

la industria a domicilio en méxico: un estudio de caso en una zona rural

luz maría suárez ramírez

I.— INTRODUCCION

Presentamos en este trabajo algunas consideraciones sobre la industria a domicilio en México, ejemplificadas con un estudio de caso, que reviste características singulares, por su ubicación rural, su importancia económica a nivel regional, su baja inversión por empleo generado y la coyuntura actual en que se encuentra.

El análisis de este caso resulta de interés y relevancia en tanto que puede ser un modelo de creación de empleos y de retención familiar del ingreso en las propias comunidades rurales, pero reviste igualmente un carácter de explotación por los mecanismos de intermediación que controlan la producción.

Los resultados que presentaremos en este trabajo corresponden al estudio realizado en la zona noreste del estado de Guanajuato de 1979 a la fecha, sobre la fabricación de prendas tejidas en estambre acrilán; producción que se realiza en máquinas tejedoras manuales para uso doméstico.

Aunque desde el principio del estudio se tenía una idea de la importancia que esta actividad había ido cobrando en la región, los datos nos llevaron mucho más lejos de lo esperado. La población de los ocho municipios estudiados era para 1982 de aproximadamente 150,000 habitantes, equivalentes a cerca de 28,000 familias, el número de máquinas tejedoras en la zona rebasaba las

20,000, es decir poco menos de una máquina por familia en promedio.

Esta actividad, que empezó hace veinte años ha cambiado de hecho la estructura productiva de la región, y aunque censalmente no se reporta el trabajo de tejido, el volumen y valor de esta producción ya ha rebasado en importancia a la producción agropecuaria. Esto ha servido para incrementar el ingreso de las tejedoras así como para frenar las migraciones, a la par que ha sido también una oportunidad para el enriquecimiento de los intermediarios, quienes literalmente explotan el laborioso trabajo de las productoras.

El caso resulta de interés también por el hecho de la baja inversión por empleo generado. Aún considerando las actuales tasas de cambio del peso frente al dólar, las máquinas, que son de importación en su totalidad, cuestan entre \$40,000 y \$75,000 y pueden ocupar en promedio a casi dos personas en forma directa, ya que además del tejido, las prendas se tienen que coser y darles acabado y presentación. Todas estas labores son de hecho asumidas por la familia. El modelo productivo parece pues apropiado para zonas rurales marginadas, con condiciones de baja productividad agrícola, en donde además abunda la mano de obra femenina que permanece en el hogar, a diferencia de las migraciones estacionales de los hombres que salen fuera a labores agrícolas o a empleos urbanos temporales como los de la construcción.

Nos preguntamos, desde luego, cuál había sido el proceso de difusión o propagación de esta actividad, ya que es impresionante encontrar casas muy pobres, en rancherías muy aisladas con sus máquinas trabajando. Acostumbrados a la promoción del desarrollo rural mediante la acción gubernamental, el caso del tejido en esta área se desarrolló por la fuerza y lógica del capital y no de promoción oficial alguna. A diferencia de proyectos que cuentan con promotores, asistencia técnica y financiamiento y logran pequeños avances, el capital que han logrado acumular las familias tejedoras, que son dueñas de sus máquinas, se puede estimar en más de 800 millones de pesos, además del que en paralelo tienen los intermediarios.

Nos preguntamos también, en la coyuntura actual del país, cuál sería la capacidad de expansión de este modelo, es decir que tan repetible puede ser para otras zonas deprimidas del país. Por un lado, se pudo poner en claro que hace veinte años no existía un mercado abierto para estas prendas, y que en el momento actual se pueden abrir otros, aún inéditos, de prendas de hilo más ligero para zonas cálidas, y de que dado el carácter parcialmente artesanal del acabado de los productos, puede encontrar además una demanda en el exte-

rrior. Estas dos características apuntan a recomendar que se promueva su expansión si simultáneamente se hace un esfuerzo para mejorar las condiciones de negociación que tienen las productoras en la fijación de los precios por pieza producida. Encontramos que hay márgenes considerables de ganancia de los intermediarios y que si las tejedoras se cooperativizan, pueden aspirar a incrementar sus ingresos promedios en más de un 50%, ya descontando gastos de comercialización en común.

Hacen falta, sin embargo, en este estudio, aclarar algunos elementos del proceso de comercialización. Nos limitamos, en principio a entender cómo funcionaba la producción y comercialización local, pero avanzamos aún poco en la comprensión de los mercados nacionales y su centralización en el D.F., y en Chinconcuac. Estas tareas quedan aún pendientes para realizarse más adelante.

El estudio se presenta en tres capítulos básicos. Para poder ubicar la actividad del tejido en un marco de referencia, se analizan los tipos y modos en que se puede presentar la industria a domicilio, la maquila, la pequeña industria o los talleres artesanales. En un segundo momento, se hace la descripción de la forma en que está integrada y funciona en nuestro estudio de caso la industria a domicilio.

La información detallada de las principales características que hasta aquí hemos apenas esbozado, constituye el contenido principal en esta parte; y por último, se presentan algunas conclusiones.

El trabajo de campo se realizó principalmente en 1979, mediante el apoyo de investigación de 10 estudiantes que realizaban su servicio social, y se hicieron entrevistas a productoras e intermediarios en cuarenta localidades de la región. Durante los últimos meses de 1982, se han vuelto a hacer entrevistas en campo, para actualizar los datos y ver la evolución que en todo el período se ha producido.

2. LA INDUSTRIA FAMILIAR Y DOMESTICA, TIPOS Y CONTEXTO EN QUE SE UBICA

Pretendemos en este apartado hacer algunas consideraciones sobre la industria familiar y doméstica, que permitan ubicar el estudio de caso que describiremos y las propuestas de posibles líneas de promoción.

