases del proceso de producción—, son particularmente comunes en la producción de prendas de vestir.

En el 46.9% de los talleres que se especializan en la confección de ropa de tela (predominantes en Tlaxco) se recibe de algún cliente o intermediario toda o parte de la materia prima para la elaboración de alguna de las fases de los productos. Un 43.8% de ellos conformado por "sastrerías" y "modisterías",<sup>18</sup> la reciben del público. Sólo el 9.4% adquiere sus insumos mediante la compra directa en el mercado.

En los talleres familiares que producen ropa de punto son igualmente importantes estos mecanismos de adelanto de la materia prima. El 40.0% la reciben de algún intermediario. En estos últimos, particularmente se establece un sistema de adelanto de los materiales provenientes de establecimientos comerciales o comerciantes particulares.

En los talleres familiares de tejido artesanal diverso (predominantes en Juan Cuamatzi) —por el contrario— existe una relativa

<sup>18</sup> Denominados por J. Scott, "los artesanos de la confección". C.F. Susana Norotzky, *Trabajar en familia: Mujeres, hogares y talleres*, Venecia, Edicions Alfons el Magnánim, 1988, p. 62.

independencia en la forma de obtención de las materias primas. El 88.2% de ellos las adquieren mediante su compra directa en el mercado. Sólo el 11.8% las reciben de algún cliente o intermediario.

Sin embargo, en casi todos los casos, los procesos de compra directa de las materias primas, igualmente conllevan el sometimiento por un estrecho mercado monopolizado.

### CUADRO 3

#### NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES EN LOS QUE ADQUIERE LA MATERIA PRIMA EL TALLER FAMILIAR

<i>Número de establecimientos<sup>1</sup></i>	<i>Unidades de producción</i>	<i>%</i>
TOTAL <sup>2</sup>	96	100.0
1	41	42.7
2 - 3	28	29.2
4 y más	27	28.1

<sup>1</sup> Se refiere a tiendas o almacenes.

<sup>2</sup> Se incluyen sólo los casos que compran la materia prima.

El 42.7% de las unidades productivas que compran las materias primas las adquieren en un sólo expendio comercial. En el caso particular de los talleres de tejido artesanal diverso —supuestamente más independientes—, adquieren sus insumos en un limitado mercado de tres o menos establecimientos comerciales. Ello es sugerente de la capacidad de control, e imposición sobre los precios, por parte de las instancias comerciales.

El taller familiar, en este sentido aparece atado a una estructura de monopolio sobre las materias primas. Se mueve en el mercado de insumos con ficticia independencia.

#### *Subordinación sobre los procesos de trabajo.*

El taller familiar no representa una forma residual y arcaica de la producción. No es además una unidad productiva libre y desarticulada de la “economía formal”. Suele, por el contrario, estar directamente imbricado con los procesos capitalistas de producción.

El capital incide directamente sobre la organización productiva y relega —en muchos casos— parte de los procesos de trabajo de la mediana o gran empresa, a la unidad de producción familiar.

El taller familiar, en estos casos, asume las fases menos rentables y más inseguras de la producción. Absorbe los riesgos de las fluctuaciones del mercado y, además garantiza mayores beneficios a las instancias subcontratantes del capital industrial o comercial. El tipo de proceso de trabajo revela los niveles de subordinación productiva de esta pequeña unidad de producción.

Sin embargo, estas formas o relaciones de producción —en las que además el cliente o intermediario provee las materias primas, y en las que el dueño de la unidad productiva pierde el derecho sobre su producción—, muestran diferencias importantes dependiendo del tipo de producto o actividad productiva.

