

La dinámica familiar en relación con el mercado laboral

Patricia Roman

Centro de Investigación y Estudios Avanzados de la Población
Universidad Autónoma del Estado de México
Toluca, México
promanreyes@yahoo.com

Abstract— This paper aims to explore the work activity of the members of different households and impact their work has on family life and the impact of family dynamics in industrial activities. Under this perspective, the study aims to provide elements to provide answers to the following concerns; Do labor participation of family members is a form of production that ensures the reproduction of both the economic unit as the consumption and supply of household? The approach to this question involves an effort to link, both theoretically and empirically, the place of production to reproduction.

Keyword— work, family, labor market, production, reproduction

Resumen—En este trabajo se propone analizar la actividad laboral de los integrantes de diversos núcleos familiares y las repercusiones que su trabajo tiene sobre la vida familiar, así como el impacto de la dinámica familiar en las actividades laborales. Bajo esta perspectiva el estudio busca aportar elementos que permitan dar respuestas a la siguiente inquietud; ¿La participación laboral de los miembros de la familia constituye una forma de producción que permite asegurar la reproducción, tanto de la unidad económica como del consumo y el abastecimiento de la unidad familiar? El planteamiento de esta pregunta implica un esfuerzo por vincular, tanto teórica como empíricamente, el lugar de la producción con el de la reproducción.

Palabras claves—trabajo, familia, mercado laboral, producción, reproducción.

I. INTRODUCCIÓN

El reconocimiento que la inserción laboral de las personas se ve fuertemente influida por las características de la unidad familiar de la que forman parte, refuerza el interés de este estudio de lograr un análisis del trabajo familiar en pequeños establecimientos como forma de avanzar en la discusión de las particularidades que asume el vínculo trabajo – familia en ámbitos específicos de la actividad laboral.

Del planteamiento de estas dimensiones consideradas relevantes para la construcción del problema, algunas inquietudes se consideran de fundamental importancia para comenzar ese proceso, y tienen que ver con plantearse interrogantes como: ¿el trabajo familiar es suficiente para asegurar la reproducción?, ¿en qué sentido se asegura?, ¿qué se quiere averiguar de la articulación entre los ámbitos familiar y laboral?, ¿qué aspectos económicos se considerarán: articulación con el mercado, con otras empresas, productividad?, ¿qué aspectos sociales se consideran de interés: división sexual del trabajo, roles diferenciados en el manejo del negocio, hogar, calificación, escolaridad?, ¿cuáles son los aspectos culturales que importa destacar, distribución de tareas entre hombres y mujeres, papel de la madre, el padre y los hijos?

Partiendo de la existencia de una relación entre el ámbito laboral y el familiar, el documento se propuso profundizar en las diversas formas en que se da la participación laboral de los miembros de la familia en los pequeños establecimientos mexicanos, buscando conocerlas características que asume esa participación y analizar la relación entre la unidad familiar y la unidad económica.

El documento organiza esta discusión en torno a los micronegocios y al vínculo trabajo – familia teniendo en cuenta diferentes ópticas del fenómeno de la participación laboral en pequeños establecimientos. En principio, a partir de un marco contextual que permite identificar el objeto de estudio y diferenciarlo de otros conceptos, a la vez que presenta un panorama general del mercado de trabajo mexicano. Avanza presentando el vínculo trabajo – familia desde la consideración de la dualidad producción – reproducción, y desde el lugar que tiene la unidad familiar al interior de los micronegocios. De esta forma, el marco conceptual no pretende ser otra cosa más que una mirada hacia los problemas actuales que presentan el mercado de trabajo y los trabajadores en México, sin abarcar ni conceptual ni metodológicamente la totalidad del fenómeno, sino pretendiendo simplemente una mejor comprensión del mismo.

II. ALGUNOS DATOS SOBRE LA DINÁMICA Y TENDENCIAS DEL MERCADO DE TRABAJO

Es importante comenzar señalando que los cambios en la dinámica laboral en las últimas décadas en México, han sido de verdadera importancia, en ellos la evolución de la fuerza de trabajo se ha visto influenciada por transformaciones de diversa índole: políticas, económicas y sociales.