2.1 El contexto de la industria familiar

Para poder entender qué son como surgen, se desarrollan y evolucionan las industrias familiares, hay que ir analizando las corrientes teóricas que tratan de explicar este fenómeno.

Para empezar, la mayoría de las teorías presentan una concepción dualista, basadas en una especie de dicotomía con dos polos extremos: sector moderno y sector tradicional, sector formal y sector informal, o sector capitalista y sector marginal. Tales dicotomías están basadas primordialmente en una distinción sobre el uso de mano de obra asalariada o bien del autoempleo¹. Dado que la mayoría de los datos censales sobre el empleo se agrupan así, en empleo contratado y empleo por su cuenta, las dicotomías se mantienen como categorías de análisis.

De esta forma, se han hecho una serie de estudios sobre el llamado sector informal tanto en el extranjero como en México, tratando de analizar la estructura del empleo y la dinámica de los mercados de trabajo, sobre todo en áreas urbanas². El problema sin embargo, es que tal dicotomía, no permite entender la gama de situaciones de trabajo intermedias que se dan entre los extremos. La definición de las industrias familiares o domésticas queda pues condicionada al marco de interpretación que se adopte. La opción que aquí tomamos será la de hablar no de los extremos, sino de seis situaciones que se diferencian en términos de su grado de autonomía sobre el proceso productivo, la manera en que están intervenidas por el capital, y la forma como reciben su ingreso.

2.2 Diferentes tipos de industrias familiares y pequeñas

Las seis posiciones mencionadas corresponden al artesanado, la industria familiar, la industria doméstica, la maquila, el taller y la pequeña industria. Esta denominación puede aparecer confusa de momento, pues su uso común no es diferenciante sino equívoco, pero detallaremos más adelante las características que especifican cada situación. Encontramos en uno de los extremos al artesa-

¹ Autores como Singer han profundizado en el análisis de estas teorías. Hans W. Singer. "Dualism revisited: A new approach to the problems of dual societies in developing countries", *Journal of Development Studies*, No. 8, 1970.

² Ver, por ejemplo el trabajo de Ray Bromley. *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, Wiley, 1979, y para el caso de México, varios estudios de la Dirección General de Estadística.

nado, que representa el "estado puro" del autoempleo, y en el otro, a la pequeña industria, como situación típica de trabajo asalariado.

Si analizamos al sector manufacturero en México, podremos encontrar que está sumamente diferenciado, tanto por el capital que manejan las empresas, como por la mano de obra, su escala de producción y la complejidad de su tecnología.

Hay, por un lado productores libres o autoempleados que son artesanos, dueños de sus propios instrumentos de trabajo y que compran directamente la materia prima. Su producción se orienta a clientes particulares y cubre todo el proceso de trabajo. Los negocios artesanales pueden seguir en esas circunstancias o evolucionar, ya sea contratando mano de obra asalariada para convertirse en taller, o bien estandarizando y ampliando su producción hacia mercados masivos, con el uso de mano de obra familiar con lo que sería una industria familiar, o bien, si por problemas financieros, de producción o comercialización tiene que recurrir a comerciantes, prestamistas o industrias establecidas, puede empezar a perder su autonomía productiva, y así, depender de un comerciante que le entrega materia prima para que elabore los productos, y reciba a cambio pago por pieza, en cuyo caso se trata de una industria a domicilio, o por último, depender de otro taller o empresa que no sólo le proporciona la materia prima, sino ésta ya semielaborada, que es el caso de la maquila, y en donde el maquilador no hace sino una parte de todo el proceso de trabajo, aunque realiza el trabajo en su domicilio y con sus propios instrumentos.

Por último el caso de la pequeña industria puede ser el resultado de la variación de algunos de los casos anteriores o bien, la constitución desde el principio, de una empresa, que realiza la producción bajo un mismo techo, con cierta especialización y división del trabajo, con mano de obra asalariada, aunque con pequeña escala, tanto por su capital y producción, como por el volumen de trabajadores.

Un cuadro que sintetiza los elementos anteriores puede dar una vista de conjunto de los tipos o situaciones que aquí hemos mencionado. (Ver el cuadro I)

De los seis tipos que se pueden presentar, el estudio de caso de la Zona Nor-este de Guanajuato corresponde al de la industria a domicilio, que se presenta a continuación.

CUADRO 1

CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA FAMILIAR Y DOMESTICA

SITUACIONES TIPO	LUGAR DE TRABAJO	CONTROL DE LA MATERIA PRIMA	CONTROL DE INSTRUMENTO DE TRABAJO	CONTROL DEL MERCADO	MANO DE OBRA CON QUE CUEN- TA	FORMA DE APROPIAR- SE BENEFI- CIOS	ESPECIALIZACION Y DIVISION DEL TRABAJO
1. Artesano	Domicilio	Dueño de la materia prima	Dueño del instrumento	Tiene sus clien- tes. Produce no masivo	Propia y fa- miliar no pagada	Utilidad neta	Poca. Realiza todo el proceso.
2. Industria familiar	Domicilio	Dueño de la materia prima	Dueño del instrumento	Tiene acceso al mercado masivo	Propia y fa- miliar no pagada	Utilidad neta	Poca. Realiza y controla todo el proceso
3. Industria a domici- lio	Domicilio	Le proporcio- nan la materia prima	Dueño del ins- trumento	No tiene acce- so al mercado	Propia y fa- miliar no pagada	Pago por Pieza	Mediana. Realiza casi todo el proceso
4. Maquiladora	Domicilio	Le proporcio- nan materia ya semielaborada.	Dueños del instrumento	No tiene acceso al mercado	Propia y fa- miliar no pagada	Pago por Pieza	Mayor. Realiza sólo una parte del proceso
5. Taller	Taller	La proporcio- na el dueño del taller	Propiedad del dueño del taller	Tiene acceso a un mercado de clientes no masivo	Asalariada y propia	Salario o por pieza al pro- ductor directo	Mediana. Realiza todo el proceso
6. Pequeña Industria	Taller o fábrica	Propiedad del empre- sario	Propiedad del empresario	Controlado por el empresario orientado a mer- cado masivo	Asalariada propia	Salarios	Mayor. Puede realizar todo el proceso