Entre las unidades de producción que en Tlaxco y Juan Cuamatzi se articulan al mercado subordinado, el 73.3% de las que producen ropa de tela —para algún cliente o intermediario— realizan sólo partes del producto, el cual es terminado en alguna fábrica u otro taller. Sólo el 26.7% realizan todas las fases o etapas de la confección. Y entre las unidades de producción de ropa de punto, igualmente, el 42.9% (una parte importante) sólo realizaban algunas fases del proceso del tejido de las prendas de vestir. Y —por el contrario—, el 93.1% de los talleres familiares de tejido artesanal diverso (casi todos), realizan productos completos, para la venta o entrega directa al intermediario. Sólo el 6.7% de estos últimos realizan algunas fases o parte del producto que, generalmente, es terminado en otro taller, o por algún trabajador a domicilio.

De lo anterior se deduce la importante relación que existe entre el tipo de proceso de trabajo sobre el que participa la unidad productiva familiar y el tipo de vinculación que mantiene con el mercado. Y, en este mismo sentido, se infiere una relación diferencial entre el tipo de proceso de trabajo, sobre el que participa

el taller familiar y el tipo de cliente o destinatario inmediato de la producción.

En el caso de Tlaxco y Juan Cuamatzi el 52.9% de los talleres que maquilan realizan sólo parte del proceso de producción; y contrariamente, los procesos de ventas por subcontratación —casi siempre— conllevan la terminación previa de los productos. El 94.0% de las unidades de producción que “venden” sus productos a algún intermediario los entregan listos para el consumo, o para su oferta en el mercado.

Entre las unidades de producción que realizan productos completos, el 94.9% (casi la totalidad) lo entregan o venden a algún comerciante particular, que posteriormente ha de ponerlo en circulación fuera del mercado local. Sólo el 5.1% de ellos destinan sus productos a algún otro taller de la localidad. Y, entre los talleres familiares que sólo participan en la realización de algunas fases de la producción, el 72.7% destina sus productos para la terminación, o para cumplir otras fases, a otros talleres generalmente más grandes. El 27.3% restante entrega sus productos a un comerciante que, igualmente sirve de intermediario de alguna fábrica u otro taller. En estos casos, se establecen largas cadenas o redes de intermediación que impiden al productor conocer el destino de su producción.

Se demuestra —con lo anterior— las formas y los niveles de dependencia y subordinación de los agentes privados sobre los procesos productivos del taller familiar.

Pero, además a nivel de la organización de la producción, existe la intervención de estos agentes del capital industrial y comercial, directamente sobre las decisiones productivas, y sobre los procesos de trabajo de la unidad familiar. Se puede distinguir en este sentido —siguiendo nuestra tipología—; los niveles “altos”, “medios” y “bajos” de subordinación en la producción, dependiendo de la participación del cliente o intermediario en la determinación del “tipo de producto”, su “volumen” y el “tiempo para su terminación”.

Entre las unidades de producción que venden o entregan sus productos a algún intermediario, el 77.2% comportan, además, algún nivel de subordinación en las decisiones productivas. Sólo el 22.8% revelan “independencia” sobre la determinación del “tipo”, “volumen” y “tiempo de terminación” de sus productos.

## CUADRO 4

NIVEL DE SUBORDINACIÓN SEGÚN PARTICIPACIÓN DEL CLIENTE O INTERMEDIARIO EN LAS DECISIONES DE PRODUCCIÓN DEL TALLER FAMILIAR

<i>Nivel de subordinación</i>	<i>Unidades productivas</i>	<i>%</i>
TOTAL	101	100.0
Alta <sup>1</sup>	22	21.8
Media <sup>2</sup>	29	28.7
Baja <sup>3</sup>	27	26.7
No subordinado	23	22.8

<sup>1</sup> El cliente determina el tipo de producto, el volumen y la asignación del tiempo de terminación.

<sup>2</sup> El cliente participa en dos de las decisiones.

<sup>3</sup> El intermediario participa en una de las decisiones.

Se deduce —o se puede inferir—, entonces, que la subordinación por el mercado conlleva —o puede conllevar— diferentes niveles de subordinación en las decisiones productivas del taller familiar.

El tipo o forma de relación con el mercado define las diferencias en los niveles de subordinación productiva. Los casos de “maquila” y de “ventas por subcontratación”, muestran en este sentido, diferencias importantes.