En términos del mercado de trabajo, sus relaciones se han modificado desde dos perspectivas; por un lado la demanda de la fuerza de trabajo se tornó insuficiente para generar empleos productivos y bien remunerados, y por el lado de la oferta la propia dinámica del mercado de trabajo se concentró en la población con mayores niveles de calificación, incrementado la polarización del mercado laboral.

En el fondo de estos cambios algunos autores como Cook (1999) aportan además un rasgo distintivo de la región latinoamericana; el hecho que las reformas laborales suelen acontecer después de las reformas económicas y de forma más gradual. Específicamente en el caso del trabajo Rendón y Salas (1996) indicaron una serie de cambios trascendentales a partir de los ochenta:

1. La pérdida de la capacidad relativa del sector manufacturero para generar nuevos trabajos,
2. El freno a la creación de fuerza de trabajo asalariada,
3. El crecimiento de las actividades económicas de pequeña escala,
4. La creciente terciarización del trabajo (siendo además la heterogeneidad una característica inherente a su interior) y

El aumento de la fuerza de trabajo femenina (Standing, 1999) indican que junto con él se ha acentuado el proceso de precarización (Mancini, 2003).

Ahora bien, García para el año 1999 señaló que la fuerza de trabajo mexicana creció de una forma considerable; pasando de 20 millones en 1980, a prácticamente 40 millones en el año 2000. Este crecimiento es atribuido fundamentalmente al incremento de la población en edad de trabajar y al ingreso cada vez mayor de las mujeres a la fuerza de trabajo. Un desglose del crecimiento que ha tenido la fuerza de trabajo en México se observa en la tabla 1, cuyos datos indican un incremento continuo y constante desde 1990 hasta el 2010 (García, 1999:54).

Pensando en lo ocurrido con el mercado de trabajo, se puede decir que los períodos más destacados han sido los de crisis económica de las últimas dos décadas del siglo XX, que se presentaron en 1982, 1986 y fines de 1994, los cuales provocaron, entre otras cosas, un creciente deterioro en las condiciones

de vida de una gran parte de la población (Jusidman y Eternod, 1994). Esto ligado a la insuficiencia de puestos de trabajo que permitan a los trabajadores emplearse en condiciones dignas¹.

TABLA I. FUERZA DE TRABAJO TOTAL, MÉXICO 1990 - 2010

Año	Fuerza de trabajo total (miles de personas)
1990	n/d
1991	31,229
1992	32,663
1993	33,652
1994	34,944
1995	35,559
1996	36,581
1997	38,335
1998	39,507
1999	39,751
2000	39,634
2005	39,012
2010	40,178

INEGI

En cierto sentido la importancia del trabajo no asalariado (trabajadores por cuenta propia² y trabajadores familiares no remunerados) ha sido utilizada como un indicador indirecto de la magnitud de este problema, ya que se señala que ante la falta de seguros de desempleo “...el creciente desequilibrio del mercado de trabajo se manifiesta, más que en aumentos de la tasa de desempleo abierto, en la proliferación de micronegocios unipersonales y familiares, y en el deterioro de las condiciones de trabajo” (Rendón, 2004:53).

Ya a fines de los ochenta, García (1989) señalaba que el trabajo no asalariado en la economía urbana había recibido una atención cada vez más creciente. Antes de la crisis de los ochenta el trabajo no asalariado en la economía urbana se consideraba en franca desaparición; la tendencia apuntaba a su disminución. Se suponía que los trabajadores independientes menos calificados irían desapareciendo a medida que se expandiera el sistema capitalista de producción en el país. Lejos de ocurrir eso, los trabajadores por cuenta propia y no remunerados habían crecido de manera importante, o se mantenía su importancia, paralelamente a las crisis y al proceso de reestructuración económica del país.

En los casos de las regiones menos desarrolladas, es posible que la existencia de algunos sectores no asalariados esté más estrechamente ligada a la propia naturaleza de la expansión capitalista en las economías latinoamericanas. La mayor concentración de la población en estas zonas también contribuye para que allí proliferen los trabajadores por cuenta propia. En áreas urbanas menos dinámicas podría

¹ Al respecto varios estudios y autores han señalado que tanto la crisis de los años ochenta, como los consiguientes procesos de reestructuración productiva, implicaron el recrudescimiento de problemas como la insuficiente generación de trabajos productivos y bien remunerados (Véase García, 1999, Rendón y Salas, 2000, García y Oliveira, 2003, Rendón, 2004).