3. ANALISIS DEL CASO DE UNA INDUSTRIA A DOMICILIO CON AMPLIA PARTICIPACION DE LA MUJER

3.1 Características de la Zona

La zona en donde se desarrolla la industria a domicilio del acrilán está formada por ocho municipios (San José Iturbide, San Luis de la Paz, Dr. Mora, Tierra Blanca, Victoria, Santa Catarina, Xichú y Atarjea). Tiene, actualmente, un total aproximado de 151,000 habitantes.

A manera de síntesis sus principales características son:

- tierras montañosas y rocosas;
- poca superficie cultivable;
- fraccionamiento excesivo de la tierra en minifundios;
- falta de agua para riego y aun para consumo doméstico;
- baja productividad agrícola;
- cultivos de autoconsumo: maíz y frijol;
- falta de fuentes de trabajo locales;
- tasa elevada de migración por temporadas;
- muy bajos ingresos;
- medios de comunicación difíciles;
- falta de servicios públicos: electricidad, agua potable, centros de salud.

Es dentro de este contexto que se desarrolló el estudio.

3.2 Descripción general del proceso de trabajo

Dado que se trata de un proceso en que intervienen varios actores haremos primero aquí una breve descripción de conjunto, para pasar luego a eximar con detalle cada elemento.

Se puede decir que la producción se realiza bajo la iniciativa del intermedio o empresario, el cual distribuye la materia prima a los productores que en la mayoría de los casos son dueños del instrumento de trabajo, encomendándoles el tejido de determinadas prendas en un lapso de tiempo, generalmente una o dos semanas, al cabo del cual se les recogen las prendas y se les pesa el desperdicio, pagando a destajo la producción. El intermediario generalmente continúa

el proceso de trabajo en su casa, donde, alquilando el trabajo de algunas mujeres y niños que son pagadas ya no a destajo sino por día, termina las prendas armándolas, lavándolas, planchándolas y empacándolas. Algunas prendas además se bordan o se terminan a gancho. Posteriormente, el primer intermediario, que como se ve, ha sido en realidad un empresario, entrega la producción totalmente terminada al segundo intermediario que iniciará toda una cadena de comercialización. Esta puede variar en el número de eslabones y llegar a elevar el precio de las prendas hasta en un 300%.

Además del productor y del intermediario existen otros tres actores en el proceso, que son; las casas distribuidoras de máquinas de tejer, las casas distribuidoras del hilo, y los bancos.

La mano de obra es en su mayoría femenina y está especializada en la producción de determinadas prendas.

El instrumento de trabajo es una máquina de tejer rectilínea manual, entre las que hay automáticas y semiautomáticas. Son de fácil manejo pero complicada tecnología. El principal medio de difusión así como la capacitación para esta actividad ha sido la imitación a través de familiares y amigos. El aprendizaje de los hijos menores asegura la continuidad.

La materia prima que se usa es principalmente el acrilán que es un producto derivado de la petroquímica básica producido en empresas de alta tecnología y capital. Se usan además el estambre cristal, la hilaza, y otros, pero con menos frecuencia que el acrilán.

Se atiende todo tipo de mercados, desde el mercado sobre ruedas y pequeños mercados locales, que asisten a gentes de bajos recursos hasta los grandes almacenes del tipo de Liverpool y Palacio de Hierro que atienden a estratos de mayor poder de compra. Existe sin embargo la posibilidad de ampliar el mercado a otras zonas del país, al exterior y de diversificar los productos para penetrar las zonas de tipo cálido.

En general, se observan relaciones de explotación características del sistema capitalista, sin embargo se ha incrementado el nivel de ingresos de los productores en particular y del resto de la población por el simple hecho de que antes no tenían ningún tipo de ingreso o empleo.

A continuación se examinan con más detalle cada uno de los elementos del proceso de trabajo y de producción.

a) Las productoras

La mano de obra que se ocupa en esta industria fue en su inicio totalmente femenina y poco a poco fueron sumándose trabajadores hombres que en un principio veían esta actividad como exclusiva de la mujer.

En 1979, el 80% eran mujeres y sólo el 20% hombres. A la fecha se calcula que hay ya un 40% de hombres ligados directamente a la producción. Lo anterior se explica por la pobreza de las tierras en esta zona, que se caracteriza por ser de los más altos índices de emigración en el País. El tejido del acrilán está sirviendo por lo tanto como un medio eficaz para disminuir la emigración del lugar.

Se calcula un promedio de edad de 23 años a los productores que en un 65% son solteros.

La escolaridad es baja no encontrándose casos con estudios superiores al cuarto año de primaria.

Es muy importante destacar que este tipo de industrias se presta a la utilización de la mano de obra familiar sin paga, especialmente de niños que se encargan de labores sencillas como la limpieza del lugar de trabajo, o de algunas más complicadas como el armado, lavado y planchado de las prendas. Existen casos cada vez más frecuentes de niños que a partir de los 10 años tejen prendas sencillas como las cobijas. Encontramos que un 15% de las familias productoras incorporan niños en la producción.

