



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES**

**CENTRO DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA**

TESIS

**RELACIONES ENTRE ACTORES RELIGIOSOS Y ACTORES
EMPRESARIALES EN EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN TEXTIL Y
DEL VESTIDO EN SAN MIGUEL EL ALTO, JALISCO**

PRESENTA

Moisés Hussein Chávez Hernández

**PARA OPTAR POR EL GRADO DE DOCTOR EN CIENCIAS SOCIALES Y
HUMANIDADES**

TUTOR

Dr. Octavio M. Maza Díaz Cortés

COMITÉ TUTORAL

Dra. María Eugenia Patiño López

Dr. Juan José Morales Márquez

Dra. Elena de la Paz Hernández Águila

Dr. Edgar Israel Belmont Cortés

Aguascalientes, Ags. 25 de noviembre de 2013



DR. DANIEL EUDAVE MUÑOZ
DECANO DEL CENTRO DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
P R E S E N T E

Estimado Señor Decano:

Hacemos de su conocimiento que el alumno del DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES, **MOISÉS HUSSEIN CHÁVEZ HERNÁNDEZ** ha presentado la integración final de su tesis titulada: **"RELACIONES ENTRE ACTORES RELIGIOSOS Y ACTORES EMPRESARIALES EN EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN TEXTIL Y DEL VESTIDO EN SAN MIGUEL EL ALTO, JALISCO"**.


La tesis incorpora los elementos técnicos y metodológicos que le permiten ser defendida en el examen de grado reglamentario, por ello se solicita que se proceda a los trámites correspondientes para la presentación de dicho examen.

ATENTAMENTE

"SE LUMEN PROFERRE"

Aguascalientes, Ags., 22 de Noviembre de 2013.

Por el Comité Tutorial


Dr. Octavio M. Maza Díaz Cortés


Dra. María Eugenia Patiño López


Dr. Juan José Morales Márquez

c.c.p. Archivo.

Doctorado en Ciencias Sociales y Humanidades
Av. Universidad 940. Aguascalientes, Ags. México. Tel. +52 (449) 910 84 95. docenso@correo.uaa.mx



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES



ANIVERSARIO
UAA

ASUNTO: AUTORIZACIÓN DE TESIS
DEC. CCS y H./Posgrados OF. N° 1637

**C. LIC. MOISES HUSSEIN CHÁVEZ HERNÁNDEZ,
ALUMNO DEL DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES,
P R E S E N T E .**

Con base en lo que establece el Reglamento de Docencia en el artículo 173, le informo que se autoriza el Tema de Tesis: **“RELACIONES ENTRE ACTORES RELIGIOSOS Y ACTORES EMPRESARIALES EN EL PROCESO INDUSTRIALIZACIÓN TEXTIL Y DEL VESTIDO EN SAN MIGUEL EL ALTO, JALISCO”**. Así mismo se le designa como asesora al **DR. OCTAVIO M. MAZA DÍAZ CORTÉS**. A fin de asignarle fecha para la verificación del Examen de Grado para la obtención del título del Doctorado en Ciencias Sociales y Humanidades, deberá cumplir con lo establecido en los artículos 161, 162, 174 y 175.

Con el objeto de dar cumplimiento a este reglamento el paso siguiente será autorizar la impresión de su tesis, toda vez que presente la carta de liberación y/o acuerdo señalado en la Fracc. II del artículo 175.

Sin más por el momento, aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

ATENTAMENTE

Aguascalientes, Ags., 26 de Noviembre de 2013
“SE LUMEN PROFERRE”

**DR. DANIEL EUDAVE MUÑOZ
DECANO**

c.c.p.- DR. GENARO ZALPA RAMÍREZ - Secretario Técnico del Doctorado en Ciencias Sociales y Humanidades
c.c.p.- DR. LUCIANO RAMÍREZ HURTADO - Secretario de Investigación y Posgrado del CCSyH
c.c.p.- Archivo

ggf

Agradecimientos

A mis tres hijos: Hiram, Ian y Emilio. Por ser mi inspiración, mi todo. Hiram, ojalá me permitas ayudarte a alcanzar tu metas, gracias por haberme apoyado a alcanzar las mías. Ian, gracias por esos besos y abrazos que me dabas cuando me sentías estresado, fueron vitaminas para mí. Emilio, aunque eres muy pequeño y no comprendes muchas cosas, fuiste una motivación muy importante para que este sueño se lograra. Los amo mucho.

A mis padres que me inculcaron los valores necesarios para alcanzar las metas propuestas y hacer frente a los obstáculos. Son mi ejemplo hacia la superación profesional constante.

A mi esposa Lety España, por apoyarme en todo momento y hacerme este mundo más llevadero con el poder de su sonrisa.

A mis entrañables amigos: Martín, José Luis y Octavio, con quienes he transitado un largo camino y a los que les agradeceré por siempre su compañía cuando los he necesitado.

A mi amigo presbítero Antonio Becerra de quien recibí todo su apoyo en mis estancias frecuentes en San Miguel el Alto así como a todos los cronistas, empresarios e informantes que me abrieron sus casas, empresas, o que compartieron conmigo su tiempo y conocimiento para brindarme los insumos que dieron sentido a la presente investigación.

A la Universidad Autónoma de Aguascalientes, al Centro de Ciencias Sociales y Humanidades y al Departamento de Sociología por la oportunidad brindada y los apoyos recibidos. Particularmente hago mención al Dr. Daniel Eudave y Dr. Octavio Maza que fueron centrales en mi reincorporación al doctorado. A la Red Temática del CONACyT: Pobreza y Desarrollo Territorial por el apoyo brindado con la beca de manutención para concluir satisfactoriamente los estudios.

Índice general

Índice general	1
Índice de tablas	4
Índice de imágenes	4
Índice de mapas	4
Resumen	5
Abstract	7
Introducción	9
Capítulo 1. Antecedentes y planteamiento del problema	13
1.1. Vínculo entre religión y trabajo	13
1.2. Estado de la cuestión	16
1.2.1. Del distrito industrial a la comunidad especializada	16
1.2.2. Desarrollo endógeno.....	19
1.3. Pregunta de investigación	25
1.4. Objetivo general y objetivos específicos.....	26
1.5. Mirada epistemológica	26
1.5.1. Construcción de alternativas desde la epistemología crítica	28
1.5.2. El constructivismo y la epistemología.....	31
1.5.3. Configuración	33
1.6. Conclusiones del capítulo	38
Capítulo 2. Marco teórico: Capital social y Atmósfera	40
2.1. El capital social: configuración del concepto.....	42
2.1.1. El intercambio: Capital social de Bourdieu	44
2.1.2. Vínculo entre actor y estructura: Coleman y su capital social	46
2.1.3. La organización social: El comunitarismo de Putnam	50
2.1.4. Capital social en comunidades especializadas	54

2.2. Atmósfera sociocultural y productiva	55
2.2.1. Atmósfera: Marshall y Becattini	55
2.2.2. Homogeneidad de valores	57
2.2.3. Procesos históricos locales para entender el papel de los valores	58
2.2.4. ¿Hasta dónde el distrito industrial?	59
2.3. Conclusiones del capítulo	62
Capítulo 3. Descripción de la comunidad	64
3.1. Ubicación y características del municipio.....	64
3.1.1. Escudo de armas y sus significantes.....	68
3.2. Región alteña y sus características	70
3.2.1. Significantes sociales y culturales de Los Altos de Jalisco.....	71
3.2.2. Hacia una construcción de Región	76
3.2.3. Cultura católica en los Altos de Jalisco.....	79
3.2.4. Una diócesis diferente para una región diferente	86
3.3. Economía e industria.....	91
3.3.1. Características físicas y su impacto en la economía local	91
3.3.2. Prácticas económicas y sociales de San Miguel el Alto previas al proceso de industrialización textil y del vestido.....	96
3.3.3. Cambios en las relaciones económicas: del campo a la producción de derivados lacteos	102
3.3.4. Situación demográfica en el siglo XXI	105
3.3.4.1. Migración.....	109
3.3.5. Concentración manufacturera.....	115
3.3.5.1. Concentración manufacturera textil y confección en SMA.....	117
3.6. Algunos indicadores económicos de la localidad	121
3.6.1. Marginación.....	121
3.6.2. Regiones socioeconómicas de México.....	122
3.7. Conclusiones de capítulo.....	127
Capítulo 4. Mecanismos sociales y relaciones laborales en la comunidad de San Miguel el Alto	129
4.1. Datos generales de la encuesta.....	129
4.2. Empresario localista	130
4.3. Trayectoria laboral y movilidad social.....	130

4.4. Características de las empresas	133
4.4.1. Empresario local hasta tercera generación	134
4.4.2. Capital inicial.....	134
4.4.3. Capital social, relaciones con pares y compromisos con la comunidad.....	135
4.4.4. Horarios	137
4.4.5. Recursos humanos y reclutamientos	138
4.4.6. Maquinaria y equipo.....	140
4.4.7. Proveedores y clientes	141
4.4.8. Colaboración entre empresarios locales	142
4.4.9. Programas y apoyos gubernamentales.....	143
4.5. Conclusiones del capítulo	143
Capítulo 5. Estudios de caso.....	145
5.1. Grupo JOMAR.....	147
5.1.1. Vínculo hombre-máquina.....	149
5.1.2. Del comercio a la producción.....	151
5.1.3. ¿De la ciudad al campo?.....	153
5.1.4. Crecimiento y consolidación de la empresa en la comunidad.....	157
5.1.5 Comercializadora Atlético y su impacto.....	163
5.1.6. Estructura y organización de la empresa	168
5.1.6.1 Participación de la empresa en actividades religiosas	174
5.1.7. Grupo JOMAR a la muerte de su fundador	178
5.2. Loren's punto fino.....	182
5.2.1. Inicio de la empresa.....	183
5.2.2. Capital invertido y aprendizaje del oficio	187
5.2.3. Vinculación con tiendas departamentales	190
5.2.4. Muerte del fundador y distribución de la empresa	193
5.2.5. Loren's actualmente	194
5.3. Conclusiones del capítulo	196
Conclusiones	198
Referencias	204
Anexos	213

Índice de tablas

Tabla 1. Conceptos de capital social.....	41
Tabla 2. Capital social Putnam	53
Tabla 3. Población SMA 2010.....	107
Tabla 4. Emigración intemunicipal 2005-2010	111
Tabla 5. Inmigración intermunicipal 2005-2010	112
Tabla 6. Confianza en Instituciones.....	137
Tabla 7. Presidentes municipales de SMA	153

Índice de imágenes

Imagen 1. Escudo de armas	69
Imagen 2. Prácticas religiosas a principios del siglo pasado	84
Imagen 3. Distribución de personal en talleres de SMA	139
Imagen 4. José Martínez Ramírez.....	147
Imagen 5. Rubén López	150
Imagen 6. Dr. Trinidad Martínez y Lic. Oscar Anaya	156
Imagen 7. Calle de SMA en los años 70's.....	157
Imagen 8. Santuario antiguo Toribio Romo	166
Imagen 9. Santuario nuevo Toribio Romo.....	166
Imagen 10. Nueva Imagen Toribio Romo	168
Imagen 11. Características grupo JOMAR	170
Imagen 12. Características Grupo LOMA LASETEX	174

Índice de mapas

Mapa 1. Ubicación de San Miguel el Alto.....	64
Mapa 2. Uso de suelo e vegetación.....	65
Mapa 3. Infraestructura carretera.....	66
Mapa 4. Comunidades de las que entran a trabajar todos los días a SMA	113
Mapa 5. Comunidades a las que residentes de SMA salen a trabajar.....	114
Mapa 6. Municipios con concentración y especialización textil y del vestido.....	117

Resumen

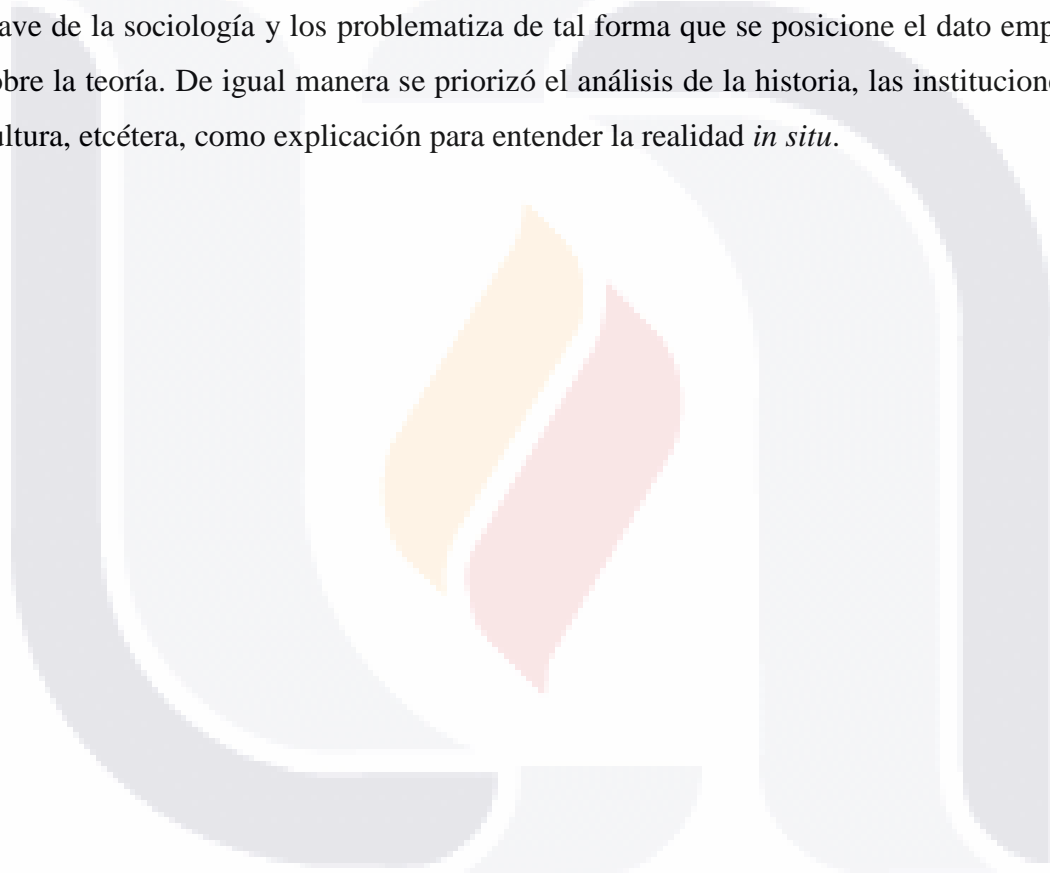
El estudio que se presenta tiene la finalidad de explicar el proceso de industrialización textil y de la confección de una comunidad especializada, la cual se encuentra ubicada en Jalisco, y fue seleccionada por dos características: la primera tiene que ver con su grado de especialización en la industria textil y de la confección, además de su considerable participación en la dinámica local y regional de dicho rubro; la actividad en la industria textil y de la confección en el occidente del país ha sido documentada por diferentes autores y analistas del tema desde los años ochenta del siglo pasado (Arias, 1997). La segunda característica se construye en función de la importancia de la religión católica en dicha región pastoral de occidente, que se concibe como una hegemonía nacional (De la Torre, 2006).

Se centra en explicar el proceso de industrialización textil y de la confección en San Miguel el Alto, en función de las relaciones entre actores empresariales y religiosos que formaron parte de la consolidación del enclave antes mencionado. Se asume que las relaciones no son de tipo impositivo unidireccional, sino que responden a una región cultural con fuertes vínculos entre las esferas religiosa y económica.

La propuesta consiste en tres momentos de investigación: en el primero se identifican los cambios en la dinámica económica y el impacto que trajo consigo el proceso de industrialización en la comunidad. Desde la historia y antropología se han realizado acercamientos que permiten discutir el papel que la industria textil y de la confección trajo a la localidad. Más allá de los beneficios o perjuicios provocados por el fenómeno, se entiende como un proceso que cambió la dinámica de la sociedad sanmiguelense y ese sólo hecho merece ser explicado. En un segundo momento se presentará un panorama de la industria textil y de la confección en los últimos años, que dé cuenta de la diversidad y heterogeneidad de empresas en la localidad y la importancia que tienen cada una de ellas para la comunidad y la región; asimismo, se presentarán elementos que caracterizan al

empresario local, dan cuenta de sus trayectorias laborales y competencias así como de sus valores y percepciones del mercado. En un tercer momento se abordará un análisis de los mecanismos de intervención de la iglesia local en los procesos de capacitación, formación, reclutamiento (dentro de la empresa) y formación pastoral comunitaria que coadyuvan al desarrollo de la comunidad, y cómo fluctúa el capital religioso en el mercado de trabajo local.

Esta Tesis se propone como un estudio de corte configuracional que rescata conceptos clave de la sociología y los problematiza de tal forma que se posicione el dato empírico sobre la teoría. De igual manera se priorizó el análisis de la historia, las instituciones, la cultura, etcétera, como explicación para entender la realidad *in situ*.



Abstract

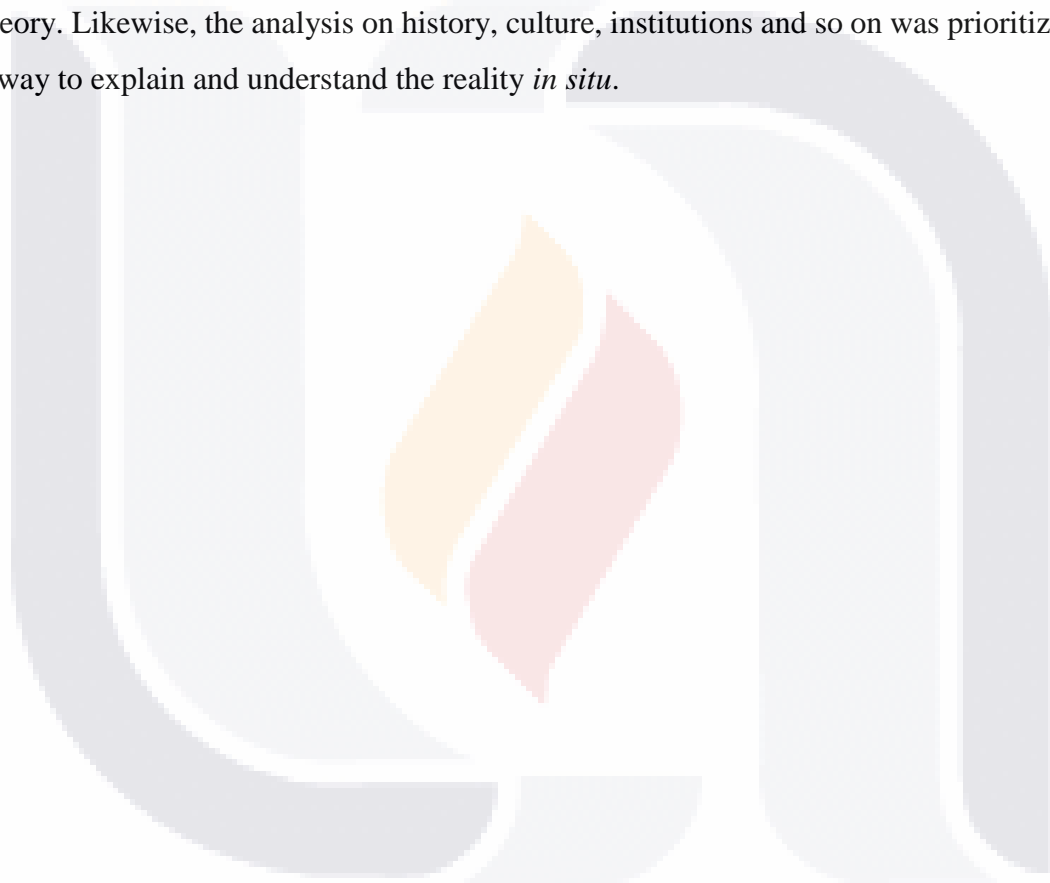
This study has the purpose of explaining the textile and clothing industrialization process of a specialized community located in Jalisco which was selected because of two characteristics. The first characteristic is related to its specialization level in the textile and clothing industry besides its considerable participation in the local and regional dynamics; the textile and clothing industry activity in the west of the country has been documented by different authors and analysts on the subject since the 80s in the last century (Arias, 1997). The second characteristic is based on the importance catholic religion has in such a pastoral western region which is conceived as a national hegemony (De la Torre, 2006).

The study is focused on explaining the textile and clothing industrialization process in San Miguel el Alto, depending on the relationships between the business and religious actors who were involved in the enclave consolidation previously mentioned. It is assumed that these relationships are not unidirectional tax type but responding to a cultural region through strong bonds between the religious and economic circles.

The proposal consists of three research stages: the first one consists on identifying the changes occurred in the economic dynamics and their impact on the industrialization process in the community. Historical and anthropological approaches have allowed theorists to discuss on the role the textile and clothing industry created in the community. Beyond the harms or benefits caused by the phenomenon, the phenomenon itself is understood as a process that changed San Miguel social dynamics and it is this fact the one worth explaining. The second stage will present a general view of the textile and clothing industry in the last years which accounts for the diversity and heterogeneity of companies in the community and the relevance each one of these has in the community itself and the region; likewise, this stage will present elements which characterize the local employer and account for his/her labor trajectories and competences as well as his/her

values and market perceptions. Finally, the third stage will analyze the local church intervention mechanisms in company processes such as training, formation and recruiting and in the communitarian pastoral formation which contribute to the community development and finally, the way the religious capital fluctuates the local labor market.

This thesis is proposed as a configurational study which recovers key concepts from sociology and problematizes them in such a way that empirical datum is positioned over theory. Likewise, the analysis on history, culture, institutions and so on was prioritized as a way to explain and understand the reality *in situ*.



Introducción

En la presente investigación se pretende realizar un análisis de los mecanismos sociales para la construcción, consolidación y mantenimiento de una configuración productiva en una localidad especializada. La especialización de la comunidad radica en la importancia que una actividad productiva o industrial en una comunidad específica o por considerarse como polo de atracción hacia otras comunidades aledañas.

San Miguel el Alto se ubica en la región de Los Altos de Jalisco y desde los años setentas se posiciona como una comunidad especializada en la producción en el ramo textil y del vestido volviéndose un proveedor importante para la comercialización de tiendas departamentales y marcas diversas que tienen impacto regional, nacional e internacional. Es decir, en dicha comunidad encontramos el abanico de posibilidades de los pequeños talleres en domicilios, empresas maquiladoras de tiendas departamentales, proveedores de ropa a bajo costo, empresas especializadas en la alta costura y empresas deportivas de impacto internacional con marcas y tecnología registrada.

La importancia que la industria textil y del vestido en la localidad es interiorizada en los habitantes de la misma, motivo por el cual ha sido acuñada en el escudo de armas que los representa así como en las trayectorias laborales de los habitantes. El conocimiento de la actividad de manera industrial, por su parte data de los años sesentas del siglo pasado cuando inician los pequeños talleres textiles en la localidad, sin embargo, en el pasado remoto de la región se rescatan evidencias de producción artesanal de múltiples productos del vestido, siendo una práctica recurrente entre las mujeres casaderas de las localidades alteñas (Medina de la Torre, 1967; González-Leal, 1985; Gándara, 1997), conocimientos heredados potencialmente de generación en generación de un pasado que se cree del viejo continente.

En definitiva y sin contraponer la teoría sociológica del trabajo, existen elementos suficientes como el sistema de valores homogéneos, el capital social, las instituciones

sociales, etc. para preguntarnos sobre las configuraciones sociales que intervinieron como mecanismos para el desarrollo y consolidación de la especialización de la comunidad. Se pretende visibilizar el papel de la comunidad en el desarrollo potencial de la industria que va más allá de una lógica del desarrollo en función de política pública o inyección de grandes capitales por parte de empresas transnacionales.

El estudio entonces se desarrollará en el municipio de San Miguel el Alto y las empresas e instituciones que éste concentre. Se hará uso de la región o de otras comunidades a medida que permita explicar el proceso de industrialización local. Se entiende el desarrollo industrial de la comunidad endógeno, donde los empresarios aprovecharon las oportunidades y los mecanismos para favorecer el proceso de crecimiento de sus talleres o empresas en base a sus ahorros o las ventas de sus tierras para la compra de máquinas.

La presente tesis doctoral forma parte de un proyecto más amplio de investigación en la RED Temática del CONACyT Pobreza y Desarrollo, donde se ha vuelto necesario replantear teóricamente este tipo de comunidades productivas denominadas atípicas. Dicho título se presenta porque rompe con discusiones teóricas actuales desde una perspectiva empirista. Por una parte, se visibiliza la movilidad social, el acceso al empleo, la posibilidad de emprendimientos, el conocimiento informal (tácito o implícito), el capital social, la confianza y cooperación, las redes sociales y el sistema de valores locales, etc. frente a la contratación formal, el trabajo asalariado, el desempleo o subempleo, las competencias, la capacitación y conocimiento formal, el trabajo precario, etc.

En dicha red se han encontrado elementos de análisis interesantes tratando de caracterizar un modelo productivo en comunidades atípicas, lejos de la lógica de la gran empresa. Sus principales estudios se ubican en las comunidades de Moroleón y Uriangato, Guanajuato y Villa Hidalgo en Jalisco donde se ha documentado que existen acuerdos de los actores productivos para generar ganancia, es decir, no hablamos de solamente aglomeración de empresas sino de redes sociales que movilizan capitales para generar mayores ganancias. Sin embargo, siempre se ha dejado claro que todas esas interacciones se dan en el interior de la dinámica de la población, es decir, tiene coherencia sólo en el lugar donde se

desarrolla. No una coherencia unívoca sino que el modelo se está dando, se construye cotidianamente en función de las necesidades, eventos o fenómenos que se vayan presentando.

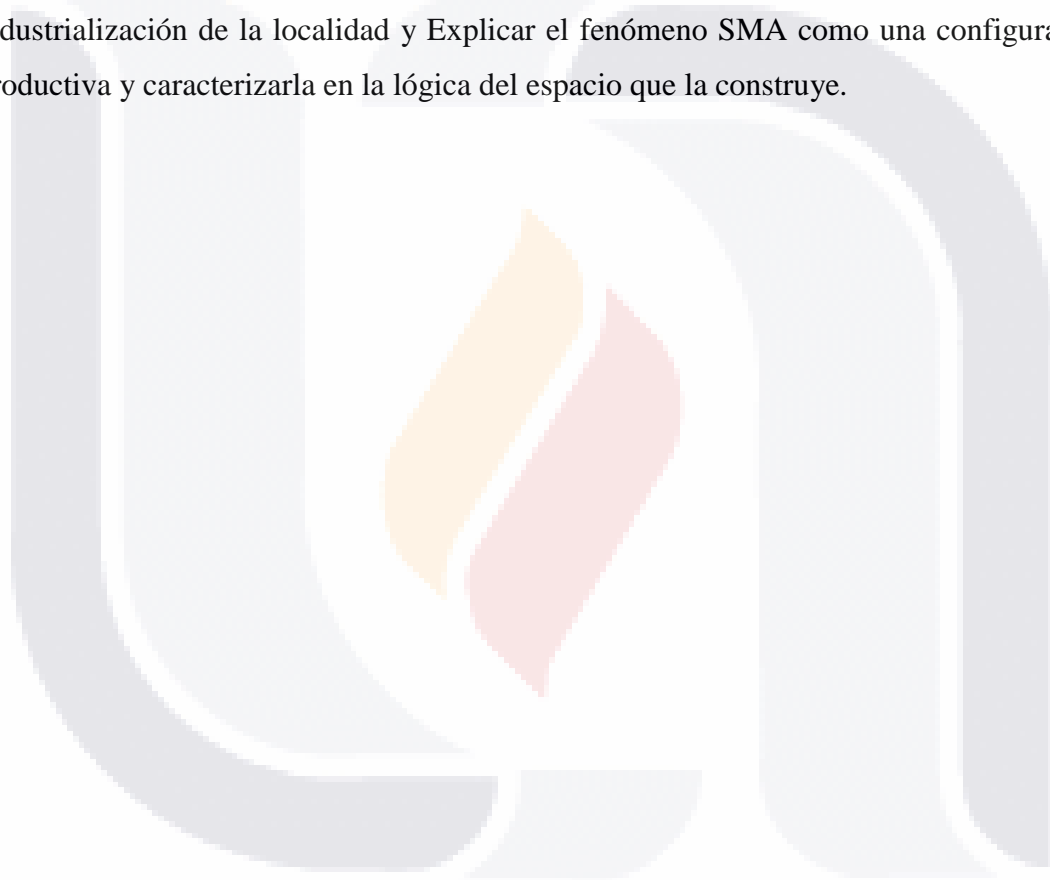
Para visibilizar dichas distinciones, se hace necesario repensar los conceptos definidos desde la lógica de la gran empresa, sobre todo en las actuales dinámicas productivas en México, donde la presencia de las MyPEs superan la mitad de la Población Económicamente Activa (ENOE, 2012). A partir de los nuevos estudios del trabajo (De la Garza, 2011), se contempla algunas aproximaciones en cuanto a la distinción entre la gran empresa y las MyPEs, sobre todo en los escenarios de la organización del trabajo, el uso de tecnología, el conocimiento, el papel del cliente en el proceso de producción, identidades y acción colectiva, etc. sin embargo, estos acercamientos se han estudiado desde las grandes urbes, con lógicas definidas con esa característica. El planteamiento que se presenta, constituye una aproximación desde las comunidades especializadas, comunidades semiurbanas con características culturales y sociales rurales y lógicas basadas en valores homogéneos.

La pregunta de investigación entonces acercará al entendimiento de enclaves productivos que desde su formación se entienden lejos de la lógica de la gran empresa, donde se visibilicen las relaciones o mecanismos sociales que forman parte de las dinámicas productivas locales y las configuraciones que de ella surjan. Es por eso que nos preguntamos: ¿Cuáles son y cómo se movilizan los mecanismos sociales de influencia en la creación, desarrollo, consolidación y establecimiento de la actividad industrial en una comunidad especializada?; ¿Qué instituciones o actores intervinieron en ese proceso?

Dichas preguntas nos ayudarán a precisar el conocimiento de las comunidades especializadas o atípicas (que más adelante definiremos) donde ubiquemos el análisis in situ y que los acercamientos sean desde la lógica de la misma comunidad. Por otra parte nos ayudará a entender lo que varios autores denominan la relación entre confianza y competencia en fenómenos semejantes; de acuerdo con Russo (2012) la confianza no

surge mágicamente, sino que está construida a través del tiempo y fomentada por instituciones que permitan el equilibrio y buen término del trato.

Por otra parte, el objetivo que persigue la presente investigación es: Explicar la influencia de los mecanismos sociales en el desarrollo de la industrialización de San Miguel el Alto, Jalisco como comunidad especializada. Como objetivos específicos buscaremos Describir las características del proceso de industrialización en una comunidad especializada, Analizar el papel de Instituciones o Actores que coadyuvaron en el proceso de industrialización de la localidad y Explicar el fenómeno SMA como una configuración productiva y caracterizarla en la lógica del espacio que la construye.



Capítulo 1. Antecedentes y planteamiento del problema

1.1. Vínculo entre religión y trabajo

En la presente investigación se realiza un análisis del proceso de Industrialización en la comunidad de San Miguel el Alto, especializada en el textil y vestido. La especialización de la localidad radica en la importancia que tiene la actividad industrial para la misma, así como el impacto económico que genera a nivel local y regional (Chávez, 2012).

De igual manera, hablar de comunidades especializadas implica un enfoque empirista más que teórico, donde se rescatan la diversidad y heterogeneidad de las empresas en la localidad, es decir, se da vida a toda variedad de empresas y se asume la convivencia entre pequeños talleres artesanales y empresas con características de organización formal¹, pasando por todo un abanico intermedio de posibilidades como empresas maquiladoras de tiendas departamentales, proveedores de tiendas de ropa de bajo costo, empresas especializadas en alta costura, etcétera.

En la aproximación a las comunidades especializadas, conceptos como la competitividad, la estrategia, la seguridad, el emprendedurismo, etc., se vuelven centrales en la discusión teórica; sin embargo, se hace necesario problematizarlos y referirlos con delicados matices para dar cuenta de la realidad de las localidades a la luz de las lógicas de desarrollos endógenos y lejos de las teorizaciones desde la gran empresa. Ante esta lógica, se rescatan hallazgos de estudios en comunidades especializadas donde se visibilizan variables como la movilidad social (ascendente), el acceso al empleo, la posibilidad de emprender, el acceso al conocimiento informal (tácito o explícito), el uso del capital social y las redes

¹ El debate formal e informal ha acaparado gran parte de los estudios laborales de finales del siglo pasado donde se pretendía dar cuenta del proceso de flexibilidad laboral en países como México y América Latina (véase De la Garza, 2006).

personales como medio acceso a negocios, la confianza y cooperación entre los actores empresariales, etc. (véase Maza, *et al.*, 2011; Maza y Ortiz, 2011). Otra lectura del fenómeno enmarca a las comunidades especializadas en Jalisco que observan características contrarias a la cautela, falta de emprendedurismo y patrimonialismo que son características del empresario tapatío (Morales, 2011), el mismo autor presenta una dinámica empresarial distinta en cuanto a inversión, gestión y acumulación de capital basado en evidencias de pueblos alteños.

Estos acercamientos han sido un esfuerzo por comprender la lógica productiva en contextos diferenciados por parte de la Red Temática sobre Pobreza y Desarrollo del CONACyT, donde se ha vuelto necesario analizar empíricamente y replantear teóricamente las comunidades denominadas atípicas. Dicho título se presenta porque rompe con discusiones teóricas relativas a la gran empresa, cuyos ejes son la contratación formal, el trabajo asalariado, el sindicalismo, el desempleo o subempleo, las competencias, la capacitación y conocimiento formal, el trabajo precario, etc. (véase, De la Garza, 2006).

En la presente investigación se asume la importancia que el lugar tiene en la conformación de la industria, ya que no se puede entender especialización de una comunidad de manera espontánea y aleatoria, sino que responde a procesos históricos y características de la comunidad que dan como resultado un nivel de especialización productiva de la comunidad que resulta interesante explicar. Por otra parte, los patrones culturales locales forman también un marco explicativo para entender el fenómeno.

La importancia de la industria textil y del vestido en la localidad es interiorizada en sus habitantes, motivo por el cual ha sido acuñada en el escudo de armas que los representa así como en las trayectorias laborales de los habitantes. El conocimiento de la actividad de manera industrial, por su parte, data de los años sesenta del siglo pasado cuando inician los pequeños talleres textiles en la localidad; sin embargo, en el pasado remoto de la región se rescatan evidencias de producción artesanal de múltiples productos del vestido, siendo una práctica recurrente entre las mujeres casaderas de las localidades alteñas (Medina de

la Torre, 1967; González-Leal, 1985; Gándara, 1997), conocimientos heredados potencialmente de generación en generación de un pasado que se cree del viejo continente.

En definitiva y sin contraponer la teoría sociológica del trabajo, existen elementos suficientes —como el sistema de valores homogéneos, el capital social, las instituciones sociales, etc.— para preguntarnos sobre las configuraciones sociales que intervinieron como mecanismos para el desarrollo y consolidación de la especialización de la comunidad. Se pretende visibilizar el papel de la comunidad en el desarrollo potencial de la industria que va más allá de una lógica del desarrollo en función de política pública o inyección de grandes capitales por parte de empresas transnacionales.

El estudio entonces, se desarrollará en el municipio de San Miguel el Alto y las empresas e instituciones que éste concentre. Se hará uso de la región o de otras comunidades a medida que permita explicar el proceso de industrialización local. Se entiende el desarrollo endógeno de la comunidad, donde los empresarios aprovechan las oportunidades y los mecanismos para favorecer el proceso de crecimiento de sus talleres o empresas, con base en sus ahorros o las ventas de sus tierras para la compra de máquinas.

En dicha red se han encontrado elementos de análisis interesantes que tratan de caracterizar un modelo productivo en comunidades atípicas, lejos de la lógica de la gran empresa. Sus principales estudios se ubican en las comunidades de Moroleón y Uriangato, Guanajuato, y Villa Hidalgo en Jalisco, en donde se ha documentado que existen acuerdos de los actores productivos para generar ganancia, es decir, no hablamos de solamente aglomeración de empresas sino de redes sociales que movilizan capitales para generar mayores ganancias. Sin embargo, siempre se ha dejado claro que todas esas interacciones se dan en el interior de la dinámica de la población, es decir, tiene coherencia sólo en el lugar donde se desarrolla; no una coherencia univoca sino que el modelo se está dando, se construye cotidianamente en función de las necesidades, eventos o fenómenos que se vayan presentando.

Para visibilizar dichas distinciones, se hace necesario repensar los conceptos definidos desde la lógica de la gran empresa, sobre todo en las actuales dinámicas productivas en México, donde la presencia de las MyPEs superan la mitad de la Población Económicamente Activa (ENOE, 2012). A partir de los nuevos estudios del trabajo (De la Garza, 2011), se contemplan algunas aproximaciones en cuanto a la distinción entre la gran empresa y las MyPEs, sobre todo en los escenarios de la organización del trabajo, el uso de tecnología, el conocimiento, el papel del cliente en el proceso de producción, identidades y acción colectiva, etc.; sin embargo, estos acercamientos se han estudiado, desde las grandes urbes, con lógicas definidas con esa característica. El planteamiento que se presenta constituye una aproximación desde las comunidades especializadas, comunidades semiurbanas con características culturales y sociales rurales y lógicas basadas en valores homogéneos.

1.2. Estado de la cuestión

1.2.1. Del distrito industrial a la comunidad especializada

En los últimos años han existido diversos acercamientos para entender cómo algunas comunidades se consolidaron en la industrial textil, cómo sobresalen desde hace un par de décadas en la actividad y reflejan una dinámica productiva que moviliza las economías locales y regionales. Dichas características fueron abordadas por enfoques teóricos con resultados que abonaban al proceso de precarización y flexibilidad del trabajo, como se expondrá más adelante; el análisis que toma como unidad a las comunidades, más que a las empresas o industrias, ha permitido sostener la importancia del *ambiente* como elemento explicativo del desarrollo local. La conjunción de factores que dan lugar a lo que Marshall (1890) denominó *atmósfera industrial* es lo que contribuye a explicar el dinamismo de ciertas regiones y las dificultades para el desarrollo de otras.

Este tratado explicativo del espacio como unidad de análisis fue desarrollado desde la perspectiva de los *distritos industriales*, concepto utilizado por Marshall (*op. cit.*) para

conceptualizar la idea de la concentración geográfica de las empresas que se aprovechan de las ventajas derivadas de las economías externas.

Más adelante, a finales de los años setenta, se generó una amplia literatura práctica que describe las características y orígenes de tramas productivas, basados en pequeñas empresas surgidas en las regiones de la Terza, Italia, y en otras regiones europeas (Alemania, Dinamarca y Bélgica). Los primeros estudios de la perspectiva de desarrollo de los *distritos industriales* (Becattini, 1992) daban cuenta del carácter renovador de las pequeñas empresas ante el agotamiento del sistema de producción de masa y la adaptación a procesos flexibles de trabajo, en el marco de la recesión de las economías globales al final de los años setenta y principio de los ochenta del siglo pasado. Algunas comunidades lograron adaptarse e incluso crecer con las nuevas formas de organización industrial flexible como alternativa de desarrollo.

Para Becattini (1992) el distrito industrial es: “una entidad socio territorial caracterizada por la presencia activa, en un área territorial circunscrita natural e históricamente determinada de una comunidad de personas y de empresas” (56)

Así, Becattini (1992) plantea que el *distrito industrial* es el resultado de un proceso de interacción dinámica entre división, integración de la mano de obra en el distrito, ampliación del mercado de sus productos y formación permanente de una red tanto dentro del distrito como con otros distritos que funcionan como nexo con los mercados externos, por lo que no se trata de la simple cohesión interna de empresas aglomeradas, sino ampliar la relación hacia mercados externos en un ambiente de cooperación y colaboración (Pyke, *et al.*, 1992, 16). Es necesario retomar en el concepto de Becattini, la importancia de la aglomeración en un espacio territorial determinado, sobre el cual se centra la atención en el espacio *circunscrito natural e históricamente* en función de los factores sociales y culturales comunitarios.

Los *distritos industriales* se caracterizan por la especialización en una determinada rama industrial y por la presencia de un marco sociocultural, geográficamente definido, que

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

apoya un comportamiento de cooperación y confianza social que va a incrementar su competitividad e interdependencia orgánica. En este plano, pese a caracterizarse por una estructura social basada en la cooperación y confianza, las empresas que realizan una misma actividad compiten a partir de la calidad y el precio de los bienes que producen. Dicho fenómeno es nombrado como atmósfera industrial que conjuga factores exógenos (reglas de funcionamiento de mercado) y factores endógenos (funcionamiento de la economía local) que permite articular elementos estructurales y subjetivos.

En los primeros estudios empíricos, llamaba la atención el hecho de que los distritos lograron ser exitosos cuando las grandes industrias que parecían mejor preparadas (en cuanto a estructuras de comercialización, escala productiva, acceso a recursos y a experiencia operativa en los mercados exteriores) vieron mermado su crecimiento (Becattini, 1988). Pero dicho éxito no era producto de factores económicos unívocos, sino que el distrito industrial está construido también por factores sociales como la cultura, religión u otros mecanismos que intervengan en la construcción, desarrollo o consolidación del mismo distrito.

De acuerdo con Becattini (1988, 7), las características más importantes que conformaron los distritos industriales italianos fueron:

- Un relativamente homogéneo sistema de valores expresado en una determinada ética del trabajo y de la actividad de la familia.
- La concentración geográfica de pequeñas y medianas industrias especializadas en un sector productivo, unidas en cadena productiva por medio de intercambios dentro y fuera del mercado.
- La vinculación entre productores locales y los mercados nacionales e internacionales, superando el ámbito exclusivamente local.
- Una red de instituciones públicas y privadas que apoyan a los agentes económicos.
- Una especial combinación entre competencia y cooperación.

De esta manera, la perspectiva de los distritos industriales presenta numerosas posibilidades pero también limitaciones: abre la posibilidad de estudio de comunidades que aglomeran un número considerable de empresas en un determinado territorio que podrían o no verse motivados por condiciones de cooperación, aunque la misma aglomeración y cooperación no se da en automático, se requiere que el espacio donde se ubica el fenómeno, presente rasgos históricos que hablen de una integración entre lo social y productivo, y por otra parte, considerar el ambiente en el que ésta se inserta, es decir, tanto las particularidades de las empresas como el entorno condicionan las posibilidades de éxito en la aglomeración.

1.2.2. Desarrollo endógeno

Una vez establecido el concepto de distrito, muchos fueron los acercamientos científicos en todo el mundo para abundar en el debate, experiencias en toda Europa y América; sin embargo, otros conceptos fueron creados para dar explicación al espacio como unidad de análisis, tal es el caso de los *clústeres industriales* que se definen como: “presencia de un grupo de firmas interconectadas y sus proveedores, otras industrias relacionadas e instituciones especializadas en campos particulares” (Carrillo y Novik, 2006, 370). A pesar de que se comparte la idea con los distritos industriales de la aglomeración de pequeñas y medianas empresas en un determinado espacio, la cultura local, específicamente, no es tan importante para su surgimiento a pesar de lo cual, en un clúster todos los agentes actúan para organizar un ambiente de negocios y mejorar los incentivos y productividad, así como las condiciones de vida locales (Portes, 1990). Las empresas se asocian para maximizar la productividad con altos índices de calidad, a través del trabajo en equipo, elaboración de planes de mutuo beneficio en los que cada empresa asume una labor diferente con el objetivo de producir un mismo resultado que beneficie a todo el grupo.

Por otra parte, se han desarrollado esfuerzos desde hace unos años para el estudio y definición de lo que llaman comunidades atípicas por parte de grupo de trabajo Políticas para el Empleo y el Trabajo de la Red Temática del CONACyT Pobreza y Desarrollo

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Territorial. En dicho acercamiento se presentó el objetivo de definir las ventajas de los modelos de desarrollo basados en una industrialización que se consideraron atípicos.

Por industrialización atípica hacían referencia a comunidades con una combinación de lo rural y lo urbano, basado en pequeñas unidades productivas y donde se detecta una alta especialización de la mano de obra (García *et al.*, 2011). Algunos estudios consideran que las comunidades se desarrollan a partir del desplazamiento de las empresas ubicadas en grandes urbes a lugares en donde existen menores requerimientos de la mano de obra, es decir, que se encuentran trabajadores dóciles y dispuestos a aceptar menores ingresos (Hernández, 2011), pero, como lo veremos más adelante, no se resuelve así en todas las experiencias que se están estudiando.

En el 2010, Gil analizó las condiciones laborales de Villa Hidalgo, Jalisco. En dicho estudio, la investigadora documenta características como que las relaciones laborales se confunden con las familiares, poca conflictividad en las relaciones y una fuerte movilidad social ascendente, todo lo cual requiere analizarse con mayor detenimiento. La pregunta de fondo a dicho acercamiento, más allá de la crítica posible en función de las teorías marxistas, consiste en ¿qué condiciones laborales favorecen a desplegar formas de desarrollo que promueven la reducción del desempleo? y ¿en dónde los niveles de bienestar tienden a crecer?

Vangstrup (1995), por su parte, realiza un estudio de la comunidad de Moroleón, Guanajuato, con características similares a las definidas para la comunidad de Villa Hidalgo. Presenta el rechazo a la idea de que el desarrollo industrial se podría dar solamente en comunidades urbanas industrializadas, ya que en dicha comunidad semiurbana se presenta un desarrollo industrial muy dinámico y con principios endógenos. El autor considera en su estudio cuatro factores que permitieron el desarrollo en la comunidad:

- El deterioro de la industria en la gran ciudad.
- El crecimiento del consumo de los productos.

- Mejora de las condiciones de vida en el campo en comparación con la ciudad.
- Las nuevas tecnologías que permiten el desarrollo de los pequeños talleres. (109)

Zapotlanejo, Jalisco, ubicado en la zona metropolitana de Guadalajara, fue objeto de análisis de investigaciones similares. Cota (2004) reconoce el fuerte crecimiento de esta comunidad, en donde las iniciativas locales han tenido éxito y se vinculan con un crecimiento acelerado de la industria, aunque no se trata de grandes empresas sino pequeñas. Para la autora es importante el concepto de distrito industrial para empezar a entender la forma en la que se conforman las iniciativas locales, sus factores de éxito, la cultura y otros aspectos que debemos tipificar con mayor detalle, como el espíritu innovador y la flexibilidad laboral.

Es importante considerar los aspectos que la misma autora menciona para caracterizar la comunidad de Zapotlanejo, Jalisco (169):

- a) Una serie de aspectos relacionados con habilidades en la confección de prendas de vestir, como resultado de una tradición femenina del bordado y deshilado en la zona de Los Altos de Jalisco.
- b) Aspectos antagónicos relacionados con una cultura individualista en la que, al mismo tiempo, se procura construir y mantener redes de cooperación, tanto sociales como empresariales, formales o informales.
- c) Las formas de apropiación del conocimiento mediante la comunicación de padres a hijos en la creación de mecanismos para la comercialización y producción de ropa.
- d) La capacidad de incorporación al sector más dinámico de la industria del vestido, en producción de prendas de moda con bajos costos, mediante una variedad de productos.
- e) La habilidad para convertirse y difundir su imagen y circuitos alternativos de mercado popular.

Por su parte, Barba (2005) analiza a la misma comunidad y presenta una mirada crítica del fenómeno. Realiza un acercamiento a lo que se conocería como precariedad laboral y encuentra que en la población en general, los trabajos no cuentan con las regulaciones y refleja la inexistencia de indicadores de seguridad social; en otras palabras, no hay prestaciones, contratos definidos, figuras sindicales, etcétera. Analiza la funcionalidad de la comunidad en relación con indicadores de corte taylorista-fordista o en relación con el concepto de “trabajo decente” (OIT, 2000). Ciertamente, dicho acercamiento es interesante y necesario, pero deja de lado las potencialidades que podrían ubicar a la comunidad con niveles de desarrollo como los de las comunidades atípicas.

Por otra parte, no se pueden vincular estas comunidades automáticamente con las teorías de distrito, ya que dejaríamos de lado elementos contextuales que sesgarían la información y encuadrarían los resultados. García (2003) evalúa la utilidad del concepto de Distritos industriales para explicar el desarrollo de estas comunidades. Desde su perspectiva, la aglomeración de empresas de una misma rama industrial en una región determinada, tiene rasgos culturales comunes, lo que facilita que se creen redes de cooperación diversas que se deben definir. Otro aspecto muy importante es la confianza o las relaciones sociales formales e informales de los empresarios, que les permiten el acceso a amplios recursos familiares o comunitarios, de tal forma que las redes sociales se convierten en factores clave para el éxito económico. El autor concluye que, aunque efectivamente existen elementos de los distritos industriales, se debe considerar la existencia de muchas formas de distrito que cuenten con sólo algunas características explicativas del concepto, es decir, pueden o no ser innovadores, flexibles o especializados.

En buena medida, podríamos estar hablando de procesos más cercanos a la informalidad o a la precariedad (Barba, 2005); sin embargo, al considerar a los sujetos activos, encontramos que los mismos generan alternativas mediante las cuales pueden responder a las demandas de los mercados, además de que la estructura social en que se encuentran inmersos, en buena medida condiciona su actuar y sus decisiones. Más allá de las limitaciones en alicientes laborales que se tengan en las comunidades de industrialización atípica, se deben explorar los indicadores de satisfactores sociales que se presentan, es

decir, altos índices de bienestar, calidad de vida y desarrollo humano y bajos índices de pobreza, marginación, etcétera.

En buena medida, los indicadores sociales para las comunidades atípicas apuntan positivamente en sus escalas, con cifras superiores a la media nacional, incluso equiparables a ciudades internacionales con estándares muy positivos de calidad de vida. Sin embargo, es importante aunar el concepto de *comunidades virtuales* de Arias (2006), dicho concepto analiza a comunidades que cuentan con un nivel de especialización semejante y tienen relaciones económicas entre ellas en espacios no cercanos, incluso más que con otras adyacentes a ellas. Es decir, las comunidades virtuales estrechan vínculos económicos y comerciales muy a pesar de las distancias que los separan, sin embargo, el común denominador entre las mismas se remite a la especialización de la comunidad. Para definir entonces a una comunidad virtual, el concepto de *especialización* se vuelve interesante, ya que será determinante en la definición de las comunidades en cuestión.

Por su parte, la especialización de las comunidades tuvo distintas gestaciones. Gil (2011) documenta que en la comunidad de Villa Hidalgo, Jalisco, existía una tradición de la costura desde tiempos de la conquista. Como costumbre inmediata, en los años cincuenta, las mujeres salían con su silla a la calle a bordar y era muy notoria la práctica en todo el pueblo, heredada de generación a generación entre las familias. No podíamos hablar de una industrialización propiamente, sin embargo, la luz eléctrica llegó a la comunidad hasta los años 60 del siglo pasado, un retraso bastante considerable debido a la lejanía que dicho municipio tiene con respecto de la ciudad capital. Gutiérrez (2012) analiza la comunidad de Zapotlanejo, Jalisco, y encuentra que los orígenes de la actividad industrial en la población se remontan a la sastrería. Sastres que aprendieron el oficio en la Ciudad de México llegaron a la localidad, pusieron sus negocios y comenzaron a tener aprendices (75). Vangstrup (1995) que estudia la comunidad de Moroleón como unidad de análisis, identifica los orígenes de la actividad en la localidad en función de la antigua tradición de la producción del reboso, el cual sigue siendo actualmente un enclave de tal producto. Todas las comunidades atípicas cuentan con un pasado, lejano o reciente vinculado a la actividad en la que se desarrolla.

La idea de la especialización articula pues el elemento de la histórica particular de cada comunidad. Dicha idea cuestiona la visión desarrollista en función del impacto de las políticas públicas que impulsan a las comunidades en función de la inyección de recursos. Por el contrario, encontramos comunidades con desarrollos que van más vinculados a lo endógeno, donde la historia local con sus prácticas, actores e instituciones, forjaron un desarrollo desde dentro de la propia comunidad.

Por otra parte, la especialización de las comunidades también se vincula al comportamiento social en general, donde los valores, costumbres y tradiciones forman parte de la lógica de la comunidad. Cota y Vangstrup resumen la idea en el concepto “espíritu” lo que remite a perspectiva de Max Weber (2003) del espíritu del capitalismo, entendido como “una concepción ética del trabajo para la vida cotidiana del capitalismo” (13).

En ese marco, definimos a las *comunidades especializadas* como aquellas poblaciones que concentran capacidades de industrialización enfocadas a un ramo de la producción o los servicios y que a su vez, cuentan con entornos sociales y culturales característicos y donde estos juegan un papel importante en su dinámica y desarrollo industrial. Dichas comunidades parten de un desarrollo endógeno y cuenta con observables como bajos índices de pobreza y marginación y altos niveles de bienestar.

Las comunidades especializadas constituyen un espacio de análisis para fenómenos más específicos como las formas flexibles de producción, divisiones sociales del trabajo, incluso análisis como la informalidad, heterogeneidad y la precariedad. Sin lugar a dudas, el bagaje teórico que implican esas teorías sumará a nuestra explicación del espacio, aunque habrá que construir un esquema conceptual más sensible para captar otros elementos que salen a la luz a la hora analizar concretamente dichas sociedades.