Las unidades de producción más subordinadas por el mercado (las que maquilan) comportan, igualmente, mayores niveles de subordinación sobre los procesos de trabajo. El 44.1% de ellas (casi la mitad), se ubican en el nivel de “alta” subordinación. En éstas el cliente o intermediario determina —o participa en la determinación— del “tipo”, “volumen” y “tiempo de terminación” y entrega de los productos. Sólo el 23.5% muestran una “baja” subordinación. Sin embargo, en todos los casos, el cliente interviene en alguna de las decisiones de la organización de la producción.

En los talleres que venden por subcontratación, por el contrario, se muestran niveles relativamente bajos de subordinación sobre los procesos de trabajo. Sólo el 10.4% de ellos se ubica en el nivel de "alta" subordinación en las decisiones de producción.

Se demuestra que entre los niveles o formas de subordinación por el mercado, existen diferencias importantes de dependencia sobre la organización productiva y, en general, sobre los procesos de trabajo del taller familiar.

*Relaciones con el mercado*

El taller familiar no es una unidad económica aislada. Además de comportar determinadas limitaciones internas, está pues condicionada por sus relaciones o formas de inserción en el mercado. Se distinguen en este sentido las unidades productivas "libres", que producen directamente para el público o consumidores particulares, y las "subordinadas", que establecen relaciones de comercialización a través de algún agente o intermediario privado.

En estas formas de vinculación con el mercado se conjugan de hecho las demás formas de dependencia y subordinación del taller familiar. En ellas se concretan las distintas estrategias y mecanismos de explotación del trabajo y de apropiación de los excedentes de la pequeña unidad de producción. Muestran la ficción de independencia de una gran parte de los talleres familiares.

Este estudio demuestra —por lo menos para los casos de Tlaxco y Juan Cuamatzi— que una gran parte de los talleres familiares, supuestamente independientes, están insertos o producen para un mercado en condiciones de subordinación.

CUADRO 5

RELACIÓN DEL TALLER FAMILIAR CON EL MERCADO

<i>Nivel de subordinación</i>	<i>Unidades productivas</i>	<i>%</i>
TOTAL	145	100.0
Libre	44	30.3
Subordinada	101	69.7

El 69.7% de las unidades de producción producen para algún agente o intermediario privado, particular o de alguna empresa industrial o comercial. Sólo el 30.3% lo hacen en condiciones "libres" de mercado.

Sin embargo, en ninguno de los casos, estas relaciones "libres" o de "subordinación", implican una homogeneidad en las formas de vinculación en el mercado.

En los talleres familiares, los vínculos o relaciones "libres" en el mercado, no sólo suponen los procesos o mecanismos de "venta" directa. Incluyen, además las situaciones de "encargo" de productos para el consumo, directamente por el público. Estas últimas son comunes, particularmente en los casos de modistería y sastreías.

En las unidades productivas insertas en relaciones de subordinación por el mercado —por el contrario— se distinguen los procesos de maquila y los de venta por subcontratación de parte de algún agente privado. En ambos casos se produce por encargo de un intermediario, o cliente, generalmente fijo. Sin embargo, particularmente en la maquila, se anticipa o hace entrega, por parte del intermediario, de toda o parte de la materia prima. El productor, en este caso, no tiene derecho, ni control sobre la comercialización de los productos. No los vende, los entrega, recibiendo generalmente un pago irrisorio por su fuerza de trabajo.

En el caso de la venta por subcontratación, generalmente, no se hacen adelantos de ninguno de los recursos productivos. La subordinación la define el control o monopolio que asume la compra y venta de los productos.

Haciendo abstracción de las diferencias por tipo de productos o actividad productiva, el 46.2% de los talleres familiares (la mayor parte de los subordinados), producen por subcontratación para la venta a algún intermediario. Igualmente, el 23.4% están insertos en relaciones de maquila. Estas últimas representan las más subordinadas por el mercado. Ni les pertenece el producto, ni tienen control sobre los procesos de trabajo.