² La Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) entiende que el trabajador por su cuenta es aquella persona que en su ocupación, oficio, negocio o taller trabaja solo, asociado o utilizando mano de obra familiar, pero sin contratar trabajadores a sueldo (ENAMIN; INEGI, STyPS).

suponerse que la naturaleza prevaleciente de los sectores no asalariados está más conectada con el trabajo de subsistencia en pequeñas unidades de producción, con frecuente participación familiar.

La distinción entre trabajadores asalariados y no asalariados no es simplemente arbitraria, sino que se relaciona tanto con el tipo de relaciones que cada uno de los trabajadores tiene con su puesto de trabajo, y también permite dar cuenta de la denominada heterogeneidad laboral. Pero además, *“las actividades por cuenta propia no deben ser consideradas a priori como sinónimo de deterioro de las condiciones de trabajo. Sucede que, en contextos de fuerte contracción de los niveles salariales, los trabajadores por cuenta propia pueden llegar a recibir ingresos mayores que los asalariados”* (Pacheco, 2004).

III. UN ACERCAMIENTO A LA RELACIÓN PRODUCCIÓN - REPRODUCCIÓN

Plantilla está hecha con el fin de facilitar el pasar su documento en el formato que lo tenga al formato que se publicará en la *Revista Iberoamericana de Ciencias*. Usted puede seleccionar las partes de su documento, copiar y pegarlas en este formato, cuidando seleccionar la opción *“mantener solo texto”* en el cuadrito que le aparecerá en el extremo inferior derecho cuando copie la parte seleccionada. Usted puede copiar los títulos de las secciones donde desee colocar nuevas secciones y estas automáticamente se numerarán, al copiarla debe presionar la tecla ESC (escape) para mantener el mismo formato y continuar la numeración (y desaparezca el cuadrito que le aparece en la esquina inferior derecha del título copiado). La introducción puede plantear el problema, indicar la importancia del mismo, mencionar la hipótesis si hubiese, los objetivos, alcances del trabajo y limitaciones para su desarrollo, si es que las hubo. Esta es solo una propuesta las mejores secciones del artículos serán aquellas que sean acordes al desarrollo de su trabajo, donde usted es el experto.

Esta investigación se basa fuertemente en la articulación de los ejes producción y reproducción. El estudio de la economía campesina realizado por Chayanov (1981) se considera un punto de partida básico, por contener elementos de interés en la apreciación de la relación trabajo - familia.

El enfoque propuesto por Chayanov se entiende como una aproximación heurística que de alguna manera constituye un tipo ideal de análisis, entendido de esta forma en tanto su estudio se desarrolla y fundamenta en el modo de organización campesina, en el medio rural, en situaciones que no existen en espacios urbanos de la economía. Lo rural se constituye entonces en una especie de tipo ideal que posibilita el análisis del contexto urbano (contexto en el que se desarrolla la investigación) a partir del estudio de Chayanov.

Para este autor la economía campesina no puede explicarse con los criterios de la empresa capitalista, ya que no funciona con otros empleados que no sean parte de la familia (Chayanov, 1981).

Otro concepto importante para el análisis de economías campesinas según el enfoque de Chayanov, es lo que se denomina equilibrio trabajo- consumo, el cual indica el esfuerzo que se debe realizar para una determinada producción, para satisfacer el consumo de un determinado bien. Según este mecanismo de equilibrio trabajo- consumo, el campesinado opera de manera marginal en las utilidades que pueden brindarle su producción, ya que no le es necesario obtener un excedente de su producción, por que trabajaría más por menos consumo a corto plazo. El campesino deja de trabajar hasta tener la imperiosa necesidad de obtener recursos para la satisfacción del bien "(...) la familia campesina, una familia que no contrata fuerza de trabajo exterior, que tiene una cierta extensión de tierra disponible, sus propios medios de producción y que a veces se ve obligada a emplear parte de su fuerza de trabajo en oficios rurales no agrícolas" (Chayanov, 1974:54).

De esta unidad de análisis seleccionada por Chayanov (el campesinado ruso) se deriva la noción de economía campesina como una forma especial de organización de la producción. La economía campesina encerraría al sector agropecuario donde el proceso productivo se desarrolla en unidades del

tipo familiar, teniendo por objetivo asegurar la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo; es decir, la reproducción de los productores y de la misma unidad de producción (Chayanov, 1981).