Conceptos como la competitividad, la estrategia, la seguridad, el emprendedurismo, etc., se tienen que repensar desde las lógicas de desarrollos endógenos y lejos de las

teorizaciones a partir de la gran empresa. Ante esta lógica, se rescatan hallazgos en estudios realizados en la región de los altos de Jalisco y sus alrededores que explican características contrarias a la cautela, falta de emprendedurismo, patrimonialismo y lógica del pequeño empresario que son características propias de los empresarios tapatíos (Morales, 2011). Por el contrario, el mismo autor explica que en algunas poblaciones alteñas se da una dinámica productiva distinta en cuanto a la inversión, gestión y propiamente en la acumulación del capital. El problema es tratar de entender las realidades como la propuesta con elementos teóricos que no captan la realidad de manera diferenciada.

1.3. Pregunta de investigación

La pregunta de investigación nos acercará al entendimiento de enclaves productivos que desde su formación se entienden lejos de la lógica de la gran empresa, donde se visibilicen las relaciones o mecanismos sociales que forman parte de las dinámicas productivas locales y las configuraciones que de ella surjan. Es por eso que nos preguntamos: *¿Cuáles son y cómo se movilizan los mecanismos sociales de influencia en la creación, desarrollo, consolidación y establecimiento de la actividad industrial en una comunidad especializada?, ¿qué instituciones o actores intervinieron en ese proceso?*

Dichas preguntas nos ayudarán a precisar el conocimiento de las comunidades especializadas o atípicas (que más adelante definiremos), en donde ubiquemos el análisis *in situ* y los acercamientos sean desde la lógica de la misma comunidad. Por otra parte, nos ayudará a entender lo que varios autores denominan la relación entre confianza y competencia en fenómenos semejantes; de acuerdo con Russo (2012), la confianza no surge mágicamente, sino que está construida a través del tiempo y fomentada por instituciones que permitan el equilibrio y buen término del trato.

1.4. Objetivo general y objetivos específicos

El objetivo que persigue la presente investigación es: explicar la influencia de los mecanismos sociales en el desarrollo de la industrialización de San Miguel el Alto, Jalisco, como comunidad especializada.

Como objetivos específicos buscaremos Describir las características del proceso de industrialización en una comunidad especializada, Analizar el papel de instituciones o actores que coadyuvaron en el proceso de industrialización de la localidad y Explicar el fenómeno SMA como una configuración productiva y caracterizarla en la lógica del espacio que la construye.

1.5. Mirada epistemológica

A lo largo de la historia de la ciencia, el empirismo lógico se ha postrado como hegemónico en la metodología (De la Garza, 1989). En esta postura, se reduce cualquier conocimiento científico al conocimiento que es observable empíricamente y sujeto a un proceso de investigación lógico y riguroso. El positivismo lógico y las matemáticas fueron las estructuras en las cuales se basaba la perspectiva: Por una parte, el empirismo lógico heredó de las matemáticas el aspecto formal de teoría definida como el conjunto de enunciados lógicamente estructurados y semánticamente interpretados, y por el positivismo el aspecto de la realidad como observable deductivamente.

Bajo esta perspectiva, Carnap (rescatado por De la Garza, 2002) distinguió lo teórico y observacional que constituyó el concepto estándar de teoría donde: “La estructura de la teoría debe ser la de un sistema axiomático deductivo y la interpretación de tales sistemas se da por un conjunto de reglas semánticas (reglas de correspondencia) que permiten conectar conceptos teóricos con observables” (17). Desde sus inicios concentró fuertes críticas a dicha aproximación, sobre todo desde corrientes hermenéuticas (Heidegger, 1927), pero para los años sesenta del siglo pasado entró en crisis:

- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- Se cuestionó si era posible dar fundamentación lógica a todo el proceso de investigación científica, frente a evidentes asincronías entre la discusión epistemológica y práctica de investigación de los científicos y la presencia de mediaciones entre los niveles teórico y observacional que se resistían a la lógica deductiva.
 - La evidencia de que las teorías reales sólo eran parcialmente sistemas hipotéticos deductivos.
 - La incertidumbre de las reglas de correspondencia entre lenguaje teórico y observacional.
 - La ausencia de una teoría de la observación y el supuesto de lo empírico como dado sin mediaciones frente a las doctrinas hermenéuticas que resurgían.
 - El cuestionamiento desde los años treinta del concepto de verificación por Popper y la doctrina de Khun acerca de las revoluciones científicas que introducían elementos extra lógicos en la substitución de paradigmas (De la Garza, 2002: 18).

Dichas aproximaciones se convirtieron en intentos por flexibilizar el concepto de teoría en la ciencia. Inclusive desde el positivismo se había construido una visión menos rígida en términos lógicos de las estructuras de las teorías y sus conexiones con lo empírico. Para Zemelman (2002), “una teoría científica es una estructura conceptual que puede generar una variedad de aserciones empíricas acerca de un rango de aplicaciones vagamente especificado, pero no completamente inespecificado” (35). La estructura de la teoría para este autor sería en forma de redes, con un núcleo formado por elementos teóricos básicos y medios de los cuales se vinculan las redes. De esta manera, las teorías tendrían entidades teóricas y entidades no lingüísticas que pueden reconstruirse como conjuntos, formando una red compleja (Campbell, 1986).

La red compleja sería una red teórica, pero más específicamente se entiende que una estructura científica tiene la estructura de una red arbórea, los nódulos son estructuras complejas definibles por sus conjuntos como elementos teóricos (Moulines, 1986). Para el autor, un elemento teórico tendría un aspecto formal semántico (núcleo de la red), uno

pragmático (con una aplicación para la resolución de problemas), otro sociológico (aceptado por cierta comunidad) y uno histórico (con cierta validez temporal) (302).

De acuerdo con De la Garza (2001), no fueron estos alcances los únicos ni los más representativos, sin embargo, la teoría de redes de conjunto fueron alternativas al concepto estándar de teoría, ya que eran las más sistematizadas. Pero la gran transformación, que parte de los inicios de los ochenta y que sintetiza el periodo actual, cambió muchas sensibilidades en las formas de postrarnos frente a la realidad. El autor atribuye tres aspectos a los cambios generados en la epistemología de los ochenta:

- El derrumbe de los grandes discursos críticos, particularmente del marxismo ortodoxo.
- La hegemonía neoliberal en cuanto a tipo de sociedad y en cuanto a las áreas de conocimiento.
- La creación de un sentido común individualista que rompía con la idea, en parte de las grandes transformaciones sociales (46).

Por tanto, la globalización y el neoliberalismo aparecen a finales del siglo pasado como elementos naturales, insalvables y en el plano del pensamiento de las ideas como la existencia de un *único pensamiento* (Zemelman, 2003). En el marco de esa camisa de fuerza presentada como concepto estándar de teoría, se abren posibilidades para pensar en una estructura y función de teorías diversas y dentro de una epistemología crítica para las ciencias sociales.

1.5.1. Construcción de alternativas desde la epistemología crítica

La propuesta de la epistemología crítica podría encontrar sus inicios en Adorno y su construcción de la fórmula dialéctica: “El problema no es sí un objeto, puede ser o no ser al mismo tiempo, sino cómo siendo A puede transformarse en B” (De la Garza, 1989, 73). El problema es cómo captar a la realidad en transformación, impulsada por factores estructurales y subjetivos a la vez, tanto en acción como en subjetividad (Zemelman, 1992,

22). En particular, para Zemelman la epistemología crítica se interesa por la constitución de sujetos sociales transformadores, porque sin entender estos procesos tampoco se comprenderá el cambio social.

De acuerdo con De la Garza (2001), la relación entre la preocupación por el sujeto y su constitución con el cambio social transcurren a través del concepto de realidad social y ley social:

Si la realidad se entendiera sujeta a leyes universales y las leyes como actuando al margen de la voluntad de los sujetos, el papel de la ciencia sería dar cuenta de estas legalidades y mostrarlas a los hombres para que actuaran acorde con las mismas. En cambio, si la realidad social reconoce tendencias que pueden o no volverse reales en función de los sujetos y sus acciones, el problema no es predecir lo que la sociedad será en determinado tiempo futuro sino definir en la coyuntura del tiempo presente el espacio de posibilidades para la acción viable (93).

La distinción recae en la percepción de la realidad, como dada o dándose, manifestándose como determinada o construida. La misma idea puede representar tanto factores estructurales como subjetivos, ya que ambos se representarán como regularidades para determinados niveles de abstracción (Zemelman, 2002, 35). Entendiendo a la realidad como dinámica, las regularidades se actualizan cotidianamente pero pueden también desactualizarse, esto porque se entiende que las interacciones no son solamente transubjetivas (entre los sujetos de manera estructural), sino también se manifiestan a niveles de interacciones micro.

La construcción de conocimiento en las coyunturas dinámicas se hace más compleja, pues se asumen las interacciones (transubjetivas y micro) pero también que éstas no se dan de forma equilibrada en la realidad. Es decir, en lo cotidiano, los sujetos tienen comúnmente relaciones asimétricas de poder y por tanto de imposición o de convencimiento desiguales y porque la acción de un sujeto particular no siempre abarca todos los niveles de lo real (De la Garza, 2001, 97). Por lo tanto, en la coyuntura los sujetos no están totalmente sujetos, pero tampoco son absolutamente libres para tomar decisiones y actuar. Bajo

esta óptica, la percepción de la realidad se presenta frente a espacios sistematizados, junto con otros contradictorios, heterogéneos y discontinuos, puede haber rejerarquizaciones y asimilaciones que trastocuen las formas comunes de comprender.

Zemelman (1992) justifica el desprendimiento del positivismo lógico al asumir la capacidad polisémica de la subjetividad de captar paralelamente el movimiento, las potencialidades, las articulaciones parciales entre sujeto y objeto, las incertidumbres, las obscuridades, etc. (33). De ahí que las epistemologías críticas no resuelvan el problema de *lo dado*, sino de *lo dado-dándose* y no como un simple devenir, sino como articulación de *la voluntad con condiciones dadas-dándose*.

De acuerdo con De la Garza (2002: 45), las críticas más contemporáneas al positivismo lógico surgieron en tres caminos:

- El postestructuralismo epistemológico que rompe y a la vez continúa con el proyecto positivista con un nuevo formalismo ahora conjuntista, que sustituye al proposicional. Se asume que no hay una demarcación precisa entre teoría y observación, ya que entre estos niveles hay un *continuum* desde el momento en que las observaciones son abstracciones (véase también: Putnam, 1986; Moulines, 1986; Campbell, 1986).
- El hermenéutico planteado por primera vez por Dilthey de manera sistemática al considerar la *Comprensión* como forma de dar cuenta del mundo interno inobservable del sujeto. En esta medida, el dato del sujeto y la observación misma tendría que ser interpretados. La hermenéutica cuestionaría la idea del dato como dado y la introducción del problema del significado del dato tanto del lado del que investiga como del investigado (Véase también: Heidegger, 1951; Dilthey, 1956; Gadamer, 2002).
- El constructivismo que plantea una apropiación de los sujetos por construir su realidad (véase también: Glasersfeld, 1984; Piaget, 1989).

Ante la noción constructivista se deben tomar en cuenta ciertos elementos que se tratarán a continuación.

1.5.2. El constructivismo y la epistemología

Para el constructivismo y la epistemología crítica, se reconoce la realidad en movimiento pero pensados a través de procesos articulados de diversas temporalidades y determinadas direccionalidades (De la Garza, 2001, 101). Se concibe la realidad en constante transformación en articulación entre estructura y sujetos, de tal suerte que no sólo se entiende la realidad como mecanismos estructurales actuando, sino que existe una intervención directa de la acción de los sujetos.

Por otro lado, se considera a la realidad como equívoca, es decir, en función de niveles de realidad. Entender la realidad por niveles permite concebir a la historia como articulación de procesos de distintas temporalidades. Los ritmos temporales de procesos particulares podrían alterarse en función de los sujetos (De la Garza, 1983, 18). En esta perspectiva, la realidad puede ser pensada no sólo en diferentes parámetros de tiempo y espacio sino en diferentes niveles de abstracción.

Una característica más implica que la direccionalidad en la coyuntura no puede implicar simples tendencias objetivas sin la consideración de los sujetos (De la Garza 2001, 102). Es decir, las direccionalidades pueden ser el resultado de las relaciones de fuerza de voluntades y proyectos claramente identificables, pero también de las actualizaciones estructurales cotidianas e interacciones moleculares. De tal forma que los movimientos sociales pueden quizá ser imperceptibles a primera vista y contar con potenciales que les permitan visibilizarse en un segundo término.

La epistemología crítica, desde el constructivismo, parte de la constitución del sujeto pero en función de los actores colectivos claramente identificables que en aquellos de carácter difuso subjetivamente (De la Garza, 2001, 102). En cualquiera de los dos, abona el autor, se tendrá que pensar en el espacio de posibilidades. El problema se encontraría en

identificar el proceso en los segundos, ya que se encuentra más identificable en el primer caso. Luego entonces, esta perspectiva de la epistemología crítica se presenta en De la Garza (2001, 101), en dos polos que presentan algunos problemas:

1. *La estructura y las funciones de la teoría* cuyo problema principal recae en las siguientes preguntas:
 - a. ¿Cómo dar cuenta de lo ‘dándose’ en términos conceptuales?
 - b. ¿Cuál es la influencia de la subjetividad en la teoría?
 - c. ¿Qué significan, teóricamente, espacios de incertidumbre dentro de las relaciones reales?
 - d. ¿Cómo dar cuenta de lo potencial?
 - e. ¿Cómo se sustituiría la categoría de verificación?
 - f. ¿Qué forma teórica adoptaría?

2. *La relación con el sujeto en constitución* donde:
 - a. ¿Cuál es la relación del sujeto construyéndose frente al conocimiento teórico?
 - b. ¿Cómo resolver el cambio del significado del conocimiento teórico a lo común?
 - c. ¿Cómo el sujeto influye en la propia construcción teórica a través de su práctica?

Ambos polos epistemológicos y metodológicos constituyen la base del conocimiento en una relación dialéctica del sujeto entre el conocer, sentir y accionar (*op. cit.*, 102). Sin embargo, estos problemas no se resuelven desde el Constructivismo.

Zemelman discute la aproximación constructivista de la epistemología crítica y resuelve algunos de los conflictos presentados en los polos antes mencionados. Por un lado, la de un uso no deductivo sino reconstructivo de la teoría a partir de la realidad. Deja atrás el constructo teórico *per se* presentado a manera de hipótesis para potenciar la realidad para la construcción de teoría. El autor propone iniciar con el conflicto problematizándolo,

además de abordarlo a través de la desarticulación de conceptos, seguir a una descripción desarticulada y posteriormente hacia otra articulada que sería la nueva teoría (Zemelman, 2002, 51).

La propuesta de la descripción articulada en función de la epistemología crítica opera con el ángulo de la construcción de teoría pero enfocada hacia la constitución de sujetos sociales transformadores, bajo el supuesto de la realidad en movimiento, como articulación de estructuras, subjetividades y acciones. De acuerdo con Zemelman (1992) la descripción articulada responde a una realidad sociohistórica, con múltiples significados. No es una realidad clara, inequívoca, con una significación cristalina, y a la cual se le pueda abordar sencillamente reciclando teorías o conceptos (5). Esto responde a una necesidad imperiosa de construcción de nuevas teorías que den respuesta a los fenómenos actuales. Para el autor existe un desfase en las ciencias sociales entre muchos cuerpos teóricos y la realidad, que implica forzosamente un proceso constante de resignificación del conocimiento, ya que el ritmo de la realidad no es el ritmo de la construcción teórica y conceptual (2002, 16).

La gran oportunidad que brinda la metodología (desde la epistemología) es la posibilidad de que el pensamiento se pueda colocar ante las circunstancias, y no darle a la pregunta un estatus definido (Zemelman, 1992, 8). Se plantea entonces la dificultad de colocarse frente a las circunstancias sin anticipar ninguna propiedad sobre ellas, problema difícil cuando cada concepto, al ser nombrado encierra atributos, la tarea sería preguntarse cuántos nombres podría tener el concepto y construirlo con base en la realidad.

1.5.3. Configuración

La descripción articulada aparece como la cara metodológica de la epistemología crítica, sin embargo, de acuerdo con De la Garza, caben precisiones con respecto a dicha metodología:

- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- La descripción articulada no puede plantearse ser un método general de la ciencia, sino el método específico que lleva a la definición del espacio de posibilidades en el tiempo presente para la acción colectiva viable, y por lo tanto está vinculada de manera íntima con la construcción de sujetos sociales.
 - Habría que reconocer la influencia del tipo de objeto, tiempo y espacio, sobre el contenido específico del método. Por lo tanto, no es pertinente hablar de etapas metodológicas necesarias para todo objeto, en todo caso podrían identificarse tipos de objetos (históricos, de tiempo presente, micro, macro, coyunturales, de historicidad larga, etc.).
 - Un método interesado en la transformación de la realidad, no puede hacer abstracción de la relación entre construcción de conocimiento (método de construcción teórica) de la construcción de la subjetividad de los posibles sujetos alternativos (método de coinvestigación), los reenganches culturales y cognitivos y la conversión de la ciencia en sentido común y sobre todo en práctica. De tal manera que, lo que parecía simple método alternativo en términos lógicos, tiene que enfrentar como parte inherente del mismo a la comunicación intersubjetiva, en particular entre teoría, cultura y subjetividad de los actores y en su visión más acabada la participación de los sujetos en el propio proceso de creación de conocimiento de su situación (2005: 5).

En general, la descripción articulada se sintetiza en la idea de desarticular conceptos de sus teorías, en la confrontación de dichos conceptos con la realidad en búsqueda de nuevas relaciones, y la rearticulación de los conceptos confrontados en nuevas teorías que sean capaces de expresar las potencialidades de transformación del objeto.

Entre las nociones que buscan problematizar los conceptos y hacen intentos de apertura frente a la rigidez lógica positivista está la de Configuración. Y de acuerdo con su promotor la noción ha sido utilizada de diferentes formas (De la Garza, 2004, 6):

- Como diversidad de enfoques sobre un objeto.
- Como diversas representaciones del objeto.
- Como diversas proyecciones del objeto.

- Como conjunto de relaciones que definen a un objeto.
- Como un contorno.

Todas ellas abordan al objeto con las características contrarias de un empirismo lógico y puede ser abordada desde las clasificaciones de estructura de teoría que definíamos anteriormente. La configuración se concibe entonces como “el objeto como dado o como dándose, entendido como conjunto, racimo o entorno de representaciones de un objeto. Para unos se trata de sistematizar, para otros de desparametrizar pero apunta sólo vagamente a la forma interna de las relaciones” (6). Las formas, como ha sido abordada la configuración hasta la descripción articulada remite justamente hacia la problematización de conceptos para la construcción de teoría.

Por otra parte, la noción de configuración se puede llevar por otro camino diferente a la problematización, es decir, que puede mostrarse a la configuración como equivalente a la teoría. Después de realizar una revisión epistemológica e histórica de la ciencia De la Garza (2004: 45 ubica las relaciones internas de la configuración en cuanto las relaciones fuertes o débiles, o sea, se puede entender a la configuración en función de los diversos grados de fortaleza en sus relaciones: Se parte de la desarticulación de conceptos de sus relaciones originales (capital social, atmósfera sociocultural, relaciones laborales), se confrontan con la realidad y establecer las relaciones fuertes o débiles entre la teoría y la realidad en función de la teoría original (fuertes cuando las relaciones sean causales o deductivas, débiles como aquellas que vienen de formas de razonamiento cotidiano). En función de los grados de fortaleza caven tres acepciones (*op. cit.*, 45):

- No se trata de una dualidad fuerte-débil, sino de posibles intermedios.
- Se reconoce que en una teoría pueden articularse conceptos propiamente teóricos con términos del lenguaje común.
- Cuando predominan las formas débiles de relación en las teorías se trata más bien de una configuración.

En función de estas acepciones, se entiende a una configuración como un arreglo de características o de propiedades del objeto que pueden estar en relaciones fuertes o débiles. Recordemos la idea de que la configuración parte del objeto mismo, pero ubicado y pensado desde la realidad que se manifiesta en constante movimiento. De acuerdo con el autor, las formas duras o débiles se relacionan con lógicas diversas que pueden entrar en funcionamiento en los momentos de las rearticulaciones (De la Garza, 2005: 62). Las más teorizadas y reconocidas corresponden a las relaciones causales o deductivas; las más débiles, en cuanto a univocidad y formalización, corresponden a las formas de razonamiento cotidiano, en las segundas se pueden obtener relaciones conceptuales en las teorías y en especial en momentos de rearticulaciones novedosas.

En todos los momentos del proceso concreto-abstracto-concreto (De la Garza, 1988) se pondera el papel de la argumentación como vinculante conceptual. La argumentación dará sentido a la desarticulación, rearticulación y construcción de la configuración para justificar las relaciones fuertes y débiles en la relación teoría-realidad. Operaciones como la analogía, el uso de recetas, esquematizaciones, el papel de los sentimientos, creencias, valores, incluso la estética, constituirán en función de la argumentación, la resemantización, la rejerarquización, reenganches, asimilaciones y mimetismos (De la Garza, configuración, 7).

A partir de la argumentación, se podría entender también que en las configuraciones pueden encontrarse contradicciones o se pueden presentar discontinuidades u obscuridades. Las contradicciones son las que se presentan en el contenido de los conceptos y no en función de un esquema lógico formal. De la Garza (2001) rescata la idea de contradicción sustantiva de Gramsci que remite a la contradicción de contenido y no a la contradicción lógica formal (7). El uso creativo de la contradicción de contenido en la formación de configuraciones puede llevar al descubrimiento de formas no teorizadas, y sus límites pueden ser pensados como articulación de espacios, desde los más abstractos hasta los más concretos, delimitados por opciones polares en cada nivel de abstracción.

Por tanto, para De la Garza (1999, 15) la noción de la configuración frente a lo real tendría que ser especificado en base a las siguientes acepciones:

1. Recuperando la idea del *continuum* entre inobservables y observables en la Teoría y extendiéndolo al *continuum* entre términos teóricos (sean observables o inobservables) y del lenguaje común. Puede haber teorías con más densidad de inobservables que otras pero también con mayor densidad de términos teóricos que otras.
2. En función de la relación entre los conceptos, éstas pueden ser más precisas o más ambiguas por niveles de claridad, de las más claras a las más oscuras. Pueden tener referentes empíricos que sustenten lo observado. La claridad extrema puede asimilarse a la deducción o bien a la casualidad, la ambigüedad puede implicar polivalencia e incluso indefinición en la relación. La idea de oscuridad conceptual o de relación, no necesariamente es un defecto en la realidad, puede ser una característica de la propia realidad.
3. La idea de red conceptual puede ser usada en la configuración, pero teniendo cuidado con las propiedades teóricas de ésta. Si una red no es un sistema, puede flexibilizarse a través de grados de claridad en la relación y no excluyendo la contradicción, las oscuridades, las disfuncionalidades o las discontinuidades. Detrás de esta idea, está la conceptualización de que en el lenguaje como en la realidad no todo tiene que ser coherente, que la incoherencia no significa la muerte súbita del organismo. El todo articulado y funcional no puede sostenerse, pero puede captarse una parte, de un momento y será un descubrimiento de lo que está conectado y lo que no, así como sus contradicciones. El concepto de configuración con articulaciones claras y oscuras permite captar ese dinamismo y analizar las potencialidades de especificación de lo ambiguo a través de prácticas. Al mismo tiempo, la red conceptual tendría que contemplar el concepto flexible y abierto de teoría, el espacio de posibilidades para la acción no puede ser visto como jaula de hierro que limite.

Las expresiones comunes que parten de la realidad, vinculadas con el sentido común o las formas cotidianas de razonamiento como el uso de analogías, de esquematizaciones, de recetas, de principios, la reflexividad y experiencias de los sujetos, han sido reflexionadas para el pensamiento cotidiano y no para la investigación científica de tal modo que las relaciones de conceptos pueden ser formales o bien de casualidad o de razonamiento vinculado con el sentido común. Responder a elementos discursivos cotidianos como el “yo le ayudo a...” a diferencia de “yo trabajo para...” será una de las posibilidades que parten de lo cotidiano y se vincula a una perspectiva teórica diferente en función de la aprensión y valor del trabajo.

A manera de recapitulación, una noción de configuración es admitir conceptos teóricos y otros del lenguaje común, pero también en cuanto a niveles de claridad en los significados y en las relaciones en la red, en cuanto a ir de las más precisas, como la deducción hasta la obscuridad pasado por vínculos conceptuales propios del razonamiento cotidiano con componentes interpretativas y de argumentación, permitirá dar cuenta más cabalmente de una realidad dada-dándose y de las articulaciones con sujetos en formación (De la Garza, 2001a, 16).

1.6. Conclusiones del capítulo

La lógica de los distritos industriales en la dinámica empresarial no se debe entender homogéneamente sino en función de una heterogeneidad dinámica. Bagnasco encuentra en sus estudios que en los distritos industriales italianos existe una diversidad de empresas a las que categorizó, las agrupa en dos modelos productivos: el denominado artesanal, que es familiar difuso con carácter extensivo y el modelo especializado social, con inversión intensiva y tecnologizado. (Bagnasco, 1991: 169). Si bien en la literatura se habla de sistema de valores homogéneos no precisamente sucede lo mismo con los modelos productivos en el lugar ya que la clasificación que el autor hace no es excluyente y más bien, la coexistencia de ambas puede explicarse por la segmentación productiva (diferenciación entre las condiciones laborales y salariales), dando lugar a una visión más compleja de la organización industrial que presentan los distritos industriales.

Siguiendo con la lógica de la homogeneidad de los valores, la propuesta de Piore y Sable (1990) considera que tanto la política como la cultura juegan un papel clave en la construcción de la comunidad productiva. La política por una parte articula la dinámica social de la comunidad y la cultura como la que sustenta y da sentido a dicha dinámica. La competencia y la confianza, según los autores no podría ser entendida si esa relación ya que permite mantener simultáneamente ambas al interior del grupo ante la volatilidad de los mercados.

Aun cuando los autores reconocieron la acelerada transformación de la producción de la producción artesanal impulsada por los avances tecnológicos, insistieron en señalar que no es el determinismo tecnológico el que por si solo impulsara la especialización flexible sino que también la organización del trabajo como consecuencia de los antecedentes culturales permite crear un ambiente de consenso productivo y social difícil de encontrar en cualquier centro industrial (1990: 134).

Debido a la importancia de la política y la cultura en la organización productiva de las regiones, las instituciones sociales juegan un papel clave en la constitución de las comunidades industriales.

Capítulo 2. Marco teórico: Capital social y Atmósfera

En los últimos 25 años, el capital social se ha convertido en uno de los conceptos más populares y usados en las ciencias sociales. Su uso puede asemejarse a conceptos como partidos políticos, democracia, etcétera, tan usados en la academia y medios (López y Soloaga, 2012). La perspectiva sociológica que distintos autores han abonado a la construcción del concepto; desde 1985, donde Bourdieu hace su primera interpretación del fenómeno, se ha tratado de distinguir a partir de varios enfoques. El siguiente cuadro muestra algunas de las definiciones más importantes rescatadas del *Productivity Commission* (2003) y esquematizadas por López y Soloaga (2012):

El agregado de los recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo (Bourdieu, 1985)

El capital social es definido para su función. No es una sola entidad sino una variedad de entidades con dos elementos en común: todas ellas tienen algún aspecto de estructura social y facilitan ciertas acciones de los actores, sean éstos personas o corporaciones, dentro de la estructura (Coleman, 1988)

[...] aspectos de la organización social, tales como la confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad al facilitar acciones coordinadas (Putnam, 1993)

[...] la habilidad de los actores de asegurarse beneficios a través de la pertenencia a redes y a estructuras sociales (Portes, 1998)

Capital social representa el grado de cohesión social que existe en las comunidades. Se refiere a los procesos entre personas, los cuales establecen redes, normas y confianza local y facilitan la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo (*World Health Organisation*, 1998)

(...) la información, confianza y las normas de reciprocidad inherentes a las redes sociales de una persona (Woolcock, 1998)
Capital social es una norma informal que promueve la cooperación entre dos o más individuos (Fukuyama, 1999)
Capital social son las redes junto con las normas compartidas, valores y entendidos que facilitan la cooperación dentro y entre grupos (OCDE, 2001)
Capital social es la inversión en las relaciones sociales con retornos esperados en el mercado (Lin, 2001)
[...] las instituciones, relaciones, actitudes y valores que gobiernan las interacciones entre las personas y contribuyen al desarrollo económico y social (Grootaer y Van Bastelaer, 2002)
El capital social es la simpatía de una persona o un grupo hacia otra persona o grupo (Robinson, Schmid y Siles, 2002)
[...] el conjunto de relaciones sociales caracterizadas por actitudes de confianza y comportamientos de cooperación y reciprocidad (Atria, 2003)
El capital social (renombrado como capital cívico) es el conjunto persistentemente compartido de creencias y valores que ayudan a un grupo a superar el problema del <i>free rider</i> cuando persigue actividades socialmente valiosas (Guiso, Spienza y Zingales, 2010)

Tabla 1. Conceptos de capital social

Fuente: Elaboración propia en Base a López y Soloaga (2012)

Portes (2005) rescata una primera diferencia en las definiciones del capital social. Presupone las características compartidas en dos tipos: las heredadas y las que son adquiridas intencionalmente. En las primeras habla de una condición de nacimiento, donde los apellidos o las redes de familia son adoptados por el sujeto al nacer, de manera permanente y menos depreciable que las características que son elegidas y adquiridas. Las adquiridas intencionalmente dependen más de la trayectoria de vida, donde los sujetos van construyendo la historia y sus propias redes (incluso partiendo de las heredadas). La distinción entre estas dos características es lo que muestra el grado de exclusividad.

Las características adquiridas serían más incluyentes en función de que el sujeto no está determinado por su nacimiento, sino que construye sus redes en función de sus posibilidades y acciones, es decir, tienden a ser más flexibles. Pero la flexibilidad se manifiesta sólo en el grado de exclusividad y no en los valores del grupo en su totalidad. Por ejemplo, al participar en un grupo religioso, los miembros sostienen códigos, valores, esquemas, estructuras establecidas por ellos mismos y cuentan con características que los determinan e identifican; los valores para estos grupos pueden ser bastante homogéneos, como en el caso de su postura hacia el aborto, la homosexualidad, etc. La pertenencia exclusiva real o no al grupo varía en función de los lazos que se tengan a dichas características.

Partiendo de la distinción de Portes, en el siguiente apartado se rescatan las distintas definiciones del concepto de capital social, la reconstrucción del concepto de acuerdo a las perspectivas teóricas en las que ha sido abordado, así como los autores más representativos que lo han trabajado. Se parte de la idea de que éste ha sido abordado desde perspectivas teóricas e incluso contradictorias. Por lo que se hace necesario rescatar los elementos de donde parte el concepto para articularlo en función del fenómeno específico que queremos estudiar.

2.1. El capital social: configuración del concepto

Desde finales del siglo pasado, el concepto de capital social ha sido muy utilizado desde las ciencias sociales para abordar distintos fenómenos como trabajo y empleo, pobreza y desarrollo, democracia, eficacia gubernamental, migración, etc. (Ramírez, 2005). Discutir sobre los alcances y limitaciones del concepto, las perspectivas teóricas de las que es sujeto, las escuelas o tradiciones teóricas de los autores que lo acuñaron y las investigaciones de las que ha sido partícipe, se hace necesario cuando se postula como un concepto articulador en la realidad o fenómeno que se pretende abordar. Ahora, si bien este acercamiento teórico no resume el problema que se analiza en la esta tesis, es imprescindible su tratamiento, ya que se vuelve parte de la configuración que se construye.

Desde los inicios de la teoría sociológica (con los denominados padres de la sociología) se había intentado dar explicación al impacto que tenían las construcciones sociales en la lógica de las relaciones de intercambio para un bien más amplio (sea material o inmaterial). De acuerdo con Portes (1998) esta noción básica del capital social que remite a la participación y el involucramiento en grupos sociales para tener consecuencias positivas, ya sea de forma individual o colectiva, no es algo nuevo: “Desde Durkheim se hace visible el énfasis sobre la vida de grupo como un antídoto para la anomía y autodestrucción y con Marx en la distinción entre la clase en sí misma y la clase para sí misma” (p. 4). En este sentido, el concepto de capital social se nutre desde la esencia misma de la disciplina sociológica.

Se sabe que a lo largo del siglo XX, hubo varios autores que reflexionaron el contenido del concepto como se entendería actualmente. Sin embargo, Portes (op. cit.) concibe a Pierre Bourdieu como el primer autor en analizar sistemáticamente el concepto, sin embargo, reconoce que Coleman y Putnam paralelamente realizan diferentes inferencias sobre el mismo. Más allá de discutir sobre los alcances iniciales de las perspectivas del concepto, se hace necesario discutir sobre los antecedentes intelectuales de la idea, así como los debates teóricos que están detrás de cada uno de los autores que la maneja.

Para Häuberer (2011), quien propone una reconstrucción teórica del concepto, existen muchas similitudes en los observables de los autores clásicos del capital social y menciona que recurrieron a preposiciones y palabras distintas. Tanto Pierre Bourdieu (con su distinción entre capitales), James Coleman (con el concepto de capital social y su discusión desde el actor racional), Robert Putnam (con el debate de la construcción de redes), Ronald Burt (con la perspectiva teórica de los recursos) y Nan Lin (con el modelo refinado de capital social) han abonado a la discusión teórica del concepto. Sin lugar a duda, el avance en la discusión teórica ha sido bastante prolífico desde las primeras aproximaciones de Bourdieu, aunque el presente apartado reconstruirá los alcances del mismo en función del fenómeno que nos interesa abordar.

2.1.1. El intercambio: Capital social de Bourdieu

Desde la década de los años setenta, Pierre Bourdieu había incorporado el concepto de capital social en su aparato teórico (Portes, 1998), ya que describía fenómenos de conveniencia que no podían ser explicados con el capital económico ni el capital cultural. El autor entendía el concepto como “un agregado de recursos reales o potenciales que están ligados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo” (op cit, 1985: 248 *Traducción personal*). Y para complementar esta postura, será importante dejar claramente definido el elemento de relaciones sociales intrínsecamente relacionado con el capital, ya que esto sólo podrá tener sentido en el grupo social.

Este autor, distingue sus primeras ideas de capital social como un “capital de relaciones mundanas que pueden, llegando el caso, proporcionar apoyos útiles” (Bourdieu, 1988: 118) y repite reiteradamente que dichos apoyos se manifiestan entre miembros del mismo grupo. Se pueden observar los postulados marxistas del capital social, donde éste se entiende como mecanismo social y reproducción de clases, donde los recursos (cualquiera que éstos sean) son usados en la reproducción y los privilegios de la clase (Häuberer, 2011).

Para Bourdieu (1988) el capital social es un recurso que puede ser intercambiado para obtener algún favor, sin embargo, a diferencia de otros capitales, éste representa una utilidad para los sujetos, para conseguir recursos en momentos, situaciones y acciones determinadas. Se entiende que los recursos no se brindan indistintamente, sino que tienen un sentido discrecional, ya que se brindan entre los miembros activos del grupo, institución o clase. Es importante rescatar que la idea del grupo, institución o clase son encontradas en el autor de manera abstracta, subjetiva o conceptual, ya que nunca identifica elementos empíricos concretos ni muestra ejemplos de ello.

Si retomamos la idea de construcción del capital social en el grupo, institución o clase como abstracciones, se puede entender también su idea de temporalidad. Para Bourdieu

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

(1990) sería importante distinguir que la pertenencia a los grupos es construida mundanamente a partir de relaciones cotidianas que se forman a través del tiempo en la trayectoria de vida. La trayectoria de los sujetos será el campo para iniciar, construir y consolidar el capital social.

En la misma obra, argumenta que los recursos que los sujetos pueden obtener dependerá del tamaño de la red a la que pertenezca. Entre más miembros tenga la red, mayores serán las posibilidades de vincularlos con los beneficios para los miembros. Reiteramos que la idea de los grupos, instituciones o clase se manejan en Bourdieu de manera abstracta o subjetiva; por su lado, Häuberer (2011) insiste en que en la realidad puede mantenerse de manera diferenciada, no sólo se prevé el tamaño de la red, sino los vínculos entre los miembros, incluso las posibilidades (entendidas como formas de poder) de las que éstos puedan disponer. Así pues, se considera necesario conocer cuál es el grado de institucionalización de las redes de los sujetos, para determinar la cantidad de recursos potenciales a los que puede acceder.

Asimismo, Portes (2008) rescata la idea de grupo en Bourdieu cuando afirma que los sujetos son quienes generan el capital social en su relación con otros sujetos del mismo grupo, en el entendido de que la distribución del capital social en el grupo es determinante en las oportunidades de obtener recursos, es decir, si los miembros cuentan con capitales sociales homogéneos, de acuerdo con Bourdieu, habrá más cooperación e intercambio, ya que se entenderá como una relación horizontal y habrá más oportunidades de obtener recursos.

Una idea central del capital social de Bourdieu es el intercambio (1988). Para el autor, el intercambio “puede darse de manera simbólica o material, en la cual los factores subjetivos se encuentran presentes” (35). Se entiende que las maneras simbólicas rescatan lo previamente definido en su concepto de capital con el mismo nombre desde inicios de los años 80, por lo tanto, vuelve a la discusión la distinción entre lo material y lo simbólico, donde en sus abstracciones remite lo simbólico a formas tan sutiles como la información, el estatus, las formas, etcétera.

Los factores subjetivos en el intercambio son definidos por el autor como percepción de la confianza entre los miembros de la red (como su nombre lo indica, la percepción es subjetiva, es susceptible a los sentimientos de los sujetos y no implica mayor comprensión, sólo en la interpretación que ellos mismos tienen del intercambio). La confianza es un valor que debe estar implícito, ya que sin este elemento, las relaciones de intercambio no podrían establecerse *per se*.

Aunque Bourdieu propuso los primeros elementos de reflexión del capital social como concepto, se han detectado algunas limitaciones que surgen de su propuesta: a) Se observa que las aportaciones hechas por el autor muestran limitantes de referentes en estudios concretos que den explicación empírica en la realidad y para Häuberer (2011), la idea de capital social en Bourdieu es presentada en un espacio de abstracción que, aunque sirvió como referente teórico, no fue sustentado por el autor en espacios más concretos; b) la idea de Bourdieu de capital social surge para observar la movilidad de los recursos y no las redes de reciprocidad entre los sujetos (Ramírez, 2005), aunque remite a la idea de intercambio, se queda en las formas materiales y simbólicas, pero como condición de poder; c) Se entiende que el grupo, instituciones o clase son importantes para la definición de capital social de Bourdieu, así que se retoma la idea del grupo aunque sea en abstracto; d) Se entiende también que el grupo cuenta con recursos de los que dispone en función de sus miembros.

El primer acercamiento construido por Bourdieu abrió la discusión no sólo a la idea de la institucionalización, sino a otras posturas más amplias de la realidad social, como lo veremos en los siguientes apartados con Coleman y Putnam.

2.1.2. Vínculo entre actor y estructura: Coleman y su capital social

De acuerdo con Häuberer (2011), la diferencia entre Bourdieu y Coleman consiste en la distinción de *poder*. Mientras los postulados del primero indican una relación del *poder sobre*, para Coleman consiste en un *poder para*. No es menor la distinción entre las

posturas, ya que la construcción del primero se encuentra en la teoría de la estratificación con fuertes antecedentes del marxismo, frente a la teoría del actor racional, del segundo.

Para Coleman (2000) el capital social es “definido por su función. No es una entidad única sino una variedad de diferentes entidades, con dos elementos en común: todas ellas consisten de alguna de las estructuras sociales, y facilitan la relación de ciertas acciones para los actores dentro de la estructura” (p 20). El vínculo entre las estructuras y las acciones de los actores será ahora el espacio donde cabe la lógica del capital social. Ante esta lógica, se entiende en Bourdieu que los sujetos podrán pertenecer a diversos grupos y con ellos tendrán un determinado capital social que ayudará a conseguir recursos más amplios. Sin embargo, Coleman propone que este acceso a los recursos también corresponde a la obediencia de las reglas de la estructura que nos permite utilizar el capital social obtenido.

Si bien para el autor todas las relaciones y estructuras sociales facilitan alguna forma de capital social, Ramírez rescata de Coleman que “existen ciertas estructuras que cumplen mejor esta función que otras” (2005: 27) y hace distinción de las principales formas del capital social:

- a) Las obligaciones y expectativas.
- b) El potencial de información.
- c) Las normas y sanciones efectivas.
- d) Las relaciones de autoridad.
- e) Las organizaciones sociales apropiables para otros fines.
- f) Las organizaciones intencionales.

La primera surge en contextos de intercambio donde la reciprocidad forma parte importante del fenómeno. La ayuda de un actor a otro se verá manifiesta de manera informal, pero, de acuerdo a las normas establecidas por la estructura social, “el otro” está obligado a retribuir el favor generado por el primero, aun cuando la transacción no sea formal. En palabras de Coleman, esta retribución puede denominarse como un *pagaré*

adquirido por el primero para que sea cubierto por el segundo (Ramírez, 2005), de tal forma que éstos pueden ser definidos como capital social. De acuerdo con Portes (1998), cabrían dos consideraciones en esta función: la extensión de las obligaciones contraídas y la confianza en el ambiente social. Sin cualquiera de las dos, las potencialidades del recurso del *pagaré* social serían nulas, ya que no habría reciprocidad ni obligación.

Para la segunda forma como potencial de información, Coleman sostiene que existen beneficios que pueden obtener los actores para alcanzar sus fines, echando mano de la información en posesión de sus contactos y relaciones sociales (Ramírez, 2005). El capital social se hace presente en los contactos y las relaciones sociales que el actor tiene y la información que puede obtener de ellos para sus fines particulares. Coleman relaciona como sinónimos el poder y la información, distinguiendo en ésta última la recurrencia con que se utiliza en la construcción del capital social (1993).

Para la forma de capital como normas y sanciones efectivas, Coleman argumenta que al distinguir entre lo estructural y subjetivo, las normas inhiben ciertas acciones y estimulan el emprendimiento de otras (1993: 25). Cabe destacar que las normas se entienden no precisamente como formales o en un sentido de leyes, sino como construcciones sociales realizadas por los integrantes del grupo que la integran. La forma propia del capital es la homogeneidad de las acciones entre los actores, lo que recae en un mejor desenvolvimiento de los recursos de los mismos.

La cuarta forma de capital para Coleman tendría que ver con las relaciones de autoridad en las transacciones de los actores. Un actor puede transferir a otros derechos de control sobre ciertas cosas (1993: 68). El capital social será el derecho de control que queda a disposición del actor que recibe. Entre mayor control reciba el actor, mayor será el capital social a su disposición. Portes argumenta que la forma de capital social de autoridad en Coleman se encuentra en el capital simbólico de Bourdieu, es decir, las formas de autoridad son formas de posición frente a los otros, y en ese tenor se concibe lo simbólico (1998: 9).

Las organizaciones serían otra forma de capital social para Coleman (2000), ya sean intencionales o apropiables para otros fines. Las primeras, como las organizaciones empresariales donde se invierte en ellas con expectativa de ganancia o que se pueden usar para fines distintos a los de origen. Se parte de la idea de que las organizaciones son estructuras que generan capital. A este respecto Ramírez rescata la idea central de este apartado cuando menciona que Coleman comprendía a las organizaciones como una estructura para producir capital social y no como capital social *per se* (Ramírez, 2005). Esta idea primaria de la forma de capital estaría vinculada a la de la atmósfera social de los distritos industriales que abordaremos más adelante.

Rescatando la idea de las organizaciones, Portes (1998) advierte que Coleman fue poco cauteloso en separar lo que podría considerarse capital social de lo que podría identificarse como beneficios o efectos asociados. Esa falta de cautela se ve manifiesta en sus formas de capital social dos, cinco y seis, donde no queda clara la relación entre si es propiamente capital o beneficios secundarios; sin embargo, sí pueden observarse como beneficios directos al capital social.

Una vez revisadas las formas del capital según Coleman, se pretende dar cuenta de las características de su propuesta. De acuerdo con el autor (1993), el capital social puede adquirir diversas formas, pero todas ellas hacen referencia siempre a las obligaciones y las normas, las cuales favorecen que haya estabilidad en los intercambios. Queda pendiente resolver los alcances de la teoría del actor racional en el modelo, ya que si es cierto que las acciones de los actores tienen repercusiones en formas más amplias de control, en la actual teoría sociológica se consolidan perspectivas más simbólicas al respecto, ya que la racionalidad de los actores se ve mediada por elementos culturales, simbólicos, estéticos para la toma de decisiones (véase De la Garza, 2006; Hernández, 2006;) y no sólo por las normas inherentes a la cultura.

En general, el capital social en Coleman se ve afectado si no es objeto de mantenimiento, puede depreciarse como cualquier otro capital (2000) y podría ser destructivo todo aquello que haga a las personas menos dependientes unas de otras. El caso de la riqueza de uno

de los actores del grupo o de la asistencia social gubernamental es nocivo para la participación entre los miembros del grupo o institución y provoca que haya menos dependencia entre las partes.

Con todo lo dicho anteriormente, el capital social en los actores se reparte de manera desigual; para la teoría de Bourdieu (1988) es un recurso al cual sólo tienen acceso un grupo, mismo que no está dispuesto a perderlo, debido al estatus social que éste les proporciona. Para Coleman (1993), los actores pueden acumular obligaciones, debido a que se encuentran en un nivel de autoridad y un nivel más alto de capital social, por lo que el principio de reciprocidad de un acto no se espera que suceda, ya que el nivel de autoridad y su capital social son mayores que el de los demás.

Las distinciones entre el capital social de Bourdieu y Coleman desde sus tradiciones teóricas son retomadas por Putnam, quien abona desde su comunitarismo filosófico, donde rescata la acción colectiva de los sujetos, como se aborda en el siguiente apartado.

2.1.3. La organización social: El comunitarismo de Putnam

A partir de la teoría de Bourdieu se establece la relación del capital social entre los grupos, instituciones y las clases; en Coleman, entre la estructura y la acción con base en normas establecidas por el grupo en el que se presenta; para Putnam será importante la acción comunitaria como impulsora del capital social, que se remite a 1993, cuando publicó un estudio de caso sobre el desempeño institucional de los gobiernos regionales de Italia. Las preguntas que se pretendía responder eran: ¿cuáles son las condiciones que permiten crear instituciones representativas fuertes, responsables y efectivas?, al igual que ¿por qué algunos gobiernos democráticos tienen éxito y otros fracasan? (Ramírez, 2005).

En dicho estudio, se partía de la idea de que la distribución geográfica de los gobiernos italianos en los años 90 no era aleatoria. Los gobiernos exitosos se encontraban en el norte, mientras que los ineficientes, en el sur; sin embargo, no era una postura acabada por las posturas híbridas: gobiernos exitosos en regiones no tan dotadas socioeconómicamente y

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

gobiernos cuyo desempeño era menos eficiente, pero insertas en regiones relativamente ricas (Portes, 1998). Para entender esa hibridación, el autor creó la variable de comunidad cívica que entiende como “aquella en la que la ciudadanía tiene un alto compromiso cívico [...] actúa como iguales políticamente, son capaces de una elevada solidaridad, confianza y tolerancia, y dan un impulso al asociacionismo en la vida pública” (Putnam 1993: 86).

Entonces, para Putnam, se tendría que dar cuenta de esas comunidades que sobresalen positivamente, muy independientemente de la región en la que se encuentran, y dar cuenta de la hibridación. Para este autor, la premisa detrás del éxito o fracaso de las regiones en Italia y las desigualdades en las mismas se ha generado en sus diferentes trayectorias históricas. Se encuentran formas distintas de resolver los problemas generados por los dilemas de la acción colectiva. En su teoría, Putnam amplía la noción de capital social de los individuos a la comunidad, en donde las diferencias de capital social entre los grupos, no son tan importantes, sino que las formas históricas amplias de la comunidad son las que se requiere entender.

Entendiendo los dilemas de la hibridación y las trayectorias históricas, el autor remite a dos soluciones: la cooperación voluntaria o la intervención de un tercero con poder de imponer soluciones verticales. La acción de ésta última no sería la más adecuada en gobiernos democráticos como los que estudiaba; por otra parte, “la cooperación voluntaria puede formularse a partir de normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico” (*op. cit.*, 158). Pero en esta cooperación voluntaria, la confianza, las normas de reciprocidad y las redes de compromiso cívico se convertirán en un componente esencial para la construcción del capital social.

La *confianza* se manifiesta en el acto de alcanzar un bien común y su importancia reside en la capacidad de superar los problemas de la acción colectiva. Esta característica minimiza los riesgos de la red, ya que existe la certeza del cumplimiento de las obligaciones. Por su parte, las *normas* forman parte del capital social en la medida en que son capaces de facilitar recíprocamente las transacciones y los costos de los intercambios. Por otro lado, las redes de *compromiso cívico* son redes sociales intensamente

horizontales, donde los agentes tienen equivalente estatus y poder; se trata de asociaciones cooperativas, clubes corales, partidos de masas, asociaciones vecinales, grupos religiosos, etc. (Ramírez, 2005). Dichas asociaciones tienen beneficios más amplios: incrementan los costos potenciales para los desertores en cualquier transacción individual, promueven fuertes normas de reciprocidad, facilitan la comunicación y mejoran el flujo de información sobre la confiabilidad de los individuos, así como sirven de moldes para futuras experiencias asociativas, al tratarse de encarnaciones de éxitos pasados de colaboración (*op. cit.*, 30).

De acuerdo con Portes (1998), en la vida cívica de Coleman, sus tres formas (confianza, normas y compromiso cívico) son un factor fuertemente asociado con la prosperidad económica. La distinción entre la confianza de Coleman y Putnam radica en que el primero consideró el concepto en forma de un rasgo estructural del ambiente social (su nivel de confiabilidad), que hace posible el funcionamiento o no de las obligaciones y expectativas. De igual manera, encontramos divergencias en los autores en su intención de introducir la idea de autoridad y jerarquía como formas de capital social; Putnam las ha dejado fuera, argumentando que las relaciones libres y horizontales que se forman en el seno de asociaciones cívicas son base de dicho tejido asociativo de la comunidad (Putnam, 1993).

Aunque la definición del concepto de capital social en Putnam sea muy parecida desde 1993, se distinguen en sus nuevas obras algunas características importantes que habría que resaltar. Ramírez rescata una característica del autor cuando afirma que “en opinión de Putnam, podría considerarse también capital social, aunque tenue, los encuentros sociales más diversos, desde las comidas con amigos hasta el encuentro casual con otro individuo en un ascensor” (2005:31). Partiendo de esta idea, se suscriben las siguientes características de Putnam:

Capital social			
Formal	Se refiere a las redes de asociaciones constituidas sobre bases organizativas identificables: estructura, autoridades, etcétera.	Informal	Amplio espectro de la convivencia social que crece de formalidades: comidas familiares, juegos deportivos, etcétera.
Denso	Mucha interacción de personas en un mismo espacio social: mayor capital.	Tenue	Poca interacción de personas en un mismo espacio social: limitado a cierto propósito y contexto.
Vuelto hacia dentro	Identificadas en las redes sociales u organizaciones civiles que buscan apoyar intereses particulares.	Vuelto hacia fuera	Identificadas en las redes sociales u organizaciones civiles que buscan promover intereses públicos.
Vinculante	Unir más estrechamente a personas iguales en ciertos aspectos: raza, religión, clase, etcétera.	Que tiende puentes	Unir más estrechamente a personas desiguales.

Tabla 2. Capital social Putnam

Fuente: Elaboración propia con base en (Putnam, 2003 y Ramírez, 2005)

Putnam agrega que el capital vinculante tiende a reforzar identidades específicas, excluyentes, y a fomentar la homogeneidad de los grupos; esto es útil para fortalecer la reciprocidad limitada al grupo y estimular la solidaridad (2003, 30). Por otra parte, el capital social que tiende puentes orienta hacia fuera de los grupos primarios, tiende a integrar grupos de distintas clases sociales y puede generar identidades y reciprocidades más amplias (32).

Por último, cabe señalar que los beneficios del capital social, si bien son recursos individuales, pueden representar efectos más elaborados en la construcción de una red de relaciones para movilizar recursos, en donde estas estrategias individuales se ven reflejadas en el nivel macro social, una vez que se ha logrado un desarrollo económico y social en la comunidad.

2.1.4. Capital social en comunidades especializadas

Los tres autores, ante la bibliografía académica admitida, se postulan como los pilares de estudio conceptual de capital social. A pesar de que surgen similitudes observadas en los elementos presentados, entre los tres se presentan diferencias teóricas bastante fuertes. Estamos en el entendido de que las tres posiciones, aun en sus diferencias, permiten explicar la realidad y estudiar el capital social a partir de las relaciones y actos de intercambio, como la postura de Bourdieu, las obligaciones y expectativas en Coleman y la insistencia en las normas de reciprocidad generalizadas en Putnam.

Los tres comparten la visión dinámica del capital social, es decir, que el concepto varía en función del contexto en el que se estudia. Sin embargo, se hace necesario expresar las diferencias teóricas que presentan. De acuerdo con Ramírez (2005), tienen postulados teóricos que son importantes: Bourdieu, su teoría de la estratificación; Coleman, la teoría de la elección racional y Putnam, el comunitarismo filosófico, que resultan prácticamente irreconciliables (33).

Se hace visible también cuál es la función del capital social en los autores. Para Bourdieu, el capital social en abstracto da cuenta de un potencial analítico más amplio que experimentan los otros dos autores. Para Coleman y Putnam tiene una clara connotación positiva. Sin embargo, al entablar dicha connotación, se postulan características sumamente sensibles a la realidad que dan cuenta de los alcances del concepto que se postulan como observables directos.