En cuanto a la estructura de productos, se maquilan más de 80 prendas diferentes para niños y más de 40 para damas. Las productoras se especializan de la siguiente manera: las que acaban de iniciarse en este tipo de producción hacen artículos sencillos, pero las más experimentadas saben hacer hasta 60 modelos diferentes, aunque se especializan de todas formas. Existe además mano de obra dedicada sólo al bordado, otra sólo a terminados a gancho, y por último la que hace labores de armado, lavado y planchado. Las principales prendas que se maquilan son: para bebés y niños menores de 5 años; chambra, cobija, pantalón, mameluco, trajecito, portabebé, vestido, blusa, suéter, combinados y abrigos. Para dama se maquilan blusas, suéteres, falda y vestidos. Predominan, sin embargo, la chambra y cobija que juntas presentan el 75% del valor de la producción, según esta estructura;

producto	% de participación en el valor de la producción
Chambra	45
Cobija	30
otros	25

Aunque cuando se inició esta actividad las compañías productoras de las máquinas se encargaron de la capacitación, actualmente esto se hace vía demostración. Las encuestas nos revelan una gran solidaridad desde este punto de vista, ya que el 83% de las productoras aprendieron por este método, el 7% solas, con la ayuda del instructivo de uso de la máquina, el 3% por religiosas y el 7% por los propios intermediarios.

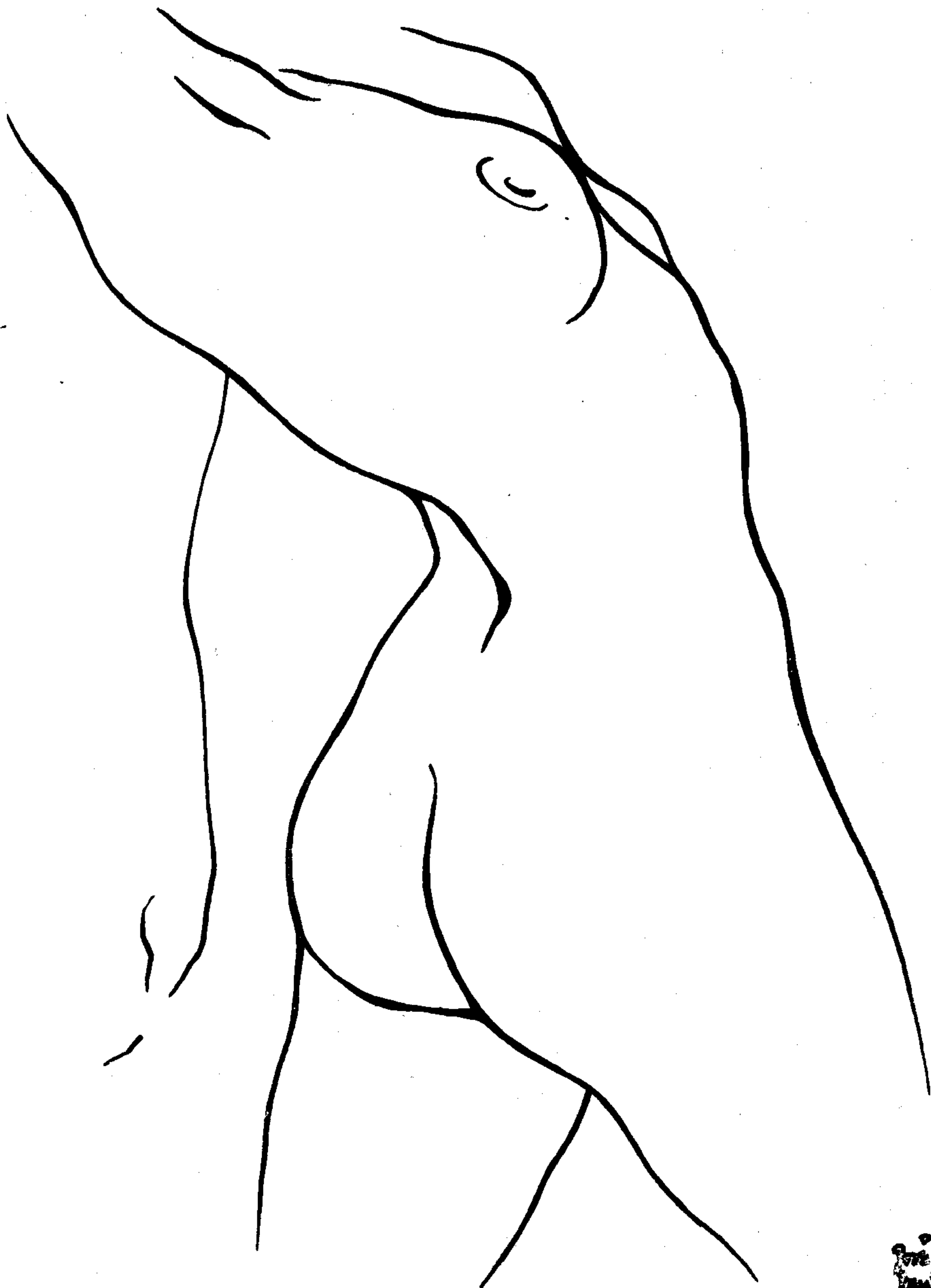
Estos últimos porcentajes, aunque son muy pequeños, son la base para que se desate el efecto de imitación.

La jornada de trabajo es muy variable, pues cada productor le dedica el tiempo que puede, según el monto de ingreso que desea ganar. Normalmente se trabaja entre 8 y 12 horas parando sólo para comer. Le dedican más tiempo las productoras hábiles que se especializan en prendas complicadas, mejor pagadas y producen más por hora. Es un tipo de trabajo muy intensivo por la atención que requiere y por el desgaste físico. No es difícil encontrar casos de dolores en la espalda por exceso en el trabajo.