En otras palabras, la explotación debe generar los medios necesarios para asegurar el sostenimiento biológico de los integrantes de la familia y la satisfacción de las otras necesidades, cultural e históricamente determinadas, como así también debe proveer los medios para reponer los bienes consumidos en la realización del ciclo productivo (Chayanov, 1981).|

El manejo productivo campesino, persiguiendo los objetivos descritos, se basa en "(...) una racionalidad propia y distinta de la que caracteriza a la agricultura empresarial". Tal como lo expuso Chayanov, la actividad económica de la familia campesina se rige por el equilibrio existente entre el consumo de los miembros de la misma y la auto explotación del trabajo: "La producción del trabajador en la explotación doméstica se detendrá en este punto de natural equilibrio porque cualquier otro aumento en el desgaste de fuerza de trabajo resultará subjetivamente desventajoso. Cualquier unidad doméstica de explotación agraria tiene así un límite natural para su producción, el cual está determinado por las proporciones entre la intensidad del trabajo anual de la familia y el grado de satisfacción de sus necesidades" (Chayanov, 1981:23).

En el modelo teórico de Chayanov la única categoría económica visible es la remuneración del trabajo, equivalente al ingreso anual disponible para la familia después de deducir los gastos. No hay salarios imputables al trabajo familiar, ni ganancia (que no se busca, dado que el nivel de actividad se regula por la satisfacción de las necesidades familiares), ni renta (en el sentido capitalista). El beneficio de la explotación se obtiene mediante el balance trabajo-consumo, establecido por el equilibrio "económico básico" entre las fatigas del trabajo y la satisfacción de necesidades. El producto bruto de la unidad se constituye mediante la sumatoria de todos los ingresos anuales de la misma, tanto agrícolas como extra-agrícolas; al descontarse los gastos de explotación y renovación del capital, se obtiene el producto neto. Este será reconocido como satisfactorio o no por la evaluación subjetiva de las fatigas propias del trabajo que realice la familia campesina (Chayanov, 1981).

Por eso es necesario tener en cuenta que la reproducción de las unidades domésticas, además de cubrir el desgaste físico y psicológico de sus integrantes en calidad de individuos, abarca también su reposición generacional, y debe remitirse a la reconstitución del conjunto de sus capacidades. Involucra elementos que sobrepasan a la reposición de sus integrantes. Implica la recreación de lo cotidiano mediante las prácticas individuales de elementos ideológicos, culturales, afectos y de las relaciones de autoridad y de poder entre géneros y generaciones. Las actividades desplegadas en el ámbito doméstico, cumplen una doble función, de manutención cotidiana y de transmisión de una generación a otra de aspectos ideológicos que fundamentan las distancias sociales básicas (Oliveira y Salles, 1989).

La relación producción reproducción constituye uno de los ejes de análisis presentes en esta investigación. Estos ejes articulan las unidades de análisis; la familia y el micronegocio, la unidad familiar y el trabajo de esta unidad en el pequeño establecimiento. Por lo tanto un siguiente paso en la discusión es entender cómo se articulan en la discusión teórica el trabajo y la familia.

IV. FAMILIA Y TRABAJO: LA ARTICULACIÓN DE DOS DIMENSIONES

La unidad de análisis tradicional en el estudio del mercado de trabajo ha sido históricamente los individuos. Sin embargo en el marco de los cambios y transformaciones que la dinámica laboral ha sufrido a lo largo de las décadas, se ha considerado cada vez con mayor claridad, la importancia de incorporar a los individuos en sus grupos familiares como unidades analíticas.

Es por eso, que el interés está en discutir el rol del trabajo como un elemento central en la vida familiar, teniendo en cuenta que el estudio de la participación en la actividad económica se enriquece al considerar a los individuos en el contexto de sus unidades domésticas (García y Pacheco, 2000).

Sobre el espacio de la familia y sobre las relaciones que en su interior se estructuran han influido e influyen continuamente cambios sociales de muy diversa índole que hacen posible la generación de nuevas modalidades de organización del espacio familiar y doméstico (López, Salles y Tuirán, 2001).