2.2. Atmósfera sociocultural y productiva

El comunitarismo filosófico de Putnam abre la posibilidad de entender las estrategias de *cooperación* (que implicaría un bien común), sin embargo, partimos de la idea de que el capital social es un soporte solamente para la lógica del emprendedurismo; habrá que entender otros soportes que conviven en realidades como las que presentamos en este proyecto, una de ellas es la intervención del *lugar*, que rescata no sólo los recursos físicos naturales, sino culturales y sociales, así como los patrimonios diversos.

Entender el *lugar*, como espacio social, recompone teóricamente el entender dinámico productivo. El *lugar* implica el rescate de la historia para entender el presente, no se asume nada como espontáneo y sin sentido en sí mismo. Desde esta perspectiva, el lugar es un espacio vívido en el que los imaginarios, las creencias y los valores intervienen en la producción y la reproducción del orden social (Zaoual, 2005). Henri Lefevre (2000) sostiene que el espacio es un producto en tanto que éste adquiere forma y es apropiado - en determinada época- a las prácticas productivas imperantes.

Así, las relaciones sociales que se configuran en el lugar y las reglas que intervienen en el uso de los recursos naturales son el resultado de la combinación de intereses políticos y económicos, pero también de mediaciones técnicas y discursivas que intervienen en la regulación de la vida cotidiana. A partir de ello, en la apropiación de la naturaleza y en la configuración de dinámicas productivas participan diversos intereses, pero también representaciones e imaginarios sociales que orientan la lógica de los recursos en el espacio (Belmont, 2012).

2.2.1. Atmósfera: Marshall y Becattini

Desde distintas perspectivas, se ha abonado teóricamente al impacto del lugar en las dinámicas productivas especializadas. Entender el *lugar* como la *atmósfera social* y

cultural que se rescata desde los distritos industriales permite construir los espacios productivos y sus dinámicas sociales. Alfred Marshall define un distrito industrial como “concentraciones de sectores especializados en una localidad específica” (Marshall, 1890, 43). Acuñó el concepto al observar que un conjunto de pequeñas empresas subsidiadas por fases productivas y concentradas en un determinado territorio pueden obtener más ventajas de la producción en serie o fordista. Es cierto que Marshall definió el concepto en el siglo antepasado, aunque también existieron diversas aproximaciones al fenómeno en el siguiente siglo, que contaban con estudios concretos, particularmente en el norte de Italia.

De acuerdo con Becattini, precursor de Marshall, y desde la perspectiva italiana, una ampliación del concepto de distrito industrial se apoya principalmente en la congruencia entre cierta *organización del proceso productivo* y las *características socioculturales* de un núcleo de población formado a lo *largo de la historia*. (1988, 5). El autor propone como eje articulador la convivencia entre esos tres elementos, para los cuales se requieren las siguientes condiciones:

1. Exiguas acumulaciones de capital.
2. Capacidad de gestión.
3. Habilidades técnicas (muchas veces tradicionales, pero polivalentes e indeterminadas).
4. Estructuras de relaciones sociales (parentelas, amigos, conocidos) que permitieron la recíproca confianza y capacidad de acuerdo (p. 133)

La propuesta de Becattini rescata los elementos definidos en el distrito industrial marshalliano; el autor distingue algunos observables por analizar en aproximaciones empíricas. Se rescata la idea de entender como observables directas las *estructuras de relaciones sociales* que forman parte importante en las formas de producción. Sin embargo, la idea de las estructuras sociales de Becattini remite a la confianza recíproca entre los miembros de la comunidad, sin embargo, habrá que pensarlo en función de la

lógica productiva de la empresa y no sólo en las relaciones entre las empresas. Dicho punto lo analizaremos más adelante con la distinción del trabajo atípico.

De acuerdo con Becattini (1988, 7), las características más importantes que conformaron los distritos industriales italianos fueron las siguientes:

- Un relativo sistema homogéneo de valores expresado en una determinada ética del trabajo y de la actividad de la familia.
- La concentración geográfica de pequeñas y medianas industrias especializadas en un sector productivo, unidas en cadena productiva por medio de intercambios dentro y fuera del mercado.
- La vinculación entre productores locales y los mercados nacionales e internacionales, superando el ámbito exclusivamente local.
- Una red de instituciones públicas y privadas que apoyan a los agentes económicos, y
- Una especial combinación entre competencia y cooperación.

Dichas características, según Becattini, se concentran en la *terza* Italia, donde se cuenta con un desarrollo social y productivo endógeno explicado por Putnam (1993) como organizaciones sociales para acciones coordinadas. Un elemento significativo en la perspectiva del autor es la capitalización de un sistema de valores homogéneos que dicta una ética del trabajo; sin ella, sería poco la combinación de competencia y cooperación. En palabras del autor, la ética del trabajo figura como elemento clave que podría articular la dinámica de todas las demás dinámicas (1994, 21).

2.2.2. Homogeneidad de valores

La lógica de los distritos industriales en la dinámica empresarial no se debe entender homogéneamente, sino en función de una heterogeneidad dinámica. Bagnasco expresa en sus estudios que en los distritos industriales italianos existe una diversidad de empresas a las que categorizó y agrupó en dos modelos productivos: el denominado *artesanal*, que es

familiar difuso con carácter extensivo, y el modelo *especializado social*, con inversión intensiva y tecnologizado. (Bagnasco, 1991, 169). Si en la literatura se habla de sistema de valores homogéneos, no sucede precisamente lo mismo con los modelos productivos en el lugar, ya que la clasificación que el autor hace no es excluyente y, más bien, la coexistencia de ambas puede explicarse por la segmentación productiva (diferenciación entre las condiciones laborales y salariales), dando lugar a una visión más compleja de la organización industrial que presentan los distritos industriales.

En la misma línea de la lógica de la homogeneidad de los valores, la propuesta de Piore y Sable (1990) considera que tanto la política como la cultura juegan un papel clave en la construcción de la comunidad productiva. La política, por una parte, articula la dinámica social de la comunidad y la cultura sustenta y da sentido a dicha dinámica. La competencia y la confianza, según los autores no podrían ser entendidas sin esa relación, ya que permite mantener simultáneamente ambas al interior del grupo, ante la volatilidad de los mercados.

Aun cuando los autores reconocieron la acelerada transformación de la producción artesanal impulsada por los avances tecnológicos, insistieron en señalar que no es el determinismo tecnológico el que por sí solo impulsará la especialización flexible, sino que también la organización del trabajo, como consecuencia de los antecedentes culturales, permitirá crear un ambiente de consenso productivo y social difícil de encontrar en cualquier centro industrial (1990, 134).

Por la importancia de la política y la cultura en la organización productiva de las regiones, las instituciones sociales juegan un papel clave en la constitución de las comunidades industriales.

2.2.3. Procesos históricos locales para entender el papel de los valores

A finales del siglo pasado, Portes rescata en su estudio las tradiciones históricas productivas de Sassuolo, que se remontan a ocho siglos atrás (1990, 224); la actividad principal en la población italiana es la industria de la cerámica, que creció una vez que la

guerra había finalizado. Al fin de la guerra, existía la necesidad de reactivar las actividades económicas que habían sido afectadas, no sólo en esa región, sino en distintos países europeos. La lógica de la reactivación recayó en el conocimiento que se tenía del sector y no en nuevas propuestas productivas para sostener una economía. Por otra parte, se entiende que el mercado fungió como un elemento clave en la dinámica del crecimiento, ya que permitía colocar los productos fabricados tanto en la localidad como en la región.

Aunque la cerámica consistía en una actividad productiva de tradición antigua en la localidad, el crecimiento del distrito industrial no se dio sino hasta mediados del siglo pasado, que aumentaron considerablemente en número y en tamaño, y a partir de capitales locales casi siempre personales. El mismo autor afirma que bajo el impacto del mercado, se vio favorecido el conocimiento y la dinámica fabril de la cerámica en pequeños establecimientos en la población, pero que no podría ser entendido, sino en ese contexto (230).

El caso analizado por Portes permite entender empíricamente el concepto del distrito industrial, que propone los siguientes elementos de ventaja: *condiciones del medio* (que implicaría la suma de las condiciones históricas y sociales del espacio donde se desarrolla la actividad, para el caso de Sassuolo y muchas otras comunidades italianas, el fin de la guerra y la necesidad de reactivar la economía local), *condiciones de la demanda* (favorecida por el gusto local y el uso de materiales naturales), *empresas relacionadas* (a partir de condiciones sociales que permitían la cooperación y competencia entre los empresarios, todos se conocían y tenían cierta cercanía) y otras ventajas como la *instauración de los gobiernos locales* que permitían la autogestión y regulación como lo habíamos comentado con Putnam, que fomentaba la capitalización social como recurso.

2.2.4. ¿Hasta dónde el distrito industrial?

Al igual que Portes (1990), Rosales estudia otro caso en contextos diferentes al italiano, pero contempla características que ayudan a entender la relación capital social-espacial y el rescate de la historia como elemento que articula. La autora define los distritos

industriales como “los lugares que cuentan con cadenas de producción y comercialización, nacionales e internacionales, calificación de los recursos humanos y redes de cooperación y confianza en la realización de actividades económicas” (2003: 133).

En su estudio, cuestiona la supuesta separación de los modelos de desarrollo socioeconómico más productivos que se distinguen por elevados salarios y calificación de recursos humanos, en oposición a los modelos menos productivos, ya que los procesos informales y de baja producción son parte fundamental del modelo. Rescata a Becattini con su idea de diversidad en la organización del trabajo en los distritos: “Desde esta forma encontramos... desde el trabajo a domicilio hasta los grandes empresarios, situación que deja en los hombros de las unidades pequeñas los costos salariales y los riesgos de las fluctuaciones del mercado”. (Becattini, 1994: 45).

Entonces, en palabras de Rosales, es posible decir que en los distritos industriales italianos, la flexibilidad es una mera *estrategia de sobrevivencia*, en gran medida como en los países en vías de desarrollo, donde la producción se basa en la capacidad artesanal y en el uso del trabajo familiar con mano de obra femenina y joven, identificándose con un proceso de autoexplotación (2003: 135). El sentido de las estrategias de sobrevivencia remite al debate con la informalidad que, aunque no se niega, se considera como una teoría que no permite analizar los elementos que desde la perspectiva de los autores revisados es evidente, las relaciones sociales que intervienen en la dinámica productiva.

Sin embargo, la autora argumenta que existe una diversidad de tradiciones socioculturales en los distritos industriales, expresadas en la organización territorial (136). Expresa la idea de que los distritos industriales conviven potencialmente con formas culturales diversas que no tienen nada qué ver con la homogenización de los valores, ya que, en la actualidad, convive la lógica del libre mercado y en ella se integran en un espacio determinado empresas con lógicas, ideologías, tradiciones y valores, y que es muy difícil capitalizar en uno solo. Frente a la idea de que Tlaxcala y su dinámica industrial textil (su objeto de estudio) sea un distrito industrial, la autora debate con el concepto *italiano* de distrito industrial y asume la diversidad de valores en un *lugar* determinado:

Aún mas importante sería resaltar que no existe un modelo único y estático del distrito industrial italiano, sino que es necesario flexibilizar el mismo concepto, dando cabida a una mayor variedad de formas de organización socioproductivas que no sólo pueden compartir elementos comunes a pesar de sus diferencias, sino que también pueden presentarse en un territorio común (136).

A pesar de que debate con el concepto de distrito industrial, argumenta las potencialidades del mismo concepto, pero analizándolo en lugares, espacios o territorios determinados para construirlo en función de sus características *in situ*. Por último, la autora argumenta que en las comunidades productivas constituidas históricamente con base en relaciones de confianza es posible encontrar simultáneamente la convivencia entre competencia y la cooperación. Por un lado, las empresas se ubican entre iguales, pero capaces de competir por la producción en momentos de complementariedad productiva, por ejemplo, las relaciones de subcontratación (136).

Concluye exponiendo que para el caso estudiado por ella, las relaciones de confianza que se han desarrollado han podido extenderse del núcleo familiar a la comunidad en general y que dichas relaciones han sido construidas con base en una vieja estructura social que ha definido a la industria textil desde siglos pasados (157).

Bajo esa idea, Alba y Kruijt (1995) destacan el potencial de las relaciones sociales en contextos locales. Reafirman la importancia de la pequeña industria, sobre todo en los espacios geográficos y socioeconómicos donde subsisten los modos de producción precapitalistas (92). De tal forma que la pequeña industria puede servir como mecanismo articulador entre el lugar, las relaciones sociales y el modo de producción capitalista. Lejos de ser un obstáculo para la acumulación de capital, es una forma de utilización del trabajo que durante cierto tiempo y circunstancias le conviene sostener y hasta reforzar, denominan al proceso la utilidad de lo minúsculo (93).

A partir de los estudios de los distritos industriales, la informalidad, incluso las aportaciones que desde la historia se han realizado, entendemos que las relaciones sociales

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

y culturales construidas desde el lugar donde se erige la actividad son importantes para el desarrollo de la confianza con los elementos de cooperación y competencia. Queda en evidencia la necesidad de continuar con estudios que abonen a entender ampliamente el concepto de distrito industrial.

La atmósfera que cubre la dinámica de los distritos industriales forma parte de la capitalización social de la confianza, la cooperación y la competencia, que forman parte de los distritos industriales. Sin embargo, las características sociales se entremezclan con los patrones culturales que pueden rescatarse del lugar estudiado, para evidenciar las particularidades de la misma. Tres serían las condiciones para entender el papel y las cualidades de la atmósfera en el *lugar*.

- *Sistema homogéneo de valores*, que rescata las formas de vida, de trabajo y de la familia, para dar cuenta de la protección de las dinámicas productivas y su respectivo crecimiento.
- *La historia y la construcción de los valores*, que vinculan la historia para construir la dinámica productiva *in situ*, que dé cuenta teóricamente de las realidades específicas, con las condiciones que las determinaron para ser de esa manera y no de otra, y que ubiquen las características de la misma.
- Por último, *el sistema cultural local imperante*, donde se presenten, a partir de las primeras dos condiciones, las formas culturales específicas de la localidad y se rescaten elementos como la religión, etnicismo, etc.

Estas tres condiciones articulan el sentido de la atmósfera que fungirá como elemento protector y promotor, y como un eslabón más (junto con el capital social) en la formación del emprendedurismo en lugares altamente productivos.

2.3. Conclusiones del capítulo

La lógica de los distritos industriales en la dinámica empresarial no se debe entender homogéneamente sino en función de una heterogeneidad dinámica. Bagnasco encuentra

en sus estudios que en los distritos industriales italianos existe una diversidad de empresas a las que categorizó, las agrupa en dos modelos productivos: el denominado artesanal, que es familiar difuso con carácter extensivo y el modelo especializado social, con inversión intensiva y tecnologizado. (Bagnasco, 1991: 169). Si bien en la literatura se habla de sistema de valores homogéneos no precisamente sucede lo mismo con los modelos productivos en el lugar ya que la clasificación que el autor hace no es excluyente y más bien, la coexistencia de ambas puede explicarse por la segmentación productiva (diferenciación entre las condiciones laborales y salariales), dando lugar a una visión más compleja de la organización industrial que presentan los distritos industriales.

Siguiendo con la lógica de la homogeneidad de los valores, la propuesta de Piore y Sable (1990) considera que tanto la política como la cultura juegan un papel clave en la construcción de la comunidad productiva. La política por una parte articula la dinámica social de la comunidad y la cultura como la que sustenta y da sentido a dicha dinámica. La competencia y la confianza, según los autores no podría ser entendida si esa relación ya que permite mantener simultáneamente ambas al interior del grupo ante la volatilidad de los mercados.

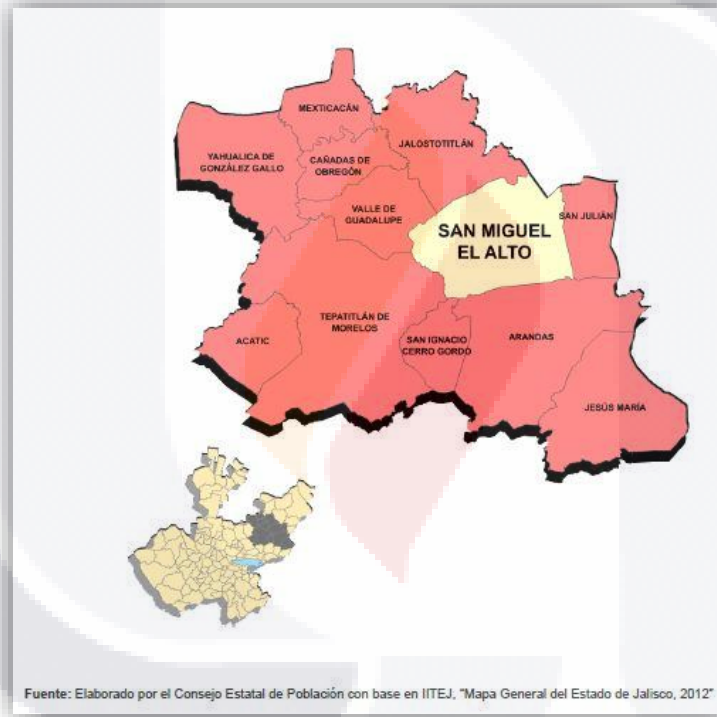
Aun cuando los autores reconocieron la acelerada transformación de la producción de la producción artesanal impulsada por los avances tecnológicos, insistieron en señalar que no es el determinismo tecnológico el que por si solo impulsara la especialización flexible sino que también la organización del trabajo como consecuencia de los antecedentes culturales permite crear un ambiente de consenso productivo y social difícil de encontrar en cualquier centro industrial (1990: 134).

Debido a la importancia de la política y la cultura en la organización productiva de las regiones, las instituciones sociales juegan un papel clave en la constitución de las comunidades industriales.

Capítulo 3. Descripción de la comunidad

3.1. Ubicación y características del municipio

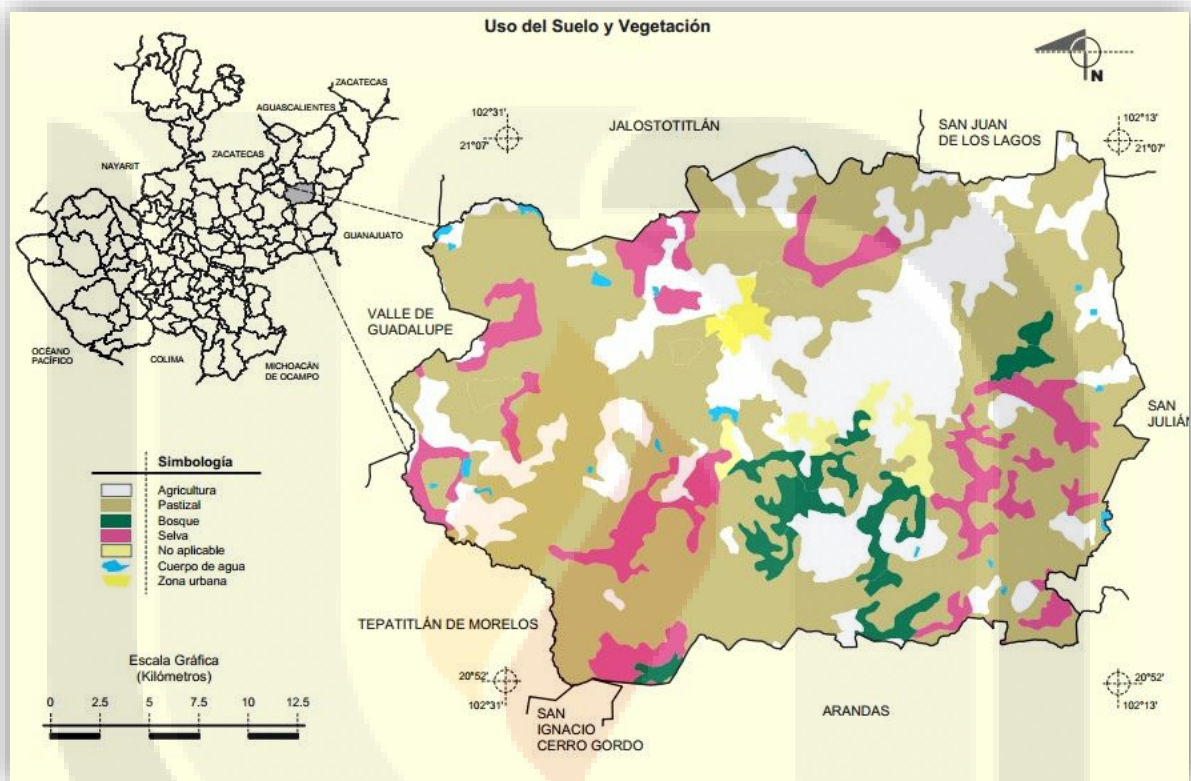
La región jalisciense de los Altos Sur está conformada por doce municipios en la mesa central, entre los cuales encontramos a: Mexxicacán, Yahualica de González Gallo, Jalostotitlán, Cañada de Obregón, Valle de Guadalupe, San Julián, Acatic, Tepatitlán de Morelos, San Ignacio Cerro Gordo, Arandas, Jesús María y el mismo San Miguel el Alto.



Mapa 1. Ubicación de San Miguel el Alto

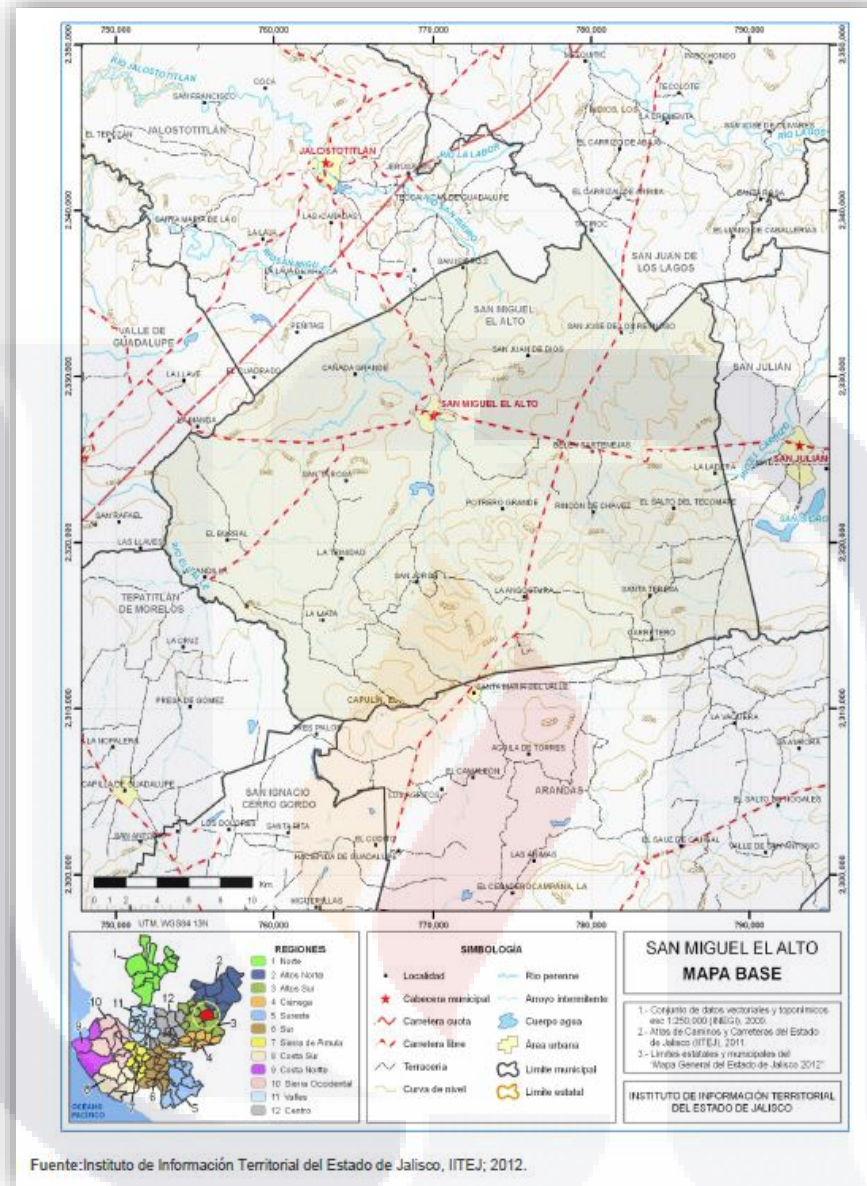
El municipio colinda al norte con Jalostotitlán y San Juan de los Lagos, al oriente con los municipios de San Juan de los Lagos y San Julián, al sur con Arandas, y al poniente con los municipios de Valle de Guadalupe, San Ignacio Cerro Gordo y Tepatitlán de Morelos. Sus coordenadas son 21° 07' 07'' de latitud norte y 102° 10' 00'' al 102° 35' 00'' de longitud oeste y una altura de 1,844 metros sobre el nivel del mar. Los medios físicos y naturales remiten a lo que Agustín Yáñez (1962) denomina “las tierras flacas”, tierras de

tipo *chesnut* compuestas principalmente por piedra caliza, rocas ígneas extrusivas, riolita, andesita, basalto, toba y brecha volcánica (Sánchez, 2010). Tiene una capa superficial obscura, suave, rica en materia orgánica y nutrientes pero de profundidad variable; si es profundo, se utiliza para la agricultura, si no lo es, tienen rendimientos bajos y se erosionan con facilidad.



Mapa 2. Uso de suelo e vegetación

La tenencia de la tierra del municipio en su mayoría corresponde a la propiedad privada, motivo por el cual la región alteña quedó un tanto fuera del movimiento revolucionario de 1910. De acuerdo con SIEG (2012), el municipio de San Miguel el Alto cuenta con una superficie de 51,093 hectáreas, el 42.7% está destinado a la agricultura, el 0.4% al asentamiento humano, 5% es bosque, 0.4% es cuerpo de agua, el 1.8% del territorio cuenta con otro tipo de vegetación, 38.9% del mismo territorio es pastizal, mientras que el 11% es selva. En la figura anterior podemos ver el predominio de la agricultura seguido por las zonas de pastizal. Es importante recapitular el tipo de tierra y el uso de la misma, ya que será de interés para entender las dinámicas culturales que desarrollaremos más adelante.



Mapa 3. Infraestructura carretera

Con respecto a la infraestructura, el municipio de San Miguel el Alto se ubica en el décimo segundo lugar de la región Altos Sur, registrando grado medio de conectividad en caminos y carreteras, muy a pesar de que se ubica geográficamente justo en medio de tres ciudades importantes en la región: Guadalajara, Aguascalientes y León de los Aldama. Cuenta con 83.2 km de carreteras y 168.3 km de caminos como se podrá ver en la siguiente imagen.



Conexión con la autopista

Entre las carreteras más importantes encontramos la carretera libre a Guadalajara por Valle de Guadalupe; la carretera libre a León de los Aldama, Guanajuato por San Julián; la carretera libre a Aguascalientes, Aguascalientes por San José de los Reynoso; la carretera libre a Jalostotitlán, a Atotonilco el Alto, a Mirandillas y la autopista de cuota que se encuentra a 8 km de la cabecera municipal, cuyos destinos son a Guadalajara o a Lagos de Moreno. A pesar de hacerse notar la infraestructura carretera para la comunidad de San Miguel, es necesario decir que mucha de esa infraestructura se ve limitada principalmente en tiempos de lluvia, pues queda muy afectada en los meses de junio, julio y agosto de cada año. En últimas fechas se puso en funcionamiento la unión de la comunidad a la autopista de cuota Guadalajara–Lagos de Moreno, la cual beneficia a las comunidades de Jalostotitlán y San Miguel, ya que hace más fluido el traslado a estas ciudades y conecta con otras de la región como Zapotlanejo, Acatic, Tepatitlán de Morelos y San Juan de los Lagos.

3.1.1. Escudo de armas y sus significantes

En la década de los años ochenta se promovieron una serie de concursos que invitarían a la región alteña a realizar los escudos de los municipios, cuya labor sería asumida por cronistas y sacerdotes diocesanos de las localidades.

El caso del escudo de San Miguel el Alto, diseñado por el Profesor José L. Tostado Becerra, escultor y cronista de la ciudad, representa elementos que ayudan a explicar la importancia de lo que consideramos valores comunes de la sociedad sanmiguelense. En este estudio, nos enfocaremos básicamente en dos: en la parte superior derecha se encuentra una columna y un fraile franciscano, representan la profunda religiosidad del pueblo; la evangelización en la región fue realizada por los franciscanos, sin embargo, no se presenta a Miguel de Bolonia como evangelizador, en la visión de los cronistas de la ciudad se habla de un fraile llamado Miguel. Tomamos este primer elemento de la heráldica como un punto importante en nuestro análisis, pues manifiesta lo que en la actualidad posiciona a la comunidad como eminentemente católica, ya que los resultados del último Censo realizado en 2010, muestran que un 99.2% de su población profesan la religión católica.



Imagen 1. Escudo de armas

Por otra parte, el autor dice que: “tres son los pilares económicos de la localidad, aunque con su importancia en el tiempo”. Agricultura y Ganadería (principalmente la ganadería lechera) por una parte, como lo veremos en un próximo apartado, fueron muy importantes en la dinámica social por muchas décadas a finales del siglo antepasado y principios del pasado; por otra parte, se presenta la industria textil con una factoría que visibiliza la importancia para la sociedad de San Miguel.

De acuerdo con el autor, se visibilizan en todo el escudo las dimensiones que identifican a la comunidad de San Miguel el Alto: Social (con el León rampante simbolizando la fuerza y la nobleza de su gente y la frase de Gente Buena), Histórico (caracterizado por la imagen de la columna y su relevancia en la evangelización de los franciscanos), Religioso (con la profunda devoción que tiene el pueblo hacia la religión católica) y Económico (con la trascendencia de la industria local con respecto al estado y a la región).

Se presenta el análisis de la heráldica como un argumento más de la convivencia de las dimensiones religiosas y laborales en la población; por una parte, la especialización que actualmente posee la comunidad en la industria textil y del vestido, además de la importancia de la religiosidad vía instituciones que conviven y forman parte del desarrollo, establecimiento de la economía local.

3.2. Región alteña y sus características

El origen de los Altos de Jalisco se remonta a las primeras décadas del siglo XVI, cuando los conquistadores Españoles, una vez que vencieron a los Aztecas, salieron hacia el norte a conquistar nuevas tierras y tesoros (González, 1997). La colonización se llevó a cabo muy lentamente porque la escasa población indígena hizo poco atractiva a la región, sin embargo, constituía el paso para ir consolidando la conquista de otras regiones del país como la del norte, donde se encontraba gran riqueza en minerales.

A partir del descubrimiento de las minas de Zacatecas, surgieron diversos caminos y poblados que favorecieron la distribución del mineral, como lo fueron “El Camino de las Villas” (García, 2009) que iba desde Zinzunzan, Michoacán hasta Zacatecas. Cada uno de los poblados que atravesaba el camino, se especializaba en producir algún tipo de alimento de insumo o en proveer algún servicio. Aguascalientes, por ejemplo se especializaba en ganado caballar y mular. Encarnación de Díaz, San Juan de los Lagos y Lagos de Moreno en productos cárnicos, lácticos y en la agricultura (González, 1997).

El desarrollo de la Nueva Galicia estaba a cargo de los conquistadores liderados por Nuño de Guzmán, quien tenían la consigna de seguir creando villas hacia el norte de la región y buscando nuevas tierras con tierras provistas de oro y plata. A su paso, estos se encontraron con tribus indígenas Chichimecas (Caxcanes, Tecoexes y Cocas) que opusieron resistencia a la conquista.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

A lo largo de 50 años se dieron como resultado batallas que dejaron muchos centenares de miles de muertos de ambos lados (González, 1997). Finalmente, a través de tratos y convenios se da la inclusión comercial y las villas empiezan a poblarse y desarrollarse.

González (1997) documenta que “Un informe dirigido al rey en 1571 por Don Francisco Gómez de Mendiola, obispo de la Nueva Galicia menciona que el recién erigido Beneficio de Tecuexes quedó conformado por los pueblos indígenas de Xalostotitlan, Mitic, San Gaspar, Atonayalco, Mezquitic y Teocaltitán y en él registra apenas 8 vecinos españoles” (p.6). Y en cuanto a la población indígena, casi desapareció con la conquista y colonización por la crueldad de los conquistadores y las frecuentes epidemias. Con la dirección del norte y con las minas de Zacatecas, las villas florecieron y con el paso del tiempo, cada una de ellas logró hacerse autosuficiente y tomar una vocación específica. El arraigo al lugar de origen y la diferenciación surgieron como consecuencia. Es entonces que nace el sistema nacional de ciudades característico hasta la fecha.

Una de las cualidades que tiene la región y que dará elementos de análisis para nuestro objeto de estudio, es que el 95% de la tierra es propiedad privada y sólo el resto es ejidos. Los propietarios de la tierra son en realidad grupos de parientes que, al heredarla a sus descendientes, ha originado un modelo de desarrollo endogámico (García, 2009) que les permite el control hegemónico de las tierras, de los recursos económicos y del poderío político que ha caracterizado y distinguido a la región.

Los Altos empiezan a conformarse entonces a partir de una serie de familias que se asentaron en la zona. De dichas familias, llamadas genearcas (González, 1997) siguen presentes en la actualidad algunas de estas familias a cargo del poderío político, económico y social de la región.

3.2.1. Significantes sociales y culturales de Los Altos de Jalisco

El ambiente físico, en gran medida, influye en las actividades de los habitantes de una región, y el hombre con su actividad modifica el entorno y optimiza las condiciones del

propio medio. El clima imperante, la composición del suelo, la vegetación, volúmenes de agua pluvial, los ríos, la altitud, la topografía la composición del suelo, es decir, todos los aspectos geográficos influyen en la vida de los moradores de una región, en sus relaciones interpersonales, en la estructuración de su sociedad, en los procesos productivos, en general, dichos elementos afectan directamente el desarrollo y la cultura de quienes viven en un determinado espacio en particular.

En esta relación hombre-medio ambiente, no puede establecerse la preeminencia de ninguno de los elementos que intervienen, porque ambos se influyen de manera determinante. No puede pensarse que es el hombre o el medio aisladamente construyan por sí solos el entorno y el espacio social, ambos se median, ambos se construyen y se significan, de tal suerte, que cada época, cada generación le da una significación particular al espacio geográfico y éste, a su vez, influye de manera específica en cada una de las generaciones que habitan en un lugar determinado, López (2002) enfatiza el vínculo entre espacio y hombre en función de la cultura y la historia:

Ni el hombre ni el medio propician un estado de cosas aisladamente, es precisa la interacción de ambos para poder construir un resultado. De esa manera, para poder desentrañar la historia y la cultura de un pueblo es indispensable conocer las características fundamentalmente del medio, pero también debemos conocer lo que distingue a las personas que lo habitan, por ello, los hombres, con su interacción, su trabajo, sus costumbres, las particularidades de su organización social, sus creencias, sus ideas dominantes, su iniciativa, su creatividad, en fin, con su propia cultura, le imprimen al espacio físico una serie de huellas indelebles que permanecen, no obstante las modificaciones y los cambios de la sociedad regional experimente. (23)

Si el medio ambiente influye en la forma de ser y actuar de quienes ocupan el espacio, también éstos influyen en el medio, pues con su constante actividad y esfuerzo que domeñan, lo someten, y lo hacen habitable.

No obstante lo anterior, algunas características y propiedades del espacio no pueden ser modificados por el hombre, sin importar el trabajo que desarrolle, ni el interés que tenga en lograrlo. El esfuerzo del ser humano, su ingenio, y la necesidad que tiene que superar

las condiciones adversas, le obligan a integrar al medio los elementos que posibiliten su propia existencia y su desarrollo como persona, pero las características del medio ambiente también repercuten en la manera como se desarrolla la vida del conglomerado social. El ambiente y el esfuerzo que realiza el hombre para adecuarlo a sus necesidades, inciden en las particularidades de la sociedad y la cultura resultante.

Es probable que las condiciones físicas del espacio alteño puedan darse de una manera más o menos similar en otras latitudes del territorio nacional, así como ciertas manifestaciones de la cultura de esta misma región se observan en otros grupos sociales del país. En este caso, lo que pretendemos conocer es la particularidad con la que se da la convergencia de la cultura alteña en su propio espacio, y el resultado de la interacción que secularmente han sostenido las características específicas de la geografía de Los Altos de Jalisco y los alteños.

La concurrencia de un grupo social en un espacio dado posibilita la emergencia de una cultura en particular, en ésta se producen pautas culturales y de conducta que se prolongan a través del tiempo. El conocimiento de los procesos que hicieron posible la construcción de dicha pauta, las modificaciones que tuvieron a través del tiempo, permiten ubicarnos ante la posibilidad de adentrarnos en la mentalidad y la cultura alteña, gracias a la escritura de su propia historia, lo que de suyo se convierte en una aventura, por cierto, no puede ni tan siquiera ser intentada si no contamos al menos con una previa descripción del espacio.

Las características físicas y climatológicas de Los Altos de Jalisco están bien definidas, y los alteños le han incorporado al espacio los elementos necesarios para ser de él un lugar más habitable: su organización social, sus sistemas productivos, sus valores, sus ideas, sus hábitos, sus costumbres, sus temores, en resumidas cuentas, su cultura (Yáñez, 1962). Algunas manifestaciones de la cultura alteña son claras representaciones de formas tradicionales básicas, ya que muchos de los cambios culturales han sido excesivamente lentos inclusive hay pautas culturales que fueron construidas durante el periodo colonial, esas manifestaciones tradicionalistas permiten que a la cultura regional se le dé otra

lectura, porque en otras latitudes del país se observan elementos culturales que no están tan apegados a la tradición.

La definición de los Altos de Jalisco como región geográfica, ha ofrecido una serie de dificultades. Algunos (Gutiérrez, 1991) consideran que la región se constituye por 26 municipios, Olveda (1988) considera que son únicamente 15, Fábregas (1986) señala que son 16; en tanto que el INEGI reconoce 19. La polémica podrá ser aclarada conforme se realicen más trabajos de investigación en la propia región y en las zonas circundantes, sólo así se definirán con mayor claridad los límites y las características alteñas, lo que permitirá determinar con toda certidumbre a los pueblos que pertenecen a esta región, y los que no pueden ser considerados como tales. Los argumentos para unos y otros son distintos, de ahí las divergencias.

Los pueblos que de acuerdo con los criterios de algunos investigadores no forman parte de la región, porque el espacio geográfico de los pueblos que no son considerados alteños tiene características diferentes a las que se observan en los Altos, es el caso de Atotonilco, ciudad que se encuentra ubicada en los límites de las elevaciones de la propia región alteña, pero este poblado se encuentra entre un macizo montañoso y un valle que se extiende hasta La Barca, ciudad jalisciense que se encuentra ubicada en las inmediaciones del lago de Chapala. López (2002) considera que Atotonilco no comparte, con la región alteña, las características de su topografía, de su clima y de la calidad de sus tierras porque éstas son fértiles y menos calizas que la de los Altos, además, al contar con una latitud menor, con tierras más ricas y con un clima más benigno, en Atotonilco se obtienen productos agrícolas que no pueden producirse en los pueblos alteños.

Gutiérrez (1991) considera a Zapotlanejo fuera de una ideología alteña, ya que encuentra diferencias entre la cultura alteña y la de dicha localidad, principalmente a que cuando se produjo el enfrentamiento de Mixtón en el año de 1540, los indígenas tomados presos por los españoles, fueron erradicados de la región, y muchos de los más belicosos fueron asentados en las inmediaciones de Guadalajara, construyendo así una encomienda de grandes dimensiones: En Zapotlanejo se desarrolló una cultura diferente a la alteña por

que fue dominante el elemento indígena y no el criollo o el español como sucedió en los pueblos de los Altos. (45)

Los procesos económicos fueron diferentes en algunos pueblos debido a la producción, o la cercanía que tenían con la ciudad de Guadalajara, porque sus productos los llevaban directamente a la capital jalisciense y se integraron a los circuitos comerciales diferentes que tradicionalmente se integraron los pueblos alteños. Los casos propuestos nos dan una idea del motivo por el cual algunos pueblos periféricos de la región alteña no han sido considerados como parte íntegra de la propia región. Porque si hay diferencias en la producción, la conformación étnica, el clima, la geografía y el medio ambiente, es posible señalar que todos estos pueblos que no son considerados dentro de la región tuvieron un proceso de formación social diferente a la de los pueblos de Los Altos, y al ser diferentes, no han sido aceptados como todos parte de esta región.

Sin embargo, consideramos prudente para efectos de la presente investigación que no aventuremos el número de municipio que hoy en día forman Los Altos de Jalisco² ya que la regionalización dependerá, por una parte, de la historia que compartan los pueblos a los que nos referiremos, y por otra, a los vínculos o nexos culturales que se hayan construido en el proceso de identificación del alteño. Particularmente, para efectos de esta tesis, asumimos una construcción de región con base en parámetros religiosos, sin embargo, ese será tema de un apartado más adelante.

La delimitación exacta de los pueblos jaliscienses que deben ser considerados como parte de la región alteña continuará sido una polémica. Una de las causas de dicha controversia es que los criterios utilizados por los académicos en realidad son muy diferentes a los criterios de la población, cada investigación aporta nuevos elementos de análisis, pero a los directamente interesados, es decir, a los alteños, poco les interesan los criterios formales de los investigadores, es por esto que en muchos de los pueblos, la gente se sigue considerando alteña.

² Además, se debe contemplar la reciente formación de municipios en la región. Ya que, por ejemplo, San Ignacio Cerro Gordo se acaba de proclamar municipio en el 2007 y que disminuye el territorio de Arandas y Tepatlán.

No obstante lo anterior, si en el presente estudio partiera exclusivamente del pragmatismo oficial para delimitar el espacio alteño, sería muy pobre la percepción como investigador acerca de la región, ya que es indispensable que incorpore elementos de análisis confrontados con el elemento humano en su dimensión social y cultural. Por tanto, se requiere la incorporación de un criterio que permita comprender y explicar esta sociedad y su cultura.

3.2.2. Hacia una construcción de Región

En el presente apartado se rescatan elementos de análisis para realizar una construcción teórica de la región. La búsqueda de una explicación religiosa se considera necesaria para exponer algunas prácticas en las dinámicas sociales y económicas en San Miguel el Alto. Es necesario, entonces, distinguir el territorio frente a la dimensión de la religión. Por principio de cuentas, podemos ver que la región de Los Altos de Jalisco se enmarca dentro de la zona occidente del país, que integra la Arquidiócesis³ de Guadalajara. También es una de las más importantes no sólo en México, sino en toda América Latina, de ahí la importancia de la construcción religiosa para efectos de nuestra explicación de la población. De la Torre (2006) plantea un supuesto para definir este espacio sobre la existencia de una cultura católica hegemónica que mantiene la unidad de las subculturas que, de manera diferenciada y en posiciones subordinadas con respecto a la jerarquía eclesiástica, confieren sentido en particular a la práctica de la evangelización. Con ello, se abre un espacio de discusión sobre la incorporación de una cultura católica como hegemónica, que da sentido a otras prácticas sociales del espacio.

De acuerdo con la autora, se ha documentado la misión de la iglesia católica en función a la evangelización (De la Torre, 2006, 42). Esta evangelización tendrá que ser entendida en varios sentidos, por una parte a la concreción de la práctica espiritual que emana del anuncio del evangelio y otras prácticas con alcances sociales. Sin embargo, de acuerdo

³ Es una diócesis con un rango superior a las convencionales. Una arquidiócesis constituye un conjunto de diócesis y es regida por el arzobispo, título honorífico de quien guía.

con la autora se debe tomar en cuenta la apropiación de los distintos actores cristianos que conceptualizan y viven la dimensión apostólica de la vocación cristiana de las distintas formas, significados y concreciones en modelos y proyectos de pastoral, es decir, los actores religiosos, significan o dan sentido particular a la misión evangelizadora y sus alcances.

La evangelización se refiere al anuncio del Evangelio, pero éste se adapta y concretiza de manera diferencial acorde a los actores y contextos histórico-culturales. También se aprecia que el sentido de la práctica evangelizadora tiene distintos alcances que van de la conversión personal a la cristianización comunitaria de ambientes de la vida, hasta la transformación más amplia de la sociedad. Los contenidos de la evangelización también tienen distintas concreciones; se puede limitar a promover la santidad personal, a través del fomento de la práctica de oración y sacramentos, o promover la transformación de las situaciones sociales en los ambientes de vida de los cristianos, o buscar transformar a la sociedad conforme a los valores del reino de Dios que incluyen la opción preferencial por los pobres. (44)

Si partimos de la idea de entender la evangelización como una forma de intervenir más ampliamente en la sociedad, podemos visibilizar prácticas muy recurrentes entre los actores religiosos, prácticas que van más allá del fomento a la oración y los sacramentos. Por otra parte, en el IV Plan Diocesano de Pastoral de la Diócesis de San Juan de los Lagos, el sentido de participación social de los actores religiosos se presenta explícitamente al asumir un compromiso social, en el cual “el párroco o los vicarios de las distintas parroquias deberán participar activamente en las prácticas de la sociedad. Es un compromiso que tenemos con la sociedad misma” (29). Durante todo el texto, publicado en 2009 y decretado por el Obispo Javier Navarro Rodríguez, se hace mención del compromiso de la iglesia diocesana y los diferentes actores religiosos: obispo, párrocos, vicarios y religiosos, a la participación en procesos sociales y económicos mediados por la doctrina social de la iglesia⁴.

⁴ Conjunto de normas y principios referentes a la realidad social, política y económica de la humanidad basada en el evangelio y en el ministerio de la iglesia católica.

Si bien en Los Altos de Jalisco y otras diócesis como las de Aguascalientes y Guadalajara existe una cultura católica hegemónica con características de un catolicismo criollo conservador que mantienen ciertos rasgos hegemónicos de la cultura regional y que contrasta con otras regiones del país, internamente existen diferenciaciones entre las distintas identidades católicas locales, las cuales se encuentran jerárquicamente interrelacionadas.

De acuerdo con De la Torre (2006), existe la diversidad de actores religiosos y los modelos de pastoral presentes en la Arquidiócesis van marcando distintos modelos de organización espacial que trazan territorios hacia donde se orienta la labor de evangelización. Dicha misión se podría dividir en dos tipos: una conservadora, que evoca a una evangelización hacia dentro de la parroquia con prácticas como la obra catequista, obra caritativa y parroquial; asimismo, otras tendencias consideran una evangelización hacia fuera, es decir, debe salir de los espacios meramente religiosos e impactar en los ambientes de vida (este es el caso de los movimientos seculares apostólicos sugeridos a finales de los años 50, como son el Movimiento Familiar Cristiano, Cursillos de Cristiandad, Para un Mundo Mejor, Pandillas de Amistad, etc.).

Por otra parte, en el proceso de evangelización hacia fuera, podemos encontrar encomiendas para la participación en actividades económicas, sociales y culturales que favorezcan el desarrollo de las comunidades participantes de una parroquia. El *Manual de Párrocos y Vicarios*, de la diócesis de San Juan de los Lagos, establece una serie de compromisos que tienen ambos actores en la vida social y económica de la población, formando parte como líderes morales que son. El documento publicado en el año 2006, establece una serie de procesos de evangelización, entre los cuales encontramos: la tarea de formar comunidad, enseñar de la iglesia, misión de santificar, función de regir (Gobernar). Es decir, los procesos de la vida eclesial trascienden las parroquias⁵ y se avocan a la esfera comunitaria en la creación de las iglesias, funciones sociales evangelizadoras, que impacte la vida cotidiana de los habitantes de la comunidad.

⁵ División territorial de las iglesias cristianas que integra la vida religiosa en algún territorio y con algún número de iglesias. Tiene la facultad de administrar su territorio regido por el párroco o señor cura. Dispone de capital base a limosnas, bienhechores (especies de mecenas), etc.

Estudiar una región debe de llevar consigo la intencionalidad de trazar la dimensión territorial de una relación natural o humana como ya lo habíamos apuntado anteriormente. Sin embargo, la región se construye como un instrumento que permite establecer la espacialidad de los fenómenos sociales de acuerdo con criterios específicos y determinados que plantean la interconexión de tres variables: a) el camino sociocultural, b) el espacio y c) el tiempo (De la Torre, 2006).

La región, más que ser una realidad ajena al sujeto cognoscente, es en sí misma una hipótesis a comprobar empíricamente. De ahí que puede regionalizarse empíricamente en función de parones específicos de comportamiento o de rasgos que sean compartidos en un determinado lugar. Con ello articulamos el espacio y sus características, su historia e identidades compartidas. Sin embargo, la forma en que el analista perciba estas relaciones estarán medidas por las escalas espaciales y temporales desde la cultura se posiciona para trazar y atender la región a estudiar.

3.2.3. *Cultura católica en los Altos de Jalisco*

Los aspectos de mayor tendencia en la vida y en la sociedad de Los Altos de Jalisco siempre estuvieron influenciados por la religión. Los valores con los que la población alteña sentía un mayor compromiso como la tierra y la familia, en ningún momento se pudieron desprender de las implicaciones de carácter religioso. La población de la tierra era considerada por la población como un don divino; la familia tenía su origen en el sacramento del matrimonio, y la interacción social aparentaba estar regulada por el código moral católico y orientado en el sentido de glorificar a Dios. En los Altos de Jalisco nada se llevaba a cabo sin que tuviera como un fin último agradar a Dios; al menos esa era la pretensión de los hombres de la Iglesia, y esa era la forma como hacían aparentar muchos de los propios moradores de la región.

Los Alteños incorporaron la imagen de la divinidad y lo que ella representaba en todas sus actividades: si se trataba de la propiedad de la tierra, este era un hecho impensable sin

la voluntad de Dios, así hubiera obtenido la propiedad por la vía de la merced real, por el conducto de la herencia, o porque el ranchero había logrado disponer de los recursos económicos suficientes con los que la había adquirido en propiedad. Era impensable referir y pensar que se era dueño de la tierra sin reconocer que tal hecho había sido posible por la voluntad de Dios. En Los Altos de Jalisco se era propietario porque así lo había dispuesto la divinidad. En la percepción que el alteño tenía de su relación con la tierra, la propiedad se equiparaba a la recompense esperada, una especie de analogía y un anticipo del premio eterno que se ponía de manifiesto en la temporalidad del ser, un premio en vida, sin necesidad de pasar por el trance de la muerte (Olveda, 1988).

En lo que se refiere a la producción, la población regional reconocía la generosidad y el amor que Dios les tenía, y sentían el compromiso y la gratitud con quien les había dado los bienes. Los alteños, conscientes de la obligación que tenían de entregar una parte de su producto a Dios, cumplían con el pago de los diezmos (López, 2002). La sociedad alteña y la estructura eclesiástica vigilaban que los terratenientes y los productores cumplieran con el pago de los diezmos. Si hacían lo que ordenaba la Iglesia, quizás tuvieran la oportunidad de hacerse mercedores de mayores beneficios de parte de Dios, o al menos, del reconocimiento social; en cambio, si no entregaban la parte que le correspondía a la divinidad, la propia sociedad les señalaba que no estaban cumpliendo con sus obligaciones, que no estaban cumpliendo la voluntad de Dios, que eran unos malagradecidos, que no merecían los favores de su creador.

De acuerdo con López (2002) el alteño asumía muy bien el temor de dios. Si pensaran que las consecuencias del incumplimiento de la voluntad divina se dieran únicamente en el espacio terrenal, no se hubieran esmerado por cumplir, o por aparentar que cumplían con sus obligaciones. El temor, llegado el momento, sería el propio Dios el que impartiría su justicia y daría a cada quien lo que hubiese merecido: la gloria o el infierno, el premio o el castigo eterno.

Los compromisos de los alteños con la Iglesia, como el pago de los diezmos, eran de carácter social, moral y político, y su incumplimiento llevaba implícito el rechazo de la colectividad, porque no cumplir con la entrega del diezmo era equiparable al

incumplimiento de los compromisos que se contraían con cualquier persona física, además, si el sacerdote estaba presente en los actos más trascendentales de la vida del alteño, este debía retribuir con el pago al que estaba obligado. (32)

No hacer el pago de los compromisos que se tenían con la estructura eclesiástica podía tener consecuencias en la vida política, social y económica del sujeto. Resulta interesante como muchas de las prácticas, como Gilabert (2004) mencionaba, han casi desaparecido de lo cotidiano en la región alteña. Sin embargo, y como veremos más adelante, muchos de los valores que los empresarios se codifican de manera diferente, pero con los mismos resultados. Por ejemplo, en el uso del cura o vicario como portavoz para conseguir trabajo, crédito de producto o simplemente para determinarte como persona grata o no grata para la comunidad empresarial:

La relación que los aspectos religiosos tenían en el espacio mental de los alteños era prácticamente total, y la conducta que observaban estaba orientada por el código ético católico. Los sacerdotes se convirtieron en celosos promotores del cumplimiento de la voluntad divina, de la que por cierto repuntaron como los más fieles intérpretes y se convirtieron en sus más celosos promotores. La influencia de la religión en Los Altos de Jalisco invadía todos los espacios en los que se desarrollaba la vida de la población, y fue más allá del espacio mental y privado propiamente dicho. (33)

De acuerdo al autor, en la religión nada era ajeno a las ideas religiosas, y lo religioso no era ajeno a ninguna manifestación social y cultural, Dios siempre estaba presente en la vida de sus moradores (López, 2002). Lo más elemental y cotidiano en la vida del alteño siempre estaba mediado por las ideas religiosas. Los encargados de transmitir las ideas religiosas, enseñarlas y difundirlas desde la cátedra más elevada de la región eran los sacerdotes, y se convirtieron en un elemento importante en la construcción de su identidad. En el proceso de enseñanza y transmisión de las ideas religiosas entre los alteños también intervinieron los catequistas y los padres de familia; incluso se puede decir, que la población en general se involucró en ese proceso, pero los que tuvieron una participación más destacada fueron los sacerdotes. En su calidad de ilustrados en materia religiosa, se abocaron a sancionar moralmente las conductas de los alteños y adquirieron un gran prestigio, influencia y poder personal.