Pero, además, estas formas de subordinación —que conllevan el control sobre los mercados de los productos—, en gran medida asumen la forma de monopolios comerciales.

Este estudio, demuestra que una gran parte de los talleres familiares subordinados por el mercado, producen para un escaso número de clientes fijos o intermediarios.

CUADRO 6

FORMA DE VINCULACIÓN DEL TALLER FAMILIAR  
CON EL MERCADO

<i>Forma de vinculación</i>	<i>Unidades pro- ductivas</i>	<i>%</i>
TOTAL	145	100.0
Encargo del público	15	20.0
Venta al público	29	20.0
Maquila	34	23.4
Venta por subcontratación	67	46.2

Entre los talleres familiares insertos en relaciones de subordinación por el mercado, el 63.4% se vinculan con un solo cliente o intermediario. El 87.2% disponen de tres o menos clientes a los que periódicamente venden o entregan sus productos. Sólo el 12.8% de las unidades productivas se relacionan con cuatro o más intermediarios.

En estas formas de control sobre la producción y monopolio de los mercados se materializan los niveles de apropiación de los excedentes productivos del taller familiar por parte de los agentes privados. Y lo que en muchos casos aparece como ganancia para el propietario de la unidad de producción constituye en realidad el salario individual que le otorga el capital comercial o industrial.

Sin embargo, en las formas de vinculación con el mercado —como en las demás formas de relaciones con las instancias del capital privado—, existen diferencias significativas dependiendo del tipo de producto o actividad productiva; y, en el mismo sentido, con su carácter más —o menos— ligado al capital moderno, o a las actividades más tradicionales.

Este estudio, además, pone en evidencia una sugerente tendencia en las relaciones con el mercado dependiente del periodo de inicio o de creación de los talleres familiares. Establece, en este sentido, por lo menos para el caso Tlaxco y Juan Cuamatzi, el impacto del momento económico de la industrialización regional sobre los niveles de independencia de los talleres familiares. No sólo

CUADRO 7

NÚMERO DE CLIENTES FIJOS DEL TALLER  
FAMILIAR SEGÚN SU RELACIÓN CON EL MERCADO

<i>Número de cliente</i>	<i>Libre</i>	<i>Subordinada</i>	<i>Total</i>
1	—	64 (63.4)	64 (44.1)
2-3	—	24 (23.8)	24 (16.6)
4 y más	3 (6.8)	13 (12.8)	16 (11.0)
Sin cliente fijo	41 (93.2)	—	41 (28.3)
TOTAL	44 (30.3)	101 (69.7)	145 (100.0)

prueba las tendencias evolutivas, y la dinámica de expansión de estas unidades productivas familiares; sino, que, además, muestra entre las unidades productivas “viejas”, “nuevas” y “recientes”, una articulación diferencial con uno u otro tipo de mercado.

En Tlaxco y Juan Cuamatzi, entre los talleres familiares “viejos”, el 37.8% produce para un mercado “libre”; y, entre las unidades productivas “nuevas”, iniciadas en el periodo de importante industrialización en Tlaxcala, son aún más predominantes las formas de subordinación por los agentes privados. El 80.5% de estas unidades productivas están insertas en relaciones de dependencia con el mercado. Sin embargo, esta tendencia no se mantiene en los talleres familiares recientes.

Entre los talleres familiares “recientes” —que representan el 40.7% de los casos, y que conforman el 76.6% de las unidades productivas iniciadas en la pasada década—, el 32.2% (una parte importante) se insertan en un mercado “libre”. El 67.8% de ellas, establecen relaciones de subcontratación y maquila con algunos agentes o intermediarios.