Los hogares, en tanto relaciones sociales que operan sobre la demanda de bienes y servicios, la reproducción de la fuerza de trabajo y las relaciones de la vida cotidiana, no han quedado al margen de estos cambios ni del proceso de reestructuración económica ni de las crisis recesivas sufridas durante los últimos años en México. De hecho, múltiples evidencias³ indican que los efectos del contexto macroeconómico sobre este particular ámbito han generado como respuesta un componente importante del cambio social en los últimos años.

Al respecto, se sabe que las variaciones en los ingresos reales y en las oportunidades de empleo obligan a los grupos domésticos a reforzar su función de agentes económicos directos, en tanto unidades especializadas de producción y administración de fuerza de trabajo y de consumo (Cortés y Rubalcava, 1994).

La importancia de la familia como unidad para el análisis económico se basa en el supuesto de que es una entidad que toma decisiones conjuntas en lo relativo a la generación y asignación del ingreso. Es esta posibilidad de acción la que hace que la familia se constituya como una unidad de fundamental importancia en el estudio de las desigualdades de ingreso (Kuznets, 1978).

De acuerdo al señalamiento de Rubalcava (2001), desde una perspectiva tanto socio-económica como demográfica, los ingresos familiares constituyen una alternativa de estudio para entender la adopción de estrategias para sobrevivir por parte de los grupos domésticos, al mismo tiempo que permiten conocer la utilización de los recursos familiares para generar los ingresos que exige su subsistencia.

En una muy importante proporción el recurso principal para obtener ingresos monetarios lo constituye la fuerza de trabajo de las personas, quienes son las encargadas de generar el ingreso familiar. Al respecto García y Pacheco (2000) señalan que la gran mayoría de los individuos que conforman la sociedad mexicana organizan su manutención cotidiana y generacional de manera conjunta en sus hogares.

En este sentido es necesario tener presente que las diferencias entre las formas consideradas por los hogares de proveerse de un ingreso van a variar en función de una serie de características entre las que no se pueden dejarse de lado la composición interna del hogar y su organización doméstica (quienes y como se encargan de las tareas que permiten la reproducción de la unidad dentro y fuera del hogar), ya que son factores que ayudan a entender tanto los cambios en la distribución del ingreso de los hogares como la desigualdad (Rubalcava, 2001).

De este modo, el trabajo que se desarrolla en pequeños establecimientos recibe una atención cada vez más creciente tanto como posible alternativa para algunos grupos de la población frente a la recesión por la que México ha atravesado, como expresión de lucha por la sobrevivencia de los grupos familiares, y también como respuesta creciente a la desigualdad del contexto macro estructural.

Si se piensa que *la división familiar del trabajo es “(...) un proceso social de distribución del trabajo en función del estatus familiar”*, indudablemente va a haber efectos recíprocos de la esfera laboral sobre la vida familiar y a la inversa, planteándose un vínculo indisoluble entre ambos fenómenos (Barrerre-Maurisson, 1999:9).

Al tener en cuenta las relaciones existentes entre la estructura y la organización de las unidades domésticas y los diversos trabajos que llevan a cabo sus integrantes, se está pensando en los individuos inmersos en dos esferas de acción al mismo tiempo; la familia y el trabajo. Esta concepción implica la

³ Véase García y Oliveira (1994), García, Muñoz y Oliveira (1989), García y Pacheco (2000), Cortés (2001) entre otros.

necesidad de realizar un análisis que integre ambas esferas de actividad; la organización de la vida familiar conjuntamente con la dinámica de funcionamiento del ámbito laboral.

El análisis de los vínculos que el trabajo mantiene con la familia da cuenta de la estrecha superposición de las esferas del ámbito laboral y doméstico. Es por eso que tanto el trabajo como la familia deben definirse específicamente uno en relación con el otro. Esto debido a que la familia se entiende indisociablemente por su relación con el trabajo, ya que es la familia el lugar donde se realiza una distribución obligada de las actividades laborales.

Su funcionamiento induce necesariamente la negociación del trabajo entre sus integrantes, para asegurar la supervivencia de la unidad familiar, ya que el mantenimiento de esta célula está constituido tanto por tareas domésticas como por recursos que provengan del ejercicio laboral. La familia puede ser entonces entendida como la unidad de referencia que rige la distribución entre el trabajo y lo doméstico, permitiendo la regulación de ambos aspectos (Barrerre-Maurisson, 1999)⁴.