De acuerdo con uno de los cronistas de la ciudad: “la región alteña en general y la sanmiguelense en particular, tres son los elementos que han identificado y hasta cierta manera siguen identificando: La religión, la familia y el trabajo. Por eso lo ponen en el escudo, porque así somos” Dios era el centro incuestionable de la vida de la región, y en torno a él giraban las actividades y las conductas de los otros elementos de la relación. Las ideas que los creyentes tenían de Dios fueron construidas en el imaginario de la feligresía por la sociedad misma: los sacerdotes, los catequistas, las que por cierto eran en su mayoría mujeres muy religiosas que coadyuvaban en la formación religiosa de los niños, la familia, y la población en general. Las ideas resultantes del proceso formativo religioso de los alteños, se fueron construyendo en la dinámica de la vida cotidiana por los procesos de comunicación y socialización.

Los sacerdotes desde la cátedra del pulpito, con la administración de los sacramentos, o mediante el consejo o la reprimenda personal a los feligreses; los catequistas enseñando los principios de la religión católica, y reproduciendo en las mentes infantiles la imagen divina con la catequesis; los padres de familia, y de manera muy especial las madres, exigiéndoles a los niños conductas apegadas a los principios religiosos que les habían inculcado; en fin, la reproducción de los modelos culturales tradicionales fue una tarea de toda la sociedad en su conjunto. Todas las prácticas, generaban una identificación de la sociedad misma. Existía también la posibilidad de informarse y formarse en periódicos locales, el caso de “el amiguito” en San Miguel el Alto, que era un periódico dominical donde se trataban temas religiosos, familiares y sociales, además contenía el evangelio dominical y era vendido todos los domingos. Lo que los alteños no podían permitirse, era soslayar la obligación que tenían como hijos de Dios: era preciso convertir el espacio social de sus pueblos en el reino de Dios en la tierra, tal y como lo habían entendido los colonizadores de la región alteña.

Durante muchos años, la relación entre los sacerdotes y la feligresía eran de tipo vertical, eran relaciones de subordinación, y los sacerdotes se asumían como los intermediarios entre Dios y los creyentes (López, 2002). Los sacerdotes pensaban que eran los “favoritos”

de la divinidad y así lo hicieron creer a los seculares. Con esos atributos, los sacerdotes se convirtieron a los ojos de la feligresía en los fieles intérpretes de los designios de la potestad divina, y desde su posición de privilegio interpretaron la voluntad de Dios y transmitieron a la población las pautas de conducta que deberían de asumir.

Para lograr una comunicación efectiva y para que los fieles les obedecieran, los sacerdotes alteños se apoyaron en todos los sectores de la población, especialmente en los miembros de las elites locales (Sánchez, 2010), pues el éxito económico y social lo atribuían al amor que le tenían a Dios y a su fe, y Dios les había bendecido con bienes materiales, y lo hacía en vida, incluso, el apoyo de las personas prominentes del pueblo consistía en que se convertían en virtuales interventores de la institución eclesiástica, y supervisaban la producción de sus medieros y el trabajo de los peones a los que les retenían la parte del diezmo y eran ellos precisamente los que hacían entrega de los diezmos que les correspondían pagar a los peones a la parroquia.

En el tipo de relación que se estableció entre los fieles y los sacerdotes, los últimos siempre fueron vistos y aceptados como superiores. El clero, por el tipo de actividades que desarrollaban, le hizo sentir a la feligresía que eran superiores a ellos, y que estaban dotados de un poder muy especial desde el momento mismo en que Dios los había llamado al sacerdocio.



Imagen 2. Prácticas religiosas a principios del siglo pasado

Por la serie de atributos y características que la población observaba en los sacerdotes y por lo que los propios miembros del clero le hacían pensar a la población en sus consejos y sermones, a los alteños les quedó muy claro que el sacerdocio no era para cualquiera. Del estado sacerdotal se dice que “*Dios reserva este estado de perfección para las almas escogidas*”. La supuesta superioridad de los sacerdotes alteños de la época y su presunta mayor cercanía con la divinidad, se debía precisamente a su condición de ministros en la Iglesia, y ayudó a consolidar una clase social privilegiada en la región (López, 2002). El sacerdocio era considerado como un privilegio para el que lo recibía y para la familia del prelado, de ahí que las familias alteñas trataran de contar entre sus miembros con uno o varios sacerdotes, independientemente de su condición económica y social. Tener a uno o varios sacerdotes en la familia (inclusive siendo seminaristas), era motivo de prestigio en las sociedades alteñas, que se podía capitalizar en otros planos de la sociedad.

La posición económica de la familia influía en las tareas que les asignaban a los sacerdotes, porque una vez consolidada la oligarquía local y regional, los dueños de la tierra y el comercio apoyaban preferentemente a los hijos de sus iguales y buscaban el apoyo para los miembros de sus propias familias que ejercieran su ministerio en otros pueblos, de ahí que la situación económica de las familias de los prelados si influía en las actividades que se les asignaban en el ejercicio de su ministerio. Con la percepción que la población tenía de ellos, y además con la seguridad que tenían de estar cerca de la divinidad hice unos de sus hijos favoritos, los propios sacerdotes se asumieron como un grupo privilegiado a los ojos de la sociedad y a los ojos de la divinidad.

Las condiciones actuales de la vida sacerdotal, ha virado de manera general en el mundo y para la región alteña no fue la excepción. De acuerdo con Gilabert (2004), fueron bastantes los cambios que se generaron en función de la globalización en la región de Los Altos de Jalisco. Las prácticas como el diezmo, las relaciones de tipo vertical entre el sacerdote y feligrés se han modificado en función de relaciones transversales u horizontales depende del caso. Pero el prestigio social con que cuenta un sacerdote en comunidades alteñas, será mínimamente de respeto pues históricamente así ha sido construido el imaginario, y aquel que atenta contra eso, se expone a la sociedad misma. Una empresaria de San Miguel comentó:

Dicen que un sacerdote andaba en malos pasos, y se fueron a hablar con el señor cura, y fue movido a otra población; tiempo después las que andaban en el mitote necesitaban santos olios y no había un solo padre desocupado; por eso nunca debe uno renegar de los padres, pues cuando los necesitas luego no hay quien te auxilie.

La figura sacerdotal, en el presente, tuvo cambios significativos. Sin embargo, si bien es cierto no se continúa con una relación vertical entre sacerdote y feligrés, el primero sigue teniendo una influencia muy importante tanto en la vida evangélica hacia dentro (espiritualidad y enseñanzas) como hacia fuera (participación activa en los asuntos de la comunidad). El prestigio del sacerdote formado durante mucho tiempo se sigue viendo manifiesto aun en las prácticas sociales de algunas comunidades, sobre todo en las más

tradicional, mucho más si este prestigio se ve fortalecido por vínculos sociales más amplios como relaciones clero-oligarquías.

El prestigio que da la vida consagrada es un elemento importante para las poblaciones, veremos en el siguiente capítulo algunas muestras de ellos, sin embargo, se propone como elemento explicativo de lo aquí abordado, la práctica muy recurrente entre los pobladores alteños, y es encontrar lazos o nexos familiares con sacerdotes, santos o mártires por una parte, o tener reconocimiento social por haber cursado parte de la formación académica en un seminario. Tener cualquiera de esas dos condiciones asegura en buena medida, el prestigio en la población, un empresario nos comenta:

Los puestos de confianza en mi empresa son para los exseminaristas... claro, no los que corren del seminario, sino los que se formaron ahí pero no decidieron salirse porque descubrieron que no era su vocación.

Aún fuera del ámbito económico, una reflexión importante en comunidades como la de San Miguel es que continúa siendo la religión un punto importante en la dinámica social. Por otra parte, los actores religiosos, a pesar de los cambios en su posición social, se han sabido vincular a procesos sociales más amplios como la política y la economía. Sus vínculos con empresarios y políticos siguen siendo cercano ya que, como abundaremos más adelante, construyen el equilibrio que impera en la comunidad.

3.2.4. Una diócesis diferente para una región diferente

El origen de los Altos de Jalisco se remonta a las primeras décadas del siglo XVI cuando los conquistadores Españoles, una vez vencido a los Aztecas, salieron hacia el norte a conquistar nuevas tierras y tesoros (González, 1997). La colonización se llevó en forma muy lenta, porque la escasa población indígena hizo poco atractiva a la región. Por dicha razón los españoles llegaron a establecerse a paso muy lento, sin embargo, constituía el paso para ir en consolidando la conquista de otras regiones del país como la del norte, donde se encontraba gran riqueza en minerales.

A partir del descubrimiento de las minas de Zacatecas, surgieron diversos caminos y poblados que favorecieron la distribución del mineral. Entre los caminos que fueron creados cabe mencionar “El Camino de las Villas” (García, 2009) que iba desde Zinzunzan Michoacán hasta Zacatecas. Cada uno de los poblados que atravesaba el camino, se especializaba en producir algún tipo de alimento de insumo o en proveer algún servicio. Aguascalientes, por ejemplo se especializaba en ganado caballar y mular. Encarnación de Díaz, San Juan de los Lagos y Lagos de Moreno en productos cárnicos, lácticos y en la agricultura. (González, 1997).

El desarrollo de la Nueva Galicia estaba a cargo de los conquistadores liderados por Nuño De Guzmán, que tenían la consigna de seguir creando villas hacia el norte de la región y buscando nuevas tierras con tierras provistas de oro y plata. A su paso, éstos se encontraron con tribus indígenas chichimecas (caxcanes, tecoexes y cocas) que opusieron resistencia a la conquista.

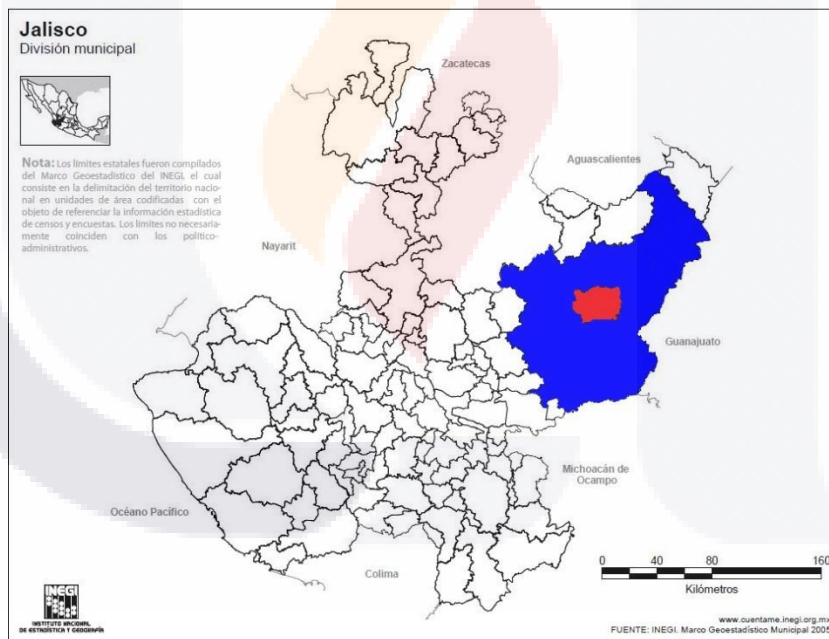
A lo largo de 50 años se dieron como resultado batallas que dejaron muchos centenares de miles de muertos de ambos lados (García, 2009). Finalmente a través de tratos y convenios se da la inclusión comercial y las villas empiezan a poblarse y desarrollarse.

González (1997) documenta que “Un informe dirigido al rey en 1571 por Don Francisco Gómez de Mendiola obispo de la Nueva Galicia menciona que el recién erigido Beneficio de Tecuexes quedó conformado por con los pueblos indígenas de Xalostotitlan, Mitic, San Gaspar, Atonayalco, Mezquitic y Teocaltitán y en él registra apenas 8 vecinos españoles...”(p.6) Y en cuanto a la población indígena casi desapareció con la conquista y colonización por la crueldad de los conquistadores y las frecuentes epidemias.

Con la dirección del norte y con la de Zacatecas, las villas florecieron y con el paso de tiempo, cada una de ellas logró hacerse autosuficiente y tomar una vocación específica. El arraigo al lugar de origen y la diferenciación surgieron como consecuencia. Es entonces que nace el sistema nacional de ciudades característico hasta la fecha.

Una de las muchas cualidades que tiene la región y que dará elementos de análisis para nuestro objeto de estudio, es que el 95% de la tierra es propiedad privada y sólo el resto es ejidos. Los propietarios de la tierra son en realidad grupos de parientes que al heredarla a sus descendientes ha originado un modelo de desarrollo endogámico (García, 2009) que aunque es racista por un lado, por otro lado les permite el control hegemónico de las tierras, de los recursos económicos y del poderío político que ha caracterizado y distinguido a la región.

La Región de los Altos empieza a conformarse entonces a partir de una serie de familias que se asentaron en la zona. De dichas familias, llamadas genearcas (González, 1997) incluso en la actualidad siguen presentes algunas de estas familias a cargo del poderío político, económico y social de la región.



San Miguel el Alto ubicada en la Diócesis de SJL

El origen de los Altos de Jalisco se remonta a las primeras décadas del siglo XVI cuando los conquistadores Españoles, una vez vencido a los Aztecas, salieron hacia el norte a conquistar nuevas tierras y tesoros (González, 1997). La colonización se llevó en forma muy lenta, porque la escasa población indígena hizo poco atractiva a la región. Por dicha razón los españoles llegaron a establecerse a paso muy lento, sin embargo, constituía el paso para ir en consolidando la conquista de otras regiones del país como la del norte, donde se encontraba gran riqueza en minerales.

A partir del descubrimiento de las minas de Zacatecas, surgieron diversos caminos y poblados que favorecieron la distribución del mineral. Entre los caminos que fueron creados cabe mencionar “El Camino de las Villas” (García, 2009) que iba desde Zinzunzan Michoacán hasta Zacatecas. Cada uno de los poblados que atravesaba el camino, se especializaba en producir algún tipo de alimento de insumo o en proveer algún servicio. Aguascalientes, por ejemplo se especializaba en ganado caballar y mular. Encarnación de Díaz, San Juan de los Lagos y Lagos de Moreno en productos cárnicos, lácticos y en la agricultura. (González, 1997).

El desarrollo de la Nueva Galicia estaba a cargo de los conquistadores liderados por Nuño De Guzmán, que tenían la consigna de seguir creando villas hacia el norte de la región y buscando nuevas tierras con tierras provistas de oro y plata. A su paso, éstos se encontraron con tribus indígenas chichimecas (caxcanes, tecoexes y cocas) que opusieron resistencia a la conquista.

A lo largo de 50 años se dieron como resultado batallas que dejaron muchos centenas de miles de muertos de ambos lados (García, 2009). Finalmente a través de tratos y convenios se da la inclusión comercial y las villas empiezan a poblarse y desarrollarse.

González (1997) documenta que “Un informe dirigido al rey en 1571 por Don Francisco Gómez de Mendiola obispo de la Nueva Galicia menciona que el recién erigido Beneficio de Tecuexes quedó conformado por con los pueblos indígenas de Xalostotitlan, Mitic, San Gaspar, Atonayalco, Mezquitic y Teocaltitán y en él registra apenas 8 vecinos

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

españoles...”(p.6) Y en cuanto a la población indígena casi desapareció con la conquista y colonización por la crueldad de los conquistadores y las frecuentes epidemias.

Con la dirección del norte y con la de Zacatecas, las villas florecieron y con el paso de tiempo, cada una de ellas logró hacerse autosuficiente y tomar una vocación específica. El arraigo al lugar de origen y la diferenciación surgieron como consecuencia. Es entonces que nace el sistema nacional de ciudades característico hasta la fecha.

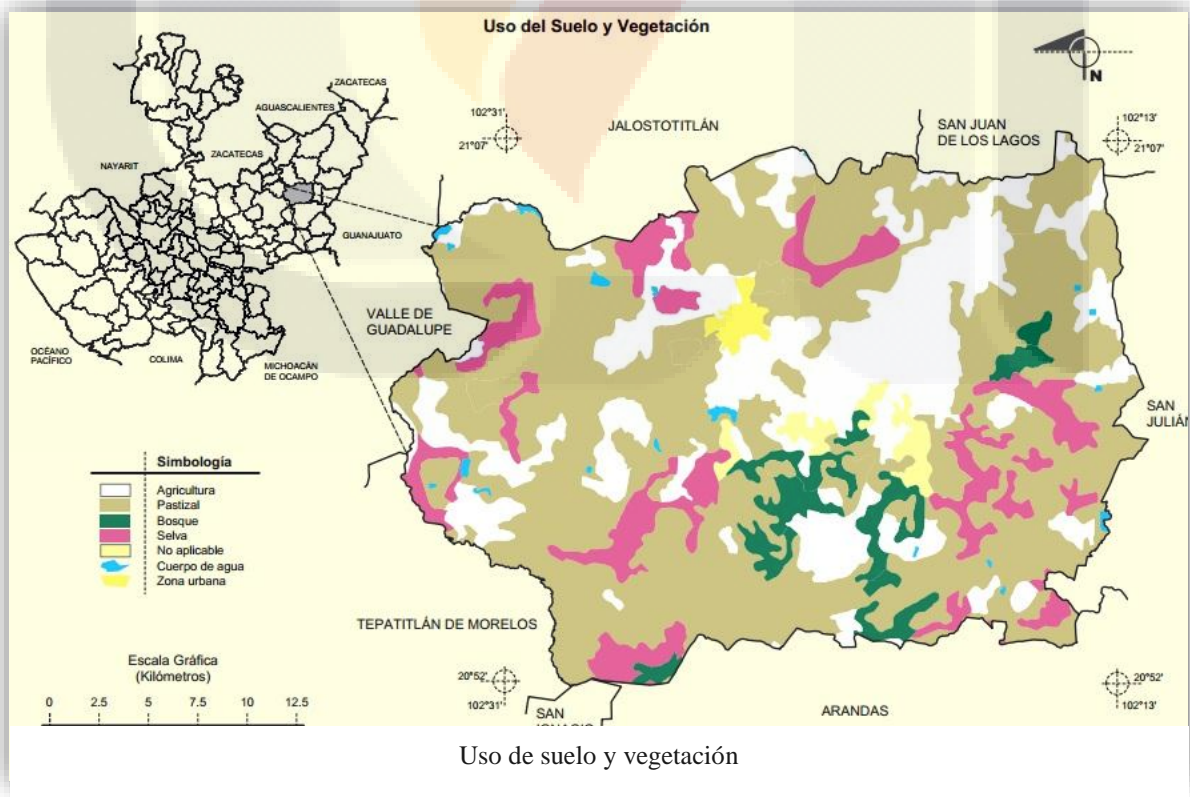
Una de las muchas cualidades que tiene la región y que dará elementos de análisis para nuestro objeto de estudio, es que el 95% de la tierra es propiedad privada y sólo el resto es ejidos. Los propietarios de la tierra son en realidad grupos de parientes que al heredarla a sus descendientes ha originado un modelo de desarrollo endogámico (García, 2009) que aunque es racista por un lado, por otro lado les permite el control hegemónico de las tierras, de los recursos económicos y del poderío político que ha caracterizado y distinguido a la región.

La Región de los Altos empieza a conformarse entonces a partir de una serie de familias que se asentaron en la zona. De dichas familias, llamadas genearcas (González, 1997) incluso en la actualidad siguen presentes algunas de estas familias a cargo del poderío político, económico y social de la región.

3.3. Economía e industria

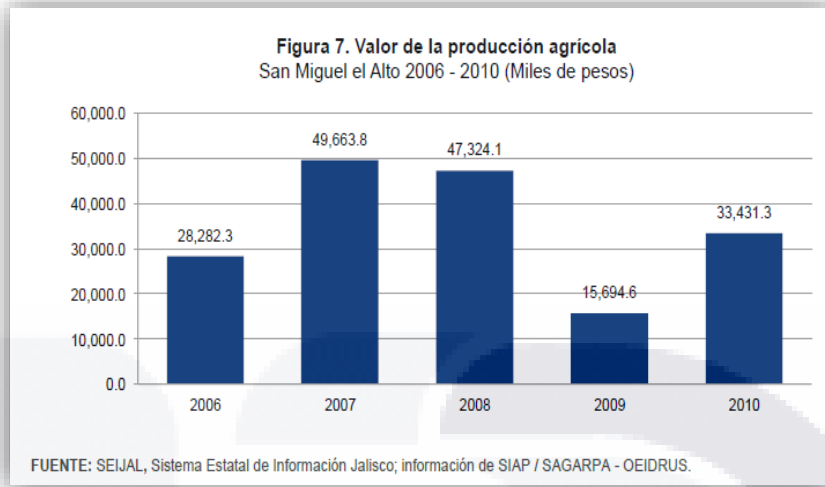
3.3.1. Características físicas y su impacto en la economía local

Se presentan dos formas de relieves: la primera corresponde a zonas semiplanas y ocupa áreas esparcidas por todo el municipio; la segunda corresponde a zonas planas y se encuentra en la mayor parte del municipio. El suelo está constituido por terrenos terciarios, componiéndose principalmente de los tipos planasol, vertisol pélico y feozem háplico que en términos literarios de Yáñez (1990) lo cataloga como “las tierras flacas” tierras de tipo chesnut compuestas principalmente por caliza, rocas ígneas extrusivas, riolita, andesita, basalto, toba y brecha volcánica. Tiene una capa superficial oscura, suave, rica en materia orgánica y nutrientes pero de profundidad variable, si es profundo se utiliza para la agricultura, si no lo es, tienen rendimientos bajos y se erosionan con facilidad. Tierra poco abundante destinada principalmente al uso agrícola y pecuario.



Por otra parte, la tenencia de la tierra en su mayor parte corresponde a la propiedad privada latifundista, con pocas hectáreas de explotación. Entre las especies vegetales más importantes encontramos el roble, el encino, el sauz o sauce, el eucalipto y el mezquite. Sin embargo es notorio el predominio de los pastizales debido a que los bosques fueron talados en épocas cristeras principalmente. La fauna no domesticada se reduce a la carpa y el bagre, ya que otras especies, como el coyote y el lobo, fueron exterminadas al igual que la víbora de cascabel cuyo estado es avanzado en proceso de extinción. De acuerdo con Gándara: 1976: 15) se puede dividir la vegetación del municipio en tres zonas principalmente: la zona norte en la que predominan el huizache y el mezquite (arbustos espinosos), aunque también se encuentran órganos y nopales en algunos sitios; la zona central en donde desaparece paulatinamente el mezquite y donde predomina el huizache, en especial el chino y la sur, que se caracteriza por la presencia de pequeños bosques de encino y palo colorado.

De acuerdo al SEIJAL el valor de la producción agrícola en la comunidad a partir de la comparación 2006-2010 ha presentado diversas fluctuaciones, se registran sus niveles más altos en 2007 y 2008; cifra que resulta destacable para la comunidad ya que en dichos años la máxima participación que tuvo en la producción agrícola fue del .24% del total del estado de dicho año. Por otra parte, en el 2010 representó apenas el 0.1% de la misma participación. Si bien es cierto, San Miguel el Alto representaba una estructura agrícola y forrajera importante para toda la región a mediados del siglo pasado, se puede notar que la participación en el rubro es mínima a nivel estatal y los resultados de la misma a dicho nivel se observan desmerecidos en últimos años. Uno de los informantes afirma que la participación de la comunidad en las estadísticas estatales fluctúan de acuerdo a los impulsos que se generan por medio de la política pública destinada al campo, de acuerdo a la misma se entiende que a mejor aplicación de recursos bajados de cualquier nivel de gobierno, mayor es la participación que se tienen en el mismo. Sin embargo, habrá que precisar que cuando no hay impulso o apoyo gubernamental, disminuye considerablemente la participación en la producción agrícola del estado, haciendo dicho sector poco rentable para la comunidad.



Valor de la producción Agrícola

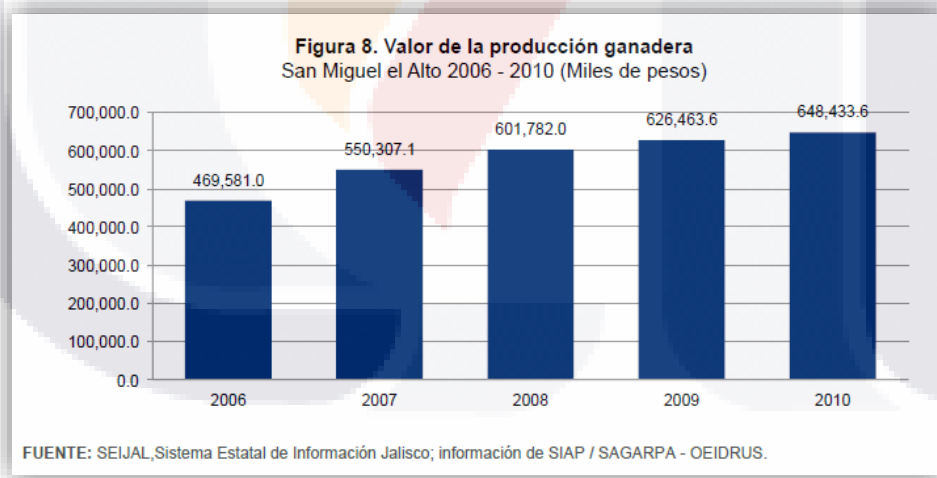
En el mejor de los casos la producción agrícola de la comunidad se destina entre otras cosas, a la producción de forraje para alimentar el ganado y el consumo de la localidad. De acuerdo a información de SAGARPA la superficie total sembrada para el 2009 fue de 7,721 hectáreas, de las cuales destaca la siembra de maíz de grano (117 hectáreas) y de pastos (150 hectáreas) siendo casi en su totalidad siembras de temporal (7,668 hectáreas). Sobre las cosechas totales para el 2009 encontramos a 6,878 hectáreas de todo el



Forrajeros de SMA

municipio donde sobresalen 135 hectáreas de cosecha de pasto y 8 de avena de forraje. Para el mismo año el volumen de producción agrícola registrado se concentraba en 192 toneladas de avena forrajera y 3,300 toneladas de producción de pastos, ambos insumos principales de alimentos de ganado.

A mediados de los años sesentas y hasta los noventas del siglo pasado, San Miguel el Alto era considerado regionalmente un enclave productivo forrajero que concentraba en buena medida la producción para el abastecimiento de la ganadería de la región que, como veremos más adelante fungía como motor principal de la economía de la región. Se contaba en los años setenta con la Forrajera San Miguel, cuya presencia era evidente en toda la región de los Altos y en otros estados. Sin embargo, Gándara (1976) documenta que las actividades vinculadas al campo eran controladas por la oligarquía imperante en la comunidad desde el inicio de la misma comunidad, al tratar el tema de las forrajeras, vinculaba el control del recurso en función de la imposición de costos, con ello la oligarquía de la población vigilaba y se favorecía.



Valor de la producción ganadera

Por otra parte, la producción ganadera en la población de San Miguel se postula como un elemento que constituye una fuerte presencia económico en la comunidad. Ésta ha mantenido una tendencia creciente durante el periodo 2006-2010, sin embargo el año 2007

se ha registrado el mayor crecimiento anual. Para el año 2010, la producción ganadera de San Miguel el alto representó el 1.4% de la producción ganadera estatal.

Desde el año de 1940 que se establece la Compañía Nestlé en la ciudad cercana de Lagos de Moreno, la región era partícipe fuertemente en el sector primario (Gándara: 1976), principalmente con la leche. La empresa se ofrece en comprar la leche, dar asistencia técnica, vender forrajes y abre con ello las primeras rutas lecheras que representan el inicio del proceso de apertura de comunicaciones a nivel regional. Los ganaderos de San Miguel el Alto aprovecharon la coyuntura y el apoyo de la compañía e introdujeron ganado especializado en leche llamado Holstein o mejor conocido como pinto negro, anteriormente contaban con ganado criollo. Dicho ganado requería una fuerte inversión así que pocas fueron las familias que aprovecharon la conversión económica de la agricultura a la ganadería.

Con la introducción de un ganado especializado se generaron fuertes lazos comerciales con la compañía y entre los ganaderos de la región. Se comenzaron a percibir ingresos altos ya que era más rentable el ganado, lo que permitió incrementar el número de cabezas rápidamente (Gándara, 1976: 54). Dichas ganancias no tuvieron una distribución en toda la población, esto debido a que pocos pudieron participar primeramente de la adquisición del ganado especializado y por otra porque no fueron rentables para participar en las rutas lecheras dejando su producción al consumo local o personal⁶.

Cerca de veinte años existió este crecimiento, un tanto desigual en función de lo ya explicado. Para 1960 la compañía Nestlé rompe relaciones con los productores de los municipios por pagar la leche a muy bajo precio (Gándara: 1976) y entran dos enfriadoras de leche de la ciudad de Guadalajara que acaparan la producción del municipio por otros veinte años. La entrada de éstas generaliza el ganado lechero ya que en 1960 existían en el municipio 36 mil cabezas de ganado y a mediados de la década de los setenta ya existían 50 mil, que producen 70 mil litros diarios en tiempo de secas y 100 mil litros en tiempo de aguas (Gallart; 1975).

⁶ El ganado criollo produce cuando mucho 6 litros mientras que el pinto negro entre 10 y 15 litros diarios.

Desde mediados de los años ochenta, Jalisco se consolidó como el productor principal de leche en el país (Vázquez y Aguilar, 2010). De acuerdo con datos de la Unión Ganadera Regional del Estado de Jalisco (UGRJ), el conjunto de ganaderos (cerca de 300 mil) genera 3.5 millones de litros de leche diarios. Entre las principales plantas industriales de leche del estado se contempla: Lechera Guadalajara, La Pureza, Nestlé, 19 Hermanos, Lala y Alpura. Todas ellas son alimentadas por centros de acopio de tipo comunitario e individual estratégicamente distribuidos en las regiones norte y sur de los Altos, que aportan el 60% de la producción del estado (SAGARPA - Centro de Estadística Agropecuaria, CEA 2000). Como se observa en la heráldica, la producción ganadera en general (y lechera en particular) en la comunidad de SMA forma parte de la vocación productiva de la localidad, por tanto, desde los estudios antropológicos realizados en la comunidad (Gallart, 1975; Gándara, 1976; López, 1998) se puede argumentar que la venta de leche constituyó la principal fuente de ingresos de la mayoría de las familias entre 1940 y 1970.

3.3.2. Prácticas económicas y sociales de San Miguel el Alto previas al proceso de industrialización textil y del vestido

En el presente apartado se rescata el proceso de integración al sector productivo de la comunidad de San Miguel el Alto. La vida productiva en San Miguel el Alto se puede esquematizar en etapas que involucran la participación en el sector primario, donde se argumenta que antes del siglo XX, la constitución principal económica de la región entera y particularmente de San Miguel el Alto era la agricultura (principalmente de temporal) y ganadería, que se entrelaza con una industrialización de productos derivados de la leche. En esos dos primeros momentos, se ha documentado la participación de las oligarquías con el control de tierras y ganado, y por tanto control del mercado mismo ya industrializado ya que, al tener el control de la tierra y el ganado especializado, se tenía la ventaja frente a los industriales de lácteos que buscaban competir en precios comprando la materia prima (la leche). Un cambio en el fenómeno económico de la localidad fue la incorporación de la industria textil y del vestido en la localidad, que hizo surgir a una

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

nueva burguesía que tenía el control económico de la localidad y fue ganando otros espacios sociales. Adelantamos que esta última fase será tratada con más detalle en el capítulo cinco, en los estudios de caso, donde trataremos el tema de los inicios de la industrialización textil y del vestido y sus alcances en la comunidad.

Rescatamos los procesos migratorios en los que se ve envuelta la comunidad a partir de los años 20's del siglo pasado. El rescate de esta variable permite explicar los elementos socioculturales de los que nos remitimos en anteriores capítulos. De la misma manera se recuperan cuadernos estadísticos, los documentos del siglo XIX de cronistas de la comunidad, estudios antropológicos y bases de datos estadísticas más actuales.

Como se describió en el capítulo primero, la comunidad de San Miguel el Alto tuvo sus inicios a partir del establecimiento de grupos indígenas al lado del río que cruza actualmente la cabecera municipal. Desde esas fechas, las actividades económicas imperantes en dicha comunidad y la región en general fueron la agricultura y la cría de ganado, tratando de aprovechar las características naturales poco abundantes en la región (Medina, 1967). Dichas actividades económicas fueron en general el sustento de la comunidad en varios siglos, no se tienen muchos datos acerca de otras actividades visibles, sin embargo, se asume que las actividades pueden ser muy variadas en función de las necesidades de las familias y de la población. El satisfacer la vestimenta de las familias podría ser un buen ejemplo ya que se puede entender que las mismas mujeres, una vez cumplida su función en el campo y en el hogar, producían las prendas de vestir que sus necesidades implicaban. Sin embargo, Medina de la Torre, rescata aquellas actividades que por su visibilidad se hacen presentes en la comunidad.

La agricultura y ganadería necesitaban en la misma manera, recursos naturales que les permitiera su activación. Gándara (1976) estudia como pocas familias desde siglos anteriores en San Miguel el Alto, fueron apropiándose de la tierra de tal forma que el control de dicho medio se manifestaba de forma oligárquico. Para el año de 1974 y de acuerdo al acaparamiento y monopolización del recurso, les permitió a ésta primera burguesía controlar “las tierras, ganado, comercio, servicios financieros, etcétera” (37) en

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

un primer momento. Al ser dueños de la tierra, la posibilidad de acceder a mejores niveles de vida por parte de los habitantes Sanmiguelenses se ve limitada.

Gándara (1976) remite a que el acceso a la tierra determinó gran parte la dinámica de esta primera etapa de configuración de la comunidad de SMA. Desde el siglo antepasado y tomando en cuenta la distribución de las propiedades, la autora explica el proceso de acumulación de riqueza de la burguesía y el estancamiento en ese proceso, del restante de la población. Rescata cinco aproximaciones para justificar su hipótesis: el control de la tierra, el control del ganado, el control del comercio y los servicios, el control financiero y la participación en la esfera política.

Ante el control de la tierra, se documentó que para finales del siglo XIX sólo el 12 % de las familias del municipio tenían acceso a la compra de tierra (Gándara, 1976: 48). Ésto sucede por dos motivos: los altos costos de las tierras (que implica que sólo pueden acceder a ella quien cuenta con el capital financiero o tienen acceso a crédito) y que dichas tierras son vendidas por las familias de los terratenientes (que son los que fijan el valor de las mismas, controlando así el acceso al recurso). Así bien, nos encontramos con una inequitativa distribución de uno de los principales recursos de la población para esos años. Con tal distribución de la tierra, entendemos que el 53.8% de los propietarios tienen menos de 5 hectáreas mientras que el 13.11 más de 50 y sólo el 5.7 más de 100. Como consecuencias de este fenómeno encontramos que el 53.8% de los propietarios difícilmente pueden alcanzar a cubrir las necesidades familiares con menos de 5 hectáreas de tierra ya que en el mejor de los casos (contando con 4 hectáreas) la siembra de esa cantidad de tierra le permitirá alimentar a algunas cabezas de ganado y sostener medianamente la unidad familiar, mientras que en el peor de los casos (menos de una hectárea) sólo pueden construir su casa y tener un pequeño corral y huerta (Gándara, 1976; 45). Cuando esto sucede, los pequeños propietarios se ven en la necesidad de buscar otros trabajos en la cabecera municipal o como peones en tierras ajenas, o de alquiler de tierras para que pasten sus animales. En ese sentido, Medina (1967) abona a la discusión cuando relata que –a inicios de siglo XX- los habitantes son muy trabajadores y cuando no pueden sostenerse en el municipio van a vivir a otras partes.

En general, las condiciones de estos pequeños propietarios no difieren mucho de los peones ya que no se alcanzan a cubrir las necesidades básicas de la unidad familiar. El acceso a la tierra se vuelve un tema en cuestión ya que, como recurso de acumulación, te brinda posibilidades de solventar las necesidades de la unidad familiar e ir creciendo en recursos. El no tener acceso a los espacios de siembra y reproducción animal, las capacidades se limitan a la sola reproducción de la unidad y no hay posibilidad de acumulación de capital y a su vez de la posibilidad de comprar más tierra.

Por otra parte, la acumulación de propiedades por compras es un fenómeno recurrente en condiciones semejantes ya que son los grandes propietarios que cuentan con la posibilidad de invertir en grandes extensiones de tierra o en empresas agropecuarias. Si pensáramos en los altos costos de la tierra sólo quien tiene el recurso o el acceso al crédito puede acceder a la compra. Por otra parte, entendemos que las familias de terratenientes son las que han vendido la tierra, así que ellas controlan y fijan el precio de las mismas, controlando el acceso a este recurso. Con respecto de ello, Gándara (1976) ejemplifica el caso de una familia sanmiguelense a partir de dos fenómenos paralelos: el de fraccionamiento y el de acumulación. El primero postula el fraccionamiento generacional por herencia, mientras que en el segundo se observa un incremento de territorio en función de inversiones en base a crédito con otras familias, ya sea por negocio o por lazos conyugales a fines. Ante ambos fenómenos se entiende que el valor a la tierra y el control a la misma han sido fijados en función de pocas personas.

Otros elementos no menos importantes se rescatan en la crisis de los años 30. Se ha documentado por algunos historiadores de la región (Gutiérrez, falta año; Medina, 1967; Ramírez, 2005) la poca participación de la región en las distintas batallas del movimiento de revolución mexicana. La escasa cantidad de haciendas controladas por terratenientes en la región es muestra de ello. Sin embargo, la guerra cristera impactó notablemente la dinámica social de los Altos de Jalisco, dicho movimiento nace en 1926 bajo un enfrentamiento con el gobierno federal en función de las reformas constitucionales de los artículos 3°, 24°, 27° y 130° que restringían el poder de la Iglesia y la separación Iglesia-

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Estado. Ante esta crisis, y a partir de la introducción del ganado lechero en el año de 1940, hubo un cambio del tipo de explotación; no podía sostenerse la explotación ganadera de tipo extensivo, la dinámica económica tenía que replantearse en función, no del tamaño de tierra con la que contaban las personas de la burguesía sino a partir de la calidad de las tierras con la que contaban los mismos. De acuerdo a la dinámica se vuelve coyuntural no la cantidad de tierra que controla, sino qué tierras y cómo las explota.

La introducción de ganado lechero se vio fortalecida por el establecimiento de la Compañía Nestlé en el municipio de Lagos de Moreno. Dicha compañía ofrece comprar la leche, dar asistencia técnica, vender forrajes y abre las primeras rutas lecheras que representan el inicio del proceso de apertura de comunicaciones a nivel regional (López, 1998). Sin embargo, el ganado criollo de la región no era el más indicado para producir leche. La introducción de la Nestlé trajo un cambio profundo en la orientación de la economía y que el fin primordial de la producción es ahora la comercialización de la leche: el resultado es la introducción de ganado lechero.

Por la capacidad de crédito, control de la tierra y los recursos, la burguesía se posiciona como la primera en comprar ganado lechero (Holstein⁷) que requería una fuerte inversión (Gándara, 1976). Para inicios de los años cuarentas comienza a surgir una nueva etapa en la dinámica lechera ya que los ganaderos comenzaron a percibir ingresos mucho más altos por venta de leche, lo que permitió que éstos lograran incrementar las cabezas de ganado a corto plazo.

La diferencia entre la producción de ganado criollo y holstein era de más del doble, mientras el primero producía hasta 6 litros de leche diaria, el segundo entre 10 y 15 litros. La diferencia habría una brecha aún más amplia como la anteriormente descrita en la tenencia de la tierra. No sólo se controlaría entonces la cantidad sino la calidad de los recursos. Para el resto de la población, las inversiones hacia el tipo de ganado especializado se retrasaron a un largo periodo de tiempo.

⁷ Conocido en la región como ganado pinto de negro.

Por su parte, las relaciones económicas entre municipios comenzaban a notarse en la región. Para 1946 Fábregas (1998) argumenta que la dinámica de Nestlé para la región en general representó un cambio importante en la economía, infraestructura y consolidación del territorio alteño. En cuanto a la infraestructura y a partir del cambio de la economía hacia la venta de la leche, los ranchos tuvieron la necesidad de crear brechas para sacar fácilmente el producto, construir bordos para el abrevadero, establos para ordeña, etcétera. Es decir las relaciones comerciales del producto en la región se vio fortalecida en esa década.

Para principios de 1960 la Compañía Nestlé pierde relaciones comerciales con los productores del municipio debido a los bajos precios de pago por la leche. De acuerdo con Hernández (2012) este debilitamiento comercial no fue aleatorio ni sin sentido, había intereses más importantes por parte de los productores en la transformación de la leche en otros derivados de la misma, inclusive de los dulces típicos que se desarrollaban de manera artesanal para satisfacer el mercado turístico religioso de San Juan de los Lagos y otras ciudades importantes de Jalisco.

De la misma manera y casi paralelamente, se constituyen dos enfriadoras lecheras de Guadalajara (Gándara, 1976) que acapararon la producción láctea del municipio por casi veinte años. Las enfriadoras producen también un cambio significativo en el municipio, ya que se generaliza el ganado lechero: “En 1960 había 36 mil cabezas de ganado y en la actualidad más de 50 mil, que producen 70 mil litros diarios en tiempos de secas y 100 mil en tiempos de aguas. Se calcula una producción anual de 30 mil millones de litros” (Gándara, 1976: 55). De cualquier forma, el acceso al crédito o la producción lechera a mediana escala es muy difícil para los pequeños propietarios del municipio. La producción láctea formó la parte más importante de la dinámica económica del municipio para las décadas de los 50’s y 60’s pero la misma dinámica se debería entender diferenciada de acuerdo a las posibilidades de capitalización e inversión en la misma producción. Hernández (2012) agrega que, en base de los registros de la Asociación Ganadera local⁸,

⁸ Es muy difícil saber con exactitud el número de cabezas de ganado por propietario ya que siempre se manifiesta en el registro de la asociación un número mucho menor del que se posee.

cerca del 50% de la población que cuenta con ganado lechero, utiliza su producto para el autoconsumo.

La capitalización e inversión en el proceso se encontrará mediado por los alcances que tengan al proceso de acumulación de un pequeño capital para posteriormente se manejarlo a cuenta de inversión. Algunos autores (Palomar, 2005; López, 1998; Gándara, 1976) presumen la existencia de emigraciones desde los años 40's de los habitantes de San Miguel el Alto para capitalizarse y regresar a invertir en la producción familiar, sin embargo muchas de esas experiencias no regresan a cerrar el ciclo de la inversión y otras tantas: "se tiene que invertir en elementos que permitan sufragar los gastos básicos, por ejemplo una casa" (Gándara, 1976: 60). A partir de esta dinámica es necesario hacer notar la dificultad de inversión de muchos ganaderos de la localidad.

En función de este contexto, entendemos que el control de la producción ganadera no sólo se limitaba a contar con el ganado, sino que habría que especificarse con qué ganado se cuenta y qué cantidad de éste se es propietario. Por otra parte habíamos definido el control de la tierra y la calidad de la misma por parte de una burguesía antigua, por tal motivo entendemos que –tierra y ganado- están estrechamente vinculadas, ya que la posibilidad de sostener un número mayor de ganado está directamente relacionado con la posibilidad de acceso a las propiedades de tierras.

3.3.3 Cambios en las relaciones económicas: del campo a la producción de derivados lacteos

A partir de 1960, y más aceleradamente durante la década de 1970, se intensificó la migración a las cabeceras municipales, al Distrito Federal, Guadalajara, León, Aguascalientes y los Estados Unidos. Los inicios de la industrialización de los Altos se remontan a la década de 1920, cuando en la cabecera de San Miguel el Alto se instaló una fábrica de pastas y fideos y otra de jabones, veladoras y cerillos (Sánchez, 2010). Estas fábricas quebraron durante la guerra cristera donde anteriormente se comercializaba desde

San Miguel el Alto hasta puerto Veracruz. También se comercializaban harneros con Guatemala, y se llevaba caballada al Distrito Federal. López (1998) comenta al respecto:

Como una de las consecuencias de la guerra cristera, hasta la década de 1950 el Estado federal mantuvo bloqueada la instalación de la luz eléctrica, la cual llegó precariamente a San Miguel el Alto a principios de la década de 1940, con una planta de luz particular que se apagaba a las diez de la noche. Esta planta también alumbraba a Jalostotitlán y San Juan de los Lagos. San Miguel el Alto empezó a tener un auge económico cuando en 1947 llegó al municipio la compañía transnacional Nestlé (con casa matriz en Suiza) y los campesinos rancheros comenzaron a aumentar sus hatos ganaderos. La población fue fundamentalmente campesina en los ranchos pequeños de propietarios hasta mediados de la década de 1970, cuando la gran mayoría de los campesinos se convirtieron en ganaderos. El timón y arado para los cultivos eran arrastrados por burros y mulas. (95)

Los campesinos se dedicaban a criar marranos, sembraban maíz, frijol, calabacitas y vendían huevos de gallina. También en los ranchos hacían queso panela y mantequilla. La gran mayoría de los cerdos era de razas criollas, pero a principios de la década de 1950 entró el cerdo rojo, Jersey o Durok. Dos grandes oligarcas (Miguel González y Jesús Cornejo) fueron los que introdujeron estas variedades. Al cerdo se le cebaba y en la dieta se empezó a sustituir la manteca por el aceite, al producir el cerdo rojo más carne y menos grasa. La carne de este cerdo se vendía a León y al Distrito Federal. A principios de la década de 1960 se inicia el despegue económico en la producción de cerdos, al llegar nuevas razas como el Andrax, El Ham y el York. Otros oligarcas convertidos en empresarios pujantes, Trinidad y Raúl Anaya, impulsaron la producción de alimentos para el cerdo y el ganado bovino e hicieron innovaciones en las granjas productoras. Esta expansión se mantuvo hasta la década de 1990 y empezó a colapsarse en 1992.

El ganado para la producción de lecha era criollo, pero a fines de la década de 1950 y principios de la década de 1960 se trajeron nuevas razas como la Jersey, además de otras razas canadienses y holandeses. Algunos becerros se utilizaban para la producción de carne y los adultos se destinaban a la producción de leche. En promedio, un toro era para cuarenta vacas. A los becerros de buena raza se les respetaba para que llegaran a ser toros.

Un cronista local, comenta sobre la expansión del ganado y el inicio de industrialización lechera:

El arribo de la compañía Nestlé aceleró la expansión de los hatos ganaderos de producción de leche y a finales de la década de 1950, llegaron otras firmas como las mexicanas Sello Rojo y Pureza, lo que hizo que se mejoraran los hatos y las vacas dieran más leche. Una vaca de ganado criollo producía en promedio cuatro o cinco litros diarios. Las vacas de ganado canadiense u holandés producen hasta treinta litros y se ordeñan dos veces al día. Además, se establecieron pasturerías y bodegas a fin de tener insumos y alimentos para el ganado.

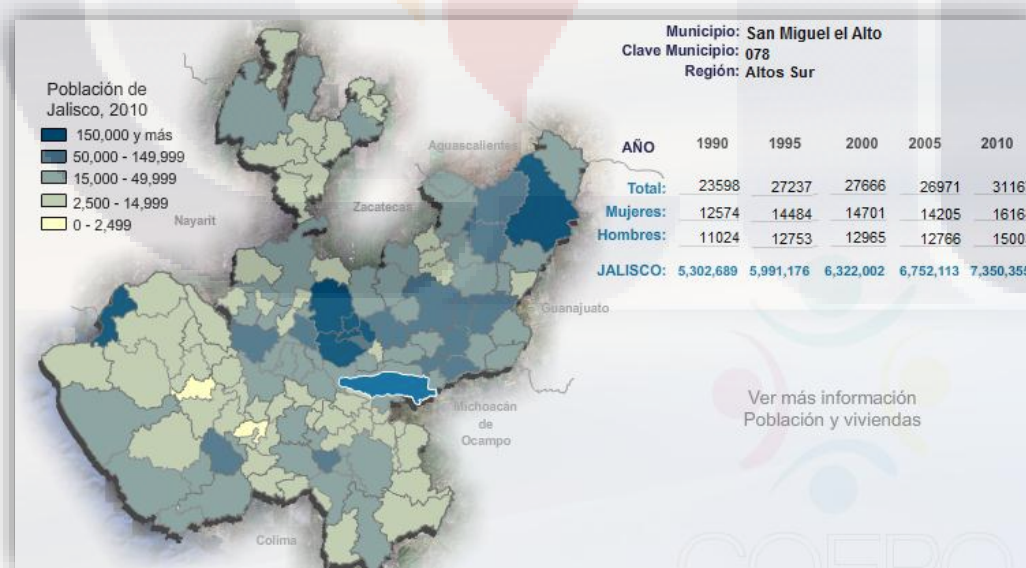
Otros granjeros también se empezaron a dedicar al transporte de alimentos para el ganado. La producción de leche empezó a dejar de ser negocio en 1985, por el aumento en el costo de insumos y el congelamiento por parte de las autoridades del precio controlado de venta al consumidor. Desde 1992 las compañías lecheras pagaron la leche a \$800 viejos pesos el litro en promedio, cuando los costos de producción están en \$850 viejos pesos. El dólar valía alrededor de \$3,000 viejos pesos. Además, las compañías lecheras estaban introduciendo cuotas por productor. Compañías como Sello Rojo introdujeron termos a los ranchos para la recepción de leche y pipas chicas para llevar el lácteo de los sitios de acopio a las fábricas. El precio de la leche al consumidor era de \$1,800 viejos pesos por litro. Esta situación ha llevado a la quiebra a muchos ranchos ganaderos, los cuales, a partir de 1990, empiezan a abandonar esta actividad, proceso que se acelera a partir de 1992. Los anteriores granjeros emigran a las cabeceras municipales alteñas o a las ciudades como Guadalajara, León, Aguascalientes, y el Distrito Federal.

Puede sintetizarse que, después de las guerras cristeras, existen dos grandes fases: la primera, que consiste en el predominio de campesinos granjeros pequeños propietarios, con jornaleros y hacendados, o sea una sociedad agraria que predomina hasta la década de 1950, y una segunda, consistente en el despegue de la industria de la ropa, que arranca de la década de 1960 hasta la actualidad, con fluctuaciones.

Existe una tercera grande faase en la lógica industrial de San Miguel el Alto que comienza a mediados de los años sesentas. El proceso de cambio entre la segunda y tercera fase será objeto principal en el capítulo cinco de la presente investigación. Sin embargo, se hace necesario que planteemos en este apartado, algunas características actuales de las actividades económicas de la comunidad, de tal suerte que nos sirva de apoyo para comprender el tránsito entre la industria de producción de derivados lácteos a la textil y del vestido.

3.3.4. Situación demográfica en el siglo XXI

De acuerdo al Censo de Población y Vivienda (2010), el municipio de San Miguel el Alto cuenta con una población de 31,166 personas; 48.1% son hombres y 51.9% son mujeres. La población total de la comunidad de San Miguel el Alto para el mismo censo es de 23,982 personas, 11,466 hombres frente 12,516 mujeres. El rango de edad imperante de la población se encuentra de los 14 y 49 años de edad, con un promedio de entre los 20-24 años de edad. Comparando el monto poblacional con el del año 2000, se obtiene que la población municipal aumentó un 12.7 por ciento en diez años.



Población de San Miguel el Alto

A partir de 1940 se considera un crecimiento estable de la población de San Miguel el Alto, éste debido antes de esa fecha existió un proceso de expulsión y éxodo de la población después de la guerra cristera que se libró en la región alteña en 1926 (López, 1998: 114). Para 1950 existía una población de 17,028 habitantes, número bastante bajo considerando que sólo duplicó su población en un siglo (Gándara, 1976:172), sin embargo, para 1960 existió un aumento considerable en la población que oscilaba entre los 20,353 personas en todo el municipio.

Conteo municipal	
Año	Población total
1940	15617
1950	17028
1960	20353
1970	17083
1980	23053
1990	23598
2000	27666
2010	31166

Crecimiento poblacional SMA

Es de notarse el decremento de la población entre 1960 y 1970, de 20,353 personas a 17,083. Esta baja de población tiene algunas aristas, primero que nada se contempla que en la década de los años sesenta existió una movilización migratoria hacia los estados unidos como braseros; por otra parte se contempla la movilización de las personas a ciudades como Aguascalientes, Guadalajara o León de los Aldama donde se buscaban mejores oportunidades de vida.

A diferencia del promedio de las edades de estado de Jalisco, se considera a la comunidad de San Miguel el Alto como una comunidad con potencial laboral, ya que el

margen de su PEA es muy elevado a diferencia de otras poblaciones de Jalisco donde el rango de edad imperante supera los 50 años de edad.

	Total	Hombres	Mujeres
San Miguel el Alto (municipio)	31166	14999	16167
San Miguel el Alto (comunidad)	23982	11466	12516

Tabla 3. Población SMA 2010

El municipio contaba en el 2010 con 184 localidades de las cuales 38 eran de dos viviendas y 33 de una sola. La cabecera municipal de San Miguel el Alto es la localidad más poblada con 23982 personas y representa el 76.9% de la población total del municipio; le sigue la comunidad de San José de los Reynoso con el 3.9% Mirandillas, Belem y El Bajío con los restantes porcentajes.