En promedio cada productor trabaja dos kilos y medio de hilo por semana, aunque hay casos en los que se maquilan hasta 9 kilos en el mismo período de tiempo; este caso se observa sobretodo en los productores hombres, que tienen una productividad superior a las mujeres.

Los ingresos actuales varían de acuerdo al tipo de prendas y al trabajo; en promedio una tejedora puede esperar ganar por una jornada equivalente a ocho horas lo siguiente:

en chambra	\$200,
en traje niño	250,
en cobija	260,
en sueter calado para dama	600,



For the
Gutierrez
1999

En el caso de los hombres, su producción diaria es del doble, con lo que es un trabajo competitivo si se le compara con el salario mínimo de la zona, que es de \$ 325. Para las mujeres éste no resulta para la mayoría de los casos, y sin embargo se da como un empleo real pues no hay otras alternativas de trabajo.

Hay que considerar además que de estos ingresos se debe descontar el pago de la máquina, que a precios actuales asciende a \$80/diarios durante dos años para la máquina más sencilla y después el mantenimiento, que es muy modesto.

El valor total de la producción industrial del tejido en la zona, ha transformado de hecho la estructura productiva, desplazando a la agricultura a un segundo orden. Podemos calcular que actualmente se pagan más de cuatro millones de pesos diarios a las tejedoras, y otros dos millones adicionales diarios de pago al resto de la actividad de comercialización y acabados.

b) *Materia Prima*

Podemos generalizar diciendo que la fibra de acrilán es la base del tejido en esta zona.

El acrilán es una fibra sintética que se obtiene del acrilonitrilo, y éste de la petroquímica básica. En 1952 se comienzan en México a consumir fibras sintéticas, importándolas, pues no es sino hasta 1957 que se inicia su producción en el país. Sin embargo se seguía importando la materia prima, hasta que en 1971 México se convierte en un productor de acrilonitrilo. A partir de 1970 la producción de sintéticos rebasa a todas las demás fibras, considerándose aquellas como más versátiles, más económicas y con mejores cualidades físicas que las naturales y artificiales.

La producción más dinámica entre las fibras sintéticas la marca el poliéster y en segundo lugar, el acrilán. El acrilán es producido en México por tres plantas: CELANESE, CYDSA y FISISA, pero solamente las dos últimas producen el tipo de fibra usada para el estambre que nos interesa. El 72% de las fibras químicas (artificiales y sintéticas) tienen como uso final el vestido, y el 84% de fibras sintéticas consumidas son de poliéster, acrilán y nylon.

Otras materias primas usadas como complemento en el tejido, son los listones, botones y el hilo de coser. Podríamos también mencionar algunas materias auxiliares como el jabón usado en el lavado de las prendas y la energía eléctrica.

c) El instrumento de trabajo

Existen varios tipos de máquinas tejedoras que se usan en esta zona; la máquina circular que teje una tela tubular y de la cual se cortan las piezas para confeccionar las prendas. Esta máquina sólo es usada en un caso debido a su alto costo, que pasa de los 10 millones de pesos. La rectilínea simi-industrial es el segundo tipo de máquina; teje también tela y requiere como la anterior un proceso de corte y costura. Este tipo se ve en muy raros casos en nuestra región de estudio y el costo es de alrededor de los 500 mil pesos. La rectilínea manual que es la máquina que realmente se usa en toda la región tiene varios modelos. El más usual y sencillo tiene un costo actual de 40,000 pesos.

El uso de este tipo de máquinas es muy simple ya que se diseñó no para la industria, ni la maquila, sino para uso doméstico de las amas de casa. Es, sin embargo, sumamente precisa y se ha podido adaptar a un trabajo mucho más intensivo del considerado por su diseño, reduciéndose su mantenimiento casi a la reposición de agujas y a desajustes menores.

Los tres tipos de máquinas mencionadas son de importación; la usada con más frecuencia en la zona es de producción japonesa y son vendidas en México por la Singer y la Brother lo mismo que las refacciones.

Se estima que hay actualmente en la zona cerca de 20,000 máquinas, por lo que el promedio de máquinas por familia es de 0.7, es decir, casi una máquina en cada vivienda.

Sin embargo el estudio nos reveló que tomando en cuenta solamente las familias que se dedican a este tipo de trabajo existen 1.5 máquinas por familia. En general el 95% tienen máquina propia, pagada o pagándose y solamente un 5% la tienen prestada por el intermediario o por algún familiar.

d) Relaciones de Producción

Por tratarse de una industria a domicilio, los productores controlan perfectamente el instrumento de trabajo que es la máquina; sin embargo no controlan ni la materia prima, ni el mercado, que son los mecanismos por los que quedan sometidos al intermediario. Esto quiere decir que el productor sabe hacer las prendas, y aunque es dueño de la máquina de tejer, no es capaz de producir a su arbitrio, porque no conoce el mercado, ni tiene la materia prima.

Lo más grave es lo referente al mercado, ya que se encuentran casos de productores que no conocen Querétaro, que es la población más importante de la

zona, y mucho menos conocen el D.F., o Chiconcuac que son dos de las principales plazas para estos productos. El por qué de esta situación es complicado conocerlo, pero una de sus explicaciones se encuentra en lo aislado de algunos de los lugares productores, que están a más de 7 horas de camino a pie hasta San José Iturbide. Otras explicaciones que saltan a la vista son los bajos ingresos, el nivel de educación y el hecho de que la mayoría de los productores son mujeres.