Específicamente hay que tener en cuenta que las modalidades en que se organiza esta distribución y las formas familiares con que se relaciona pueden ser diversas. Por eso es importante revisar someramente como se han dado los vínculos entre el ámbito familiar y el laboral, y fundamentalmente como se han estudiado, con que unidades de análisis, mediante que metodologías, a que resultados se ha arribado y de qué manera ha estado presente el análisis de los pequeños establecimientos en la relación entre el trabajo y la familia. Pero antes de dar paso a esta somera revisión, conviene detenerse un momento en la consideración del rol que va a jugar la familia entendida como una unidad de reproducción.

Para discutir las formas en que el trabajo y la familia se han articulado en la investigación académica, siguiendo a García y Oliveira (1998) y a García y Pacheco (2000), se propone una periodización que permita arrojar un poco de luz en la naturaleza y características que este vínculo ha presentado en el tiempo.

Durante los años cincuenta y la década del sesenta, caracterizados por un precipitado proceso de urbanización y por fuertes cambios en la estructura económica, temas como el análisis y comprensión de los procesos macro estructurales dominaban el ámbito de atención académica. Los temas de análisis destacados en este período tenían que ver con el dinamismo y las características del empleo industrial, los cambios en las formas de organización de la producción, la expansión y heterogeneidad del sector terciario y la migración (García y Oliveira, 1998).

En forma paralela a este proceso se comenzaban a estudiar la forma en que los cambios económicos y demográficos estaban configurando diferentes estructuras de oportunidades para los individuos. Así mismo, varios estudios comienzan a incorporar la inquietud por las características de las familias y la influencia de las relaciones de parentesco en la adquisición de un empleo y en el éxito ocupacional, mediante el análisis de variables como los patrones de movilidad social y el origen social (García y Oliveira, 1998).

En los años setenta se destacó el estudio de la migración hacia las áreas metropolitanas del país y cómo este fenómeno se interrelacionaba con las transformaciones acaecidas en los mercados de trabajo, así como en la estructura ocupacional. De entre los múltiples estudios realizados en este contexto⁵, los resultados más destacados señalan que las redes de relaciones entre familiares y amigos son fundamentales en el proceso de adaptación al lugar de destino de los migrantes, situación que llegó a

⁴ Desde esta perspectiva, se puede pensar en la familia jugando un rol de mediadora entre el desarrollo de actividades de parte de sus integrantes en un ámbito doméstico y en un ámbito laboral, entre el hogar y el trabajo (esferas que en este proyecto se encuentran imbricadas).

⁵ Entre los que destacan está el estudio de Monterrey de Balán, Browning y Jelín, 1974 y el de la ciudad de México de Muñoz, Oliveira y Stern, 1981, citados en García y Oliveira, 1994.

desmitificar que los migrantes llegaban solos a las ciudades. En estos estudios los rasgos y características de las familias de origen están presentes como condicionantes de la escolaridad y la ocupación de los individuos (García y Oliveira, 1998).

Si bien en estos estudios aún la familia no se constituye en un objetivo central en la investigación sobre los mercados laborales, constituyeron importantes antecedentes para entender el énfasis concedido posteriormente a las familias, como unidades de análisis en los procesos de formación de la oferta de trabajo.

Durante los últimos años de la década del setenta el agotamiento del modelo de desarrollo (basado en la industrialización por sustitución de importaciones) comenzó a hacerse cada vez más evidente en América Latina. En este contexto se hizo manifiesta la limitación de una concepción del comportamiento sociodemográfico basado únicamente en agregados de individuos aislados, por lo que se buscó recuperar elementos como los modos de producción, las clases sociales, el conflicto, de forma de poder entender la reproducción de la población y de la fuerza de trabajo como una parte de la reproducción de la sociedad en su conjunto. Comenzó a enfatizarse el plano de las estructuras, el interés en los grupos sociales y en sus ámbitos de interacción y su influencia sobre el comportamiento demográfico (García y Oliveira, 1998).

Es así como surge clara y explícitamente el interés por la unidad doméstica y por la familia, entendidas como lugares donde los individuos organizan su reproducción cotidiana y generacional y donde tiene lugar la socialización de los nuevos miembros y el reforzamiento de los significados y motivaciones que fundamentan las actividades del grupo (García y Oliveira, 1998).