Municipio o localidad	Población 2000	Población 2010			
		Total	Porcentaje del municipio	Hombres	Mujeres
San Miguel el Alto (municipio)	27666	31166	100	14999	16167
San Miguel el Alto (comunidad)	21098	23982	76.9	11466	12516
San José de los Reynoso	1088	1213	3.9	580	633
Mirandillas	508	660	2.1	315	345

Belem	284	363	1.2	173	190
El Bajío	60	181	0.6	96	85

Distribución de la población en el Municipio de SMA

La natalidad en la comunidad de San Miguel el Alto para el 2010 fue de 710 infantes, de las cuales 390 eran hombres y 320 mujeres, frente a una mortalidad de 175 personas dicho año, 104 hombres y 71 mujeres. Existe un crecimiento del 12.7% de la población con respecto al año 2000.

La conformación de los hogares en el municipio en el censo (2010) es de 7530 hogares en todo el municipio. Los hogares con jefatura masculina sumaban 5759 mientras que 1771 hogares eran representados por una jefatura femenina. El tamaño promedio de los hogares en el municipio es de 4.1 integrantes de acuerdo al mismo censo. Se puede comparar con respecto a los datos de Jalisco porcentualmente en la siguiente tabla.

Hogares jefatura	Jalisco	San Miguel el Alto
Masculina	75.4	76.5
Femenina	24.6	23.5

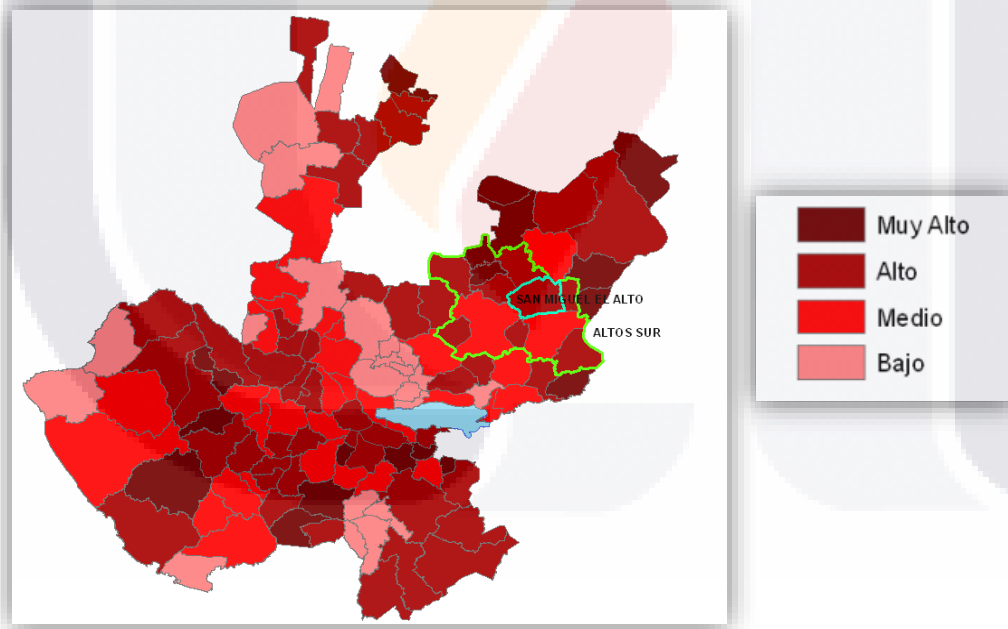
Jefatura de Hogares

Es decir, existe mayor presencia de jefatura masculina en los hogares sanmiguelenses en comparación con el porcentaje total del Estado. Sin embargo, dicha presencia puede ser cuestionable debido al alto índice de migración que se presenta en la población como veremos poco más adelante, por otro lado es pensable, la idea de la presencia masculina en los hogares en función de los hogares dona (González y Escobar, 2006) donde la figura de las remesas juegan un papel importante en la dinámica, las familias prefieren vivir separados pagando y sosteniendo dos casas.

3.3.4.1. Migración

Jalisco como estado tiene cuenta con una tradición migratoria a Estados Unidos que remota hacia finales del siglo XIX. Se estima que 1.4 millones de jaliscienses habitan en Estados Unidos y que alrededor de 2.6 millones de personas estadounidenses son hijos de padres jaliscienses. Según CONAPO Jalisco tiene un grado alto de intensidad migratoria, y tiene el lugar decimotercero entre las entidades federativas del país con mayor intensidad migratoria.

Entre los municipios con mayor índice de migración del país, también encontramos a San Miguel el Alto con un índice alto en migración, que a pesar que ha bajado en los últimos años, éste sigue considerándose alto de acuerdo a la CONAPO.



Migración en San Miguel el Alto

En el año 2000 el municipio de San Miguel el Alto conto con un grado de intensidad migratoria alto, ocupando el lugar 45 a nivel estatal. En el mismo año San Miguel el Alto

contaba con 5974 viviendas de las cuales el 11.83% recibían remesas. Durante el quinquenio del 2005-2010 el 16.24% eran hogares con emigrantes en Estados Unidos. El 5.83% hogares con migrantes circulares y el 2.31% hogares con migrantes de retorno. Así mismo para el 2010 conto con un grado de intensidad migratoria alto, ocupando el lugar 66 a nivel estatal, y el 472 en contexto nacional. El municipio en este año se encontraba con un total de 7681 viviendas, de las cuales el 7.07% de ellas recibieron remesas. Durante el 2005-2010 el 5.77% se reportaron viviendas con emigrantes en Estados Unidos. El 2.36% viviendas con migrantes circulares, y 7.45% con migrantes de retorno de acuerdo con datos de la CONAPO.

En el siguiente cuadro se puede apreciar la conformación de la población de San Miguel el Alto, con respecto a la migración:

	Nacidas en la localidad	Nacidas en otra localidad	Nacidas en Estados Unidos
1990	95.02	4.08	0.44
2000	93.33	4.37	0.94
2010	92.26	5.11	2.19

Distribución de la población en SMA por lugar de nacimiento

Para el año de 1990, Del 100% de la población de la localidad, el 95% de la población era nacida en la localidad, el 4% en otra localidad del país y sólo el .44% en Estados Unidos. En el 2000, el porcentaje de personas residentes nacidas en la localidad disminuyó al 93.33% de la población total, nacidas en otras localidades 4.37 y en Estados Unidos subió a 0.94%. Finalmente en el año 2010, el 2.19% de la población de San Miguel el Alto, había nacido en Estados Unidos, y sólo el 92.26 era nacida y residente en la localidad. Esto nos presenta varias reflexiones: por una parte encontramos que la población residente y nacida en la localidad tiene un comportamiento muy estable, es decir, podemos inferir que existe muy poca inmigración a la comunidad en sus datos totales. Por otra parte, el

aumento de la población residente nacida en los Estados Unidos habla del retorno de los migrantes locales a su comunidad de origen, los hijos de padres sanmiguelenses.

Por otra parte, San Miguel el Alto también cuenta con una intensidad inmigratoria relevante por cuestiones laborales, sobre todo de localidades aledañas. De acuerdo al censo de migración intermunicipal, San Miguel el Alto se comporta de la siguiente manera:

2005	2010	Estado	#
SMA	Aguascalientes	Aguascalientes	26
SMA	Ensenada	Baja California	416
SMA	León	Guanajuato	222
SMA	Zuhuatanejo de Azueta	Guerrero	40
SMA	Guadalajara	Jalisco	57
SMA	Jalostotitlán	Jalisco	30
SMA	Lagos de Moreno	Jalisco	87
SMA	San Julián	Jalisco	118
SMA	Tlajomulco de Zúñiga	Jalisco	61

Tabla 4. Emigración intemunicipal 2005-2010

La población que en 2005 vivía en San Miguel y se ha trasladado a otras partes de la república, se puede notar la movilidad entre los municipios de la región principalmente. Sobresale también la fuerte cantidad de personas que se retiraron a la ciudad de Ensenada (416) al indagar el fenómeno, nos informamos que un empresario local había abierto una empresa maquiladora en esa localidad y había llevado a un número importante de personas a laborar allá. A las ciudades de León, Aguascalientes y Guadalajara, regularmente salen las personas a estudiar y en algunas ocasiones suelen quedarse residiendo en dichos municipios.

De acuerdo con el Censo de Migración Intermunicipal de la CONAPO, existieron menos de 1000 cambios de domicilio entre el 2005 y 2010 en los municipios. Entre los principales encontramos ciudadanos de Guadalajara, Jalostotitlán, San Julián, Aguascalientes y Arandas.

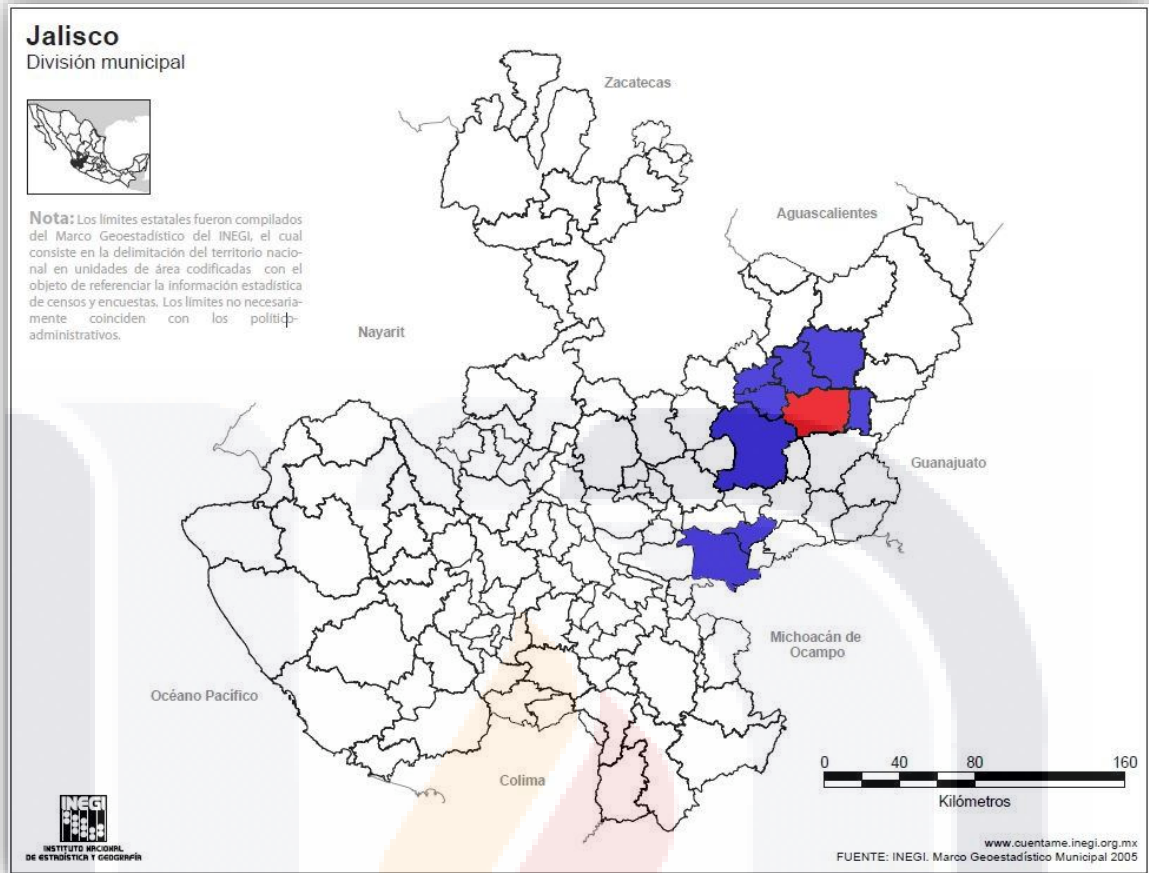
2005	Estado	2010	#
Aguascalientes	Aguascalientes	SMA	50
Arandas	Jalisco	SMA	43
Álvaro Obregón	Michoacán	SMA	30
San Dimas	Durango	SMA	36
Ayotlán	Jalisco	SMA	36
Guadalajara	Jalisco	SMA	162
Jalostotitlán	Jalisco	SMA	120
Lagos de Moreno	Jalisco	SMA	38
San Juan de los Lagos	Jalisco	SMA	43
San Julián	Jalisco	SMA	82

Tabla 5. Inmigración intermunicipal 2005-2010

Por otra parte, de acuerdo a la matriz de movilidad laboral planteada por el INEGI que busca dar cuenta del lugar de residencia frente al lugar de trabajo, podemos considerar a San Miguel el Alto como un polo de atracción laboral intermunicipal. Para el año 2010, de acuerdo a esta matriz, 198 personas residen en varias comunidades y entran a trabajar a San Miguel. Entre las comunidades con mayor número de personas encontramos:

León	55
Jalostotitlán	48
Ocotlán	40
Poncitlán	61
San Juan de los Lagos	39
Lagos	61
San Julián	94
Tepatitlán	58
Valle de Guadalupe	19

Municipios donde inmigran

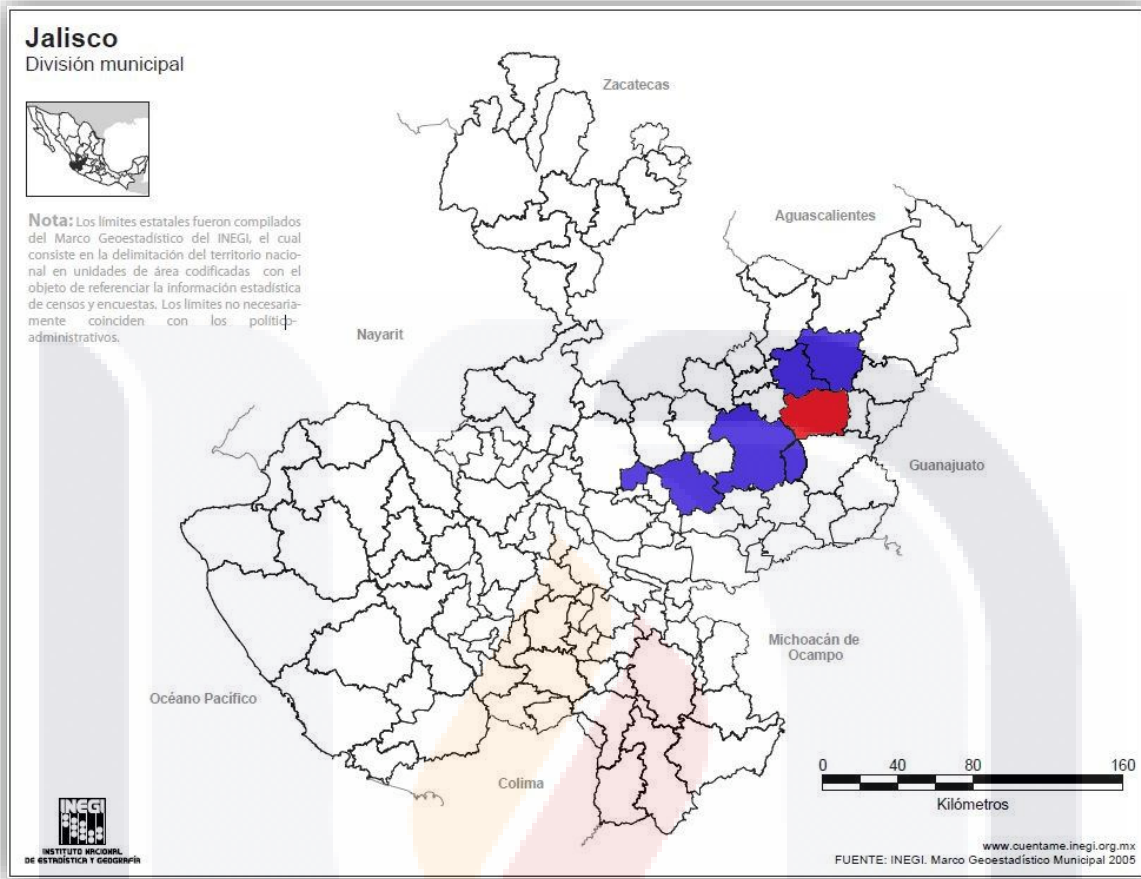


Mapa 4. Comunidades de las que entran a trabajar todos los días a SMA

Por otra parte, aunque en menor número, los residentes de San Miguel, salen a trabajar a otros municipios como:

Guadalajara	48
Jalostotitlán	42
San Juan de los Lagos	12
Tepatitlán de Morelos	20
Zapotlanejo	12
San Ignacio Cerro Gordo	18

Municipios a donde emigran



Mapa 5. Comunidades a las que residentes de SMA salen a trabajar

El comportamiento migratorio en la localidad pues, nos hace reflexionar en dos cosas: primero entendemos que la migración intermunicipal se manifiesta principalmente entre comunidades similares, principalmente en Los Altos de Jalisco y otros más a ciudades más desarrolladas y con mejor infraestructura (sobre todo educativa) como León, Aguascalientes y Guadalajara. Por otra parte consideramos a la comunidad como imán económico para otras localidades contiguas, ya que existe una inmigración a la localidad además de una movilidad laboral al municipio.

3.3.5. *Concentración manufacturera*

En el siguiente apartado se mostrarán un conjunto de datos que identifican a la comunidad de San Miguel el Alto como especializada. Se parte de las características actuales de la industria en la comunidad y su impacto en comunidades aledañas.

El cálculo del coeficiente de especialización e índice de Herfindahl⁹ para obtener el grado de especialización productiva de los municipios con mayor población ocupada en la industria del vestido. Lo municipios donde se presenta una especialización productiva en la fabricación de textiles en el Estado de Jalisco son:

Atoyac 6.07
Colotlán 5.35
Jalostotitlán 4.11
San Miguel el Alto 6.49
Unión de San Antonio 4.63
Villa Hidalgo 6.44
Zapotlán del Rey 8.27
Zapotlanejo 4.23

Municipios con especialización manufacturera y textil

Por otra parte, las poblaciones de Jalisco que presentan una concentración manufacturera textil y del vestido son:

⁹ Se retoma la fórmula de Bernal y Ortiz (2008) Coeficiente de especialización: $CE_{ij} = (X_{ij}/X_j) / (X_i/XT)$ Índice de Herfindahl $IH_j = \sum (X_{ij}/X_j)^2$

Donde:

- Xi es el valor de la variable empleo para el sector i
- Xj es el valor total del empleo en el municipio
- Xij es el valor del empleo del sector i en el municipio j
- XT es el valor total del empleo en el estado.

Atoyac .51

San Miguel el Alto .59

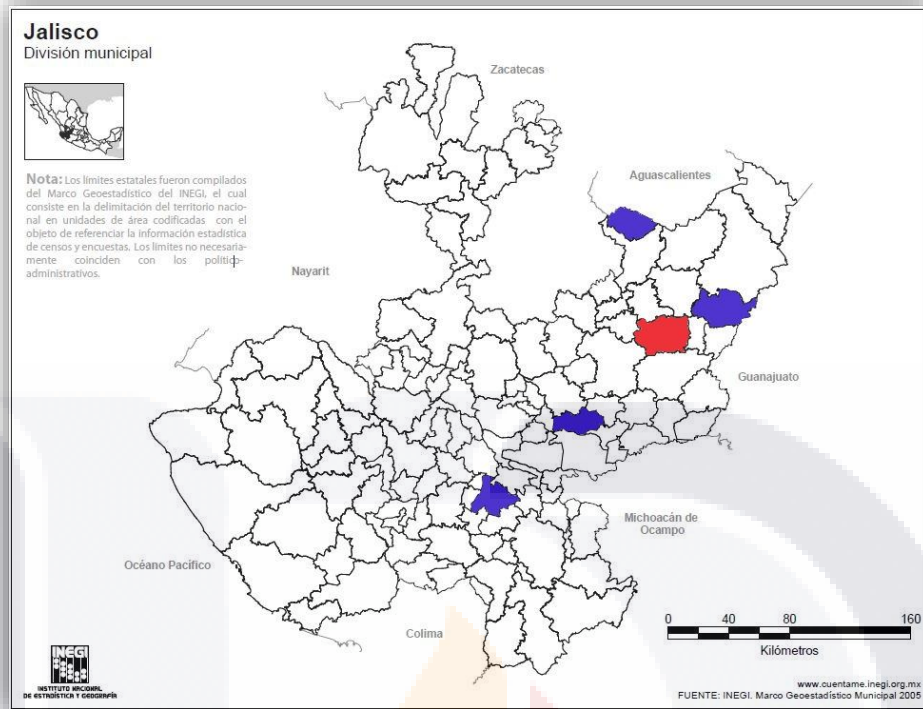
Villa Hidalgo .58

Zapotlán del Rey .95

Municipios con concentración manufacturera y textil

Como se mencionó anteriormente el coeficiente de especialización solo nos permite identificar la existencia de una especialización productiva en una región. Por lo tanto, se elabora el índice de Herfindahl para identificar el grado de especialización de las localidades anteriores, este índice oscila entre 0 y 1 mientras más se acerque a la unidad el grado de especialización es mayor, en nuestro caso se describe de la siguiente manera; entre más se acerque a la unidad, hay una concentración importante de población.

La comunidad de San Miguel el Alto, de acuerdo al índice Herfindahl, se ubica en tercer lugar del estado de Jalisco, sólo debajo de Zapotlán del Rey y Atoyac. Podemos concluir que la población de San Miguel el Alto, puede considerarse especializada en la producción textil y del vestido, ya que sus índices de concentración y especialización de la producción resultan relevantes en el contexto del estado y la región en general. Los datos de su concentración y especialización con comparables con los de las comunidades de Moroleón y Uriangato en el estado de Guanajuato, que cuentan con 7.5 y 6.1 en la concentración respectivamente y ambos cercanos al .8 en la especialización.



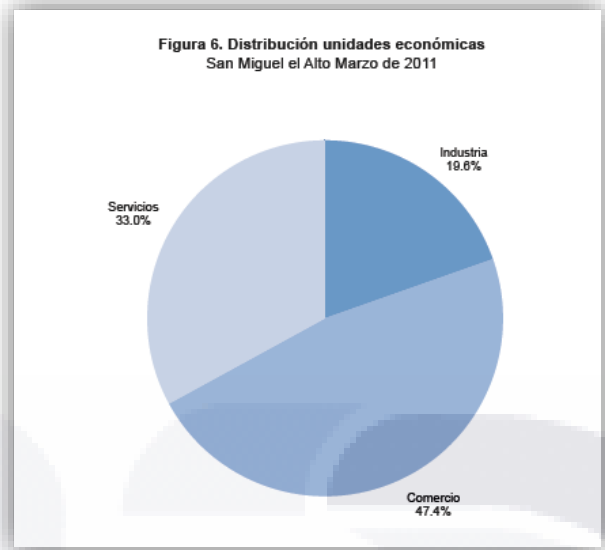
Mapa 6. Municipios de Jalisco con concentración y especialización textil y del vestido

Comunidades de Jalisco que presentan una concentración manufacturera Textil y del vestido

3.3.5.1. Concentración manufacturera textil y confección en SMA

De acuerdo con la información del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del INEGI, hasta marzo de 2011 el municipio de San Miguel el Alto cuenta con 1,527 unidades económicas. El sector que predomina son aquellas dedicadas al comercio, representando el 47.4% de las empresas totales del municipio. Posteriormente, encontramos el sector de servicios con un 33% y finalmente la industria con el 19.6%.

Conforme con el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), informó que hasta junio de 2012, se encontraban adheridas a éste, 86 empresas en el municipio, de las cuales 67 eran dedicadas al comercio; 2 en la industria y 17 en los servicios.



FUENTE: SEIJAL, Sistema Estatal de Información Jalisco; con información de INEGI,

En el municipio de San Miguel el Alto al año 2009, los subsectores que destacaron fueron:

- La Fabricación de prendas de vestir; la Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles; y la Industria alimentaria, mismas que juntas representaron el 79.0% del total del valor agregado censal bruto.
- El subsector de la Fabricación de prendas de vestir, registro por si solo el 51.4% del valor agregado censal bruto en 2009, mismo que obtuvo el mayor crecimiento real pasando de 213 millones 448mil pesos en 2004 a 355 millones 24mil pesos, incrementando en un 66.3% del 2004 al 2009.
- El subsector de Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles mostró un decremento del 17.6% del periodo del 2004-2009 pasando de 127 millones 614mil pesos en 2004 a 105millones 182mil pesos al 2009.

Tabla 9. Subsectores con mayor valor agregado censal bruto (VACB)
San Miguel el Alto, 2004 y 2009. (Miles de pesos).

Subsector	2004	2009	%Part 2009	Var % 2004 - 2009
Fabricación de prendas de vestir	213,448	355,024	51.4%	66.3%
Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	127,614	105,182	15.2%	-17.6%
Industria alimentaria	45,911	85,942	12.4%	87.2%
Comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco	100,664	22,484	3.3%	-77.7%
Comercio al por mayor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco	33,494	14,350	2.1%	-57.2%
Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias y forestales, para la industria, y materiales de desecho	17,272	14,260	2.1%	-17.4%
Servicios de preparación de alimentos y bebidas	9,933	12,560	1.8%	26.4%
Comercio al por menor de productos textiles, bisutería, accesorios de vestir y calzado	13,582	11,076	1.6%	-18.5%
Comercio al por menor de vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes	5,972	7,641	1.1%	27.9%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	3,644	7,307	1.1%	100.5%
Servicios de reparación y mantenimiento	3,405	6,490	0.9%	90.6%
Otros	47,041	48,229	7.0%	2.5%
Total	621,980	690,545	100.0%	11.0%

FUENTE: SEIJAL, Sistema Estatal de Información Jalisco; con información de INEGI.

Subsectores con mayor valor agregado

En los últimos tres años, San Miguel el Alto ha visto un crecimiento en el número de trabajadores permanentes y eventuales urbanos registrados ante el IMSS, lo que se relaciona con el incremento de las actividades económicas.

A mayo de 2012, el IMSS reportó un total de 3,061 trabajadores permanentes y eventuales urbanos asegurados en el municipio, mientras que en el año 2009 se tenían registrados 2947 observándose un incremento de 114 registros.

En el municipio de San Miguel el Alto el grupo económico que creó más asegurados y por consiguiente más empleo en función de los registros del IMSS, a mayo de 2012, fue el grupo económico de la Industria Textil. Mostrando un registro de 1,324 trabajadores permanentes y eventuales urbanos asegurados representando el 43.3% del total de los trabajadores permanentes y eventuales urbanos asegurados en el municipio. A diferencia del año 2009 este mismo grupo económico registró 1,351 trabajadores asegurados; una diferencia de 27 registros menos.

En quinto lugar encontramos al grupo económico de Confección de prendas de vestir, otros artículos base textiles y materiales diversos, excepto calzado; que para mayo 2012 registraron 129 asegurados equivalente al 4.2% del total de los asegurados. Esta actividad de 2009 a 2012 mostro una disminución de 12 registros.

Tabla10. Trabajadores permanentes y eventuales urbanos.
San Miguel el Alto, Jalisco. 2009 –2012/05

Grupos económicos	Dic	Dic	Dic	May	% Part	Var. Abs.
	2009	2010	2011	2012	May 2012	Dic 2009 May 2012
Industria textil.	1,351	1,308	1,304	1,324	43.3%	-27
Elaboración de alimentos.	386	384	407	419	13.7%	33
Servicios de administración pública y seguridad social.	263	241	249	252	8.2%	-11
Fabricación de productos de hule y plástico.	1	0	117	174	5.7%	173
Confección de prendas de vestir, otros artículos base textiles y materiales diversos, excepto calzado.	141	134	138	129	4.2%	-12
Construcción de edificaciones y obras de ingeniería civil.	142	54	61	99	3.2%	-43
Compraventa en tiendas de autoservicios y departamentos especializados.	55	76	76	76	2.5%	21
Compraventa de materias primas, materiales y auxiliares.	73	85	71	73	2.4%	0
Compraventa de gases, combustibles y lubricantes.	57	67	66	70	2.3%	13
Compraventa de prendas de vestir y artículos de uso personal.	77	80	65	64	2.1%	-13
Otros	401	437	383	381	12.4%	-20
Total	2,947	2,866	2,937	3,061	100.0%	114

FUENTE: SEJAL, Sistema Estatal de Información Jalisco; en base a datos proporcionados por el IMSS

Trabajadores permanentes y eventuales urbanos

De acuerdo con el Censo de Población y Vivienda 2010, Jalisco cuenta con una población de 12 años y mayores de esa edad de 5 549 002 personas mismas que determinan la PEA con 3 093 762 personas en todo el estado. Las cifras se distinguen entre hombres y mujeres ya que habiendo más población femenina, existe en el estado una mayor presencia masculina en la ocupación.

	12 años y más	económicamente activa (total)	económicamente activa (ocupada)	económicamente activa (desocupada)	económicamente no activa
Jalisco	5 549 002	3 093 762	2 972 483	124 279	2 420 386
Hombres	2 685 806	2 012 200	1 914 439	97 761	654 065
Mujeres	2 863 196	1 084 562	1 058 044	26 518	1 766 321
SMA	23 438	13 394	12 721	673	9 852
Hombres	11 016	8 744	8 173	571	2 161
Mujeres	12 422	4 650	4 548	102	7 691

Población económicamente activa e inactiva por género

Elaboración propia con base en los Censo de Población y vivienda 2010.

El comportamiento de las cifras entre el estado de Jalisco y el municipio de SMA es muy similar en términos relativos.

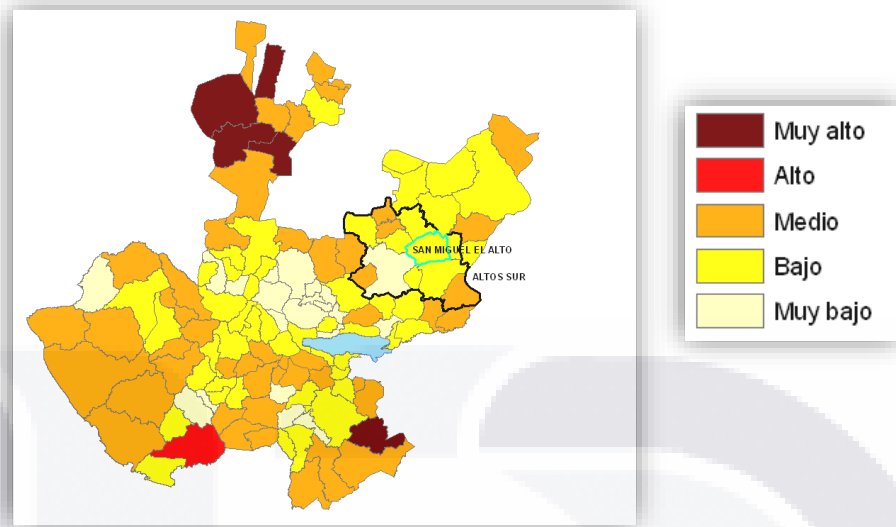
3.6. Algunos indicadores económicos de la localidad

Entre los indicadores económicos de la localidad encontramos la pobreza multidimensional, los índices de marginación, la definición de Regiones Socioeconómicas de México y el coeficiente Gini que desarrollaremos brevemente a continuación.

3.6.1 Marginación

En el 2010 se observa que San Miguel el Alto presenta un grado de marginación bajo, ocupando el lugar 81 a nivel estatal, y en su mayoría sus carencias están por arriba del promedio regional.

De la población de 15 años o más, el 9.1% es analfabeta, el 31.6% no completo la primaria; el 23.1% de la población habita en localidades con menos de 5000 habitantes. El 39.4% de los habitantes ocupados que tienen un ingreso de hasta 2 salarios mínimos.



Marginación SMA

3.6.2. *Regiones socioeconómicas de México.*

Por otra parte, las Regiones Socioeconómicas de México es una base de concentración de datos creado por el INEGI con el fin de establecer comparativos de entidades federativas, municipios y áreas geoestadísticas básicas del país, a partir de la clasificación de éstas en siete grupos o estratos que muestren similitudes o diferencias en base a indicadores relacionados con temáticas tales como vivienda, educación, salud y empleo, contruidos a partir de información del XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Tiene la posibilidad de medir las áreas federativas en general, los municipios y los AGEBS¹⁰.

Entre las variables que considera la base de datos para sacar las categorías y resultados para georeferenciarlos en mapas encontramos:

- Porcentaje de población en viviendas con agua entubada en el ámbito de la vivienda
- Porcentaje de población en viviendas con energía eléctrica

¹⁰ La AGEB constituye la unidad básica del Marco Geoestadístico Nacional (MGN), se clasifica en dos tipos: urbana y rural. La primera es el área geográfica ocupada por un conjunto de manzanas que generalmente son de 1 a 50 habitantes, perfectamente delimitadas por calles, avenidas, etc.

- Porcentaje de población en viviendas con drenaje
- Porcentaje de población en viviendas con piso diferente de tierra
- Porcentaje de población en viviendas con paredes de materiales durables
- Porcentaje de población en viviendas con techos de materiales durables
- Porcentaje de población en viviendas sin hacinamiento
- Porcentaje de población en viviendas con servicio sanitario exclusivo
- Porcentaje de población en viviendas que usan gas o electricidad para cocinar
- Porcentaje de población en viviendas con refrigerador
- Porcentaje de población en viviendas con radio, radiograbadora o televisión
- Porcentaje de población en viviendas con teléfono
- Porcentaje de población en viviendas con automóvil o camioneta propios
- Porcentaje de población con derechohabiencia a servicios de salud
- Porcentaje de población de 15 años y más alfabeta
- Porcentaje de niños de 6 a 14 años que asisten a la escuela
- Porcentaje de adolescentes de 12 a 17 años que asisten a la escuela
- Porcentaje de población de 15 años y más con instrucción postprimaria
- Porcentaje de población ocupada femenina
- Porcentaje de población económicamente activa entre 20 y 49 años
- Perceptores por cada 100 personas
- Porcentaje de población ocupada que percibe más de dos y medio salarios mínimos
- Porcentaje de población ocupada que percibe más de cinco salarios mínimos
- Porcentaje de población en hogares que perciben más de \$10.42 diarios por persona
- Porcentaje de población ocupada que son trabajadores familiares sin pago
- Porcentaje de población ocupada en el sector terciario formal
- Porcentaje de población ocupada que son profesionistas o técnicos
- Porcentaje de hijos sobrevivientes de mujeres de 20 a 34 años
- Segregación de género en términos de alfabetismo
- Porcentaje de población económicamente inactiva de 65 años y más que es jubilada o pensionada

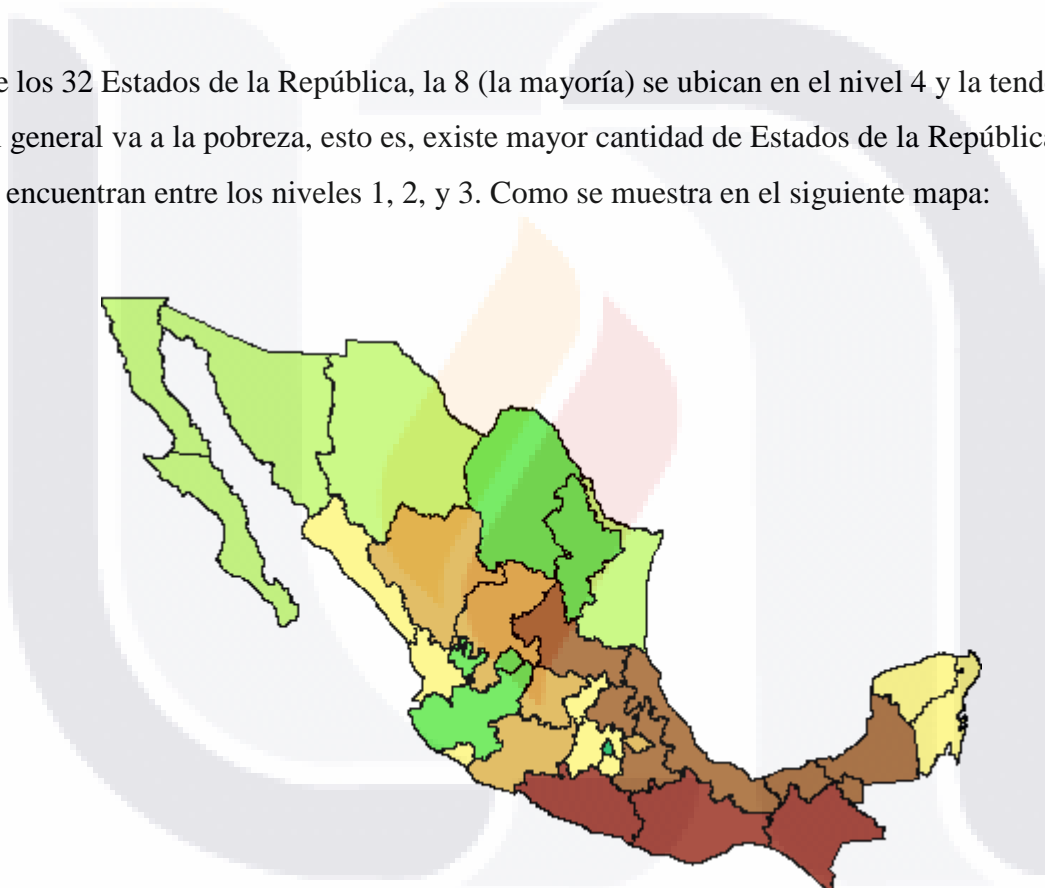
Una vez creado las clasificaciones se ubican en mapas y se clasifican por estratos que pueden ser comparables por niveles espaciales (Estado, Municipio, AGEB). Los resultados indican donde se ubican las zonas de riqueza o pobreza en el estado, el municipio o la localidad.

El orden descendiente de mayor a menor ventaja relativa va del número 7 al 1. Siete es categorizado con color verde mientras el 1 con el marrón. Se describe también el porcentaje de la población que pertenece a dicho estrato y las cantidades de Estados, Municipios o AGEBS que pertenecen a él. Para el caso de la República, encontramos a los estados ubicados en las 7 categorías de la siguiente manera:

Orden descendente de estratos de mayor a menor ventaja relativa		
Nivel	% Pob.	Total de Entidades
7	8.83	1
6	13.74	4
5	11.22	5
4	23.17	8
3	12.73	5
2	19.6	6
1	10.71	3
		32

Nivel de calificación Jalisco

De los 32 Estados de la República, la 8 (la mayoría) se ubican en el nivel 4 y la tendencia en general va a la pobreza, esto es, existe mayor cantidad de Estados de la República que se encuentran entre los niveles 1, 2, y 3. Como se muestra en el siguiente mapa:



Mapa clasificación general

Bajo esta perspectiva, las entidades federativas con mayor nivel de vida se encuentran en el norte país, en Jalisco y Aguascalientes y en el Distrito Federal. Contrariamente las Entidades peores evaluadas se encuentran en el sur con Guerrero, Oaxaca y Chiapas.

Jalisco, Estado donde se encuentra San Miguel el Alto, se ubica en el nivel 6, calificación muy favorable.

En cuanto a los municipios de Jalisco, ubicamos a San Miguel el Alto con una calificación de 5. Evaluación buena en parámetros generales, sin embargo se hace necesario subrayar las condiciones favorables en el municipio se encuentran primordialmente en la cabecera municipal, lugar que se ubica nuestro objeto de estudio. Las zonas rurales se enmarcan con menores posiciones, como lo vemos en el siguiente cuadro:

Orden descendente de estratos de mayor a menor ventaja relativa				
Nivel	% Pob.	Total de AGEBS	Urb.	Rur.
7	0.0	0	0	0
6	44.69	6	6	0
5	0.0	0	0	0
4	37.01	17	16	1
3	18.29	7	0	7
2	0.0	0	0	0
1	0.02	1	1	0
		31	23	8

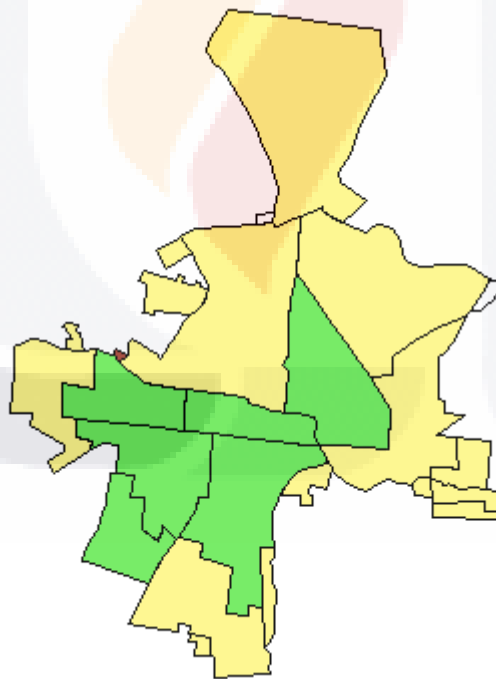
Nivel de clasificación Municipal San Miguel el Alto

Haciendo un acercamiento a los AGEBS, encontramos una distribución de los niveles en la cabecera municipal solamente y las evaluaciones son las siguientes:

Orden descendente de estratos de mayor a menor ventaja relativa				
Nivel	% Pob.	Total de AGEBS	Urb.	Rur.
7	0.0	0	0	0
6	44.69	6	6	0
5	0.0	0	0	0
4	37.01	17	16	1
3	18.29	7	0	7
2	0.0	0	0	0
1	0.02	1	1	0
		31	23	8

Nivel clasificación San Miguel el Alto, cabecera municipal

San Miguel el Alto cuenta con un total de 31 AGEBS válidos y se distribuyen de la siguiente manera: el 44% de la población se ubica en el nivel 6 de la evaluación del municipio, el 0.02% en el nivel más bajo de evaluación, mientras que el 37.01% en el nivel 4. Esto explica la relación con niveles de bienestar a partir de las variables básicas de asentamientos urbanos. El nivel final promediado final de la cabecera es el 5. La calificación es buena en términos generales, sin embargo, se hace notar que no existen AGEBS con evaluación 7 y sólo existe y 1 con evaluación de nivel 1. Lo anterior podría significar la distribución de la riqueza en toda la comunidad. Un par de elementos se concluyen en el apartado: Se puede inferir la casi nula existencia de parámetros de pobreza en la comunidad de San Miguel el Alto, ya que el 99.8 % de la población cuenta con los satisfactores de vida básicos para una vida digna y por otra parte, al menos en la zona urbana en función de los AGEBS, la población se ubica en calificaciones de calidad que comparan su equipamiento a ciudades del Estado como Zapopan, Guadalajara y Puerto Vallarta, que concentran los polos de desarrollos principales del Estado.



Mapa clasificación AGEBS

Se hace notar en el mapa anterior un nivel satisfactorio en función de las AGEBS, donde no encontramos en la cabecera municipal cinturones de pobreza ni marginación. Paralelamente, encontramos en el coeficiente Gini un resultado que abona a lo representado en los argumentos anteriores. Este coeficiente que se utiliza para medir la desigualdad en los ingresos, pero puede utilizarse para medir cualquier forma de distribución desigual. El coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y donde el valor 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno).

De acuerdo a esos datos, para el 2005 en la población de San Miguel el Alto, el coeficiente GINI fue de cuatro, inferior incluso al del municipio capital (5). Esto significa, en términos relativos que la persona más adinerada de la comunidad, es solamente 13 veces más que la más pobre, lo que implica una distribución del ingreso mucho más equitativo en términos generales. El dato en sí mismo resulta interesante, ya que dicho resultado es comparable con ciudades europeas con buenos niveles de calidad de vida. Por otra parte, hacemos notar que las condiciones generales de la localidad son, en general buenas, visibilizando las características de acceso al empleo, excelentes condiciones de bienes y servicios, ingresos equitativos, bajos niveles de pobreza y desigualdad, etc. fenómenos que tienen relevancias importantes ya que en apartados anteriores planteábamos las desventajas económicas y de pobreza que generaban las fases económicas y productivas anteriores en la comunidad.

Abundaremos ahora en características de las empresas en particular y la industria en general de San Miguel el Alto en el siguiente capítulo.

3.7 Conclusiones de capítulo

Se hace notar en el mapa anterior un nivel satisfactorio en función de las AGEBS, donde no encontramos en la cabecera municipal cinturones de pobreza ni marginación. Paralelamente, encontramos en el coeficiente Gini un resultado que abona a lo

representado en los argumentos anteriores. Este coeficiente que se utiliza para medir la desigualdad en los ingresos, pero puede utilizarse para medir cualquier forma de distribución desigual. El coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y donde el valor 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno).

De acuerdo a esos datos, para el 2005 en la población de San Miguel el Alto, el coeficiente GINI fue de cuatro, inferior incluso al del municipio capital (5). Esto significa, en términos relativos que la persona más adinerada de la comunidad, es solamente 13 veces más que la más pobre, lo que implica una distribución del ingreso mucho más equitativo en términos generales. El dato en sí mismo resulta interesante, ya que dicho resultado es comparable con ciudades europeas con buenos niveles de calidad de vida. Por otra parte, hacemos notar que las condiciones generales de la localidad son, en general buenas, visibilizando las características de acceso al empleo, excelentes condiciones de bienes y servicios, ingresos equitativos, bajos niveles de pobreza y desigualdad, etc. fenómenos que tienen relevancias importantes ya que en apartados anteriores planteábamos las desventajas económicas y de pobreza que generaban las fases económicas y productivas anteriores en la comunidad.

Abundaremos ahora en características de las empresas en particular y la industria en general de San Miguel el Alto en el siguiente capítulo.

Capítulo 4. Mecanismos sociales y relaciones laborales en la comunidad de San Miguel el Alto

4.1. Datos generales de la encuesta

A finales del año pasado, se aplicó una encuesta a 63 empresarios locales de la comunidad de San Miguel el Alto. La idea era aplicar un mismo instrumento en algunas poblaciones con características semejantes, como ya lo hemos abordado en el capítulo 1 y 3. Dicho instrumento no fue aplicado en las otras poblaciones quedando este como caso único de reflexión para el grupo de trabajo. Sin embargo, a la luz de estos resultados, entendemos varias diferencias o particularidades en las poblaciones especializadas, motivo por el cual se hace necesario presentar en el presente capítulo.

Como nota aclaratoria tengo que argumentar que la entrada a las empresas no fue nada fácil, el crimen organizado que aqueja a gran parte de la república mexicana obstaculiza en gran medida la inserción de los investigadores a las empresas. Particularmente tuvimos acceso gracias a una estrategia de recomendación personal de los empresarios, cronistas de la comunidad o en algunos casos por vínculos por algunos sacerdotes que nos brindaron su apoyo para que los empresarios aceptaran (por principio de cuentas) y que se tomaran el tiempo para responder el cuestionario y visitar su empresa para tomar algunas fotografías (que en muchos de los casos, a tal nivel de inserción no aceptaron).

En el levantamiento nunca me acerqué sólo, fueron de mucha ayuda algunos alumnos o exalumnos de distintas carreras de la Universidad Autónoma de Aguascalientes que eran oriundos de la localidad y que me acompañaban a las visitas o ellos mismos, en muchas ocasiones eran porteros o me orientaban sobre códigos locales en la comunidad.

Nos dimos a la tarea de realizar la mayor parte de las encuestas en un mes, reto bastante difícil pues el levantamiento fue en el mes de noviembre, mes en el que particularmente están terminando muchas empresas o talleres con la producción que venderán para las fiestas decembrinas.

El tratamiento de los datos más profundo, se realizó en el programa estadístico SPSS versión 16, sin embargo, debo comentar que aquí sólo se presentarán datos básicos que nos ayuden a comprender las prácticas empresariales y características de la industria en la localidad de San Miguel el Alto dejando de fuera algunos argumentos de redes sociales que particularmente no eran parte de este proyecto.

4.2. Empresario localista

Una característica importante en la población en general es el hermetismo en cuestiones sociales y económicas. Y eso se objetiviza en que el 100% de los entrevistados empresarios de la localidad son sanmiguelenses, cuando preguntábamos por empresarios foráneos la respuesta era un desconocimiento de alguno. No pareciera raro que no existieran empresarios foráneos pues culturalmente, los sanmiguelenses son muy precavidos en abrir sus puertas y vínculos sociales a desconocidos. Por otra parte eso no implica que no tengan relaciones con empresarios de otras localidades, se verá más adelante que esa es una práctica recurrente, pero para el caso de que un empresario se inserte en la comunidad pareciera complicado.

4.3. Trayectoria laboral y movilidad social

En cuanto a la trayectoria laboral de los empresarios encontramos que su actividad laboral en la industria se remonta a los años 70's fecha que coincide con el inicio de operaciones de la empresa LOMA, que fue una empresa de telas que se consolidó como proveedor de insumos textiles para la fabricación de prendas. Por tanto, el 19% de la población inicia sus operaciones tratando de aprovechar el impulso de la industria en la localidad. Un dato importante a la hora de entrevistar a los empresarios es que gran número de ellos aprendió

en alguna empresa del grupo JOMAR (que incluye también a LOMA) es importante el dato pues con ello se visibiliza la trascendencia de la empresa hacia la economía por una parte y hacia la sociedad por otra, ya que fue una especie de escuela o centro de capacitación de gran parte de los empresarios y trabajadores de la localidad.

El 24% de los empresarios inician las operaciones de sus empresas en la década de los 80's y el 43% en los 90's. El alcance que tuvo la industria en la localidad permitía a personas crear sus talleres o empresas, protegidos por una atmósfera económica que permitía el crecimiento y desarrollo de los emprendimientos. Existían pues elementos de protección y sobre ventas que las personas se podían integrar a la industria por imitación como lo mencionaron muchos de ellos. Veían que a personas cercanas a ellas les funcionaba, aprendían y emprendía. Por otra parte, muchos empresarios eran migrantes que salieron del país en los años setentas y a su regreso se incorporaban a la industria para potenciar el capital que habían acumulado en su estancia en los Estados Unidos.

Un 13 % de los empresarios encuestados inicia sus operaciones hasta después del año 2000, número muy bajo relativamente a los de décadas anteriores cuya explicación se encuentra en las crisis económicas que afectaron a México y la región. Era muy riesgosa la inversión, sobre todo porque en esa época, diversas empresas locales estaban siendo rescatadas por familiares directos a manera de traspasos, tal es el caso de Confecciones Gama. La percepción de los negocios no era muy buena.

El 93% de los empresarios entrevistados tuvieron un trabajo anterior al desarrollo de su empresa. Entre las actividades que desarrollaban se encontraban:

- | | | |
|-----------------|------------------|-----------|
| Repartidor | Agente de ventas | Obrero |
| Secretaria | Agricultor | Costurera |
| Lavacoche | Cocinero | Ganadero |
| Peón de albañil | | |

Resulta interesante que a excepción del obrero, no encontramos relación directa con el aprendizaje que obtuvieron para crear su empresa o taller. Además, todas las actividades laborales que desempeñaba anteriormente se distinguían por ser trabajos subordinados o remunerados a excepción de agricultor y ganadero.

La ocupación del padre resulta otra variable interesante para entender como fue el posible proceso de aprendizaje de la industria. En ese apartado encontramos que entre los trabajos que eran desarrollados por los padres se ubican: agricultor, ganadero, obrero y comerciante. Las dos primeras resultan obvias puesto que era la actividad económica preponderante en la localidad antes de la industria. Sin embargo, un buen número de actuales empresarios comentaron que sus padres eran obreros no se especifica en que rama de la producción se desempeñaban, pero de acuerdo con Gutiérrez (2012) los aprendizajes son adquiridos tácitamente en el mercado laboral, de tal suerte que pertenecer a un sector determinado brinda habilidades que se encuentran fuera del sistema educativo formal.

Por otra parte, la ocupación de la madre remite a actividades de la reproducción del hogar como ama de casa por una parte, y vinculada al mercado laboral como asalariada siendo obrera. Sólo esas dos opciones fueron respondidas por los empresarios.

En promedio 2.6 personas de la familia de los empresarios se encuentran trabajando en la industria textil y del vestido. Ya sea ayudando a otros talleres o como empresarios también. A pesar de no ser una variable objetiva, se debe reconocer el lenguaje usado en muchos de los empresarios y empleados que trabajan en talleres de San Miguel el Alto. Al preguntarles dónde trabaja en una plática coloquial, la respuesta, muchas veces en automático se reduce a: “le ayudo a...” y no “trabajo para” lingüísticamente se presenta la primera como una relación horizontal, que explica en gran medida las cercanas relaciones sociales que se perciben en la comunidad.

Al preguntarles por la combinación de las actividades de su taller con otras actividades económicas, los empresarios respondieron de la siguiente manera: El 65% sólo se dedica a atender su taller o empresa, por otra parte un 10% de los empresarios encuestados

com combina las labores de la industria con las del campo. Siguen conservando algunas tierras, y animales, aunque ellos conciben la actividad principal en la industria, las otras son para el autoconsumo. Un empresario comenta: “la empresa me da lo que necesito y que mi familia esté bien, pero yo disfruto más estar en el campo, por eso no lo he dejado y nunca lo dejaré”.

Por otra parte, el 35% de los encuestados menciona que si se dedica a otra actividad, mencionan que trabajan para otras empresas, algunos de ellos trabajan en LOMA, son operarios, cortadores, etc. y saliendo trabajan en sus talleres. Casos como éstos los abordaremos en el siguiente capítulo ya que uno de los informantes habla al respecto. Del mismo 35%, unos cuantos comentan que se dedican a la venta, no precisamente de sus productos sino de productos varios.

4.4. Características de las empresas

Como ya habíamos adelantado, algunos encuestados aprendieron el oficio como obreros en otros talleres o empresas. Sólo uno de ellos cuenta con nivel licenciatura, así que asumimos que las habilidades y técnicas fueron aprendidas principalmente fuera del sistema educativo formal. Sin embargo, de acuerdo a los datos obtenidos, encontramos que la transmisión de conocimiento fue entre pares, es decir, aprendieron el oficio e por enseñanzas o consejos de algún familiar. El vínculo familiar entonces, podría ser una variable explicativa ya que será un común denominador en muchas dimensiones del presente cuestionario.