Las relaciones sociales de producción que se dan entre los agentes de la producción se consideran en este caso, de explotación. Sin embargo, hay una contradicción ya que los productores y en general la población se siente y en realidad está siendo beneficiada por el desarrollo de esta industria a domicilio, pues aún a pesar de que no se les retribuye el total del valor que han generado en la producción, cualquier remuneración es significativa, comparándola con su situación anterior de desempleo.

e) Evolución del caso

Esta actividad responde a la necesidad de expansión del sistema capitalista. Las máquijas producidas en el Japón necesitan ampliar su mercado, se mandan a muchos países y entre ellos a México. La Singer desde 1959 y la Brother más recientemente acuerdan introducirlas al mercado bajo su marca, y así comienzan los agentes de estas empresas la tarea de convencer a las amas de casa de la conveniencia de cambiar su antiguo modo de tejido a mano por el que ofrece la máquina que ha cristalizado los más grandes adelantos en el tejido doméstico. Singer no fue la primera marca de máquinas que se vendía en México, algunas otras ya se conocían, pero en esporádicos casos y como artículos curiosos, que no pasaron de ser esto, y no trascendieron. También eran, además, de reciente promoción (tres años antes). Desde un principio la máquina fue considerada como un artículo de lujo y no se promovió con el fin industrial que luego tuvo.

Después de un serio esfuerzo por venderlas y capacitar a las compradoras empiezan a surgir a los 6 meses talleres en San José Iturbide, Gto.

Esto sucedió como una casualidad. Una ama de casa comienza a tejer para sus amigas y familiares con éxito. El éxito consistió en que la máquina reducía sensiblemente el tiempo y trabajo de tejido, además de que permitía usar un estambre más económico que el empleado a mano, reduciendo en conjunto el costo total y abriendo un mercado de prendas tejidas que antes casi no existía.

Con esta experiencia se compra una segunda y una tercera máquinas, que serán manejadas por muchachas del servicio doméstico de esa casa. Así continúa ampliándose el taller trayendo de las rancherías a muchachas que esperaban ser contratadas como sirvientas, pero que en el tejido ganarían en una semana lo que en una casa les pagaban al mes. La casa de la ahora empresaria se había convertido en un taller con características muy peculiares, pues servía al mismo tiempo de residencia de las productoras. Con este modelo se facilitó mucho la capacitación, dada ya por las mismas productoras más expertas. En un plazo de 3 años dos de las intermediarias llegaban ya a controlar 60 máquinas cada una y otras seis empresarias controlaban 30 máquinas cada una. Claro está que antes de llegar a este tamaño, o sea, cuando constaba de 15 productoras, se comenzó a dar un cambio en el modelo, pues era imposible que vivieran tantas personas en una casa no planeada para ello, por lo que se les comenzó a prestar la máquina para que tejieran en sus casas y se empieza de esta manera a configurar el modelo actual. Esta situación fue reforzada por el hecho de que Hacienda comenzó a hacer indagaciones sobre los ingresos manejados en esos talleres que evadían al fisco y no registraban a sus trabajadores en el Seguro Social. Al mismo tiempo los talleres empezaron a vender las máquinas a las productoras directas por el descuido en que las tenían en sus casas. Se las vendían a plazos a cambio de producción. De esta manera, quedó totalmente configurado el modelo actual, en el cual el productor es dueño del instrumento de trabajo y conoce el proceso productivo, por lo menos de ciertas prendas, quedándole al intermediario o empresario el control de la materia prima y del mercado.

La manera como se siguió ampliando esta forma de producción fue a través de la venta de máquinas a las productoras por medio de las casas distribuidoras de las mismas, con un aval que en la mayoría de los casos era el mismo intermediario. Con el transcurso del tiempo las casas distribuidoras han ido aumentando las ventas sin aval. Ya en 1979 a un 68% de las compradoras no se les pidió aval y para el 32% restante el aval fue al intermediario.

Así siguieron creciendo el número de productores controlados por un intermediario, y también los intermediarios nuevos. Cada uno de estos empresarios hacía una acumulación de capital que ampliaba su capacidad de control sobre más productores y más mercado.

Todos seguían el mismo modelo, a excepción de un caso en el que el intermediario llega a cierta acumulación importante de capital y tiene más visión que los otros para ampliar y diversificar su producción, para controlar otro

tipo de mercado. Ayudado por créditos bancarios se lanza a la compra de máquinas circulares que no tejen el mismo tipo de prendas ni tienen el mismo tejido, pues ésta produce la teja de tejido que después tiene que ser cortada y cosida. Además de esta grandísima diferencia en cuanto al instrumento y el tipo de prendas, el proceso de producción es totalmente diferente, pues se trata ya de una mediana industria, con trabajadores pagados por un salario por hora, con división del trabajo y pérdida de control sobre el instrumento y el proceso de trabajo. Podría pensarse que este tipo de mediana industria acabaría por desplazar toda la producción de la industria a domicilio, pues éstas no pueden competir con los bajos precios que resultan de una producción muy grande con todas las economías de escala que esto significa, sin embargo no ha sucedido esto, ni parece ser el futuro, ya que el mercado entre las dos industrias está bien diferenciado.

Aún en el caso de repetirse este camino por otros intermediarios, esto no representaría el fin del modelo de la industria a domicilio sino producciones en paralelo.

f) Comercialización

Generalmente el producto no se vende directamente del fabricante al público, sino que pasa a través de una escalera de intermediación.

Esta cadena de intermediación no es única sino que se puede presentar de diversas formas. Aquí hablaremos de las cuatro más importantes.

1. La más generalizada, que podríamos decir que cubre un 80% del mercado, tiene tres niveles:

a) Del productor al primer intermediario que funge como empresario y que fue el que le proporcionó el hilo. Generalmente pertenece a una cabecera municipal o pueblo de importancia en la región.

b) Del primer intermediario local al segundo, que en la mayoría de los casos viene de fuera de la región, generalmente de México, aunque ya se están abriendo otras plazas.

c) El segundo intermediario entrega la mercancía a la tienda distribuidora que consideramos el tercer nivel de la intermediación.