En estas últimas unidades de producción, que igualmente surgieron en el contexto de industrialización —y que, además, han sido impactadas e incluso generadas por la crisis—, caen los niveles de subordinación por el mercado. Entre ellas tiene un peso importante las relaciones “libre” de mercado. ¿Cómo explicarlo? Ello responde, en gran parte, y se explica a partir de la independencia inicial con que surgen estas unidades de producción. Estas unidades productivas —como se vio—, casi sin excepción surgen como iniciativa propia del propietario, que sólo con posterioridad es articulada por los mecanismos de dominación y de control privado. Y, en este sentido, su acelerada expansión hace aparecer como insignificante su relación con uno u otro tipo de mercado. Nacen “libres”. Luego son “subordinadas”.

### Consideraciones finales

Este trabajo tiene un doble alcance. Uno teórico y otro empírico. Empíricamente pone en evidencia la dinámica de expansión de las unidades de producción familiar en un contexto de importante industrialización en el estado de Tlaxcala. No sólo pone en cuestión la aparente independencia de un gran estrato del llamado sector informal. Establece, además, las distintas formas de subordinación del taller familiar por agentes del capital industrial y comercial.

Teóricamente, este trabajo, desmiente la existencia de una separación precisa y determinante entre la llamada economía “informal” y la “formal”. No rescata, en este sentido, la idea de dos sectores o modos de producción diferentes. Plantea y sostiene —por el contrario— la existencia de relaciones, formas o tipos de vinculación entre los distintos agentes de la producción y del mercado. En este sentido, destaca los mecanismos más importantes de subordinación del taller familiar, a nivel de su financiamiento, de la producción y de sus relaciones con el mercado. Demuestra la ficticia independencia de una gran parte de estas pequeñas unidades de producción de los llamados “trabajadores por cuenta propia”.

El trabajo demuestra que a pesar de la existencia de una importante autonomía o independencia inicial de propietario y de su instancia doméstica en la creación del taller familiar, su supervivencia posterior —en gran medida— está condicionada por las re-

laciones de explotación, subordinación y dependencia que lo articulan con otros agentes e intereses del capital industrial o comercial.

El trabajo no desmiente la idea generalizada que concibe la existencia y expansión de estas unidades de producción familiar ligadas a una situación económica de estrategia de sobrevivencia. No la niega, pero la amplía. Y demuestra —en alguna medida— cómo estas unidades de producción aparentemente arcaicas son utilizadas y eventualmente promovidas, como mecanismo y estrategia de acumulación por los agentes del capital privado. No son necesariamente el resultado de la pobreza y del atraso. A la inversa. Son —y no en pocos casos— el resultado paradójico de un tipo de desarrollo.

En este último sentido, el trabajo rebasa los alcances originalmente propuestos de un “estudio de caso” sobre la recurrencia y expansión de la informalidad ocupacional en Tlaxcala. Además, trae a la discusión y corrobora, con datos empíricos, una perspectiva general —poco desarrollada— de conceptualización y análisis del llamado “sector informal urbano”.

### BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, José Antonio. “La maquila industrial domiciliaria en la metrópoli mexicana”. *Estudios Sociológicos*, México Vol VI. núm. 18, El Colegio de México, septiembre-diciembre de 1988.
- . “Reflexiones teórico-metodológicas sobre el sector informal”, Seminario: *El sector informal urbano desde una Perspectiva Sociológica*, México, El Colegio de México, 21 de junio de 1989.
- Boyer, Roberto y Bejamín Coriat. “Marx, la técnica y la dinámica larga de la acumulación”, *Cuadernos Políticos*, núm. 43, México, Ediciones Era, abril-julio de 1985.
- Cartaya F., Vanessa. “El confuso mundo del sector informal”, *Nueva Sociedad*, núm. 90, Caracas, julio-agosto de 1987.
- Cariño de Navarro, Rosa María, et. al. “El empleo en la industria manufacturera” *El Hombre y la Economía* época 2, año 1, núm. 7, Universidad Autónoma de Tlaxcala, septiembre-octubre de 1986.
- Castillo F., Dídimo. *El taller familiar y el capital: ¿Dos procesos productivos complementarios o contradictorios?* FLACSO-México, México, 1990.
- . “Población y desarrollo reciente en Tlaxcala”, *El Sol de Tlaxcala*, Tlaxcala, 19 de agosto de 1990.
- Coriat, Benjamín, *El taller y el cronómetro*, México, Siglo XXI, 1988.