Los empresarios se motivaron en función de un proceso de imitación, como ya lo mencionamos párrafos anteriores, el fenómeno se desarrolló cuando veían que familiares o amigos cercanos se involucraban en la industria y quisieron imitarlos, al cobijo de la atmósfera económica que brindaba la familia o el desarrollo mismo de la industria en la localidad. Sin embargo, un actor central en el proceso de industrialización en la comunidad de San Miguel el Alto fue José Martínez, reiteradamente los empresarios encuestados remitieron sus discursos a la figura de dicho personaje.

4.4.1. Empresario local hasta tercera generación

Como ya vimos, la migración en general de la población es bastante invariable apartando la emigración hacia los Estados Unidos. Por ese motivo entendemos que los habitantes que se quedan en la localidad tengan arraigo de distintas generaciones. El 4.3 menciona que alguno de sus padres nació en la localidad, cifra bastante baja comparada con las otras dos. Los encuestados que respondieron que alguno de sus abuelos nació en la localidad (segunda generación) fueron el 32.6% mientras que el 63% de los empresarios encuestados manifiesta sus genealogía desde sus bisabuelos o más. El arraigo en la comunidad permite la capitalización social aunque como una doble posibilidad: Propicia para los negocios o negativa para los mismos, depende de las cualidades de la capitalización.

4.4.2. Capital inicial

En cuanto al capital inicial para comenzar su negocio, a diferencia de las áreas urbanas que utilizan primordialmente finiquitos o préstamos (Alba, 1995), en la localidad de San Miguel encontramos que el 69.6% inició su taller o empresa con capital individual cuya creación puede tener las siguientes explicaciones:

- Ahorros familiares a lo largo del tiempo. Arias (1998) documenta que en la región se acostumbraba el ahorro ya que provenían de actividades económicas como la ganadería y agricultura que dependían completamente del temporal y se hacía necesario prever las distintas posibilidades, y eso se hacía en función del ahorro.
- Vendiendo propiedades. En los capítulos anteriores hablábamos del papel de la oligarquía en la comunidad. Papel que fue perdiendo posición frente a la dinámica de la propia industria. Es por eso que algunos antiguos oligarcas locales o familias de clase media, vendieron algunas propiedades para capitalizarse y crear sus talleres o empresas. El segundo estudio de caso que se ha presenta en el siguiente capítulo habla más ampliamente de ese proceso.

- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- Aprovechando las ventajas de las remesas. Como mencionamos al inicio del presente capítulo, en los años setenta existió una fuerte expulsión de habitantes en la comunidad, principalmente hacia los Estados Unidos. Una vez establecidos allá, mandaban remesas importantes a su familia en la localidad, o bien, regresaban y usaban sus recursos invirtiéndolos en actividades económicas que les fueran rentables en ese momento, como la industria textil y del vestido.
 - Con préstamos personales a bancos u otras instituciones financieras. Entre las entrevistas realizadas a informantes clave nos dimos cuenta que en los años ochenta existieron y fueron muy promovidos créditos bancarios para capitalizarse e iniciar o invertir más en los talleres o empresas. En otro orden de ideas, varios empresarios comentaron de los que en su momento hicieron los señores curas Guadalupe Becerra y Guadalupe González en sus respectivos tiempos. Sin embargo, se hace evidente que dichos recursos no estaban al alcance de cualquier persona, eran opción sólo de los cercanos a la iglesia y aprobados por honorabilidad y valores previamente identificados.

El restante 30.4% de la población encontró su capital inicial en familiares. Parcialmente es el caso de grupo JOMAR, que más adelante trataremos con más detalle.

4.4.3. Capital social, relaciones con pares y compromisos con la comunidad

Cuando se les preguntó a los encuestados sobre la participación con organizaciones sociales en la comunidad, el 30% de ellos respondió que no participaba, se vinculaba con familiares y amigos cercanos pero no formalmente. El restante porcentaje se comportó de la siguiente manera:

- El 13% dijo participar en actividades diversas con COPARMEX SMA que promueve actividades de capacitación y promoción de recursos públicos a sus agremiados.
- El 39% mencionó formar parte entre los locatarios de la Plaza del Vestido de San Miguel, que forma otro grupo fuerte dentro de la dinámica económica de la

localidad, aproximadamente 56 tiendas de ropa que agrupan a un número doble de talleres.

- El 17% dijo pertenecer a un grupo religioso en la población. En función de la participación en cualquier grupo organizado de San Miguel, se ve fortalecida la capacidad de negociación de los agremiados frente al estado en materia de apoyo (vía política pública), seguridad o inversión. Sin embargo, en las primeras visitas a la comunidad, existían una serie de reuniones convocadas por el párroco en turno que trataba de vincular los distintos grupos (Plaza del Vestir, COMPARMEX SMA, emergentes, etc.) de la industria. Las reuniones tenían la finalidad de hacer frente común a las crisis económicas y del sector que se percibían en la población. Estas reuniones, de las cuales formamos parte, fueron intervenidas en algunas ocasiones por David Noel, Rector del Tecnológico de Monterrey campus Monterrey que con su equipo de trabajo asesoraba en la casa de pastoral comunitaria a los empresarios. Las intervenciones de tal personaje tiene su explicación por la amistad que guarda con muchas figuras religiosas de Los Altos de Jalisco. Oriundo de San Juan de los Lagos, una comunidad al norte de nuestra comunidad, tuvo su formación y fuertes lazos con el seminario mayor diocesano, donde de vez en cuando es catedrático.

Al preguntarle por la confianza que se tenía en las siguientes variables o instituciones, los empresarios respondieron de la siguiente manera. Los cálculos fueron sacados en función del número promedio donde 1 era poca confianza y 10 mucha confianza:

	Poca confianza					Mucha confianza				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Familia										X
Policía		X								
Amistades								X		
Gobierno		X								
Empresarios						X				
P. Políticos		X								

Vecinos								X		
Iglesia										X
Jueces		X								
Compadres								X		
Maestros									X	

Tabla 6. Confianza en Instituciones

Entre los resultados más representativos encontramos que la familia y la iglesia en la población de San Miguel el Alto siguen siendo instituciones bastante sólidas. Se reconoce a lo largo del análisis que muy a pesar que las figuras religiosas hayan perdido posición en el imaginario alteño como lo advierten López (1998) y Gilabert (2004), existen fuerte presencia, respeto y actuar en los diferentes actores religiosos en las comunidades. La confianza en dichas instituciones refleja vestigios aun vivientes de la pasada identidad alteña, que bien capitalizada, podría servir como un mecanismo de vinculación o institución puente como lo discutimos con en el primer capítulo, vinculación entre actores empresariales, consolidados o emergentes, con sectores amplios del mercado, con la finalidad de contrarrestar los embates que está causando los mercados competitivos con la presencia de las industria manufacturera china en las comunidades especializadas.

4.4.4. Horarios

Los horarios en los que se labora en las empresas son muy variables, tengamos en cuenta que una de las características de los talleres es que se encuentran principalmente en viviendas lo que hace más intensivo el trabajo. Sin embargo, los tiempos de producción no son muy variables en cuanto a las otras poblaciones especializadas. Sin embargo se tiene que contemplar el giro de cada uno de los talleres para conocer sus tiempos y horarios, en épocas intensivas de producción de uniformes escolares por ejemplo, se establecerán al menos dos meses con hasta tres turnos para alcanzar con los compromisos con los clientes.

4.4.5. Recursos humanos y reclutamientos

En cuanto al recurso humano, los resultados arrojados muestran un promedio de 22 trabajadores con rangos de entre dos trabajadores y cincuenta. En promedio, la participación de la mujer es muy superior al del hombre. La mujer alcanza un promedio por taller de 12.9 mientras que los hombres sólo 9.2. Temas al respecto se habían desarrollado con Arias (1997), Rosales (2003) y Cota (2004) que visibilizan la participación de la mujer en dinámicas de producción enclavadas en espacios rurales y semiurbanos. Lo que importaba, para efecto de la presente investigación, era describir como se comportaba la industria en función de ciertas variables como el mismo género.

Por otra parte, en cuanto a la participación de más miembros de la familia en el taller que fue realizada la encuesta encontramos lo siguiente:

- 2.72 son miembros de su familia nuclear
- 2.09 son miembros de la familia extensa
- 4.3 no son miembros de su familia, pero son conocidos.

Casi 3 miembros de la familia nuclear trabajan en la empresa o taller, es decir tres personas de esa empresa tienen parentesco con el dueño de esposa, hijo, hermano, padre, etc. Frente a poco más de 2 miembros de la familia extensa como sobrinos, tío, primos, etc. trabajan en la empresa o taller. Ante estas dos variables, encontramos un dato interesante al establecer que poco más de la mitad de personas que laboran en los talleres en la comunidad de San Miguel tiene algún tipo de relación de parentesco con el dueño, como lo explicaría la siguiente figura:

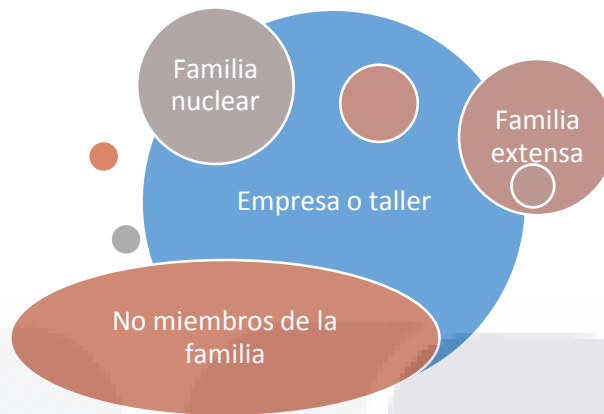


Imagen 3. Distribución de personal en talleres de SMA

De acuerdo a los encuestados, los medios objetivos principales para conseguir a trabajadores son los siguientes:

- Apoyo o recomendación de otras personas. Un 89% dijo haber contratado a algún trabajador por la recomendación de alguna persona de su confianza.
- Apoyo o recomendación de otros empresarios. Si partimos de la idea que los encuestados (empresarios) cuentan con familiares empresarios también, se hace evidente que una forma lógica de contratación sean las referencias de otros empresarios. El 10% argumentó que habría contratado normalmente a alguien por recomendación de otro empresario local.

Sin embargo, existen características valorativas a la hora de contratación, y estas van más allá de esas recomendaciones científicamente probadas con distintos instrumentos y estudios. Un empresario local comenta: “para bien o para mal aquí nos conocemos todos, sabemos de qué familia vienes, con quien te juntas, con quien ha trabajado, cómo has salido de ahí... es decir, sabemos todo, incluso que nos puede venir a pedir trabajo, porque acá todos los empresarios nos conocemos” por una parte se contempla el conocimiento de

hasta tres generaciones de los empresarios y muy similarmente se comporta la dimensión de los trabajadores. Así que el conocimiento y reconocimiento mutuo será un factor que incida en la toma de decisión de contratar o no. Por otra parte, encontramos en nuestras visitas a las empresas a personal de confianza contratado por el empresario no por sus capacidades académicas, sino por sus cualidades religiosas, es el caso de los tres empresarios que contratan a exseminaristas, por la condición social y moral que tienen en la comunidad de San Miguel, que como nos lo indica el empresario:

Los puestos de confianza en mi empresa son para los exseminaristas... claro, no los que corren del seminario, sino los que se formaron ahí pero no decidieron salirse porque descubrieron que no era su vocación.

Así, identidades religiosas vuelven a salir a la luz y dan cuenta de elementos más finos en variables ampliamente estudiadas en las redes sociales. Por otra parte, en un par de casos nos encontramos que la contratación dependió en gran medida por la intercesión de algún sacerdote de la comunidad, que al enterarse de la condición económica de feligrés, pidió el favor a un empresario para que le diera trabajo.

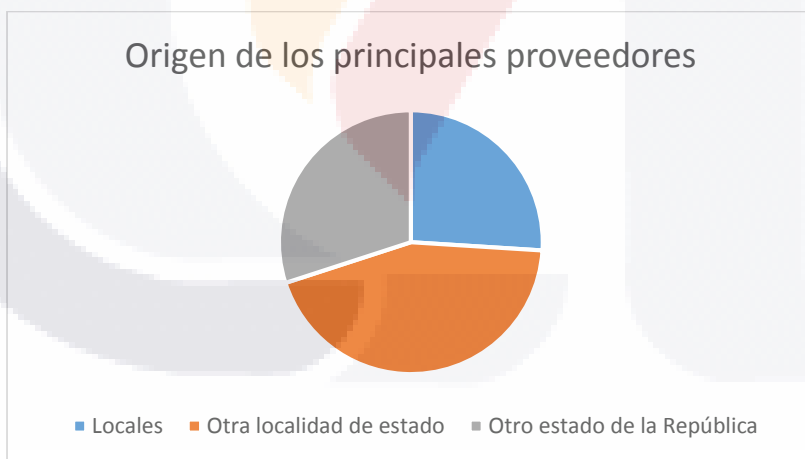
4.4.6. Maquinaria y equipo

En cuanto a la tecnología utilizada en la comunidad y de acuerdo a las encuestas, los empresarios comentan que el 63% de ésta es tradicional, que tiene la característica de ser maquinaria obsoleta, uso intensivo de la mano de obra y dependencia casi en su totalidad de la mano de obra. Se toma en consideración que la pregunta la principal o más abundante en la empresa, pero en los recorridos de la empresa, nos dábamos cuenta de la convivencia de los tipos de tecnología tradicional, moderna y automatizada. Todo lo definía el proceso en el que se usaría la maquinaria. Lo que al final de cuenta deberíamos rescatar es la convivencia de distintos niveles de tecnología en distintos procesos productivos en una misma empresa.

El restante 37% nos comenta que la tecnología principal de sus talleres es la moderna, que se caracteriza por la maquinaria semiautomatizada con menor dependencia de la mano de obra. A la luz de los datos, se rescata que la maquinaria es principalmente propio, un 68% de los empresarios encuestados así lo comentó, frente a un 19 % que mencionó que las máquinas son prestadas, principalmente por un familiar directo, ya que de ese 19%, 13% comparte alguna maquinaria. Esto es, si dos familiares directos necesitan usar una determinada maquinaria para cierto proceso, pueden distribuirse en tiempo, sólo el proceso productivo saldrá de alguno de ellos para ser desarrollado en las instalaciones de otro. Con una distribución del tiempo anteriormente acordada.

4.4.7. Proveedores y clientes

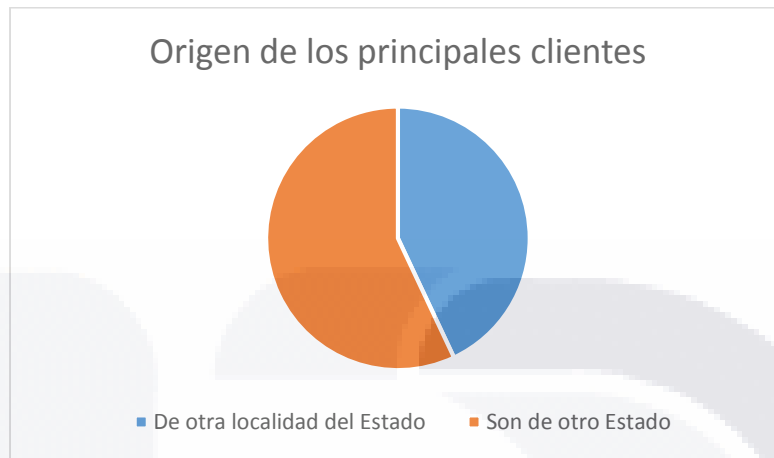
El origen de los principales proveedores con los que cuentan los empresarios de San Miguel el Alto es de otra localidad del estado 44% de los encuestados respondió eso. El 30% se encuentra en otro Estado de la República, mientras que sólo el 26% de los encuestados, mencionó que los proveedores de insumos para la producción son locales.



Origen principal de los proveedores de empresas en SMA

En cuanto el origen de los clientes principales de los empresarios sanmiguelenses se encuentran poblaciones de otro estado. El 57% de los encuestados respondió que poblaciones que se ubican en otros estados son sus clientes principales frente al 43% que mencionó que sus clientes se ubican principalmente en una comunidad del mismo estado.

Dato relevante es que no se identifiquen posibilidades de clientes entre la misma comunidad. Todo lo anterior se representa en la siguiente gráfica.



Origen principal de los clientes de Empresas en SMA

4.4.8. Colaboración entre empresarios locales

Frente a la colaboración entre empresarios locales encontramos una tendencia que se presenta a continuación:

- El 40 % dijo no colaborar en el último año con ninguna empresa.
- El restante 61% asumió haber colaborado con algún empresario local.
 - Entre los que colaboraron, el 44% del total de empresarios participó en procesos de comercialización de sus productos con otros empresarios locales.
 - El 4% mencionó que participó con otros empresarios en relación con la capacitación de sus trabajadores. Muchos de ellos aprovechando algunos de los programas de apoyo que promueve la secretaría de economía del Estado de Jalisco.
 - El 13% de los encuestados dijo haber participado en procesos de maquila con otras empresas. Este proceso en particular no es unilineal, es decir, la cooperación se manifiesta en cuanto que un empresario cuenta con bastante

trabajo, que posiblemente no pueda cubrir, pasa trabajo a otro similar en la población y lo apoya; en otro momento el que fue apoyado puede dar apoyo con un proceso similar.

Entre los empresarios que colaboraron en el pasado año, el 54 % lo hicieron con empresas locales, el 18% con empresas de familiares, un 30% participó en proceso de colaboración con contactos de negocios y sólo el 6.5% con empresas ubicadas en otras localidades del estado. Ninguna de las empresas encuestadas mencionó haber colaborado con empresas ubicadas en otro país.

4.4.9. Programas y apoyos gubernamentales

Casi la totalidad de los empresarios entrevistados dijeron no recibir ni usar programas ni apoyos gubernamentales. Cerca del 93% de los encuestados así lo refirió. Al cuestionarlos si nunca los habían recibido, respondían afirmativamente, pero habían tenido malas experiencias, sobre todo en capacitación, ya que al final les salía más costosa la capacitación en los programas de gobierno que en instancias privadas. Además, argumentan que dichos apoyos gubernamentales muchas veces están etiquetados a procesos productivos o capacitación que ellos en ese momento no requieren. Tiene la idea del desfase de la política pública frente a la realidad de la comunidad.

4.5. Conclusiones del capítulo

En el presente capítulo se dio una descripción general de los resultados de la encuesta aplicada a final del año pasado en la comunidad. Puede hacerse notar las particularidades de la población de San Miguel el Alto con respecto a otras comunidades. Por otra parte, los elementos explicativos de las encuestas en base a las observaciones y entrevistas que se realizaron paralelamente a la hora de visitar la empresa o taller, ayudan a visibilizar muchos elementos que abonan a la discusión de la presente investigación.

Los vínculos de los actores religiosos y empresarios se hacen notar en las prácticas productivas simples de la localidad. Muchas de esas prácticas seguirán siendo discutidas en función de los estudios de caso que se presentan a continuación.



Capítulo 5. Estudios de caso

Este capítulo pretende dar a conocer parcialmente la diversidad de empresas en la localidad. Se tomarán dos casos de empresas cuyas trayectorias dan cuenta del inicio, posicionamiento en función de los vínculos con la comunidad en una primera fase y con comunidades aledañas en otra. Cabe resaltar que dichas empresas fueron seleccionadas por el impacto directo en el empleo y el aprendizaje de los habitantes de San Miguel el Alto. Sin embargo, existen muchas otras empresas pequeñas o talleres que cuentan con vínculos importantes con la comunidad también y participan, en algunas ocasiones con procesos determinados con las más grandes.

Las empresas textiles y del vestido más importantes (o con el mayor número de trabajadores y posicionamiento en el mercado local, nacional o internacional) son:

- Grupo JOMAR (Atlética)
- Loren's punto fino
- Undoskin
- D'Toch

Retomaremos las dos primeras para efectos de análisis que nos congrega en este trabajo. Sin embargo, comento que se cuenta con entrevistas de las dos segundas que nos ayudarán para efectos de escribir artículos futuros ya que se trabaja en ellas el tema de la incorporación de la mujer en esas dinámicas productivas, las actividades de emprendimiento de los jóvenes o la influencia de las migraciones en la instauración de esas empresas en la localidad.

Nota metodológica:

La inserción a la población tuvo lugar en vacaciones de Semana Santa (Semana Santa y de Pascua), aunque se hicieron múltiples visitas cuando había una actividad programada con algún empresario o un evento que congregara a empresario del vestido y la confección. Las primeras aproximaciones fueron en función de la apertura de vínculos con un sacerdote que me introdujo como portero en la comunidad. Una vez que fui entrevistándome con los cronistas y encuestando a algunos empresarios, se fue tomando la decisión de analizar dos casos que contaran con las características que buscábamos para encontrar explicaciones a los vínculos culturales y los procesos productivos por una parte y por la otra, la oportunidad de entrar a conocer la dinámica de dichas empresas. Ya que, al ser un extraño para la población y las condiciones de inseguridad que imperaron en la región en ese año debido a extorsiones a los empresarios, trabajadores y sus familias, era difícil el acceso a las empresas.¹¹

¹¹ Como comentario anexo es necesario comentar que desde mi infancia tengo contacto con esa población. Al cumplir 6 años recuerdo las visitas año con año a las empresas textiles de SMA a comprar ropa de invierno como regalos decembrinos. En dichas fechas nos hospedábamos en casa de pastoral con el entonces Sr. Cura Román quien era cercano a mi familia extensa por ser oriundo de Yahualica, Jalisco. Eso lo comento pues antes de las entrevistas académicas que yo tenía que realizar, existía una o varias entrevistas que los empresarios me hacían pues necesitaban saber quién era yo y me servían mucho esas referencias: Decir que era alteño también, que conocía de primera mano a personas con capital simbólico en la comunidad, etc. Paralelamente debo comentar también que parte de mi formación académica (bachillerato) fue realizada en el Seminario Menor Diocesano de San Juan de los Lagos y uno de los que fueran mis compañeros era vicario de la parroquia principal en esa comunidad. Al darles a conocer mi pasado y mis vínculos con dichos porteros, era que podía tener acceso a la información y fue entonces que los empresarios y trabajadores accedieron a presentarme la información que necesitara.

5.1. Grupo JOMAR

“El trabajo dignifica y eleva al hombre”

José Martínez Ramírez



Imagen 4. José Martínez Ramírez

El grupo JOMAR¹² se autodenomina empresa de producción vertical, que constituye una cadena de producción donde se autoabastecen de los insumos básicos para la producción, es decir, en la fabricación de los productos terminados (ropa deportiva) se elaboran con insumos producidos también por empresas filiales, a decir, tela, hilos, diseño, comercialización, etc. por tal forma, el grupo es constituido por varias empresas que cuentan con características y producción específica.

Esta empresa fue iniciada por José Martínez Ramírez, hijo de Martín Martínez y Eustolia Ramírez. La familia Martínez Ramírez no era considerada entre las familias oligarcas que

¹² Grupo JOMAR es una contracción del nombre del empresario José Martínez (JO-MAR)

planteaban Gándara (1997) o Martínez (1997), no contaban con propiedad privada de grandes extensiones ni se dedicaban a la ganadería de alto rendimiento o empresas procesadoras de lácteos. La actividad principal de la familia era el comercio, contaban con una tienda de abarrotes-miscelánea por el centro de la comunidad. En ella, José y sus hermanos¹³ comenzaron a vincularse con la venta de productos de consumo cotidiano. A mitad de los años 50's José Martínez sale de la localidad a trabajar al centro del país, el DF y Estado de México comercializando variedad de productos (pocos vinculados a la industria textil), uno de sus hermanos¹⁴ comenta:

El habló con mi padre para contarle sus planes y no había forma de ayudarle, lo apoyó con algo de dinero para que comprara una camioneta ya que trabajaría como vendedor de puerta en puerta, como especie de abonero en aquellas ciudades. Y la camioneta le serviría para trasladar los productos. (Informante hermano suyo)

Más delante de la entrevista, el hermano entra en el tema del éxito obtenido en el centro del país y comenzaba a meter productos textiles que eran surtidos en Tlaxcala y Puebla.

Eso le ayudó mucho, tenía más clientes que proveedores, la gente lo esperaba el día de la semana que quedaba de pasar a su domicilio, no tenía tiempo ni de enfermarse.

Buscando otros mecanismos para satisfacer la demanda de productos, se acerca a la región occidente del país, Aguascalientes, Guadalajara, Guanajuato, etc., en búsqueda de nuevos nichos de proveedores y nuevos clientes; para 1960 ya contaba con un par de trabajadores que hacían las labores en el DF y Estado de México.

Grupo JOMAR no puede ser entendido sin un par de trabajadores que iniciaron la empresa junto con José Martínez. Este fenómeno da cuenta de lo que Arias y Wilson (1997) trataban en su texto, las máquinas eran vendidas con los trabajadores que sabían operar la

¹³ Rita, Carlos, Víctor, Padre Fidel, María Concepción, Trinidad, María de Jesús, Teódulo y Martín.

¹⁴ Por algún motivo el hermano de Don José Martínez no accedió a que se dijera su nombre, sin embargo fue pieza clave entender la trayectoria al igual que otros informantes, me facilitó fotografías y algunas notas de periódico donde hablaban de su hermano.

máquina, de tal forma que el vínculo hombre máquina, para esta época, era muy cercano. Se hace necesario entonces, tratar el tema de los trabajadores antes de seguir con el desarrollo de los canales de comercialización de José Martínez.

5.1.1. Vínculo hombre-máquina

El grupo JOMAR inicia operaciones con tres trabajadores principales. Maestro Rubén López (junto con dos hermanas), Juan López y Juan Chavollo. El primero, el más importante de todos y en cuya trayectoria nos detendremos un poco en las siguientes líneas.

Todos estos trabajadores eran nacidos en la comunidad de los Altos Norte de Villa Hidalgo, Jalisco. Salieron de dicha comunidad por falta de oportunidades laborales en los años 60's.

Bueno, cuando yo estuve chamaco allá estuve trabajando lo que era algo del campo, algo de carnicería o matanza, pero cuando yo salgo de Villa Hidalgo es en 1958... nos vamos a vivir a Aguascalientes toda mi familia, mi mamá, mis hermanos, mi papá... yo tenía en ese tiempo 14 años. Y de ahí estuvimos viviendo de Aguascalientes por la calle Rincón ahí cerca de la monumental de Aguascalientes. Y ahí duré 3 años trabajando en Aguascalientes, me enseñé a trabajar las máquinas manuales tejedoras. Una persona de VH fue la que me enseñó. Guadalupe García y Dolores Díaz paisanos también. Ellas ya trabajaban ahí en Aguascalientes pero entonces en VH todavía no había luz eléctrica, no había nada. La luz que se conseguía era una plantita que tenía el señor cura y esa plantita pues la prendía a las 8 de la noche para darle luz al templo y luz ahí a la placita, unos foquitos, era lo que había, era todo y a las 10 se apagaba y se quedaba todo oscuro. Había en las esquinas mechones con petróleo que se ponían, eso era lo que había entonces ahí. Y nosotros pues nos salimos de VH porque no había trabajo, no había nada. Estaba la cosa mucho muy fregada. Nosotros ni campesinos éramos en lo propio porque no teníamos nada". (López, Rubén, 2012).



Imagen 5. Rubén López

El aprendizaje se remitía al tácito, donde eran capacitados en la misma producción. Comenta en la entrevista Rubén López que fue capacitado en varias casas de la ciudad de Aguascalientes donde había máquinas para producir tela. Luego lo llevaban a talleres más grandes donde aprendía y conocía a más gente que le enseñaba y él a su vez, iba enseñando a otra gente cuando se incorporaban a la industria. Comenta que los trabajos eran por temporadas, no porque no tuvieran trabajos, sino que los llevaban de taller en taller para producir, en tiempos no muy largos. Comenta que una vez salieron mal las ventas y el dueño tuvo que vender las máquinas a un señor de Guadalajara, y les comentó que si se querían ir a trabajar con él y ellos (Rubén López y sus dos hermanas) accedieron ya que la industria en Aguascalientes, según su percepción, estaba bajando.

Fue el año 1963, a unos días de que mataran a Kennedy (22 de noviembre) yo recuerdo que teníamos 3 o 4 días de haber llegado cuando ocurrió ese asesinato tan sonado. Ahí estuvimos trabajando un tiempcito también, una temporadita mis hermanas y yo. Yo pienso que no había muchas personas que conocieran las máquinas, que supieran hacer tejidos y por eso no había más, los que sabíamos eso pues íbamos siguiendo las máquinas.” (López, Rubén: 2012)

Estuvieron una temporada, hasta iniciar el año de 1964 cuando, bajo el mismo procedimiento, venderían las máquinas al Señor Alfredo Prieto y se instalarían a un lado de la Arena Coliseo. Para ese entonces el trabajo en las tejedoras no era mal remunerado, el entrevistado comenta que les ofrecían casa, buen salario, transportes para visitar a su familia después de una temporada y que nunca les faltaba trabajo, de hecho había oportunidades de hacer pequeños ahorros.

El apartado del trabajador, el aprendizaje y la máquina, plantea una reflexión sobre la movilidad social en la industria textil y de la confección de esos años. Es importante hacer notar que muy a pesar del movimiento de los trabajadores a donde estuviera la máquina, éstos contaban con garantías de trabajo, ya que el mercado demandaba su actividad. Por otra parte, es necesario hacer notar la idea de los ahorros, ya que tanto Rubén López como muchos otros trabajadores, tiempo después tuvieron la oportunidad de crear sus propios talleres que se convertirían en futuras empresas manufactureras.

5.1.2. Del comercio a la producción

Para mediado de 1964 llega José Martínez al taller de Alfredo Prieto buscando que le hicieran un trabajo:

Llegó el señor Martínez ahí a que le hicieran un trabajo. Que le hiciéramos un trabajo de chambritas y mi patrón accedió... era una cantidad buena de chambritas para bebé, en esas fechas al parecer Don José Martínez trabaja mucho lo de bebé y niños... Mi patrón quedó de tenérselas en un mes, ni se firmó nada, antes todo eso era de pura palabra... Al llegar el plazo llegó el cliente (José Martínez) por su mercancía y se llevó la sorpresa de que no se lo habían hecho... Eso le dio muchísimo coraje y le dijo:

-Dónde está mi trabajo?-

-No pues no tenía el material y no tenía dinero para hacerlo-

- ¿y por qué no me pediste?-

Estaba tan molesto que nomás agachó la cabeza y le dijo: -¿Cuánto vale la fábrica?- Eran unas maquinitas manuales. Tres máquinas manuales, una ganga 5 y 2 ganga 10¹⁵. Le compra todo el tallercito. Eran 3 tejedoras nada más. Las tejedoras era una galga 5 y dos galga 10. La galga 5 aún la conservan en LOMA, hicieron como una especie de museo, es una maquina mucho muy vieja. Y parece ser que la galga 5 todavía la conservan ellos... Como museo ahí de antigüedad... como una maquina mucho muy vieja, ha de tener unos 150 años. Llega y le compra todo. 20 mil pesos, en 20 mil pesos le vendió todo el taller. Eran las 3 tejedoras, una de costura recta, una familiar para hacer ojal, una mesa de corte como de 2 metros y medio por 1.50 de ancho más o menos y unas tijeras y con eso empezó mi patrón. Claro que la compró con la condición que nos fuéramos a trabajar con él. Ahí ya éramos más gente, yo había jalado a varios paisanos míos y les había enseñado lo que aprendí en Aguascalientes: mis dos hermanas, Juan López, Juan Chabollo y yo. Nos fuimos pensando que iríamos a otro taller ahí mismo en Guadalajara. (López, Rubén: 2012)

De acuerdo a la trayectoria del entrevistado, en dos años pasó al menos por 6 talleres con distintos dueños pero haciendo las mismas actividades. Sin embargo, comenta que en cada uno de esos trabajos aprendía cosas nuevas y tenía la facilidad (al ser un capacitador de otras personas) de negociar mejores condiciones de trabajo en trabajo. Así que cada vez que pasaba de un trabajo a otro, hacía lo posible por mejorar su condición y la de sus hermanas.

Aproximadamente por Junio de año de 1964, al ahora dueño José Martínez decide instalar el taller en San Miguel el Alto. El hermano entrevistado al respecto comenta:

En el año de 1964 muere mi padre y mi madre pide a José que regrese a San Miguel a hacerse cargo de algunos negocios de mi padre para dar trabajo a los anteriores trabajadores de éste. Decide regresar pero con su nueva empresa, he hizo de San Miguel el Alto su base de la empresa. Desde acá se iba a movilizar a toda su red de comercialización ya que acá está muy bien ubicada la comunidad, está en medio de Guadalajara, Aguascalientes y León, así que era un buen lugar para producir (Infomante, 2012)

¹⁵ Según la galga es el grueso del tejido. Una galga 5 indica que indica que tiene 5 agujas en una pulgada (y la galga 10, 10 agujas). Por tanto, entre más agujas por pulgadas tenga es una tela más fina ya que entre más galgas requiera, las agujas son mucho más delgadas.

Haciendo un rastreo de las oligarquías locales y los puestos de poder de fueron ocupados por estos años en la comunidad, existe un dato que sobresalió hasta hace poco en nuestro análisis. De acuerdo al listado de autoridades políticas de San Miguel el Alto en la década de los 60's se distribuye de la siguiente manera:

Año	Autoridad municipal
1960-61	Miguel Montero Alcalá
1962	Genaro Gutiérrez
1963-64	J. Trinidad Martínez Ramírez
1965-67	Cándido Tostado Martín
1968-70	Joel Hernández González

Tabla 7. Presidentes municipales de SMA

Para los años 1963 y 1964 el Dr. Trinidad Martínez Ramírez (hermano del empresario) funge como presidente municipal de San Miguel el Alto. Motivo por el cual se indagó sobre los posibles apoyos de su hermano para la instauración o crecimiento del nuevo taller en la comunidad. Los resultados de las entrevistas muestran un vínculo entre los dos hermanos desde esas fechas y hasta mediados de la década de 1970 cuando rompen dichos lazos por problemas “de dineros”. Más allá del mito del uso de recursos públicos por parte de su hermano para apoyar la empresa, las entrevistas arrojan la explicación que el Dr. Trinidad le hizo bastantes préstamos a José que ayudaron a consolidar su empresa.

5.1.3. *¿De la ciudad al campo?*

El siguiente apartado muestra el trayecto del taller que estaba instaurado en la ciudad de Guadalajara y se posiciona en la comunidad de San Miguel el Alto. El mismo pone a discusión la hipótesis de que los empresarios de las grandes ciudades o capitalinos, al verse vigilados y perseguidos por las autoridades para cumplir satisfactores sociales de

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

sus trabajadores, buscan nuevos nichos más flexibles para posicionar sus empresas y seguir produciendo sin dichas presiones.

Para junio de 1964, una vez comprado el taller, José Martínez plantea a los trabajadores el traslado de éste a la comunidad de San Miguel el Alto:

En Junio nos trae para acá a trabajar en San Miguel. Dijo que iba a cambiar la fábrica y que quería que nos viniéramos a trabajar acá con él. Y... este... pues estuvimos pensándolo mucho... al final decidimos ir, pero sólo por un tiempo... es que nos platicaban que eran muy matones aquí, que si uno no le caía bien hasta en la tumba acababa y pues nos la pensábamos, no por miedo, nomás por precaución. Llegamos para acá y pues la cosa no era tan así, uno si debe tener cuidado pero como somos también de pueblo sabíamos que podíamos hacer y que no.

Sobre las condiciones laborales, tiempos y pagos:

Eran por destajo todo el trabajo. Era de estajo todo el trabajo ese tiempo porque pues prácticamente era un trabajo artesanal el tejido. El que más sepa de tejido, sabía más de medida y el que sabe más de todo pues ganaba mucho más lógico. Y como era de estajo pues a veces entrábamos a las 6 de la mañana y salíamos hasta las 8 o 9 de la noche. O antes, como a las 7 según lo que hubiera de material y eso. Entonces, llegamos a San Miguel con el compromiso de trabajar 3 meses. Yo tenía un compromiso aparte para esa fecha, tenía que enseñarle en 3 meses a gente para que la empresa continuara y luego nos regresaríamos a Guadalajara... es que pues es un pueblo, y pues estaba para pensarse comparándolo con Guadalajara... y así estuvimos, tres meses y cada 8 días Don José Martínez nos llevaba a Guadalajara.

El traslado de la ciudad a la comunidad deja ver para el caso de esta empresa que eran otras motivaciones. Por inicio de cuenta, el empresario no contaba con la trayectoria en la fabricación de prendas de vestir, sólo en la comercialización de las mismas. De tal manera que no podemos asumir que fuera un conocedor de las condiciones ya que nunca produjo en la ciudad capital. Por otra parte, entendemos que éste empresario era nacido en la localidad, usó sus redes familiares y de amistad para posicionarse en la localidad, con ello no podemos asumir que se haya hecho con fines de precarizar, o al menos, dentro de los

primeros 5 años de elaboración de telas en LOMA (hasta 1970), las condiciones de los trabajadores eran estables, no en función de una lógica de legislaciones laborales, sino de posibilidades que el trabajo les daba para negociar su actividades, puestos, pagos, etc. incluso recordemos la idea del ahorro que más adelante veremos cómo propició que los trabajadores pudieran montar y desarrollar su propio taller o empresa.

José Martínez tenía la idea de agarrar gente y enseñarla a hacer el trabajo. Él sabía que la gente era trabajadora, aparte la conocía, eso lo iba a conseguir aquí porque aquí tenía a toda su familia. Desde que llegamos él nos presentó a todos sus hermano, nomás al papá no porque murió en antes de que llegáramos. Recuerdo que desde que llegamos su hermano el Dr. Martínez pues nos apoyó mucho, nos ayudaba mucho, porque lo que el señor José Martínez tenía era un taller, un tallercito familiar nomás, que ocupaba poquita gente. Con la ayuda de su hermano, comenzó a agarrar gente, empezó a crecerlo y ya empezó a comprar maquinitas, unas nuevas, otras usadas pero todas manuales. Cada máquina que llegaba nueva yo la tenía que estrenar, yo la tenía que trabajar. Siempre me la dejaba a mí, me tenía mucha confianza. Yo al final no me fui y seguí con él, bien me lo dijo una vez don José, el que va a mi tierra se enamora de sus mujeres, me casé y aquí estoy

Sobre los apoyos que tuvo de su hermano el dr. Trinidad surge otra postura entre las entrevistas. Se dice que José Martínez contrajo matrimonio con Carmen, viuda de un piloto aviador nacida en la ciudad de Tijuana, BC.

Se empezó a correr el rumor que su esposa le prestaba el dinero, ella tenía algo de dinero porque su anterior esposo murió en un accidente de aviación y le dieron un seguro, pero nomás le ajustaba para ella, incluso ella trabajaba vendiendo en lo que nosotros producíamos, no le alcanzaba para mucho. El que siempre le prestaba y le cubría todos los cheques era su hermano Trino. Pero salieron mal, hubo un problema, una dificultad con sus cuentas y eso.



Imagen 6. Dr. Trinidad Martínez y Lic. Oscar Anaya

En las entrevistas (tanto las de los informantes como la de los cronistas de la comunidad) se presenta la idea de que José Martínez aprovechó el capital social con el que contaba él y su hermano que fue un elemento para la instauración y crecimiento de la empresa. Los vínculos familiares de reconocimiento mutuo desde tiempo atrás, forjaron un escenario u atmósfera que permitió irse consolidando en la localidad como una opción para contrarrestar el empobrecimiento que producía la antigua oligarquía desde inicios del siglo antepasado. En su texto, Gándara (1997) hace una reflexión final en sus últimas páginas describiendo una industria que iniciaba a principios de los años 70's que se caracterizaba por la industria textil. Planteaba la posibilidad de un cambio de paradigma económico en la localidad en función de esa nueva industria que, al instaurarse podría dar un giro a los procesos económicos y políticos oligárquicos en la localidad.



Imagen 7. Calle de SMA en los años 70's

Los vínculos sociales con los que contaba la familia Martínez Ramírez eran vastos y fueron aprovechados por José Martínez para la instauración de la empresa. De hecho, a la llegada en 1964 a la comunidad, compró poco a poco algunas máquinas de algunas personas que tenían y las usaban con fines de autoconsumo principalmente o comercializando los productos en la misma comunidad.

5.1.4. Crecimiento y consolidación de la empresa en la comunidad

Para finales de 1964 el taller familiar estaría consolidándose y posicionándose en la comunidad, había un reconocimiento de la actividad por relación a algunos talleres que existían ahí y fueron absorbidos por el crecimiento del empresario. Existió un personaje, que al vincularse con José Martínez crearon una sinergia que desarrolló en gran medida la empresa.

Arturo González, nacido en Yahualica, también en los altos de Jalisco. Se casó con la Sra. Trinita sanmiguelense y viveron desde la época de los 50's en la comunidad. Cuando José Martínez llegó a San Miguel el Alto, Arturo ya contaba con un taller muy superior al de José:

Arturo tenía ya fábricas en Guadalajara, por Lafayette, pero cuando se casó las puso acá, él tenía muy buenas relaciones con empresas que distribuían maquinaria textil. Pero cuando vivieron acá tenían muchos problemas como matrimonio, la verdad pues

solamente ellos saben. Lo único que se sabe es que un día se fue a Guadalajara y ya no volvió nunca más. Por sus vínculos, le vende toda la empresa a Don José, maquinaria, equipo y establecimiento (lo que ahora es La Joya –una bodega que está contigua a la plaza de toros municipal) y al poco, yo creo que no fue ni un año, que Arturo le comienza a vender al señor Martínez parte de su maquinaria... y como en Guadalajara ya era distribuidor de maquinaria, le ayudó mucho a Don José porque le fiaba muchas máquinas. Y de ahí le surgió la idea ya más desarrollada de crecer a una empresa, pero le salió toda una industria.

En el transcurso de un año ya eran más de treinta personas las que laboraban en la empresa de José Martínez en la planta que ya se ubicaba en la calle Macías, a un lado de la plaza de toros de la comunidad. Después de seis u ocho meses de haber llegado a la comunidad, las circunstancias se dieron para que el número de empleados y maquinaria aumentara considerablemente: 80 personas trabajaban con José Martínez y el número iría en aumento. Durante esa temporada las actividades de la comercialización de sus productos seguían siendo tarea del empresario y algunos miembros de su familia:

Nosotros los trabajadores seguíamos en la producción, pero Don José, su esposa y a veces hermanos, salían todos los días a las 5 o 5:30 de la mañana para todos lados a vender sus prendas, y no llegaban hasta las 10 u 11 de la noche, dejaba a su gente en casa y venía a ver todo con la producción. Él trabajaba muchísimo, nunca descansaba.

Arturo González y los vínculos que tenía en el Distrito Federal, se consolidó también en Casa Díaz y se convirtió en un distribuidor de maquinaria y equipo de dicha empresa, comentan los empresarios que recibieron muchos apoyos de él cuando querían sacar maquinaria a pagos o incluso hacía las veces de intermediario para que los empresarios de San Miguel fueran creciendo. Arturo González trajo la distribuidora de Casa Díaz a Guadalajara y desde ahí comenzó a distribuir a los empresarios de todo el estado, incluyendo a los de San Miguel.

Arturo González fue un actor clave en el desarrollo local también, ya que ofrecía maquinaria a los emprendedores San Miguelenses, no sólo a José Martínez, sino a toda la

red que social con la que contaba a partir de su estancia en San Miguel, casos similares fue con Loren's punto fino y Confecciones Gama.

Para finales de 1960 grupo JOMAR se había consolidado en la comunidad como una empresa con crecimiento constante y acelerado. Muchos miembros de la sociedad local se incorporaron a sus filas de trabajadores, sobre todo aquellos que no pertenecían a la anterior oligarquía de la comunidad. Gándara (1976) hace una reflexión al finalizar su texto de la evolución de dicha oligarquía. Nos dice:

Al momento que las relaciones en la fábrica se convierten impersonales, presentarían una alternativa frente a las relaciones patrón-cliente, sobre las que se basa el tipo de dominio que ejercen. Pero los efectos de la industrialización van más allá del simple potencial de crear nuevas alternativas en el tipo de relaciones que ha manipulado la oligarquía. La industrialización (agrego -en 1970-) ha propiciado el surgimiento de nuevos sectores en la población que se escapan cada vez más del dominio de la oligarquía: un sector medio de pequeños artesanos e industriales y un sector creciente de trabajadores industriales (73)

Desde la mirada antropológica, la autora observaba los potenciales que la industria traería a la comunidad con respecto de las oligarquías dominantes en la misma. De la propiedad de la tierra y el ganado, pocas fueron las familias que reconvirtieron su actividad económica hacia la industria textil, particularmente el caso de José Martínez, adelantamos que dicha familia no corresponde a la descendencia de las antiguas oligarquías locales, por el contrario, este caso daría cuenta de la conformación de una burguesía nueva que acaparara la riqueza en la producción y no en la explotación de la tierra.

Si a eso le sumamos que el crecimiento en la cabecera municipal fue paulatinamente acelerado después de la revolución cristera¹⁶, entendemos la creación de nuevas alternativas y fuentes de trabajo que van más allá del cuidado de los animales en el campo y el trabajo en el jornal:

¹⁶ El incremento de la población en la cabecera municipal se debió al abandono paulatino del campo, debido a la falta de fuentes de trabajo (por el fraccionamiento de la propiedad), a la pérdida de seguridad en el campo y a las pocas garantías que ofrecía la agricultura.

Ante esta coyuntura se incrementan las artesanías tradicionales: los trabajos deshilados, actividad económica fundamental de la mujer sanmiguelense, han construido la principal fuente de ingresos adicionales para las familias (Gándara, 1976, 73).

Con respecto a la empresa de José Martínez, la autora comenta:

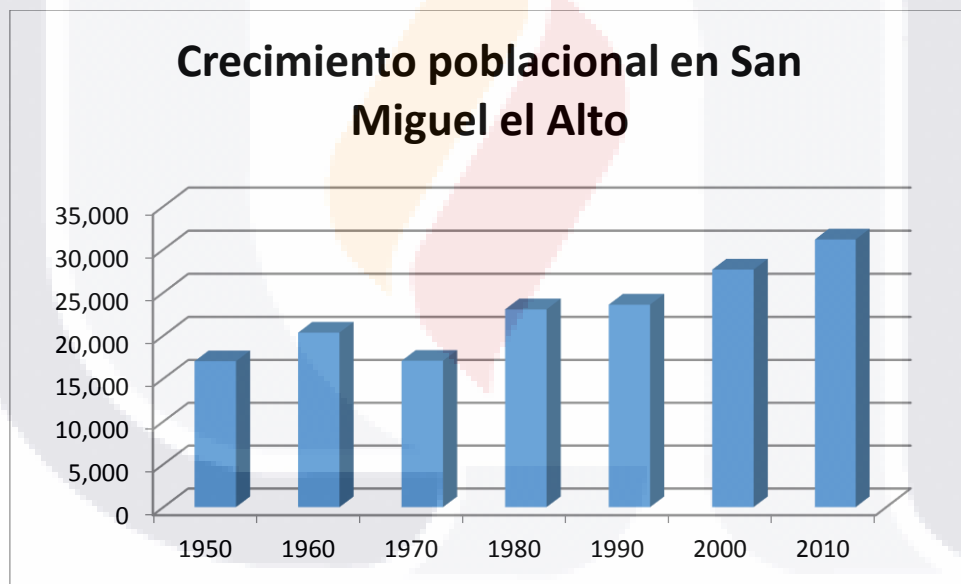
La industria en el municipio surgió hace 6 o 7 años, con el establecimiento de una fábrica de playeras y sweteres que rápidamente aumentó su producción, invirtiendo un fuerte capital en maquinaria importada y mano de obra (en la actualidad cuenta con 80 obreros, técnicos, agentes de ventas y empleados). Hace cuatro años, el dueño decidió elaborar materia prima e instalar una gran fábrica de terlenka; en 1974 inicia la elaboración del hilo para fabricar terlenka, con los que sólo requiere comprar las fibras a grandes compañías nacionales y transnacionales (entre ellas Celanese y Nylon) para elaborar hilo. (74)

LOMA Textil, comienza sus operaciones en 1970, empresa que desde su creación fue pensada como empresa con amplias magnitudes. El empresario compró terrenos muy céntricos en la localidad, terrenos que 50 años atrás eran muy costosos por el control de la tenencia de la tierra de las oligarquías. La empresa comenzó a funcionar con ahorros y préstamos del empresario y por el apoyo en crédito que daban proveedores de maquinaria y equipo. Gándara (1976) menciona el potencial de la empresa:

En la actualidad (1976) produce 60 toneladas al mes, y la producción rebasa con mucho la capacidad de absorción de la fábrica de suéteres y playeras. Con la producción actual ha establecido una red de distribución que abarca desde Michoacán (al sur) hasta Ciudad Juárez (norte), incluyendo la costa del Pacífico y los principales centros de consumo del centro y norte del país (León, Guadalajara, Aguascalientes, San Luis Potosí, Zacatecas, Durango, Monterrey y otros) Esta industria representa una inversión de casi 10 millones de pesos, ocupa 160 obreros, además contadores, técnicos, agentes de ventas, secretarías y personal administrativo... El dueño de estas industrias no pertenece a las familias de la oligarquía: hizo su capital en México y Guadalajara y sólo invirtió en San Miguel. Ahora bien, por un lado, ha creado más de 300 empleos, incluyendo puestos administrativos con sueldos hasta de 15,000 pesos

mensuales; por otro lado, la materia prima no es un producto local, y la producción se destina en su totalidad al mercado externo (75).

La autora se hace algunos cuestionamientos sobre los cambios sociales que surgirían de esas nuevas dinámicas industrializadoras. Menciona que no puede analizarlo a profundidad pues los cambios, hasta esa época eran mínimos. Por otra parte, parece clara la reflexión que realiza del fenómeno al destacar un posible cambio en las condiciones económicas (oligárquicas) de la comunidad. Para finales de los años setentas, la producción del grupo JOMAR se posicionaba con 4 empresas que harían las veces de la producción vertical: Se fabrican en hilos que por sus características se dividen en fibra larga y corta. Una vez concluido los hilos son ordenados por texturas, calibres y colores. Se desarrollan las telas especializadas y se finaliza con el diseño y fabricación de la prenda.



Crecimiento poblacional de SMA 1950-2010

Para 1970 Grupo JOMAR era una empresa consolidada. Contaba con el prestigio en la población y una fuerte cantidad de personas, sobre todo las que no querían migrar a los estados unidos, ingresaban a las filas de trabajadores en las distintas empresas:

Don José siempre decía que había trabajo para todos, no en el momento que lo requirieran pero él trabajaba mucho para que nadie que quisiera trabajar se quedara sin la oportunidad. En una ocasión, allá por 1976 don José nos citó a toda su gente más de confianza y nos dijo: mi orgullo es que nadie se me va de mojado, hay que trabajar más para que nadie se tenga que ir a Estados Unidos por falta de trabajo acá.

La crisis pegaba a muchas comunidades alteñas y muchos habitantes de la región buscaban irse a las ciudades más grandes en búsqueda de oportunidades o bien, a los Estados Unidos aprovechando las ventajas que brindaba el tener familia en ciudades americanas. Sin embargo, en varias entrevistas los informantes hablaban de la necesidad que tenía el empresario para sostener la empresa y acaparar la mano de obra en la comunidad. Paralelamente el empresario promovía el autoempleo entre sus trabajadores, de tal forma que muchos de los trabajadores que se encontraban en su nómina, eran dueños de talleres familiares en sus hogares, y este vínculo era aceptado y promovido en la sociedad, como un actual empresario nos contaba:

No pues, para mí fue mi escuela. Yo ahí aprendí todo lo que es básico. Todo lo que es... ¡Todo! Porque pues imagina, yo estoy en la escuela y duro... duro como unos 7 u 8 años en la escuela y no pasé más que hasta cuarto. Yo sabía escribir, leer y hacer cuentas muy poco. Y todo esto fui aprendiendo yo por la fábrica. Aparte de otras habilidades, nosotros éramos fontaneros, electricistas, mecánicos, a todo le hacíamos. Y todas esas oportunidades las tuve ahí muchas ocasiones. El señor Martínez me mandó capacitar, a conocer unas máquinas... Estuve yendo a México, estuve yendo a México. Ya no me acuerdo de la fábrica, era de unos judíos. Le compraba, le estaba comprando tela primero, después le compré las máquinas. Unas máquinas circulares. Aparte si uno quería trabajar había oportunidades. Por ejemplo, Juan Chavollo y Juan López, ellos iniciaron igual que yo, pero pues ellos se salieron pronto del negocio... uno se fue para Estados Unidos y el otro se quedó acá en San Miguel, pero pues hace trabajitos nomás. En San Miguel teníamos esa opción, había trabajo, aparte Don Pepe ayudaba mucho. Gracias a él tuve mi primera máquina con la que yo comencé a trabajar, él me la regaló... yo no la quería. Le dije:

-No, yo para qué la quiero?-

-Llévesela para que trabaje, se la regalo ¿Por qué no la quiere?-

-No pues, yo no tengo para comprar material... Yo sabía lo que se invertía-

-No tengo para comprar material-

-Pues yo se lo voy a fiar-

- Ah bueno, así sí-

Y me la traje y empecé en mi casa donde yo vivía. En ese año me casé, en el 72 y empecé a trabajar ahí en la casa. Salía de trabajar y llegaba a mi casa, hacía dos tres telas, cuatro telas o en la noche que llegaba y ya después me traje a Don Armando a que me ayudara a trabajar. Y ya trabajaba todo el día en la maquinita”. Uno comenzaba a hacer sus ahorritos con eso y compré lo que ahorita ves aquí, todo mi taller.