También en relación con los mercados de trabajo, se volvió más perceptible que la dinámica económica no hacía más que destacar la importancia de las redes y características familiares en la manutención de los individuos. La investigación sobre mercado de trabajo desde esta óptica "*(...) trata de analizar cómo la participación de hombres y mujeres en la actividad económica se ve afectada por el hecho de que viven la mayoría de las veces en familias y organizan su manutención de forma conjunta. La pertenencia a un hogar implica compartir una experiencia de vida común, encontrar múltiples estímulos u obstáculos a la acción individual*" (García, Muñoz y Oliveira, 1989).

En la misma línea de análisis, otros autores más enfáticamente señalan que "*(...) la supervivencia de los individuos depende en gran medida de la unidad doméstica, pues constituye la principal defensa frente a la desocupación, el ingreso personal insuficiente, la vejez o la enfermedad*" (Margulis, Rendón y Pedrero, 1981:298).

En el período de los noventa y con la continuidad y agudización de los problemas económicos del país, algunos autores plantean que las estrategias familiares están comenzando a agotar sus posibilidades en tanto ya no otorgan una respuesta al problema de la sobrevivencia de las unidades familiares (García y Pacheco, 2000).

A partir de este momento comenzó a evidenciarse que la mayor participación en los mercados de trabajo de las esposas, no sólo no constituyó una respuesta de los hogares con ingresos más bajos, sino que también se extendió a unidades domésticas de sectores medios con mano de obra escolarizada (García y Pacheco, 2000). El incremento de la participación en el mercado de trabajo de las esposas se ha asociado con la ampliación de las oportunidades de empleo para algunas mujeres con mayor escolaridad, con el descenso de la fecundidad y especialmente con la respuesta que adoptaron muchas mujeres para enfrentar el descenso en sus niveles de vida.

Los hallazgos de investigación pueden plantearse en dos dimensiones; una de orden metodológico y otra al nivel de resultados teóricos y empíricos. Desde la perspectiva metodológica, la investigación en trabajo y familia ha permitido discutir la utilización de conceptos relevantes como el de estrategias de

sobrevivencia y de reproducción, remitiendo ambos al conjunto de actividades que desarrollan las unidades domésticas para garantizar su manutención diaria. La participación económica de la familia constituye un componente esencial de las estrategias, si bien es necesario tener en cuenta en este análisis otros aspectos, como el que la unidad cuente o no con recursos productivos propios, el trabajo doméstico y la migración entre otros (García y Pacheco, 2000).

De los principales resultados se pueden destacar algunas conclusiones: a) Las unidades domésticas dirigidas por trabajadores por cuenta propia registraron una importante participación de mujeres e hijos (García, Muñoz y Oliveira, 1982), b) La participación laboral de los integrantes de las familias se puede asociar a factores en múltiples niveles; individual, familiar y del contexto socioeconómico más amplio (García, Muñoz y Oliveira, 1982), c) En esta misma investigación los autores encontraron que en los hogares pobres que basan su manutención en el trabajo del jefe del hogar asalariado manual, la participación económica de otros miembros resultó ser baja (en México, para los contextos y períodos analizados) y d) A partir de estos y otros hallazgos García y Pacheco (2000) señalan que el incremento en el nivel de escolaridad de las mujeres, han contribuido a trasladar paulatinamente las demandas de apoyo monetario familiares desde los hijos hacia las esposas y otros parientes adultos.

Estos hallazgos y el reconocimiento de la creciente importancia del trabajo de la mujer hacen necesario considerar, dentro de la articulación de las dimensiones trabajo y familia, los estudios sobre el trabajo de la mujer.

El trabajo femenino al interior de las unidades domésticas campesinas ha sido objeto de estudio en numerosos trabajos que abordan la problemática del comportamiento de las economías campesinas en la sociedad mexicana. En términos generales estos estudios se pueden dividir en dos grandes vertientes. Por una parte aquellos en los que, no obstante que el papel de la mujer en su grupo doméstico se revela como factor determinante de la reproducción diaria de la familia, su trabajo es visualizado de manera diluida dentro del conjunto de las actividades económicas de la unidad productiva y secundario al que desempeña el jefe de familia, y en general al de los demás miembros varones. En dicha vertiente la participación femenina, dentro la división social y sexual del trabajo al interior del grupo doméstico, es considerada inmanente a su condición natural de mujer y a su rol social de ama de casa o de madre de familia. Esta vertiente se deriva del enfoque teórico de "La organización de la unidad económica campesina" de Chayanov (1981), y de su reproducción dentro de un sistema social determinado por las relaciones de producción capitalista.