- Cortés, Fernando. *La informalidad del sector informal extralegal*, FLACSO-México México, s.f. (mimeo).
- \_\_\_\_\_. "La informalidad: Comedia de equivocaciones", *Nueva Sociedad*, núm. 97, Caracas, septiembre-octubre de 1988.
- De Soto, Hernando. *El otro sendero* México, Editorial Diana, 1987.
- Escobar Latapí, Agustín y Mercedes G. de la Rocha. "Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987", *Estudios Sociológicos*, México vol. VI núm. 18, El Colegio de México, septiembre-diciembre de 1988.
- Giner de los Ríos, Francisco. *Relaciones entre la microindustria y el sector formal: El caso de la maquila visto a través de una tipología*, El Colegio de México, julio de 1988. (fotocopias).
- Grompone, Romeo. *Talleristas y vendedores ambulantes en Lima* DESCO, Lima 1986.
- Haan, Hans. *El sector informal en Centroamérica* PREALC, Santiago 1985.
- Heath Constable, Hilaria Joy. *La lucha de clase. La industria textil en Tlaxcala*, México, Ediciones El Caballito, s.f.
- IBAFIN, *El reto de la globalización para la industria mexicana*, México, Editorial Diana, 1989.
- Jelin, Elizabeth. "Formas de organización de la actividad económica y estructura ocupacional: El caso de Salvador, Brasil". *Desarrollo Económico* vol. 14, núm. 53, abril-junio de 1974.
- Jenkins, Rhys. "La nueva división internacional del trabajo: Un análisis de posiciones". *Economía de América Latina*, núm. 17, CIDE, México, 1988.
- Márquez Padilla, Carlos. *La ocupación informal urbana en México: un enfoque regional*, México, Fundación Friedrich Ebert, 1988.
- Marx, Carlos. "Subsunción formal y subsunción real del proceso de trabajo al proceso de valorización", *Cuadernos Políticos*, núm. 37, México, Ediciones Era, julio-septiembre de 1983.
- \_\_\_\_\_. *El capital*: tomo I, vol. 2 y 3 (cap. XXIII), México, Siglo XXI 1988.
- \_\_\_\_\_. *El capital*: libro I-capítulo VI inédito, México, Siglo XXI, 1985.
- Méndez Lugo, Bernardo. "La importancia estratégica de la microindustria en México", *Revista Mexicana de Sociología* México, año L, núm. 4, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, octubre-diciembre de 1988.
- México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Tlaxcala, *Cuaderno de información para la planeación*, INEGI, México, 1986.
- Norotzky, Susana. *Trabajar en familia: Mujeres, hogares y talleres*, Venecia, Edicions Alfons el Magnánim, 1988.
- Oman, Charles F. "Nuevas formas de inversión en los países en desarrollo" *Economía de América Latina*, núm. 17, CIDE, México, diciembre de 1988.

- Portes, Alejandro y Lauren Benton. "Desarrollo industrial y absorción laboral: Una reinterpretación", *Estudios Sociológicos*, año V, núm. 13, El Colegio de México, enero-abril de 1987.
- Rancaño Ramírez, Mario. "Tlaxcala: El reto de la pobreza y del atraso", *La Jornada*, México, 19 de noviembre de 1989.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas. *Reestructuración económica y empleo*, México, 1989 (mimeo).
- Secretaría de Salud, Dirección General de Planificación Familiar, *Diagnóstico sociodemográfico del estado de Tlaxcala para el programa de Planificación Familiar*, Subsecretaría de Servicios de Salud, México, 1986.
- Tlaxcala, Gobierno del Estado de Tlaxcala, *Plan estatal de desarrollo: 1987-1993*, Gobierno del Estado de Tlaxcala, Tlaxcala, (1987).