De acuerdo con Gándara (1976) el auge de la industria había propiciado la instalación de talleres por toda la comunidad. Talleres familiares de tejido, que contaban entre sus recursos algunas máquinas manuales, que ocupaban un promedio de diez empleados cada uno. Incluso, la autora llegó a distinguir los orígenes de los tipos de empresario: uno vinculado a sectores medios de la población que forman su riqueza “de la nada”, como el caso de José Martínez o el Maestro Rubén y otros que provienen de familias oligarcas que vendieron terrenos y ganado y se capitalizaron para comprar maquinaria y equipo.

5.1.5 Comercializadora Atlética y su impacto

En la década de los años 80's y 90's, grupo JOMAR se había posicionado como una empresa bastante importante en Jalisco. La ropa deportiva que ofrecía era posicionada como ropa exclusiva, al final de la década de los noventa 12 de los 18 equipos de futbol de la primera división eran patrocinando por la marca Atlética, los uniformes deportivos de la selección mexicana de futbol eran de la misma marca así como el equipo y uniformes de la selección olímpica mexicana.

Los altibajos que la empresa sufrió estuvieron vinculados en todo momento a crisis económicas más amplias que fueron sobrellevados por la capacidad gestora del empresario.

Al verse formada una burguesía nueva que se posicionaba económicamente superior en relación a la antigua oligarquía de la comunidad, existieron distintas respuestas a la dinámica industrial por parte de la antigua. Gándara (1976) documentó el rechazo de la

oligarquía como respuesta a una nueva forma de poder que no controlaba, una forma de poder que se basaba en el control tanto de los recursos propiamente industriales como de los recursos humanos implicados en el proceso. Comenta la autora que comienza con ello una etapa de cambio social, donde los poderes políticos se recomponen al igual que los religiosos se adaptan.

Como parte de las ayudas o apoyos del Grupo JOMAR a la comunidad, el empresario se convirtió en benefactor del pueblo, dotando de infraestructura y equipo a escuelas, apoyando el deporte y la cultura local, etc. muchas veces mediados por actores religiosos, ya que su hermano Fidel era sacerdote de la diócesis aunque de poblados diferentes, pero siempre presente en San Miguel y se aprovechaban los recursos sociales que los sacerdotes tenían en la comunidad y fuera de ella. Como lo comenta uno de nuestros informantes:

En una ocasión la presión del trabajo era muchísima, y teníamos que trabajar en tres turnos incluso sábados y domingos. La gente no quería trabajar pues tenía la prioridad de ir a misa el domingo y estar con la familia. Pues nos metimos en un problema por la mentalidad de la gente. El Señor Martínez fue a platicar con el señor cura Becerra y ya el domingo, el siguiente domingo, en todas los sermones del templo, los sacerdotes hablaban de los valores de la responsabilidad y que no era pecado trabajar el domingo, ya sabíamos nosotros que Don Pepe había dicho algo” (Informante¹⁷)

Por otra parte, el empresario era muy cercano a los valores y tradiciones de la comunidad, bastaba saber que su hermano era sacerdote de la diócesis para entender la formación que había en su personalidad. Sin embargo, sabía aprovechar muy bien las oportunidades y vínculos que se le presentaban y se vinculaba con dirigentes de la iglesia católica en la Arquidiócesis de Guadalajara así como con diferentes actores religiosos de la región. A

¹⁷ Este informante no era de la localidad, fue uno de los trabajadores especializados con ingeniería textil que vino a apoyar a LOMA textil en la década de los años 70's. Proveniente del Estado de México.

continuación se presentarán dos ejemplos para comprender los vínculos con cada uno de ellos.

Para finales de 1998, se formó un vínculo bastante interesante para efecto de la presente investigación, el empresario, como benefactor de la localidad de San Miguel el Alto y por mediación de su hermano el presbítero Fidel Martínez, apoya la construcción y consolidación de la primera parte del ahora Santuario de Toribio Romo. Ubicado en la comunidad de Santana, que pertenece a Jalostotitlán, pero que se encuentra a 15 minutos de San Miguel. Para éstas fechas, José Martínez era ya considerado uno de los 20 empresarios más exitosos del Estado de Jalisco. La ropa atlética era conocida y bien posicionada dentro del mercado de ropa deportiva en México –Habíamos mencionado que era patrocinador oficial de 12 de los 18 equipos de primera división del Futbol Mexicano, patrocinador de la selección nacional de Futbol y el comité olímpico mexicano-. Eran muy cotizadas las prendas atléticas de los equipos deportivos así como los accesorios que comenzaron a producirse.

La relación entre el beneficio de José Martínez y el presbítero Gabriel González (encargado del santuario desde inicios de los años noventa) se reducía a la donación de prendas de marca atlética, que eran vendidas en una sucursal de Atlética ubicada justo al lado del templo. El dinero recabado era para realizar obras de construcción del mismo santuario, hoy considerado el segundo más importante en Jalisco y uno de los más importantes de México.



Imagen 8. Santuario antiguo Toribio Romo

Para el 2010, el santuario de San Toribio Romo cuenta con una infraestructura muy superior, en gran medida gracias al impulso que le dio el empresario durante poco menos de 10 años, ya que a su muerte, dichos apoyos fueron retirados paulatinamente hasta desaparecerlos. Actualmente el santuario se encuentra así:



Imagen 9. Santuario nuevo Toribio Romo



Santuario nuevo de Toribio Romo

Es de hacerse notar las transformaciones que se realizaron en poco más de 10 años. Sin embargo, es interesante también las transformaciones que hicieron del Santo mismo, ya que las representaciones pictóricas plasmadas en estampitas que venden y se llevan como suvenires, muestran a Toribio Romo con rasgos más finos y ojos color azul, rasgos que en muchos momento identificaron la imagen del alteño descendiente de españoles.

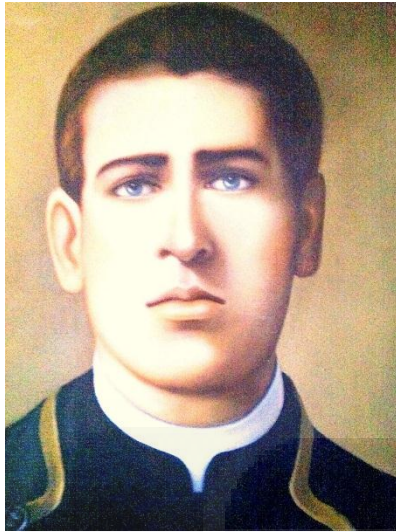


Imagen 10. Nueva Imagen Toribio Romo

En uno de los relatos plasmados en las memorias del santuario, existe una visión de la relación entre los actores empresariales con los empresariales un tanto complementaria pero controvertida a la vez. Se dice que, al borde de la banca rota, José Martínez se acerca al santuario para encomendarse a Toribio y éste hizo que: “florezcan los negocios y la empresa atlética pusiera una sucursal con ganancias donadas a la causa, pues los dueños de Atlética estaban muy agradecidos porque superaron la crisis económica que los puso al borde de la quiebra” En el imaginario de la población entonces, fue Toribio Romo quien ayudó a la empresa y no viceversa.

5.1.6. Estructura y organización de la empresa

A inicios de siglo, grupo JOMAR contaba con un prestigio entre los fabricantes de ropa deportiva nacionales y su empresario era considerado uno de los treinta empresarios más exitosos del Estado. El empresario contaba con buenos vínculos de poder político y económico, no solamente en el municipio de San Juan de los Lagos, sino en el estado entero. Comenzó, paralelamente a la producción de ropa deportiva, a comprar agencias de autos lujosos en las ciudades de Guadalajara y León de los Aldama. El prestigio social que tenía el empresario sobrepasaba las fronteras de la comunidad de San Miguel, la

ciudad de Guadalajara era su nuevo centro de negocios. Sin embargo, nunca se separó de San Miguel a donde viajaba constantemente a ver el funcionamiento del grupo JOMAR.

Sus dos hijos comenzaron desde mucho tiempo atrás a involucrarse en las dinámicas del grupo, desde corta edad ellos ya se hacían cargo de algunos procesos encomendados por su padre, recuerda el Maestro Rubén sus encuentros con Alberto, su hijo mayor:

Desde chicos los chamacos estaban aquí, yo recuerdo desde 1964 que recién llegamos, Don José traía muchas veces a Beto, de a tiro re chamaquito. Todos los hijos de José Martínez me conocen y ubican bien... Beto sobre todo, él estuvo más al tanto de la empresa de su papá., desde muy chido él ya sabía muchas cosas. Era muy listo

Alberto Martínez Baroné, hijo mayor de José, se fue haciendo cargo del grupo JOMAR poco a poco. Era el encargado permanente de los procesos en San Miguel, para el año 2000 Grupo JOMAR se integraba por 4 empresas y una comercializadora.

Cada empresa se especializaba en un proceso de la producción, tiene sus propias dinámicas y tiempo, sin embargo siempre debe estar proviendo a las empresas, del mismo grupo o externa al él.

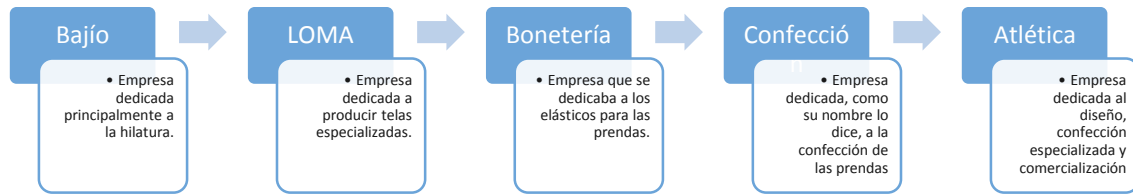


Imagen 11. Características grupo JOMAR

Las empresas varían en cuanto al uso de tecnología de acuerdo a las necesidades de producción. Incluso, en ocasiones pueden rolarse trabajadores de una empresa a otra, para satisfacer la demanda de producción que les sea asignada. Las cinco empresas se encuentran dentro de la población y cuentan con medios de transporte para que los obreros se desplacen de empresa a empresa o bien a sus comunidades de donde son recogidos en diferentes horarios, dependiendo del turno. Se manejaban tres turnos de 8 horas distribuidos en mañana, tarde y noche.

La distribución del personal había aumentado considerablemente desde los años ochenta, Al año 2000, grupo JOMAR contaba con poco más de 3,500 trabajadores asalariados. Contaban todos ellos con prestaciones sociales que muchos trabajadores aprovechan muy bien ya que, al ser trabajadores de alguna empresa del grupo JOMAR, tenían la facilidad de asegurar a toda su familia al menos en el ámbito de salud, estrategia bastante interesante porque la familia podía dedicarse a las actividades en el taller y ganar un poco más y mantener a uno de sus miembros con un salario más bajo pero asegurando a toda la familia, un empresario comenta al respecto:

“Pos nosotros nos dedicamos más al taller, nomás que si nos conviene tener a alguien dentro de LOMA, porque luego hasta nos enseña cosas nuevas o ahí sabemos muchas

veces de que se va a producir o que se dice del negocio de la ropa, pues para poder actuar, por eso me voy a trabajar, ahí o en otra que de prestaciones”

Si caracterizáramos las empresas en función del nivel de tecnología y número de trabajadores podríamos comentar que Bajío contaba para el año 2000 con 450 trabajadores, de los cuales actualmente sólo tienen 350 y trabaja con tecnología moderna y de punta que se caracteriza por maquinaria automatizada, asistida por computadora.



Ilustración 2. División hilatura. Bajío

Por otra parte, LOMA se capitalizó con tecnología de muchas partes del mundo, sobre todo de Italia y Francia. Traía maquinaria y había una muy fuerte inversión en tecnología. Contaba con no menos de 600 trabajadores en la planta, aunque no todos ubicados en la planta sino en ventas. La tecnología usada en esa empresa del grupo JOMAR se basa principalmente en moderna y de punta, cuyas características dijimos en la empresa Bajío. Con respecto a la compra de maquinaria europea para la fabricación de telas podemos comentar que en dichos flujos de tecnologías se movían técnicos especialistas extranjeros (principalmente de los países de origen de la máquina) que hacían las veces de capacitadores de obreros especializados que operarían las máquinas. Casi en su mayoría, dicho por uno de ellos, se regresa a su país de origen: “sólo veníamos a capacitar a los trabajadores y lo lógico era regresar, muchos de nosotros nos dedicábamos a esas capacitaciones por más de 15 años, pero cuando llegamos a San Miguel a muchos nos

gustó para vivir, pero sólo yo me quedé aquí”. Otro informante nos comenta características de la tecnología en LOMA: “Las calderas eran de aquí de México. De 110 caballos era una, después se compró otra. Y las circulares, esas si fueron unas de Inglaterra otras fueron de Francia, otras de Italia”.



División Telas

Bonetería, empresa dedicada a los elásticos de las prendas deportivas principalmente llegó a tener 100 trabajadores y contar con maquinaria con tecnología un poco menos desarrollada: entre tradicional y moderna, que se caracteriza por ser maquinaria obsoleta con un uso intensivo de la mano de obra y semiautomatizada con menor dependencia de mano de obra respectivamente.



División Bonetería

Por otra parte, Confección que fue la empresa encargada de la confección de prendas de vestir, contaba con al menos 500 trabajadores y tecnología que vinculaba procesos con tradicional y otros tantos con moderna. Actualmente la empresa cuenta con 300 trabajadores, prácticamente todos operarios.



Imagen 12. Características Grupo LOMA LASETEX

5.1.6.1 Participación de la empresa en actividades religiosas

Durante las fiestas patronales¹⁸, realizamos algunas visitas a la población con el afán de convivir con la población de la localidad y visitar a algunos informantes clave de la misma. Las festividades se desarrollan los días últimos de septiembre. Estando en la comunidad, nos enteramos del conjunto de peregrinaciones en honor a San Miguel. Las peregrinaciones o entradas son caminatas que se hacen desde la orilla de la comunidad hasta la parroquia principal, donde finaliza con una misa. Es de llamar la atención que las dos peregrinaciones más importantes y vistosas en la comunidad es la de LOMA LASETEX y la del cabildo y trabajadores del municipio. Como se puede apreciar en las

¹⁸ Denominadas así porque el santo patrono de la localidad es el Arcángel San Miguel.

siguientes fotografías muchos miembros de la comunidad se aglutinan para presenciar el evento y participar en la eucaristía al final del recorrido.



Ilustración 3. Peregrinación LOMA LASETEX Septiembre 2013



Ilustración 4. Peregrinación LOMA LASETEX

Después de la peregrinación nos acercamos a platicar con los trabajadores para poder explicar la práctica religiosa que habíamos visto por parte de todos los trabajadores de LOMA LASETEX. Nos dijeron que dicha práctica la realizaban todos los años desde hace 15 años:

Es un día de fiesta, este día lo preparamos desde tres meses antes para que nuestros carros alegóricos queden bonitos. En ellos participan todos los trabajadores por plantas, desde los encargados hasta los de limpieza, para que luzcan muy bonitos... incluso el patrón hasta nos ayuda para la construcción del carro, con dinero o a veces los encargados compran lo que necesitamos... ahora venimos pocos, porque hay mucho trabajo de pormedio y se quedaron algunos... pero otros años nos juntamos 3500, más las familias de cada uno, imagínate... un gentío

Entre la convivencia, nos topamos con unos exseminaristas actuales trabajadores de la empresa y ellos nos explicaron parte del simbolismo del rito, más allá de la celebración misma:

Lo que pasa aquí es que uno como trabajador tiene que decir que es bueno en lo que hace, por eso es muy importante tener el estandarte y alguna manta. Quien va adelante con el estandarte o el letrero o algo, la gente sabe que ese puesto (en la peregrinación) se lo ganó porque es bueno en lo que hace... es un premio porque trabajó no invitan a participar para esforzarnos y ganar el premio de llevar a imagen delante de la peregrinación... porque así te ve toda la gente, tu familia te ve, incluso otros empresarios te ven y hasta pasa que ofrecen trabajo después de eso

La participación en las peregrinaciones va más allá del mero compromiso de empresa preocupada por lo social, remite a todo un simbolismo de poder dentro de la misma actividad laboral. Los beneficios sociales que se pueden alcanzar con la visibilidad en un acto religioso es mucho, hasta laboral como nos lo dijo el entrevistado.

Más adelante preguntamos sobre la insistencia que tenían los compañeros de trabajo con el entrevistado diciéndole “padrecito”, para saber si dicha palabra tenía un significado con la formación religiosa que tuvo en su vida académica:

Me dicen así porque estuve en el seminario, y no duré mucho, sólo como 5 años, me salí antes de pasar a segundo de filosofía allá en San Juan; cuando yo me salí del seminario me puse a trabajar en la Parroquia de Valle (comunidad aledaña), ahí el señor cura me dio trabajo, ya me conocía porque hacía mis apostolados en vacaciones con él... un día les dije que me iría a Estados Unidos y me dijo que no me fuera, que me conseguiría trabajo en otra cosa, más de los que me gusta pues (refiriéndose a la mecánica)... y me mandó acá a LOMA. Cuando llegué pues ya todos sabían que el padre me había recomendado y como que no les parecía mucho porque tenían mejores tratos conmigo... pero ya me los fui ganando, ahora sólo es como “carrilla” pero pues es parte de lo que uno pasa cuando se sale del seminario.

Puede notarse en el fragmento de entrevista la participación del “Señor Cura” como el entrevistado lo nombra, en la recomendación de personas que serían contratadas por las empresas. La vinculación que tienen los empresarios con los sacerdotes y párrocos no es precisamente (o no en todos los casos) de tipo económico, sino que hay un reconocimiento mutuo y se pondera al párroco o sacerdote como una persona de autoridad moral importante.

En este apartado expusimos algunas de las manifestaciones de identificación religiosa en la empresa y la participación de los actores (religiosos y empresariales) en este fenómeno. No es específico, de la empresa LOMA LASETEX, sino que encontramos comportamientos recurrentes en Confecciones Gama, Loren’s y en talleres como los Peñaloza y Durón.

5.1.7. Grupo JOMAR a la muerte de su fundador

El estudio que se presenta tiene la finalidad de explicar el proceso de industrialización textil y de la confección de una comunidad especializada. Dicha comunidad se ubica en Jalisco y fue seleccionada por dos características: la primera tiene que ver con su grado de especialización en la industria textil y de la confección y su considerable participación en la dinámica local y regional de dicho rubro, la actividad en la industria textil y de la confección en el occidente del país ha sido documentada por diferentes autores y analistas del tema desde los años ochenta del siglo pasado (Arias, 1997); la segunda característica se construye en función de la importancia de la religión católica en dicha región pastoral de occidente que se concibe como una hegemonía nacional (De la Torre, 2006).

Se centra en explicar el proceso de industrialización textil y de la confección en San Miguel el Alto en función de las relaciones entre actores empresariales y religiosos que formaron parte de la consolidación del enclave antes mencionado. Se asume que las relaciones no son de tipo impositivo unidireccional sino que responden a una región cultural con fuertes vínculos entre las esferas religiosa y económica.

La propuesta consiste en tres momentos de investigación: en el primero se identifican los cambios en la dinámica económica y el impacto que trajo consigo el proceso de industrialización en la comunidad. Desde la historia y antropología se han realizado acercamientos que permiten discutir el papel que la industria textil y de la confección trajo a la localidad. Más allá de los beneficios o perjuicios provocados por el fenómeno, se entiende como un proceso que cambió la dinámica de la sociedad sanmiguelense y ese sólo hecho merece ser explicado. En un segundo momento se presentarán un panorama de la industria en los últimos años, que dé cuenta de la diversidad y heterogeneidad de empresas en la localidad y la importancia que tienen cada una de ellas para la comunidad y la región. de la investigación se presenta y se prioriza en identificar y describir el cambio en la dinámica productiva de la localidad, analizando históricamente las características que identificaron a la población en su contexto regional. Ésto permitirá conocer la trayectoria de la población en general y cómo fue construyendo el enclave productivo, que

nos dará el marco para identificar factores observables que dieron sentido a los cambios en la vocación productiva local. Como segundo momento se buscará identificar los mecanismos que coadyuvaron a la construcción del enclave industrial. Se parte de una metodología mixta que visualice instituciones o actores que intervinieron en la creación y desarrollo del enclave. En tercer lugar se buscará tipologizar las estructuras de empresas existentes en la comunidad y las trayectorias de tres de ellas en función del contexto de la comunidad y su impacto regionalmente.

Suponemos la influencia de capital social (Bourdieu, 1985) que formaron una atmósfera sociocultural (Putnam, 1995) y que ésta propone una explicación de fenómeno in situ, donde la historia, las instituciones, la cultura, etcétera, serán elementos explicativos del fenómeno a analizar. El análisis de las redes sociales permitirá visibilizar las interacciones y mecanismos entre los actores que influyeron en el desarrollo local.

La investigación se ubica pues como un estudio sociológico que explica un proceso de industrialización productiva textil. Se plantea pues, conocer la influencia de los mecanismos sociales en el desarrollo de la industrialización de San Miguel el Alto, Jalisco como comunidad especializada.

En la presente investigación se pretende realizar un análisis de los mecanismos sociales para la construcción, consolidación y mantenimiento de una configuración productiva en una localidad especializada. La especialización de la comunidad radica en la importancia que una actividad productiva o industrial en una comunidad específica o por considerarse como polo de atracción hacia otras comunidades aledañas.

San Miguel el Alto se ubica en la región de Los Altos de Jalisco y desde los años setentas se posiciona como una comunidad especializada en la producción en el ramo textil y del vestido volviéndose un proveedor importante para la comercialización de tiendas departamentales y marcas diversas que tienen impacto regional, nacional e internacional. Es decir, en dicha comunidad encontramos el abanico de posibilidades de los pequeños talleres en domicilios, empresas maquiladoras de tiendas departamentales, proveedores de

ropa a bajo costo, empresas especializadas en la alta costura y empresas deportivas de impacto internacional con marcas y tecnología registrada.

La importancia que la industria textil y del vestido en la localidad es interiorizada en los habitantes de la misma, motivo por el cual ha sido acuñada en el escudo de armas que los representa así como en las trayectorias laborales de los habitantes. El conocimiento de la actividad de manera industrial, por su parte data de los años sesentas del siglo pasado cuando inician los pequeños talleres textiles en la localidad, sin embargo, en el pasado remoto de la región se rescatan evidencias de producción artesanal de múltiples productos del vestido, siendo una práctica recurrente entre las mujeres casaderas de las localidades alteñas (Medina de la Torre, 1967; González-Leal, 1985; Gándara, 1997), conocimientos heredados potencialmente de generación en generación de un pasado que se cree del viejo continente.

En definitiva y sin contraponer la teoría sociológica del trabajo, existen elementos suficientes como el sistema de valores homogéneos, el capital social, las instituciones sociales, etc. para preguntarnos sobre las configuraciones sociales que intervinieron como mecanismos para el desarrollo y consolidación de la especialización de la comunidad. Se pretende visibilizar el papel de la comunidad en el desarrollo potencial de la industria que va más allá de una lógica del desarrollo en función de política pública o inyección de grandes capitales por parte de empresas transnacionales.

El estudio entonces se desarrollará en el municipio de San Miguel el Alto y las empresas e instituciones que éste concentre. Se hará uso de la región o de otras comunidades a medida que permita explicar el proceso de industrialización local. Se entiende el desarrollo industrial de la comunidad endógeno, donde los empresarios aprovecharon las oportunidades y los mecanismos para favorecer el proceso de crecimiento de sus talleres o empresas en base a sus ahorros o las ventas de sus tierras para la compra de máquinas.

La presente tesis doctoral forma parte de un proyecto más amplio de investigación en la RED Temática del CONACyT Pobreza y Desarrollo, donde se ha vuelto necesario

replantear teóricamente este tipo de comunidades productivas denominadas atípicas. Dicho título se presenta porque rompe con discusiones teóricas actuales desde una perspectiva empirista. Por una parte, se visibiliza la movilidad social, el acceso al empleo, la posibilidad de emprendimientos, el conocimiento informal (tácito o implícito), el capital social, la confianza y cooperación, las redes sociales y el sistema de valores locales, etc. frente a la contratación formal, el trabajo asalariado, el desempleo o subempleo, las competencias, la capacitación y conocimiento formal, el trabajo precario, etc.

En dicha red se han encontrado elementos de análisis interesantes tratando de caracterizar un modelo productivo en comunidades atípicas, lejos de la lógica de la gran empresa. Sus principales estudios se ubican en las comunidades de Moroleón y Uriangato, Guanajuato y Villa Hidalgo en Jalisco donde se ha documentado que existen acuerdos de los actores productivos para generar ganancia, es decir, no hablamos de solamente aglomeración de empresas sino de redes sociales que movilizan capitales para generar mayores ganancias. Sin embargo, siempre se ha dejado claro que todas esas interacciones se dan en el interior de la dinámica de la población, es decir, tiene coherencia sólo en el lugar donde se desarrolla. No una coherencia unívoca sino que el modelo se está dando, se construye cotidianamente en función de las necesidades, eventos o fenómenos que se vayan presentando.

Para visibilizar dichas distinciones, se hace necesario repensar los conceptos definidos desde la lógica de la gran empresa, sobre todo en las actuales dinámicas productivas en México, donde la presencia de las MyPEs superan la mitad de la Población Económicamente Activa (ENOE, 2012). A partir de los nuevos estudios del trabajo (De la Garza, 2011), se contempla algunas aproximaciones en cuanto a la distinción entre la gran empresa y las MyPEs, sobre todo en los escenarios de la organización del trabajo, el uso de tecnología, el conocimiento, el papel del cliente en el proceso de producción, identidades y acción colectiva, etc. sin embargo, estos acercamientos se han estudiado desde las grandes urbes, con lógicas definidas con esa característica. El planteamiento que se presenta, constituye una aproximación desde las comunidades especializadas,

comunidades semiurbanas con características culturales y sociales rurales y lógicas basadas en valores homogéneos.

5.2. Loren's punto fino

El estudio que se presenta tiene la finalidad de explicar el proceso de industrialización textil y de la confección de una comunidad especializada. Dicha comunidad se ubica en Jalisco y fue seleccionada por dos características: la primera tiene que ver con su grado de especialización en la industria textil y de la confección y su considerable participación en la dinámica local y regional de dicho rubro, la actividad en la industria textil y de la confección en el occidente del país ha sido documentada por diferentes autores y analistas del tema desde los años ochenta del siglo pasado (Arias, 1997); la segunda característica se construye en función de la importancia de la religión católica en dicha región pastoral de occidente que se concibe como una hegemonía nacional (De la Torre, 2006).

Se centra en explicar el proceso de industrialización textil y de la confección en San Miguel el Alto en función de las relaciones entre actores empresariales y religiosos que formaron parte de la consolidación del enclave antes mencionado. Se asume que las relaciones no son de tipo impositivo unidireccional sino que responden a una región cultural con fuertes vínculos entre las esferas religiosa y económica.

La propuesta consiste en tres momentos de investigación: en el primero se identifican los cambios en la dinámica económica y el impacto que trajo consigo el proceso de industrialización en la comunidad. Desde la historia y antropología se han realizado acercamientos que permiten discutir el papel que la industria textil y de la confección trajo a la localidad. Más allá de los beneficios o perjuicios provocados por el fenómeno, se entiende como un proceso que cambió la dinámica de la sociedad sanmiguelense y ese sólo hecho merece ser explicado. En un segundo momento se presentarán un panorama de la industria en los últimos años, que dé cuenta de la diversidad y heterogeneidad de empresas en la localidad y la importancia que tienen cada una de ellas para la comunidad y la región. de la investigación se presenta y se prioriza en identificar y describir el cambio

en la dinámica productiva de la localidad, analizando históricamente las características que identificaron a la población en su contexto regional. Ésto permitirá conocer la trayectoria de la población en general y cómo fue construyendo el enclave productivo, que nos dará el marco para identificar factores observables que dieron sentido a los cambios en la vocación productiva local. Como segundo momento se buscará identificar los mecanismos que coadyuvaron a la construcción del enclave industrial. Se parte de una metodología mixta que visualice instituciones o actores que intervinieron en la creación y desarrollo del enclave. En tercer lugar se buscará tipologizar las estructuras de empresas existentes en la comunidad y las trayectorias de tres de ellas en función del contexto de la comunidad y su impacto regionalmente.

Suponemos la influencia de capital social (Bourdieu, 1985) que formaron una atmósfera sociocultural (Putnam, 1995) y que ésta propone una explicación de fenómeno in situ, donde la historia, las instituciones, la cultura, etcétera, serán elementos explicativos del fenómeno a analizar. El análisis de las redes sociales permitirá visibilizar las interacciones y mecanismos entre los actores que influyeron en el desarrollo local.

La investigación se ubica pues como un estudio sociológico que explica un proceso de industrialización productiva textil. Se plantea pues, conocer la influencia de los mecanismos sociales en el desarrollo de la industrialización de San Miguel el Alto, Jalisco como comunidad especializada.

5.2.1. Inicio de la empresa

En la presente investigación se pretende realizar un análisis de los mecanismos sociales para la construcción, consolidación y mantenimiento de una configuración productiva en una localidad especializada. La especialización de la comunidad radica en la importancia que una actividad productiva o industrial en una comunidad específica o por considerarse como polo de atracción hacia otras comunidades aledañas.

San Miguel el Alto se ubica en la región de Los Altos de Jalisco y desde los años setentas se posiciona como una comunidad especializada en la producción en el ramo textil y del vestido volviéndose un proveedor importante para la comercialización de tiendas departamentales y marcas diversas que tienen impacto regional, nacional e internacional. Es decir, en dicha comunidad encontramos el abanico de posibilidades de los pequeños talleres en domicilios, empresas maquiladoras de tiendas departamentales, proveedores de ropa a bajo costo, empresas especializadas en la alta costura y empresas deportivas de impacto internacional con marcas y tecnología registrada.

La importancia que la industria textil y del vestido en la localidad es interiorizada en los habitantes de la misma, motivo por el cual ha sido acuñada en el escudo de armas que los representa así como en las trayectorias laborales de los habitantes. El conocimiento de la actividad de manera industrial, por su parte data de los años sesentas del siglo pasado cuando inician los pequeños talleres textiles en la localidad, sin embargo, en el pasado remoto de la región se rescatan evidencias de producción artesanal de múltiples productos del vestido, siendo una práctica recurrente entre las mujeres casaderas de las localidades alteñas (Medina de la Torre, 1967; González-Leal, 1985; Gándara, 1997), conocimientos heredados potencialmente de generación en generación de un pasado que se cree del viejo continente.

En definitiva y sin contraponer la teoría sociológica del trabajo, existen elementos suficientes como el sistema de valores homogéneos, el capital social, las instituciones sociales, etc. para preguntarnos sobre las configuraciones sociales que intervinieron como mecanismos para el desarrollo y consolidación de la especialización de la comunidad. Se pretende visibilizar el papel de la comunidad en el desarrollo potencial de la industria que va más allá de una lógica del desarrollo en función de política pública o inyección de grandes capitales por parte de empresas transnacionales.

El estudio entonces se desarrollará en el municipio de San Miguel el Alto y las empresas e instituciones que éste concentre. Se hará uso de la región o de otras comunidades a medida que permita explicar el proceso de industrialización local. Se entiende el

desarrollo industrial de la comunidad endógeno, donde los empresarios aprovecharos las oportunidades y los mecanismos para favorecer el proceso de crecimiento de sus talleres o empresas en base a sus ahorros o las ventas de sus tierras para la compra de máquinas.

La presente tesis doctoral forma parte de un proyecto más amplio de investigación en la RED Temática del CONACyT Pobreza y Desarrollo, donde se ha vuelto necesario replantear teóricamente este tipo de comunidades productivas denominadas atípicas. Dicho título se presenta porque rompe con discusiones teóricas actuales desde una perspectiva empirista. Por una parte, se visibiliza la movilidad social, el acceso al empleo, la posibilidad de emprendimientos, el conocimiento informal (tácito o implícito), el capital social, la confianza y cooperación, las redes sociales y el sistema de valores locales, etc. frente a la contratación formal, el trabajo asalariado, el desempleo o subempleo, las competencias, la capacitación y conocimiento formal, el trabajo precario, etc.

En dicha red se han encontrado elementos de análisis interesantes tratando de caracterizar un modelo productivo en comunidades atípicas, lejos de la lógica de la gran empresa. Sus principales estudios se ubican en las comunidades de Moroleón y Uriangato, Guanajuato y Villa Hidalgo en Jalisco donde se ha documentado que existen acuerdos de los actores productivos para generar ganancia, es decir, no hablamos de solamente aglomeración de empresas sino de redes sociales que movilizan capitales para generar mayores ganancias. Sin embargo, siempre se ha dejado claro que todas esas interacciones se dan en el interior de la dinámica de la población, es decir, tiene coherencia sólo en el lugar donde se desarrolla. No una coherencia univoca sino que el modelo se está dando, se construye cotidianamente en función de las necesidades, eventos o fenómenos que se vayan presentando.

Para visibilizar dichas distinciones, se hace necesario repensar los conceptos definidos desde la lógica de la gran empresa, sobre todo en las actuales dinámicas productivas en México, donde la presencia de las MyPEs superan la mitad de la Población Económicamente Activa (ENOE, 2012). A partir de los nuevos estudios del trabajo (De la Garza, 2011), se contempla algunas aproximaciones en cuanto a la distinción entre la

gran empresa y las MyPEs, sobre todo en los escenarios de la organización del trabajo, el uso de tecnología, el conocimiento, el papel del cliente en el proceso de producción, identidades y acción colectiva, etc. sin embargo, estos acercamientos se han estudiado desde las grandes urbes, con lógicas definidas con esa característica. El planteamiento que se presenta, constituye una aproximación desde las comunidades especializadas, comunidades semiurbanas con características culturales y sociales rurales y lógicas basadas en valores homogéneos.

La pregunta de investigación entonces acercará al entendimiento de enclaves productivos que desde su formación se entienden lejos de la lógica de la gran empresa, donde se visibilicen las relaciones o mecanismos sociales que forman parte de las dinámicas productivas locales y las configuraciones que de ella surjan. Es por eso que nos preguntamos: ¿Cuáles son y cómo se movilizan los mecanismos sociales de influencia en la creación, desarrollo, consolidación y establecimiento de la actividad industrial en una comunidad especializada?; ¿Qué instituciones o actores intervinieron en ese proceso?

Dichas preguntas nos ayudarán a precisar el conocimiento de las comunidades especializadas o atípicas (que más adelante definiremos) donde ubiquemos el análisis in situ y que los acercamientos sean desde la lógica de la misma comunidad. Por otra parte nos ayudará a entender lo que varios autores denominan la relación entre confianza y competencia en fenómenos semejantes; de acuerdo con Russo (2012) la confianza no surge mágicamente, sino que está construida a través del tiempo y fomentada por instituciones que permitan el equilibrio y buen término del trato.

Por otra parte, el objetivo que persigue la presente investigación es: Explicar la influencia de los mecanismos sociales en el desarrollo de la industrialización de San Miguel el Alto, Jalisco como comunidad especializada. Como objetivos específicos buscaremos Describir las características del proceso de industrialización en una comunidad especializada, Analizar el papel de Instituciones o Actores que coadyuvaron en el proceso de industrialización de la localidad y Explicar el fenómeno SMA como una configuración productiva y caracterizarla en la lógica del espacio que la construye.

5.2.2. Capital invertido y aprendizaje del oficio

En la presente investigación se pretende realizar un análisis de los mecanismos sociales para la construcción, consolidación y mantenimiento de una configuración productiva en una localidad especializada. La especialización de la comunidad radica en la importancia que una actividad productiva o industrial en una comunidad específica o por considerarse como polo de atracción hacia otras comunidades aledañas.

San Miguel el Alto se ubica en la región de Los Altos de Jalisco y desde los años setentas se posiciona como una comunidad especializada en la producción en el ramo textil y del vestido volviéndose un proveedor importante para la comercialización de tiendas departamentales y marcas diversas que tienen impacto regional, nacional e internacional. Es decir, en dicha comunidad encontramos el abanico de posibilidades de los pequeños talleres en domicilios, empresas maquiladoras de tiendas departamentales, proveedores de ropa a bajo costo, empresas especializadas en la alta costura y empresas deportivas de impacto internacional con marcas y tecnología registrada.

La importancia que la industria textil y del vestido en la localidad es interiorizada en los habitantes de la misma, motivo por el cual ha sido acuñada en el escudo de armas que los representa así como en las trayectorias laborales de los habitantes. El conocimiento de la actividad de manera industrial, por su parte data de los años sesentas del siglo pasado cuando inician los pequeños talleres textiles en la localidad, sin embargo, en el pasado remoto de la región se rescatan evidencias de producción artesanal de múltiples productos del vestido, siendo una práctica recurrente entre las mujeres casaderas de las localidades alteñas (Medina de la Torre, 1967; González-Leal, 1985; Gándara, 1997), conocimientos heredados potencialmente de generación en generación de un pasado que se cree del viejo continente.

En definitiva y sin contraponer la teoría sociológica del trabajo, existen elementos suficientes como el sistema de valores homogéneos, el capital social, las instituciones sociales, etc. para preguntarnos sobre las configuraciones sociales que intervinieron como mecanismos para el desarrollo y consolidación de la especialización de la comunidad. Se pretende visibilizar el papel de la comunidad en el desarrollo potencial de la industria que va más allá de una lógica del desarrollo en función de política pública o inyección de grandes capitales por parte de empresas transnacionales.

El estudio entonces se desarrollará en el municipio de San Miguel el Alto y las empresas e instituciones que éste concentre. Se hará uso de la región o de otras comunidades a medida que permita explicar el proceso de industrialización local. Se entiende el desarrollo industrial de la comunidad endógeno, donde los empresarios aprovecharon las oportunidades y los mecanismos para favorecer el proceso de crecimiento de sus talleres o empresas en base a sus ahorros o las ventas de sus tierras para la compra de máquinas.

La presente tesis doctoral forma parte de un proyecto más amplio de investigación en la RED Temática del CONACyT Pobreza y Desarrollo, donde se ha vuelto necesario replantear teóricamente este tipo de comunidades productivas denominadas atípicas. Dicho título se presenta porque rompe con discusiones teóricas actuales desde una perspectiva empirista. Por una parte, se visibiliza la movilidad social, el acceso al empleo, la posibilidad de emprendimientos, el conocimiento informal (tácito o implícito), el capital social, la confianza y cooperación, las redes sociales y el sistema de valores locales, etc. frente a la contratación formal, el trabajo asalariado, el desempleo o subempleo, las competencias, la capacitación y conocimiento formal, el trabajo precario, etc.

En dicha red se han encontrado elementos de análisis interesantes tratando de caracterizar un modelo productivo en comunidades atípicas, lejos de la lógica de la gran empresa. Sus principales estudios se ubican en las comunidades de Moroleón y Uriangato, Guanajuato y Villa Hidalgo en Jalisco donde se ha documentado que existen acuerdos de los actores productivos para generar ganancia, es decir, no hablamos de solamente aglomeración de empresas sino de redes sociales que movilizan capitales para generar mayores ganancias.

Sin embargo, siempre se ha dejado claro que todas esas interacciones se dan en el interior de la dinámica de la población, es decir, tiene coherencia sólo en el lugar donde se desarrolla. No una coherencia univoca sino que el modelo se está dando, se construye cotidianamente en función de las necesidades, eventos o fenómenos que se vayan presentando.

Para visibilizar dichas distinciones, se hace necesario repensar los conceptos definidos desde la lógica de la gran empresa, sobre todo en las actuales dinámicas productivas en México, donde la presencia de las MyPEs superan la mitad de la Población Económicamente Activa (ENOE, 2012). A partir de los nuevos estudios del trabajo (De la Garza, 2011), se contempla algunas aproximaciones en cuanto a la distinción entre la gran empresa y las MyPEs, sobre todo en los escenarios de la organización del trabajo, el uso de tecnología, el conocimiento, el papel del cliente en el proceso de producción, identidades y acción colectiva, etc. sin embargo, estos acercamientos se han estudiado desde las grandes urbes, con lógicas definidas con esa característica. El planteamiento que se presenta, constituye una aproximación desde las comunidades especializadas, comunidades semiurbanas con características culturales y sociales rurales y lógicas basadas en valores homogéneos.

La pregunta de investigación entonces acercará al entendimiento de enclaves productivos que desde su formación se entienden lejos de la lógica de la gran empresa, donde se visibilicen las relaciones o mecanismos sociales que forman parte de las dinámicas productivas locales y las configuraciones que de ella surjan. Es por eso que nos preguntamos: ¿Cuáles son y cómo se movilizan los mecanismos sociales de influencia en la creación, desarrollo, consolidación y establecimiento de la actividad industrial en una comunidad especializada?; ¿Qué instituciones o actores intervinieron en ese proceso?

Dichas preguntas nos ayudarán a precisar el conocimiento de las comunidades especializadas o atípicas (que más adelante definiremos) donde ubiquemos el análisis in situ y que los acercamientos sean desde la lógica de la misma comunidad. Por otra parte nos ayudará a entender lo que varios autores denominan la relación entre confianza y

competencia en fenómenos semejantes; de acuerdo con Russo (2012) la confianza no surge mágicamente, sino que está construida a través del tiempo y fomentada por instituciones que permitan el equilibrio y buen término del trato.

Por otra parte, el objetivo que persigue la presente investigación es: Explicar la influencia de los mecanismos sociales en el desarrollo de la industrialización de San Miguel el Alto, Jalisco como comunidad especializada. Como objetivos específicos buscaremos Describir las características del proceso de industrialización en una comunidad especializada, Analizar el papel de Instituciones o Actores que coadyuvaron en el proceso de industrialización de la localidad y Explicar el fenómeno SMA como una configuración productiva y caracterizarla en la lógica del espacio que la construye.

5.2.3. Vinculación con tiendas departamentales

En la presente investigación se pretende realizar un análisis de los mecanismos sociales para la construcción, consolidación y mantenimiento de una configuración productiva en una localidad especializada. La especialización de la comunidad radica en la importancia que una actividad productiva o industrial en una comunidad específica o por considerarse como polo de atracción hacia otras comunidades aledañas.

San Miguel el Alto se ubica en la región de Los Altos de Jalisco y desde los años setentas se posiciona como una comunidad especializada en la producción en el ramo textil y del vestido volviéndose un proveedor importante para la comercialización de tiendas departamentales y marcas diversas que tienen impacto regional, nacional e internacional. Es decir, en dicha comunidad encontramos el abanico de posibilidades de los pequeños talleres en domicilios, empresas maquiladoras de tiendas departamentales, proveedores de ropa a bajo costo, empresas especializadas en la alta costura y empresas deportivas de impacto internacional con marcas y tecnología registrada.

La importancia que la industria textil y del vestido en la localidad es interiorizada en los habitantes de la misma, motivo por el cual ha sido acuñada en el escudo de armas que los

representa así como en las trayectorias laborales de los habitantes. El conocimiento de la actividad de manera industrial, por su parte data de los años sesentas del siglo pasado cuando inician los pequeños talleres textiles en la localidad, sin embargo, en el pasado remoto de la región se rescatan evidencias de producción artesanal de múltiples productos del vestido, siendo una práctica recurrente entre las mujeres casaderas de las localidades alteñas (Medina de la Torre, 1967; González-Leal, 1985; Gándara, 1997), conocimientos heredados potencialmente de generación en generación de un pasado que se cree del viejo continente.

En definitiva y sin contraponer la teoría sociológica del trabajo, existen elementos suficientes como el sistema de valores homogéneos, el capital social, las instituciones sociales, etc. para preguntarnos sobre las configuraciones sociales que intervinieron como mecanismos para el desarrollo y consolidación de la especialización de la comunidad. Se pretende visibilizar el papel de la comunidad en el desarrollo potencial de la industria que va más allá de una lógica del desarrollo en función de política pública o inyección de grandes capitales por parte de empresas transnacionales.

El estudio entonces se desarrollará en el municipio de San Miguel el Alto y las empresas e instituciones que éste concentre. Se hará uso de la región o de otras comunidades a medida que permita explicar el proceso de industrialización local. Se entiende el desarrollo industrial de la comunidad endógeno, donde los empresarios aprovecharon las oportunidades y los mecanismos para favorecer el proceso de crecimiento de sus talleres o empresas en base a sus ahorros o las ventas de sus tierras para la compra de máquinas.

La presente tesis doctoral forma parte de un proyecto más amplio de investigación en la RED Temática del CONACyT Pobreza y Desarrollo, donde se ha vuelto necesario replantear teóricamente este tipo de comunidades productivas denominadas atípicas. Dicho título se presenta porque rompe con discusiones teóricas actuales desde una perspectiva empirista. Por una parte, se visibiliza la movilidad social, el acceso al empleo, la posibilidad de emprendimientos, el conocimiento informal (tácito o implícito), el capital social, la confianza y cooperación, las redes sociales y el sistema de valores locales, etc.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

frente a la contratación formal, el trabajo asalariado, el desempleo o subempleo, las competencias, la capacitación y conocimiento formal, el trabajo precario, etc.

En dicha red se han encontrado elementos de análisis interesantes tratando de caracterizar un modelo productivo en comunidades atípicas, lejos de la lógica de la gran empresa. Sus principales estudios se ubican en las comunidades de Moroleón y Uriangato, Guanajuato y Villa Hidalgo en Jalisco donde se ha documentado que existen acuerdos de los actores productivos para generar ganancia, es decir, no hablamos de solamente aglomeración de empresas sino de redes sociales que movilizan capitales para generar mayores ganancias. Sin embargo, siempre se ha dejado claro que todas esas interacciones se dan en el interior de la dinámica de la población, es decir, tiene coherencia sólo en el lugar donde se desarrolla. No una coherencia unívoca sino que el modelo se está dando, se construye cotidianamente en función de las necesidades, eventos o fenómenos que se vayan presentando.

Para visibilizar dichas distinciones, se hace necesario repensar los conceptos definidos desde la lógica de la gran empresa, sobre todo en las actuales dinámicas productivas en México, donde la presencia de las MyPEs superan la mitad de la Población Económicamente Activa (ENOE, 2012). A partir de los nuevos estudios del trabajo (De la Garza, 2011), se contempla algunas aproximaciones en cuanto a la distinción entre la gran empresa y las MyPEs, sobre todo en los escenarios de la organización del trabajo, el uso de tecnología, el conocimiento, el papel del cliente en el proceso de producción, identidades y acción colectiva, etc. sin embargo, estos acercamientos se han estudiado desde las grandes urbes, con lógicas definidas con esa característica. El planteamiento que se presenta, constituye una aproximación desde las comunidades especializadas, comunidades semiurbanas con características culturales y sociales rurales y lógicas basadas en valores homogéneos.

La pregunta de investigación entonces acercará al entendimiento de enclaves productivos que desde su formación se entienden lejos de la lógica de la gran empresa, donde se visibilicen las relaciones o mecanismos sociales que forman parte de las dinámicas

productivas locales y las configuraciones que de ella surjan. Es por eso que nos preguntamos: ¿Cuáles son y cómo se movilizan los mecanismos sociales de influencia en la creación, desarrollo, consolidación y establecimiento de la actividad industrial en una comunidad especializada?; ¿Qué instituciones o actores intervinieron en ese proceso?

Dichas preguntas nos ayudarán a precisar el conocimiento de las comunidades especializadas o atípicas (que más adelante definiremos) donde ubiquemos el análisis in situ y que los acercamientos sean desde la lógica de la misma comunidad. Por otra parte nos ayudará a entender lo que varios autores denominan la relación entre confianza y competencia en fenómenos semejantes; de acuerdo con Russo (2012) la confianza no surge mágicamente, sino que está construida a través del tiempo y fomentada por instituciones que permitan el equilibrio y buen término del trato.

Por otra parte, el objetivo que persigue la presente investigación es: Explicar la influencia de los mecanismos sociales en el desarrollo de la industrialización de San Miguel el Alto, Jalisco como comunidad especializada. Como objetivos específicos buscaremos Describir las características del proceso de industrialización en una comunidad especializada, Analizar el papel de Instituciones o Actores que coadyuvaron en el proceso de industrialización de la localidad y Explicar el fenómeno SMA como una configuración productiva y caracterizarla en la lógica del espacio que la construye.

5.2.4. Muerte del fundador y distribución de la empresa

En la presente investigación se pretende realizar un análisis de los mecanismos sociales para la construcción, consolidación y mantenimiento de una configuración productiva en una localidad especializada. La especialización de la comunidad radica en la importancia que una actividad productiva o industrial en una comunidad específica o por considerarse como polo de atracción hacia otras comunidades aledañas.

San Miguel el Alto se ubica en la región de Los Altos de Jalisco y desde los años setentas se posiciona como una comunidad especializada en la producción en el ramo textil y del

vestido volviéndose un proveedor importante para la comercialización de tiendas departamentales y marcas diversas que tienen impacto regional, nacional e internacional. Es decir, en dicha comunidad encontramos el abanico de posibilidades de los pequeños talleres en domicilios, empresas maquiladoras de tiendas departamentales, proveedores de ropa a bajo costo, empresas especializadas en la alta costura y empresas deportivas de impacto internacional con marcas y tecnología registrada.

5.2.5. *Loren's actualmente*

En los últimos años, han existido acercamientos diversos hacia entender cómo algunas comunidades se consolidaron en la industrial textil, sobresalen desde hace un par de décadas en la actividad y reflejan una dinámica productiva que moviliza las economías locales y regionales. Dichas características fueron abordadas por enfoques teóricos con resultados que abonaban al proceso de precarización y flexibilidad del trabajo –más adelante abordaremos al respecto- el análisis que toma como unidad a las comunidades más que a las empresas o industrias ha permitido sostener la importancia del *ambiente* como elemento explicativo del desarrollo local. La conjunción de factores que dan lugar a lo que Marshall (1890) denominó *atmósfera industrial* es lo que contribuye a explicar el dinamismo de ciertas regiones y las dificultades para el desarrollo de otras.

Este tratado explicativo del espacio como unidad de análisis fue desarrollado desde la perspectiva de los *distritos industriales*, concepto utilizado por Marshall (op cit) para conceptualizar la idea de la concentración geográfica de las empresas que se aprovechan de las ventajas derivadas de las economías externas.

Más adelante, a finales de los años setenta se ha generado una amplia literatura empírica que describe las características y orígenes de tramas productivas basados en pequeñas empresas surgidas en las regiones de la Terza Italia y en otras regiones europeas (Alemania, Dinamarca y Bélgica). Los primeros estudios de la perspectiva de desarrollo de los *distritos industriales* (Becattini, 1992) daban cuenta del carácter renovador de las pequeñas empresas ante el agotamiento del sistema de producción de masa y la adaptación

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

a procesos flexibles de trabajo en el marco de la recesión de las economías globales al final de los años setenta y principio de los ochenta del siglo pasado. Algunas comunidades lograron adaptarse e incluso crecer con las nuevas formas de organización industrial flexible como alternativa de desarrollo.

Para Becattini (1992) el distrito industrial es:

“una entidad socio territorial caracterizada por la presencia activa, en un área territorial circunscrita natural e históricamente determinada de una comunidad de personas y de empresas” (56)

De tal forma, Becattini (1992) plantea que el *distrito industrial* es el resultado de un proceso de interacción dinámica entre división, integración de la mano de obra en el distrito, ampliación del mercado de sus productos y formación permanente de una red tanto intra distrito como con otros distritos que funcionan como nexo con los mercados externos, por lo que no se trata de la simple cohesión interna de empresas aglomeradas, sino ampliar la relación hacia mercados externos en un ambiente de cooperación y colaboración (Pyke, et al. 1992:16). Es necesario retomar en el concepto de Becattini, la importancia de la aglomeración en un espacio territorial determinado, donde se centra la atención en el espacio *circunscrito natural e históricamente* en función de los factores sociales y culturales comunitarios.

Los *distritos industriales* pues, se caracterizan por la especialización en una determinada rama industrial y por la presencia de un marco sociocultural geográficamente definido que apoya un comportamiento de cooperación y confianza social que va a incrementar su competitividad e interdependencia orgánica. En este plano, pese a caracterizarse por una estructura social basada en la cooperación y confianza, las empresas que realizan una misma actividad compiten a partir de la calidad y el precio de los bienes que producen. Dicho fenómeno es nombrado como atmósfera industrial que conjuga factores exógenos (reglas de funcionamiento de mercado) y factores endógenos (funcionamiento de la economía local) que permite articular elementos estructurales y subjetivos.

5.3. Conclusiones del capítulo

Una vez establecido el concepto de distrito, muchos fueron los acercamientos científicos en todo el mundo para abundar en el debate, experiencias en toda Europa y América, sin embargo, otros conceptos fueron creados para dar explicación al espacio como unidad de análisis, tal es el caso de los clusters industriales que se definen como: “presencia de un grupo de firmas interconectadas y sus proveedores, otras industrias relacionadas e instituciones especializadas en campos particulares” (Carrillo y Novik, 2006: 370) sin embargo, a pesar que se comparte la idea con los distritos industriales de la aglomeración de pequeñas y medianas empresas en un determinado espacio, la cultura local específicamente no es tan importante para su surgimiento a pesar de lo cual, en un clúster todos los agentes actúan para organizar un ambiente de negocios y mejorar los incentivos y productividad, así como las condiciones de vida locales (Portes, 1990). Las empresas se asocian para maximizar la productividad con altos índices de calidad, a través del trabajo en equipo, elaboración de planes de mutuo beneficio en los que cada empresa asume una labor diferente con el objetivo de producir un mismo resultado que beneficie a todo el grupo.