2. También se da el caso de que el primer intermediario coloca directamente en la tienda distribuidora, habiendo de esta manera sólo dos niveles en la intermediación. No hay más de un 10% del producto en este caso.

3. El productor puede también entregar directamente al distribuidor. En este caso están los que tienen tienda propia por ejemplo en Chiconcuac, Edo. de México. Cubren alrededor del 5% de la producción.

4. Directamente al público casi no se vende aunque se dan casos de productores que van a ciudades como Querétaro, San Luis Potosí, México, etc., y venden en las calles o con familiares sus prendas. Este modelo de comercialización es realmente muy escaso debido al poco capital con el que cuentan los productores para financiar su materia prima.

Estos cuatro modelos no se dan en forma 100% pura sino que hay ciertas combinaciones. Los intermediarios que forman estas cadenas tienen venta al público en diferentes proporciones además de surtir la demanda del intermediario siguiente, por ejemplo:

En el modelo tipo 1, (o sea la cadena de tres intermediarios) el primer intermediario local vende más de un 95% de los productos que maneja al segundo intermediario y un 5% al público en forma de menudeo, y normalmente a precios muy semejantes que al mayoreo.

El segundo intermediario (que pudiera ser por ejemplo un comerciante mayorista de las calles de Correo Mayor en el D.F.) vende un 80% a precios de mayoreo a pequeños comerciantes de mercados, tiendas y establecimientos de venta directa al público y un 20% al público en forma de menudeo y a precios más elevados. El último intermediario vende la totalidad de los productos al consumidor final.

Los intermediarios locales o empresarios se localizan principalmente en San José Iturbide, San Luis de la Paz, el Capulín y Victoria. Existen además otros pequeños intermediarios en diversos pueblos, cuya participación en la comercialización de estos productos es mínima.

San José Iturbide fue el pionero en esta actividad que comenzó hace más de 20 años. Además este municipio es el más importante en cuanto a producción e intermediación actual. El crecimiento del número de intermediarios locales en San José Iturbide ha sido muy dinámico en los últimos años. El 27% de los intermediarios comenzaron hace más de 4 años y de entonces a la fecha se ha incorporado el 73% de los actuales intermediarios. Esto nos demuestra que la producción ha crecido en los últimos cuatro años a un ritmo mucho mayor y de igual manera los intermediarios. El 25% se inició hace apenas un año y esto refuerza la conclusión del apogeo actual de esta actividad, y lo abierto del sistema, que no está monopolizado. Esta característica le da plena viabilidad eco-

nómica y política a la constitución de una cooperativa.

En San Luis de la Paz, los primeros intermediarios comenzaron hace 12 años y en Victoria hace 13 años aunque su dinámica ha sido menor que la de San José Iturbide.

El Cuadro 2, con datos de 1979, nos da una idea de la estructura de intermediación en la zona, así como de las máquinas que controlan.

En total para 1979 se calculaban 37 intermediarios grandes, 97 medianos y 271 chicos; entre todos controlaban 9 417 maquiladoras con un promedio de 1.5 máquinas por maquiladora o sea que había 14,230 máquinas en la zona. En una entrevista reciente con el principal distribuidor de máquinas, se estimaba que en 1982 habría ya 20,000 unidades.

Los 150 intermediarios caracterizados en el renglón de otros, pueden pertenecer a la zona (sobre todo los chicos y medianos) o ser de otras ciudades, principalmente del D.F. Estos controlan la maquila de la misma manera que los locales.

El 75% de intermediarios son mujeres y el 25% hombres.

La mujer, como se demuestra juega el papel más importante en la intermediación.

La escolaridad del intermediario es muy baja aunque mayor a la del productor. La mayoría no llegó al sexto de primaria aunque se encuentran excepciones.

Los ingresos de los intermediarios son muy variables, dependiendo del número de máquinas que controlan. En una estimación promedio actualizada, el control de una tejedora le produce al intermediario alrededor de \$1,500 mensuales, vendiendo su producto en San José Iturbide a los segundos intermediarios. De ahí se deben deducir algunos gastos menores como el lavado, planchado y empacado de prendas que normalmente se hacen por miembros de la familia. Como se puede deducir, los intermediarios grandes —entre los que algunos controlan más de 500 máquinas— pueden tener ingresos muy considerables del orden de medio millón de pesos mensuales.

Haciendo un análisis de la factibilidad de evitar el primer nivel de intermediación, mediante una producción cooperativa y venta en común en San José Iturbide, encontramos que las tejedoras aumentarán sus ingresos en 25% para la chambra y un 86% para la cobija.

Dada la proporción de producción de ambas prendas en la zona, resultaría un incremento promedio de 51% en el ingreso, descontando ya los gastos de financiamiento, materiales adicionales, transporte, desperdicio y trabajo reali-

CUADRO 2

RESUMEN DE NUMERO DE INTERMEDIARIOS Y MAQUINAS

TIPO DE INTERMEDIA- RIOS	NO. DE INTERMEDIARIOS POR LOCALIDAD					PROMEDIO		TOTAL
	Sn. José Iturbide	Sn. Luis de la Paz	Vic- teoría	El Ca- pulín	Otros	DE NO. DE MAQUILAS/	DE	
						INTERME- DIARIO	MAQUI- NAS	DE MAQUI- NAS
Grandes	15	3	6	3	10	100	3700	5550
Medianos	35	9	4	9	40	31	3007	4510
Chicos	150	6	5	10	100	10	2710	4170
Totales	200	18	15	22	150	---	9417	14230

Fuente: Investigación directa.

zado por el intermediario. De establecer una cooperativa las tejedoras de chambrá ganarían en promedio \$256 al día y las de cobija \$483 diarios. Ambos valores nos parecen atractivos para promover la creación de cooperativas.

g) Tipos de mercados que se atienden

Actualmente se atiende exclusivamente el mercado interno. Los principales centros que redistribuyen las prendas son el D.F. y la zona metropolitana; también se vende en los Estados del centro de la República aunque en menor cantidad y concentración. Quedan pues la parte norte y sur del país sin abrir a este tipo de consumo. La mayoría de la producción es comprada por la gente de medianos ingresos, y un poco por los de bajos recursos. Generalmente el tipo de estambre y de prenda va muy ligado al tipo de consumidor, usándose el acrilán para el consumo más popular, y el cristal y la hilaza para producir prendas de modelos especiales de acuerdo a la moda, que se venden a sectores de mayores ingresos.