Por otra parte se han desarrollado esfuerzos desde hace unos años para el estudio y definición de lo que llaman comunidades atípicas por parte de grupo de trabajo Políticas para el Empleo y el Trabajo de la Red Temática del CONACyT Pobreza y Desarrollo Territorial. En dicho acercamiento se presentó el objetivo de definir las ventajas de los modelos de desarrollo basados en una industrialización que se consideraron atípicos.

Por industrialización atípica hacían referencia a comunidades con una combinación de lo rural y lo urbano, basado en pequeñas unidades productivas y donde se detecta una alta especialización de la mano de obra (García et al, 2011). Algunos estudios consideran que las comunidades se desarrollan a partir del desplazamiento de las empresas ubicadas en grandes urbes, a lugares en donde existen menores requerimientos de la mano de obra, es

decir, que se encuentran trabajadores dóciles y dispuestos a aceptar menores ingresos (Hernández, 2011) sin embargo, y como lo veremos más adelante, no se resuelve así en todas las experiencias que se están estudiando.



Conclusiones

Durante buena parte del siglo XX Zapotlanejo al igual que otras localidades rurales de Jalisco tuvo un desarrollo basado principalmente en la agricultura y la ganadería, en las cuales dependía principalmente de las temporadas de lluvia para la realización de las siembras y la existencia de forrajes para los animales. Por otra parte, no sería hasta los años cuarenta con la construcción de la carretera a Guadalajara – León, que pasa por Los Altos y, con la implementación de la carretera Guadalajara-México, que se convirtió en una localidad de fuerte tránsito de vehículos y mercancías que se dirigían a las ciudades mencionadas, aunque su peso en la actividad era realmente como una especie de mesones donde podían descansar los choferes, más que ser un lugar de venta o intercambio de mercancías.

Sin embargo, Zapotlanejo siguiendo la lógica del desarrollo de las localidades rurales del estado. A partir de 1970 se nota un aumento en la población de la cabecera municipal, así como una mayor importancia de las actividades secundarias y terciarias, aunado a una caída del sector primario; ello se nota porque existió de manera generalizada un aumento tanto de la población económicamente activa (PEA), como de los establecimientos de los sectores industrial y el de comercio y servicios, al mismo tiempo que su importancia económica también se elevaba.

Será a partir de la década de los años setenta cuando en Zapotlanejo comiencen a surgir nuevas actividades económicas relacionadas cada vez más fuertemente con la industria de la confección, aprovechando en un primer momento el trabajo que las mujeres realizaban sobre estas tareas en sus casas. Al respecto, se debe mencionar que durante esa época fue notorio como en varios municipios que se alejaron de la agricultura y se convirtieron en localidades industriales, las fortunas de origen agrícola o comercial se fueron invirtiendo en la manufactura (Juárez, 2004).

Durante los ochenta el número de talleres en la localidad aumentó de manera considerable y aprovechando las devaluaciones que impidieron la compra de ropa en el extranjero, principalmente en los Estados Unidos, la industria naciente de Zapotlanejo junto con la zona de Medrano en Guadalajara se convirtieron en dos de las grandes proveedoras de ropa de moda a bajo costo, ya no sólo del mercado regional sino nacional, puesto que numerosos compradores comenzaron a ver hacia estos mercados como una solución a la demanda de ropa de calidad de sus compradores.

Animados por el auge de la venta de ropa proliferaron durante los años ochenta y la primera mitad de los años noventa un mayor número de talleres de la confección en la localidad, pertenecientes en muchos casos a miembros de una sola familia, a otros familiares, empresarios recientes en estas industrias y en menor medida a ex trabajadores que lograban tener un taller propio (Cota, 2004).

El desarrollo de la industria de Zapotlanejo según Cota (2004) se caracteriza por deterioro de la actividad agropecuaria; la autora identifica tres etapas; “la primera abarca de 1900 a 1970 donde se presentan el auge y la pérdida de importancia de la actividad agrícola para dar paso al comienzo de nuevas actividades económicas, la segunda etapa corresponde a los años de 1971 a 1995, que se caracteriza por un despegue de la actividad industrial, específicamente la confección de ropa y, por último, la tercer etapa de 1995 a la fecha y plantea que el desarrollo del comercio se ha complementado a la actividad de la industria de la confección” (Cota,2004; 101).

Los principales puntos de comercialización son, Guadalajara, Villa Hidalgo y Zapotlanejo, después la localidad comenzó a tener fama en la producción de ropa y comenzó el boom del comercio en esta zona, se comenzaron a abrir negocios en la calle Guadalupe Victoria, después se comenzó con la construcción de centros comerciales porque ya no había espacio en las calles principales.

De acuerdo a lo anterior el modelo productivo de Zapotlanejo ha pasado por varias etapas la primera de ellas es la transformación de la actividad agrícola a la manufactura rural y

ahora el fenómeno que esta envolviendo a la localidad hacia una economía de servicios, por el impacto del comercio.

Como se ha señalado en el inicio de la investigación, el objetivo es conocer los mecanismos de aprendizaje utilizados por los fabricantes de ropa para la generación y transmisión del conocimiento del oficio del vestir.

De acuerdo con Detlev-Röler; Artiles (2007), existen tres modelos que indican los mecanismos de aprendizaje para el trabajo, el primero de ellos es el modelo funcionalista en el cual la generación y transmisión de los conocimientos están relacionados con el sistema educativo y el sistema productivo. El segundo modelo es el de la reproducción, el cual menciona que los mecanismos de creación y transmisión del conocimiento están determinados por las redes sociales y estructuras transmitidas por la familia; en tercer lugar tenemos el modelo de la teoría credencialista, la cual menciona que el aprendizaje en el empleo refiere a conceptos técnicos y abstractos.

El modelo de formación para el trabajo de la industria de Zapotlanejo presenta las características de modelo de reproducción, porque de acuerdo con la información de los estudios de caso, las redes sociales son indispensables para la consolidación de la trayectoria empresarial en Zapotlanejo, la estructura más importante es la familia.

En el estudio de Cota (2004) llega a la siguiente conclusión sobre el aprendizaje: el aprendizaje del oficio en Zapotlanejo es tácito, es decir, las personas aprenden el oficio porque forma parte de su vida cotidiana. Estoy de acuerdo con Cota cuando menciona que existe una condición cultural que permite el aprendizaje del oficio del vestir en Zapotlanejo. Sin embargo, la autora solo menciona que el aprendizaje que se da en la industria es tácito, por lo cual decidí desarrollar la propuesta de Nonaka y Takeuchi (1999) sobre la espiral de conocimiento en la industria.

Esta discusión nos permite caracterizar cómo se presenta el aprendizaje de los empresarios de la industria de la confección. Las nociones sobre creación y transmisión del

conocimiento de Nonaka y Takeuchi (1999) nos permite explicar de manera más amplia el ciclo de aprendizaje en los empresarios durante la trayectoria empresarial.

De acuerdo a la información de los estudios de caso observamos tres momentos en la trayectoria:

En la primera etapa se caracteriza por la entrada al oficio, en esta etapa el aprendizaje es tácito, es decir, mediante la observación y la práctica, porque el aprendiz está interpretando la información que otorga el maestro. Durante este periodo de adaptación el conocimiento tácito adquiere las dimensiones: técnica y cognoscitiva; durante la primera etapa los sujetos tienen que conocer el procedimiento, después viene la creación de esquemas mentales que le permiten a los individuos explicar la realidad, por ejemplo, en nuestros estudios de caso, los empresarios comenzaron su aprendizaje observando cómo funciona el taller, cuáles herramientas se utilizan, cuál es el proceso para realizar una prenda, ese conocimiento se convierte en una percepción sobre la realidad, es decir, sobre cómo es el aprendizaje del oficio, pero si le pidieran que le explicara a otra persona la relación sería tácito-tácito porque solo intercambian experiencias, por lo tanto, el primer nivel del aprendizaje es la socialización

La segunda etapa se caracteriza por el emprendimiento en la actividad, durante este periodo el conocimiento tácito se convierte en explícito, durante esta etapa los empresarios comenzaron sus propios talleres, y comenzaron a enseñar el oficio a sus hermanos, durante este proceso es común que utilicen analogías o metáforas para explicar un fenómeno, por ejemplo, durante la entrevista de los casos uno y dos recurrentemente utilizaban estos recursos para explicar cómo se cortaba un pedazo de tela. Además se observamos que durante el inicio de la trayectoria laboral los empresarios participaban en el manejo de las máquinas y en ocasiones cuando no se podía realizar alguna costura ellos tenían que explicarles a las trabajadoras cómo llevar a cabo la tarea.

La tercera etapa se caracteriza porque el empresario ha logrado una posición importante y ahora se dedica más al manejo del taller. En esta etapa de conocimiento, se origina la sistematización del conocimiento explícito, cuando el empresario comienza analizar la

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

información sobre las ventas, el tipo de productos o su sistema de producción extrae datos que ya fueron codificados y los reinterpreta para darles un nuevo uso, generando un conocimiento explícito nuevo. La última conversión es la transición de conocimiento explícito a tácito, esta conversión intenta interiorizar el aprendizaje explícito a la experiencia mediante las estructuras de conocimiento tácito, la observación, la percepción, el lenguaje o la práctica.

Con respecto a la iniciación en la industria de la ropa, la apertura de los talleres contó con el apoyo de familiar en diversas formas, ya fuera como inversionistas o quienes trabajaban de manera personal en el taller realizando alguna actividad en la que no contaban con el personal calificado para el uso de la maquinaria, en ese sentido se puede mencionar que existen dos tipos de conocimiento en esta industria: el conocimiento tácito que les permitió adquirir las habilidades para administrar y operar el taller mientras el conocimiento explícito, es la síntesis del conocimiento tácito en forma de reglas que permiten al empresario crear estrategias sobre la producción y comercialización de sus productos

La función de las redes sociales se vuelve importante dentro de la industria de la confección, porque en este caso la red social les permitió aprender el oficio. De acuerdo Gortari y Santos (2010) mencionan que las empresas rurales suelen estar integradas por la familia y parientes cercanos quienes conforman la red principal de apoyo de estas empresas.

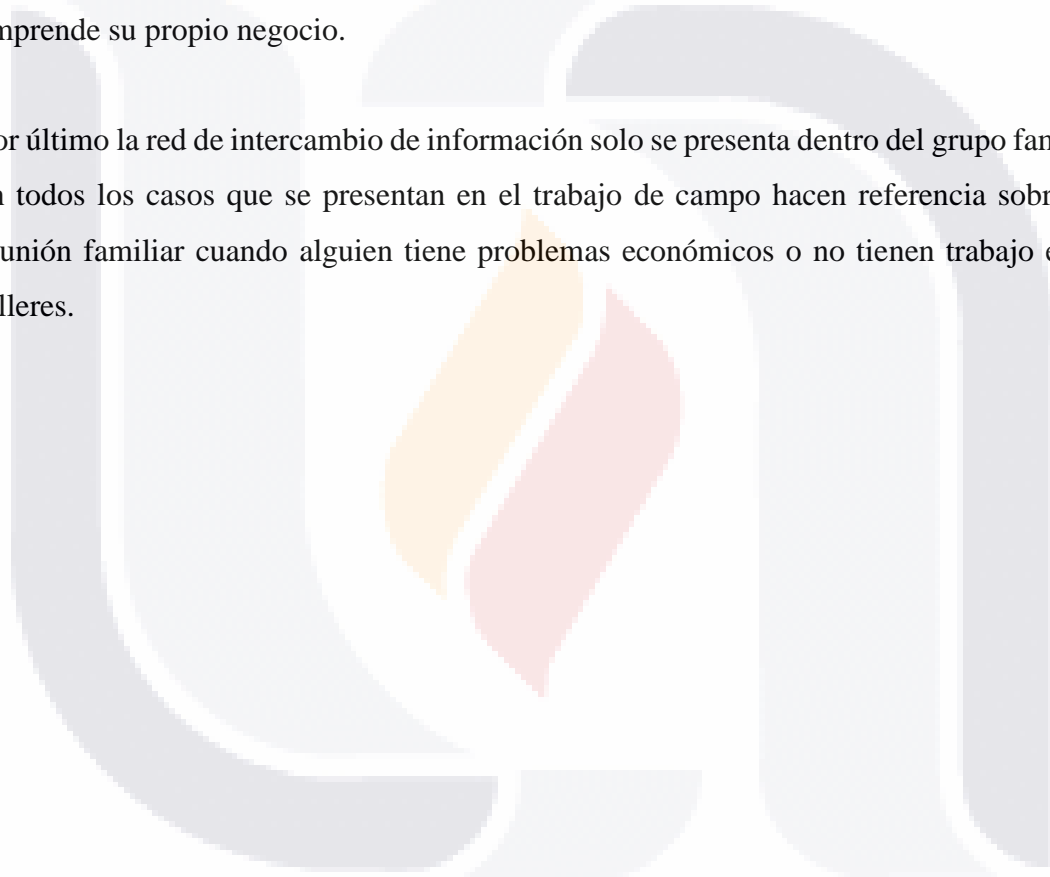
En los estudios de caso se puede identificar la participación de la familia en las siguientes redes: La red de aprendizaje, la red productiva, la red emprendimiento y por último la red de intercambio de información.

En la red de aprendizaje, la familia tiene un papel importante porque es la que permite que tengan acceso al espacio de trabajo, y adquieran las habilidades, en los tres casos que se presentan, los empresarios tuvieron acceso al oficio porque un familiar los recomendó, en cuanto a la red productiva, existe una gran participación de la familia dentro de la empresa, en los tres casos la familia tiene una participación importante en la empresa, ocupan

diversas funciones, por ejemplo se dedican al diseño o a cortar la tela, también se brinda trabajo a los familiares cercanos y a los vecino o amigos.

En la red de emprendimiento los recursos provienen de los ahorros de los individuos asimismo por la asociación con algún miembro de la familia o pariente cercano. En los tres casos el dinero para la instalación provino de los ahorros personales de los socios, además es importante señalar que la asociación solo se presenta con la familia o parientes. Sin embargo, esta no tiende a durar porque en cuanto la empresa se tiene éxito cada socio emprende su propio negocio.

Por último la red de intercambio de información solo se presenta dentro del grupo familiar en todos los casos que se presentan en el trabajo de campo hacen referencia sobre las reunión familiar cuando alguien tiene problemas económicos o no tienen trabajo en su talleres.



Referencias

- Alba, C & D. Kruijt (1995). *La utilidad de lo minúsculo: Informalidad y microempresas en México, Centroamérica y los países Andinos*. Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales. México, DF.
- Alba, C. (1995). “La utilidad de lo minúsculo: el significado de las micro y pequeña industrias” en *La utilidad de lo minúsculo: Informalidad y microempresa en México, Centro América y los países Andinos*. Alba, C y D. Kruijt coord. Colegio de México. México, DF.
- Arias, P. (1998). “El empleo a domicilio en el medio rural: La nueva manufactura” en *Estudios sociológicos* Vol. VI, núm. 18, septiembre–diciembre, Colegio de México.
- Arias, P. y Wilson, Fiona. (1997). *La Aguja y el Surco: Cambio regional, consumo relaciones de género en la Industria de la ropa en México*. Universidad de Guadalajara, Centre for Development Research. México.
- Báez Mejía, Salvador (2000). *Crónica de los Altos*. Primera Edición, Secretaría de Cultura del Estado de Jalisco, México.
- Bagnasco, A. (1991). “El desarrollo de economía difusa: punto de vista económico y punto de vista de la sociedad” en *Revista Sociología del Trabajo (nueva época)*, número extraordinario, pp. 167-174 (dianlet base de datos).
- Barreto, H. (1999). “Concepto y Dimensiones del Trabajo Decente”, *Boletín CITREFOR*, no. 151. Lima: OIT.
- Becattini, G. (1992). “El distrito industrial Marshalliano como concepto socioeconómico” en Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I: Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*. Ministerio de trabajo y seguridad social, Madrid.
- Becattini, G (1994). “El distrito Marshalliano: una noción socioeconómica” en Georges Benko y Alain Lipietz, eds. *Las regiones que ganan, distritos y redes*.

Los nuevos paradigmas de la geografía económica, Alfons el Magnánim. Generalitat Valenciana, pp. 39-57.

- Becattini, G. (1988). “Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano” en *Revista Sociología del Trabajo (nueva época)*, número 5, año 1988 invierno, pp. 3-18.
- Becattini, G. (junio de 2004). “Del distrito industrial Marshalliano a la teoría del distrito contemporánea. Una breve reconstrucción crítica” en *Investigaciones regionales*, Vol. 1, España, pp. 9–32.
- Belmont, E. (2012). “La transformación de la dinámica social y productiva en la comunidad de Necaxa (Puebla): El uso de los recursos hidrológicos como campo de disputa” en 1º Biental Internacional Territorios en Movimiento: Universidad de Guanajuato, Campus León. 21-23 de noviembre de 2012. México.
- Bourdieu, P (1985). “*The forms of capital*” in Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. J. Richardson (Ed.) (New York, Greenwood), 241-258.
- Bourdieu, P (1988). *La distinción*. Editorial Taurus, Madrid, España.
- Braverman, H (1980). *Trabajo y capital monopolista*. Tercera edición, Editorial nuestro tiempo. México, DF.
- Brusco, S. (1992). “El concepto de distrito industrial: su génesis” en Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. *Los distritos industriales y las pequeñas empresas 1: Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*. Ministerio de trabajo y seguridad social, Madrid.
- Campbell, N. (1986). “La estructura de las teorías” en *Estructura y desarrollo de teorías científicas*. Roller, J. (coord.), Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 19-46.
- Casalet, M. (1996). “Presentación” en *Redes y regiones: una nueva configuración*. *Revista Latinoamericana de estudios del trabajo*. Año 2, número 3, Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo.
- Chávez, M. (noviembre, 2012). “Configuraciones productivas en comunidades especializadas: el caso de San Miguel el Alto” en: I Congreso Internacional de Sociología. Pre-ALAS 2012. Guadalajara, Jalisco.

- Coleman, J. (1993). “The rationality reconstruction of Society” in *American Sociological Review*. Vol. 58, núm. 1, December.
- Coleman, J. (2000). “Social capital in the creation of human capital” in *Knowledge and social capital*. Lesser, Eroc L. (comp). *Foundations and applications*, Boston: Butterworth Heineman.
- Cota, M.R. (2004). “Estructura organizacional de la empresas de la confección en Zapotlanejo, Jalisco” en *Problemas del desarrollo Revista Latinoamericana de economía*, Vol. 35, núm. 138.
- De la Garza, E. (1983). *El método concreto abstracto concreto*. UAM-I, México.
- De la Garza, E. (1988). *Hacia una metodología de la Reconstrucción*. UAM, Porrúa. México.
- De la Garza, E. (1989). “Historia de la epistemología, la metodología y las técnicas de investigación sociológica en México” en *Revista de Sociología*, UNAM, No. 1, enero-marzo, México.
- De la Garza, E. (2001a). “La epistemología crítica y el concepto de Configuración” en *Revista Mexicana de Sociología*, no. 1, enero-marzo, México.
- De la Garza, E. (2001b). “Subjetividad, Cultura y Estructura” en *Revista Iztapalapa*, UAM-I. No. 50, enero-junio, México.
- De la Garza, E. (2002). “La configuración como alternativa del concepto estándar de teoría” en *Epistemología y sujetos: Algunas contribuciones al debate*. Valencia, G; De la Garza, E. y H. Zemelman (coord.). Plaza y Valdés, UNAM, Centro de Investigaciones Multidisciplinarias, México.
- De la Garza, E. (2006a). “Del Concepto ampliado de trabajo al de sujeto laboral ampliado” en *Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos Enfoques*. Anthropos, UAM-I.
- De la Garza, E. (2006 b). *Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México*. Fondo de Cultura Económica, México.
- De la Garza, E. (2006). “¿Hacia dónde va la teoría social?” en *Tratado latinoamericano de Sociología*. Enrique de la Garza (cord.), Anthropos, UAM-I. México.

- De la Garza, E. (2006). “Del Concepto ampliado de trabajo al de sujeto laboral ampliado” en *Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos Enfoques*. Enrique de la Garza (Coord), Anthropos, UAM-I.
- De la Garza, E.; Garabito, G.; Hernández, J.; Rodríguez, J. G. (2010). “El trabajo no clásico y la expansión de los conceptos de producción, de control, de relación laboral y de construcción social de la ocupación” en *Hacia un concepto de trabajo ampliado: del trabajo clásico al no clásico*. Enrique de la Garza (coomp.), Anthropos, UAM-I.
- De la Garza, E.; Garabito, G.; Hernández, J.; Rodríguez, J. G. (2010). “El trabajo no clásico y la expansión de los conceptos de producción, de control, de relación laboral y de construcción social de la ocupación” en *Hacia un concepto de trabajo ampliado: del trabajo clásico al no clásico*. Enrique de la Garza (coomp.), Anthropos, UAM-I.
- De la Garza, Enrique (2009). “Hacia un concepto ampliado de trabajo” en *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales, grupos de trabajo*. CLACSO, México.
- De la Garza, Enrique (2011). “Más allá de la fábrica: los desafíos teóricos del trabajo no clásico y la producción inmaterial” en *Revista Nueva Sociedad*, marzo–abril, 2011, núm. 232, Buenos Aires, Argentina.
- De la Garza, Enrique; Garabito, Gustavo; Hernández, Juan José; Rodríguez, José; Olivo, Miguel (2008). “Hacia un concepto ampliado de trabajo, de control, de regulación y de construcción social de la ocupación: los ‘otros trabajos’” en *Revista Iztapalapa*, UAM-I.
- De la O, M & R. Guadarrama (2006). “Género, procesos de trabajo y Flexibilidad Laboral en América Latina” en *Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos Enfoques*. Enrique de la Garza (Coord), Anthropos, UAM-I.
- De la Torre, R. (2006). *La Ecclesia Nostra: El catolicismo desde la perspectiva de los laicos: el caso de Guadalajara*. Fondo de Cultura Económica, CIESAS Occidente, México.
- Durand, Jean-Pierre (2004). *La chaine invisible*. Seuil, Paris.

- Fábregas Puig, Andrés (1986). *La formación histórica de una región: Los Altos de Jalisco*. Ediciones de la Casa Chata, CIESAS, México.
- Gadamer, H. (2002). *Verdad y Método*. Volumen II, Ediciones Sígueme, España.
- Gallart, María (1975). *El cambio de la orientación de la producción ganadera en San Miguel el Alto, Jalisco*. Tesis profesional, Universidad Iberoamericana, México.
- Gándara, Leticia (1976) *La evolución de una Oligarquía: el caso de los Altos de Jalisco*. Instituto Nacional de Antropología e Historia. México, DF.
- García, Alejandro (enero, 2002). “Redes sociales y ‘clusters’ empresariales”. *REDES-Revista hispana para el análisis de redes sociales*. Vol.1, #6, <http://revista-redes.rediris.es>
- García, Alejandro. (2003). *La importancia de las relaciones sociales de los empresarios en la constitución de redes de pequeñas y medianas empresas*. Tesis de Maestría en Sociología Industrial y del trabajo, Universidad Autónoma de Aguascalientes, México.
- Gil, Laura Cecilia. (noviembre, 2010). *Actuales formas laborales y acción de los trabajadores: un estudio en Villa Hidalgo, Jalisco*. Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Gilabert Juárez, Cesar y Camarena Luhrs, Margarita (2004). *Trayectorias Evolutivas de los Altos de Jalisco: Evolución Política y Sociocultural en la Era de la Sociedad Global*. Primera Edición, Universidad de Guadalajara y El Colegio de Jalisco, México.
- Glaserfeld, E. (1984). “An introduction to radical constructivism” in *The invented reality*. P. Watzlawick (ed.), W. W. Naughton, CO, London.
- González Pérez, Cándido (1997). *Segundo simposium. Los Altos de Jalisco al fin de siglo*. Universidad de Guadalajara. Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas.
- Gutiérrez Gutiérrez, José Antonio (1991). *Los Altos de Jalisco*. Colección Regiones, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México.
- Gutiérrez Juárez, Edgar Lázaro (2012). *La influencia de las redes sociales en el aprendizaje de un oficio del vestir en la industria del vestido en Zapotlanejo*,

Jalisco. Tesis para optar por el grado de Maestro en Ciencias Sociales, Universidad de Guadalajara. México.

- Häuberer, J. (2011). *Social Capital Theory: Towards a Methodological Foundation*. Editorial Office, Verena Metzger, Germany.
- Heidegger, M. (1951). *El Ser y el Tiempo*. José Gaos (trad.), Fondo de Cultura Económica, México.
- Hernández Delgado, Juan Alonso (2012). *San Miguel el Alto: tiempo e historia*. Tepatitlán, Jalisco.
- Hernández, M (2006). “Perspectiva sociológica de los actores empresariales” en *Tratado latinoamericano de Sociología*. Enrique de la Garza (coord.), Anthropos, UAM-I, México.
- INEGI (2010). *Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Cifras durante el primer trimestre de 2010* en <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/estrucbol.asp>
- INEGI (2010) *Resultados del Censo de Población y Vivienda* en <http://www.censo2010.org.mx/>
- Iranzu, C. y M. Leite (2006). “La subcontratación laboral en América Latina” en *Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos Enfoques*. Enrique de la Garza (Coord), Anthropos, UAM-I.
- Lefebvre, Henri (2000). *La production de l'espace*. Paris, Anthropos.
- Lopez Cortes, Eliseo (1998). *Último cielo en la cruz: cambio sociocultural y estructuras de poder en los Altos de Jalisco*. Tesis doctoral no publicada, Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F.
- López P. y Soloaga, Isidro (2012). *Capital social y Política pública en México*. Colegio de México, Instituto Nacional de las Mujeres, México.
- López Ulloa, José Luis (2002). *Tierra, familia y religiosidad en Los Altos de Jalisco: La construcción de una identidad, 1880-1940*. Tesis para alcanzar el grado de Maestro en Historia, Universidad Iberoamericana, México, DF.
- Marshall, A. (1895). *Principles of economics*. McMillan, New York.

- Martínez Saldaña, Tomás (1997). *Formación y transformación de una oligarquía: el caso de Arandas, Jalisco*. Centro Universitario de los Altos, Jalisco, México.
- Maza, O., Ortiz A. (2011). “Monografía Moroleón”. Ponencia presentada en el seminario de la red temática pobreza y desarrollo regional, Jalisco.
- Maza, O; García A.; Ortega, G. (julio, 2011). “Análisis de casos exitosos de comunidades centradas en el desarrollo de PyMEs” en XXIV Seminario Internacional de Sociología de las Organizaciones. Guanajuato, Guanajuato.
- Morales, Juan José (Mayo, 2011). “Cultura empresarial y acciones emprendedoras en dos localidades medias de Jalisco: Una visión de las instituciones sociales desde el configuracionismo social” en *El trabajo en la Crisis: desafíos y oportunidades*. Congreso Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo, Mérida, Yucatán.
- Moulines, C. (1986). “Redes teóricas” en *Estructura y desarrollo de teorías científicas*. Roller, J. (coord.), Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 299-324.
- Olveda, Jaime (1988). *Estadísticas de los Altos de Jalisco*. Gobierno de Jalisco, Secretaría General, Unidad editorial, Guadalajara, Jalisco, México.
- Piaget, J. (1989). *Psicogénesis e historia de la ciencia*. 4ª edición, Siglo XXI Editores. México.
- Piore, M. & C. Sabel (1990). *La segunda ruptura industrial*. Editorial Alianza, Madrid, España.
- Portes, A. (March-April, 1990). “The competitive advantage of nations” in *Harvard Business Review*. HBR, England.
- Portes, A. (1998). “Social capital: Its origins and Applications in Modern Sociology” in *Annual Review of Sociology*, Vol. 24. (1998), pp. 1-24.
- Putnam, R. (1993). “Making Democracy work: Civic Traditions” in *Modern Italy*. New Jersey, Princeton University Press.
- Putnam, H. (1986). “Lo que las teorías no son” en *Estructura y desarrollo de teorías científicas*. Roller, J. (coord.), Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 299-324.
- Putnam, R. (2003). *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona, Galaxia Gutemberg Ed.

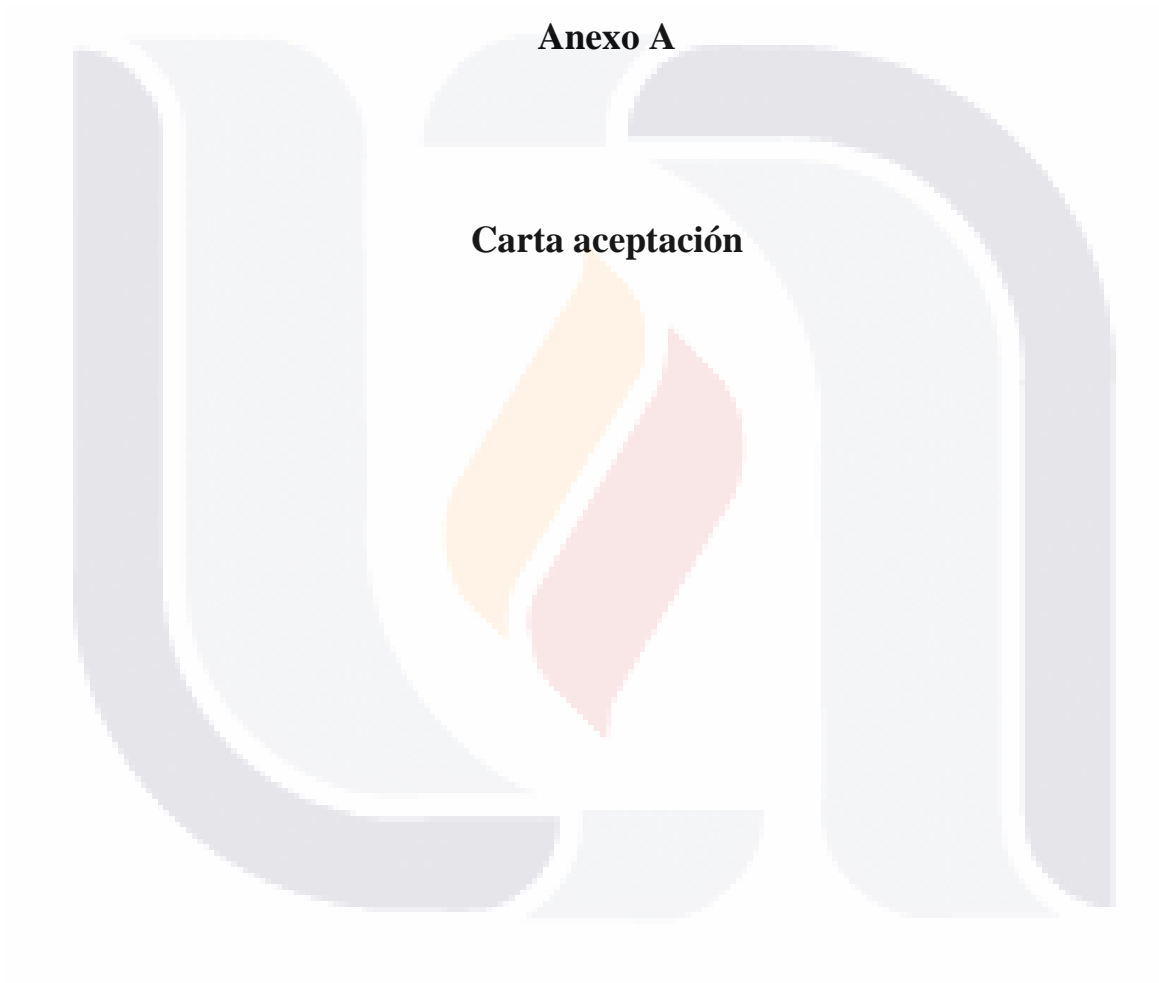
- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- Pyke, David; Becattini, Giacomo; Senganberger, Werner (1992). *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I*. Distritos industriales y cooperación empresarial en Italia (España, Ministerio de trabajo y seguridad social de España).
 - Ramírez, J. (2005). “Tres Visiones sobre Capital Social: Bourdieu, Coleman y Putnam” en *Acta Republicana: Política y Sociedad*. Año 4, Número 4, pp. 21-36.
 - Reglia, I. “Lavori Atipici, Nuovi, Non standard”, *Sociología del trabajo*, 2003, p. 38. En:
http://www.francoangeli.it/Riviste/Scheda_Rivista.aspx?idArticolo=25062&lingua=it
 - Rosales, R. (enero-abril, 2003). “Tlaxcala, ¿Un distrito industrial?” en *Sociológica*. Año 18, Número 51. pp. 132-163.
 - Salas, C. (2006). “El sector Informal” en *Teorías sociales y estudios del trabajo*, E. De la Garza (coord.), Barcelona, Anthropos.
 - Sánchez Muñoz, Francisco Javier (2010). *La Historia de San Miguel el Alto, Jalisco Frente al Bicentenario y Centenario Independencia-Revolución 2010*. Edición Especial Limitada, México.
 - Sistema de Información Estadística y Geográfica del Estado de Jalisco (2012). *Diagnóstico del Municipio: San Miguel el Alto*.
 - Thompson, E.P. (1977). *La formación histórica de la clase obrera*. Editorial Laia, Barcelona, España.
 - Vangstrup, U. (1995). “Moroleón: La pequeña ciudad de la gran industria”. *Espiral*, septiembre–diciembre, año/vol. II núm. 004, Universidad de Guadalajara, México, pp. 101-134.
 - Vázquez Valencia, Roberto y Aguilar Benítez, Ismael (2010). “Organizaciones lecheras en los altos Sur de Jalisco: un análisis de las interacciones productivas” en *Región y sociedad*, vol. XXII, número 48. mayo-agosto, Colegio de Sonora, México, pp. 113-144.
 - Veltz, P (julio, 1993). “D’une géographie des couts a une géographie de l’organisation Quelques theses sur l’évolution des rapports entreprises/territoires” *Revue économique*. Vol. 44., No. 4. La localisation des activités économiques dans

l'espace mondial: Analyses et politiques. XLIIe congrès de l'Association française de science économique, pp. 671-684.

- Villavicencio, D. (1999). "Sociología del trabajo y sociología económica" en *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*. De la Garza, Enrique (comp.), CLACSO, ASDI, UAA, Buenos Aires.
- Weber, M. (2003). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Fondo de Cultura Económica, México, pp. 300.
- Yáñez, Agustín (1990). *Las Tierras Flacas*. Primera Edición, Editorial Joaquín Mortiz, S.A. de C.V., México, D.F.
- Zaoual, H. (2005). "Homo oeconomicus ou homo in situs? Un choix de civilisation" en *Finance & Bien commun*. 2005/2. No.22. p 63-72. DOI: 10.3917/fbc.022.0063.
- Zemelman, H (2002). *Necesidad de Conciencia: Un modo de construir el conocimiento*. Anthropos, España.
- Zemelman, H. (1992). *Horizontes de la razón*. Anthropos, España.
- Zemelman, H. (2002). "Conciencia de la realidad y voluntad de conocer" en *Epistemología y sujetos: Algunas contribuciones al debate*. Valencia, G; De la Garza, E. y H. Zemelman (coord.), Plaza y Valdés, UNAM, Centro de Investigaciones multidisciplinares, México.

Anexos





Anexo A

Carta aceptación



Oficio: IDEAS- no.5/2006

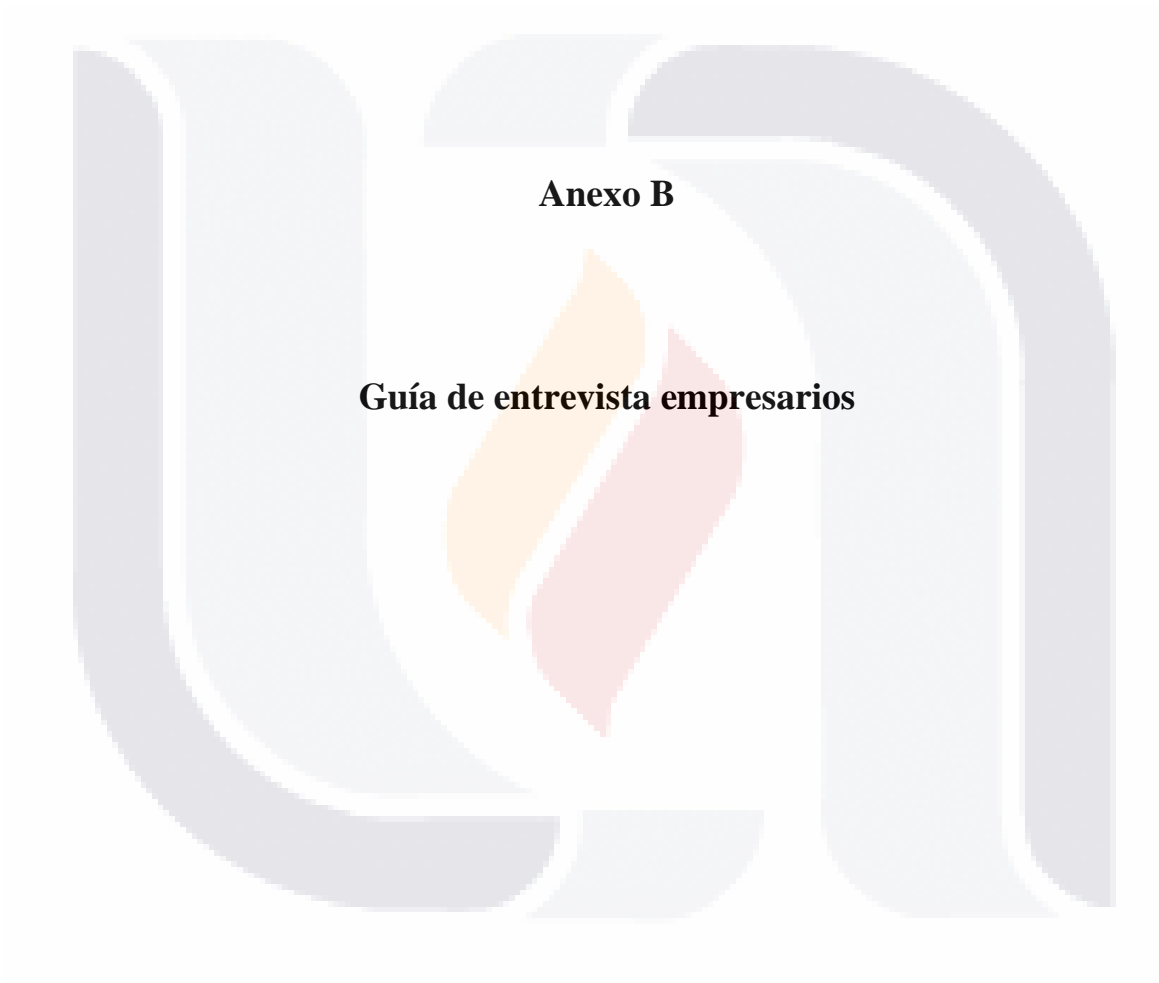
Lic. Moisés Hussein Chávez Hernández
Universidad Autónoma de Aguascalientes
Centro de Ciencias Sociales y Humanidades
PRESENTE

Se le informa que el artículo titulado: “Teletrabajo ¿Una alternativa?” a su cargo y en colaboración con José Luis Guadalajara Mendoza y Octavio Maza Díaz Cortés, fue ACEPTADO para su publicación en la revista IDEAS del Consejo de Ciencia y Tecnología del Estado de Guanajuato para número dedicado al tema de Estudios del Trabajo (Año 1, número 5).

Sin otro en particular por el momento, reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE
León de los Aldama, Gto.

Dra. Diana Vanesa Ramírez Deantes.
Editora responsable de la revista IDEAS
ISSN: 2007-2716
Derechos reservados
No 04-2008-060212452800-102



Anexo B

Guía de entrevista empresarios



Guía de Entrevista a Empresario

El propósito de esta entrevista es para entender historiográficamente la industria del vestido en la comunidad de San Miguel el Alto, Jalisco y describir la condición actual de la misma. Se abordará el papel que han jugado los entornos políticos, económicos, culturales y religiosos en la conformación de la industria desde sus orígenes hasta el día de hoy.

La información recabada en la entrevista servirá de insumos para la tesis doctoral: “Configuraciones sociales en comunidades con vocación productiva en los Altos de Jalisco: el caso de San Miguel el Alto” desarrollada por Moisés Hussein Chávez Hernández en la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Le agradecemos el tiempo que brinde y le reiteramos que la información será tratada con suma confidencialidad y discreción y sólo para actividades académicas.

Datos de Identificación

Folio:

Nombre del entrevistado:

Fecha:

Lugar:

Origen de la empresa.

1. ¿En qué año inicia operaciones su empresa?

2. ¿De dónde obtuvo el financiamiento para empezarla?
 - a. Se vinculó como sociedad anónima.
 - b. Con familiares

3. ¿Qué actividades económicas desarrollaba antes de iniciar su empresa en la industria del vestido?

4. ¿Qué fomentó la idea de vincularse a la industria del vestido?

5. ¿Con cuántas máquinas contaba cuando inició?

6. ¿Dónde las consiguió?

7. ¿Cómo conseguía la materia prima?

8. ¿Contó con algún apoyo de alguna institución de la comunidad?, ¿De qué tipo?

9. ¿Cómo era la maquinaria que se utilizaba en su empresa cuando inició?
 - a. Artesanal
 - b. Tradicional
 - c. Moderan

10. ¿Quiénes eran sus principales clientes?
 - a. Locales
 - b. Regionales
 - c. Nacionales

11. ¿Quiénes eran sus principales proveedores?
 - a. Locales
 - b. Regionales
 - c. Nacionales

12. ¿Tenía vínculos de producción o comercial con otras empresas locales?
13. ¿Tenía vínculos de producción o comercial con otras empresas de comunidades de la región dedicadas a la industria del vestido?
14. ¿Cuántas personas integraban su empresa al inicio de la misma?
15. ¿Cuáles fueron los medios para conseguir trabajadores para su empresa?
16. ¿Qué diferiría la dinámica de su inicio frente a la de los otros empresarios de la localidad?

Desarrollo.

1. De acuerdo a la dinámica de la industria del vestido en la comunidad, ¿Cómo describiría el desarrollo de su empresa?
2. ¿En qué años se dio el desarrollo de la empresa?
3. ¿Contó con algún apoyo de instituciones de la localidad?
4. ¿Contó con acceso a fondos federales, estatales o municipales para impulsar el desarrollo de su empresa?
5. ¿Quiénes eran sus principales clientes?
 - a. Locales
 - b. Regionales
 - c. Nacionales
6. ¿Quiénes eran sus principales proveedores?
 - a. Locales

- b. Regionales
- c. Nacionales

7. ¿Durante esta etapa se vinculó con empresas locales?

8. ¿Durante esta etapa se vinculó con empresas de comunidades de la región dedicadas a la industria del vestido?

9. ¿Aumentó el número de trabajadores con respecto al inicio de la empresa?

10. ¿Cuáles fueron los medios para conseguir trabajadores para su empresa?

11. ¿Qué diferiría la dinámica de su desarrollo frente a la de los otros empresarios de la localidad?

Actualidad.

1. ¿Cómo definiría la industria del vestido en SMA actualmente?

2. ¿Con cuántas máquinas cuenta su empresa actualmente?

3. ¿Contó con algún apoyo de alguna institución de la comunidad?, ¿De qué tipo?

4. ¿Cómo es la maquinaria que se utiliza en su empresa actualmente?

- a. Artesanal
- b. Tradicional
- c. Moderan

¿Quiénes son sus principales clientes?

- d. Locales
- e. Regionales
- f. Nacionales

5. ¿Quiénes son sus principales proveedores?

- a. Locales
- b. Regionales
- c. Nacionales

6. ¿Tiene vínculos de producción o comercial con otras empresas locales?
7. ¿Tiene vínculos de producción o comercial con otras empresas de comunidades de la región dedicadas a la industria del vestido?
8. ¿Cuántas personas integran su empresa?
9. ¿Cuáles son sus principales medios para conseguir trabajadores?

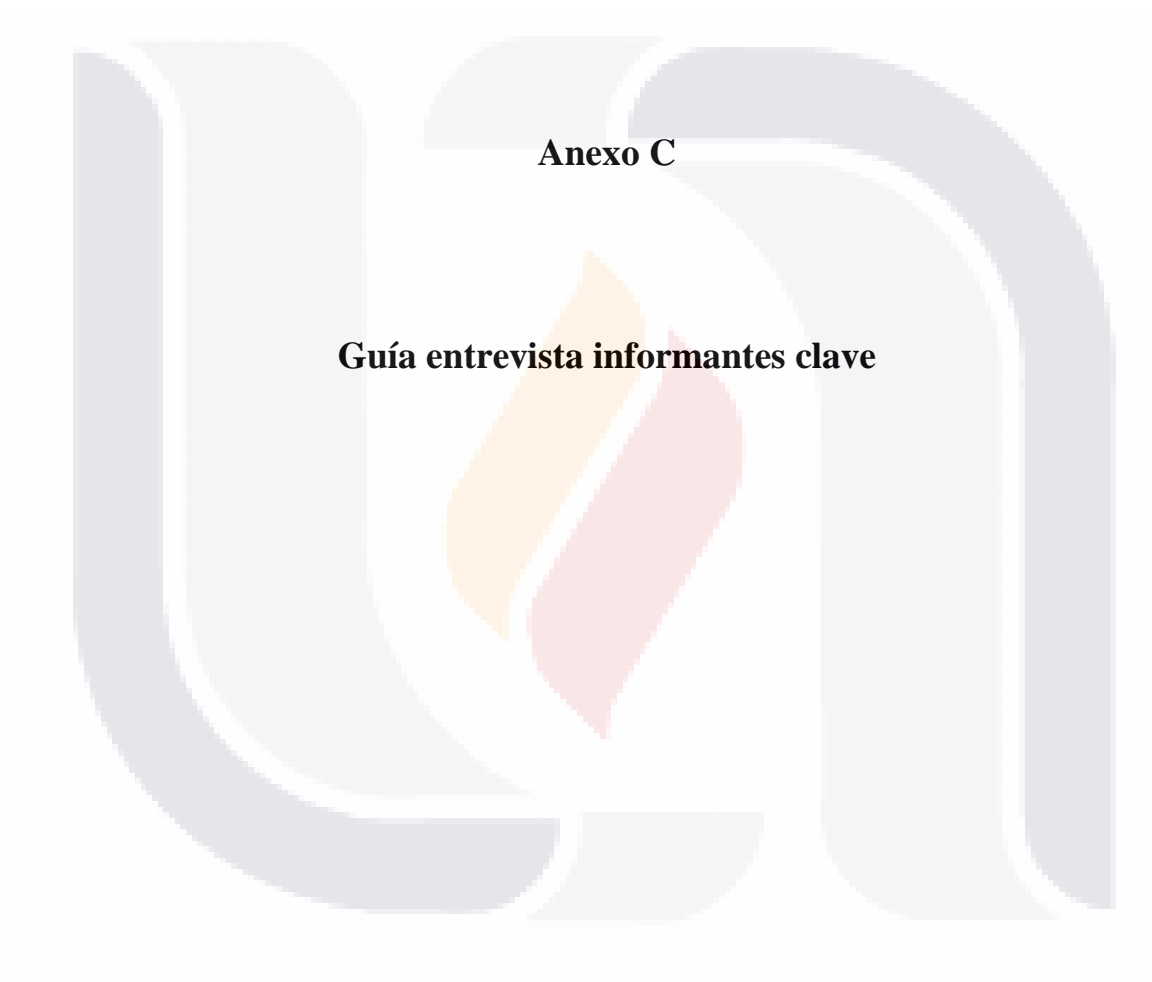
Colaboración y confianza inter empresarial.

1. ¿Qué opina de la colaboración entre las empresas?
2. ¿Considera que existe una cooperación entre las empresas locales o regionales?
¿De qué tipo?
3. ¿Usted pertenece a alguna asociación del sector del vestido?
- a. ¿Con qué finalidad?
4. ¿Usted participa en asociaciones civiles, religiosas o políticas?
- a. ¿Qué tipo de participación tiene?
- b. ¿Dicha participación ha influido en la vida de su empresa?
- c. ¿De qué manera?

Prospectiva y estrategias.

1. ¿Cómo definiría el futuro de la industria del vestido en SMA?
2. ¿Cómo definiría el futuro de su empresa en la Industria del Vestido en SMA?
3. ¿Qué estrategias se trazado para alcanzar esos fines? ¿Qué orienta esa visión de futuro?

Muchas gracias por su tiempo e información.



Anexo C

Guía entrevista informantes clave



Guía de Entrevista de

El propósito de esta entrevista es para entender historiográficamente la industria del vestido en la comunidad de San Miguel el Alto, Jalisco y describir la condición actual de la misma. Se abordará el papel que han jugado los entornos políticos, económicos, culturales y religiosos en la conformación de la industria desde sus orígenes hasta el día de hoy.

La información recabada en la entrevista servirá de insumos para la tesis doctoral: “Configuraciones sociales en comunidades con vocación productiva en los Altos de Jalisco: el caso de San Miguel el Alto” desarrollada por Moisés Hussein Chávez Hernández en la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Le agradecemos el tiempo que brinde y le reiteramos que la información será tratada con suma confidencialidad y discreción y sólo para actividades académicas.

Datos de Identificación

Folio:

Nombre del entrevistado:

Fecha:

Lugar:

Origen de la Industria en SMA.

1. ¿Es usted originario de la localidad?

2. Si contesta afirmativamente, ¿Desde qué generación?, ¿Sus padres, abuelos, etc. son oriundos de aquí?
3. ¿Usted trabaja o trabajó dentro de la industria del vestido?
4. ¿Cuáles eran las actividades económicas de San Miguel el Alto antes del surgimiento de los primeros talleres de la confección de ropa en la localidad?-¿A qué se dedicaban las personas para ganarse la vida?
5. ¿En qué año comienzan a surgir los primeros talleres de confección de ropa en SMA?
6. ¿Existía alguna actividad o práctica social que impulsara el surgimiento de los primeros talleres?
7. ¿Cómo es que inicia la industria del vestido en esta localidad?
8. ¿Qué factores influyeron para el desarrollo de la industria del vestido en el municipio de SMA?
- Políticos
 - Económicos
 - Culturales
 - Religiosos
9. ¿En qué condiciones se comenzó a fabricar ropa en los primeros talleres del vestido?
10. ¿Quiénes montaron los primeros talleres en la localidad?
- Familias
 - Origen
11. ¿Actualmente esas familias continúan teniendo talleres?
- Preguntar dónde se pueden encontrar.
12. En general ¿cómo obtuvieron el financiamiento de los primeros talleres?
13. ¿Cómo se financiaron para...?
- Comprar materia prima,
 - Comprar las maquinas
14. ¿Qué maquinaria se podía encontrar en esos talleres?
15. ¿Cómo era la maquinaria que se utilizaba en los primeros talleres?
16. ¿Para qué se utilizaban las máquinas?

17. ¿Cómo consiguieron la maquinaria?

- ¿Dónde se compraba?
- ¿A partir de quién se hicieron los vínculos?

18. ¿Aproximadamente, cuántas personas intervenían en la fabricación de una prenda de vestir?

19. Aproximadamente, ¿cuántas personas trabajaban en los primeros talleres?

20. ¿Quiénes trabajaban en estos talleres?

Desarrollo de la industria del vestido en SMA.

12. De acuerdo a los acontecimientos históricos de la industria del vestido en la comunidad, ¿Cómo describiría la etapa de desarrollo industrial?

13. ¿En qué años se dio el desarrollo?

14. ¿Qué impulsó el desarrollo industrial de la localidad?

15. ¿Se contaba con acceso a fondos federales, estatales o municipales para impulsar el desarrollo de industria?

16. ¿Qué papel jugaban los otros sectores de la economía local?

17. ¿Durante esta etapa existían vínculos entre empresas locales?

18. ¿Durante esta etapa existían vínculos con empresas de comunidades de la región dedicadas a la industria del vestido?

19. ¿Qué diferiría la dinámica de su desarrollo frente a la de los otros empresarios de la localidad?

20. Si tuviera que hacer un recuento histórico de la industria del vestido en SMA sobre algunas etapas y sus acontecimientos, ¿cómo sería?

- 1980 y el florecimiento industrial.
 1. Cómo se comportaba la industria del vestido.
 2. Características de las unidades productivas.
 3. Qué impulsaba la producción y comercialización.
 4. ¿Cuándo se comenzó a exportar?, ¿quién exportaba?, ¿a quién?
¿Cómo se construyeron esos vínculos?
 5. Relaciones con los entornos:
 1. Político

2. Religioso

3. Cultural

- 1994 crisis económica nacional.
- 1998 y la construcción de la Plaza del Vestido.
- 2000 situación en la última década.

Actualidad, Colaboración y Confianza inter empresarial.

1. ¿Cómo definiría la industria del vestido en SMA actualmente?
2. ¿Qué opina de la colaboración entre las empresas?
3. ¿Considera que existe una cooperación entre las empresas locales o regionales?
¿De qué tipo?
4. ¿Usted pertenece a alguna asociación del sector del vestido?
 - ¿Con qué finalidad?
5. ¿Usted participa en asociaciones civiles, religiosas o políticas?
 - ¿Qué tipo de participación tiene?
 - ¿Dicha participación ha influido en la vida de su empresa?
 - ¿De qué manera?

Prospectiva y estrategias.

4. ¿Cómo definiría el futuro de la industria del vestido en SMA?
5. ¿Existe relación con las acciones de las instituciones de la localidad y las estrategias de la industria?

Muchas gracias por su tiempo e información.