Es necesario estudiar la posibilidad de ampliar el mercado, en el caso de usar este modelo para el desarrollo de la industria a domicilio en otros lugares. La ampliación se estudiará sobre todo hacia las zonas del país que no están atendidas y hacia el mercado exterior, donde posiblemente se introduzca con facilidad, dadas las características hasta cierto punto artesanales. También se debe de explorar la posibilidad de reducir el costo de intermediación para cubrir directamente a la población de los ranchos y pequeñas comunidades cercanas.

Al bajar el precio de las prendas por los medios anteriores se favorecerá a las clases más deprimidas económicamente, pero esto debe hacerse no contra el ingreso de los productores, sino por la eliminación o acortamiento de la línea de intermediación. Es necesario también abrir la gama de productos que se vienen produciendo hasta la fecha, pues no se fabrican artículos para niños mayores de 5 años ni para adolescentes o caballeros.

3.3 Dificultades coyunturales

El tejido doméstico del acrilán en esta zona, se ha visto seriamente afectado a partir de la devaluación de febrero de 1982 y en general por la crisis del país.

Por un lado se tienen limitaciones a la importación de las máquinas y por otro lado se comienzan a sentir los cambios en el mercado interno.

La crisis financiera del país con la consecuente limitación de divisas, ha limitado la importación de este tipo de máquina, por considerárseles un bien de lujo, ya que fueron diseñadas y producidas con ese fin.

Sin embargo, por lo menos en esta zona de estudio, su uso es productivo, por lo que las autoridades pertinentes deben considerar la necesidad de estudiar este caso y reclasificar el uso de las máquinas tejedoras como un bien de producción, capaz de generar empleo barato que favorece a pobladores marginados del país.

De no facilitarse la importación de máquinas nuevas con el fin de expandir la producción, ni de refacciones que mantengan la producción existente, se deberán hacer estudios de factibilidad económica para sustituir esta importación o se arriesgará la desaparición de esta industria a domicilio en un plazo no muy largo.

Por otro lado tenemos los cambios esperados en la contracción del mercado interno. A finales del 82 los principales intermediarios de la zona, tenían abarrotadas sus bodegas, por la imposibilidad de vender los productos al ritmo que venían haciéndolo en años anteriores.

Este hecho hizo que se disminuyera la producción y se vieran afectados los productores y la economía de la zona.

Sin embargo esta contracción de la demanda puede superarse, ya que:

1. Hay regiones del país, en donde el mercado aún no se explota.
2. Ha bajado sustancialmente la importación de este tipo de prendas por grupos elitistas que pasan a ser una posibilidad más de ampliación del mercado interno.
3. Cabe la posibilidad de exportar, ya que las características de los terminados de las prendas las hace deseables en países como Estados Unidos, además de que por calidad y precio son capaces de competir en el mercado internacional.
4. Debe abrirse la gama de prendas, tanto en diseños y materiales, como en tallas que aún no se cubren.

De acuerdo a lo anterior, las dificultades coyunturales se localizan más bien en el problema de la importación o fabricación nacional de máquinas y refacciones, que en la limitación real del consumo de este tipo de prendas tejidas.

4. CONCLUSIONES

Podemos decir, después de analizar las ventajas y desventajas de este modelo de industria domicilio que se desprenden tres conclusiones: que conviene apoyar, expandir y cooperativizar esta actividad.

El apoyo consistiría en facilitar y asegurar la importación de refacciones para que la producción no se retraiga. Esto se justifica por las características ya enunciadas de este tipo de empleo: baja inversión, ocupación de la mano de obra femenina que no tiene otras alternativas locales, disminución de la migración, elevación de los ingresos familiares y mejor distribución del gasto, facilidad en la difusión de la capacitación, acumulación de capital tanto por productores como intermediarios, entre otras.

El apoyo debería ir acompañado por una promoción para lograr que las productoras se organicen en forma solidaria o cooperativa, para atender directamente a los segundos intermediarios. Esta eliminación del primer eslabón de intermediación nos parece muy factible, ya que desde el punto de vista económico la elevación del ingreso de las productoras sería en promedio de más de 50%, y desde el punto de vista político no hay un monopolio de la intermediación local, sino que el crecimiento de número de ellos ha sido muy dinámico, es decir que está abierta esta posibilidad. El carácter de explotación y bajos ingresos del tejido se modificaría y lo haría socialmente más aceptable.

Por último, encontramos que es recomendable y factible expandir la actividad de tejido, planteándola por las nuevas productoras ya en una modalidad asociada. Los beneficios de la expansión, por ejemplo, a otras zonas deprimidas, sería la creación de empleo y productos, y nos parece factible por las condiciones de penetración a tipos de mercado interno aún no explorados —como los de zonas cálidas, o las regiones del norte del país, o al mercado exterior. Lo anterior exige que se busque una solución al problema de la importación de las máquinas, o a intentar su adaptación y fabricación nacional ■