Por otra parte en una segunda vertiente, la participación económica de la mujer reivindica la importancia del rol social que tiene en la reproducción de su grupo doméstico. En ésta se argumenta que la responsabilidad de las mujeres no se restringe a la realización de las actividades destinadas al mantenimiento cotidiano del hogar sino también abarca aquellas que generan ingresos económicos pero que son consideradas como marginales a las que realiza el jefe de familia, y por ello son asimiladas, incluso por ellas mismas, como parte de sus actividades domésticas. Así, García y Pacheco señalan que *"la mano de obra femenina es a la que más se recurre cuando se cuenta con negocios o se prestan servicios en el ámbito familiar"* (2000:53).

En esta vertiente, en primera instancia es una posibilidad de valoración del trabajo doméstico no sólo para la reproducción social del componente familiar, sino también como productor de la mano de obra que será consumida en el mercado de trabajo. En segunda instancia, puede leerse como una forma de reivindicar su participación en la unidad de producción familiar y como parte importante de las estrategias de supervivencia que las familias campesinas y obreras de las sociedades latinoamericanas se ven precisadas a realizar, a fin de enfrentar el deterioro de sus condiciones de vida y el proceso de desarrollo de las relaciones de producción capitalista.

La mujer asume las mayores cargas de trabajo en dicho proceso, porque además de tener que realizar las labores domésticas asignadas a ella en la división sexual del trabajo, tiene que participar de forma más directa en la generación de ingresos por medio de las actividades productivas de la familia y el trabajo remunerado. En el marco de esta discusión, se plantea la necesidad de reivindicar el valor del trabajo de la mujer con respecto al ejercido por el hombre, tanto en la esfera doméstica como en la del mercado de trabajo, y la necesidad del establecimiento de marcos legales que concedan derechos igualitarios a ambos.

Pero no solo la mujer requiere atención especial en esta investigación. El rol de los hijos y las hijas también se destaca en el trabajo en pequeños establecimientos.

Respecto del trabajo de las hijas y los hijos se puede decir que en trabajos como el de García y Pacheco (2000), se encontró que para el caso de las hijas el estado civil, así como la escolaridad, son variables que incrementan la probabilidad de trabajar fuera de la casa. Así mismo, estas autoras reportan que las características de ingreso e inserción laboral del jefe del hogar son significativas para la probabilidad de trabajo extradoméstico: si el jefe es trabajador manual no asalariado se restringen las probabilidades que la hija trabaje.

En lo que respecta a los hijos las autoras indican que existe una propensión más alta a que trabajen si se ubican entre los 30 y los 39 años de edad y cuentan al menos con primaria completa. Así mismo, reportan que la propensión al trabajo de los hijos es más alta cuando el jefe del hogar ejerce una actividad económica de manera independiente. Al respecto indica; *“Los comercios familiares y los negocios de todo tipo sin duda descansan de manera importante en la mano de obra de los hijos varones; además, se trata de una fuente de empleo tal vez insustituible para los jóvenes en momentos de crisis económica cuando escasean los empleos asalariados”* (García y Pacheco, 2000:55).

La articulación de la familia y el trabajo en esta investigación implica la articulación de dos unidades; la doméstica y la laboral. E implica también la articulación de los individuos en los diferentes papeles que asumen y de las relaciones sociales que entre ellos establecen. Desde una postura weberiana una relación social es una conducta que implica al otro, en tanto va más allá de la conducta del otro, y descansa en la posibilidad que se actuará socialmente en un sentido esperado. De esta forma las personas en sus relaciones sociales orientan sus acciones fundamentalmente por tres motivos: el hábito o las normas, las emociones y los sentimientos, es decir lo subjetivo, y las metas o la racionalidad, que integran, entre otros, las expectativas y la adquisición de recursos y medios (Weber, 1996).

En esta orientación de la acción, los individuos necesitan considerar a los demás para interactuar y relacionarse; requieren negociar su participación tanto al interior de la familia de la que forman parte como fuera de ella. Y esa negociación trae consigo el ejercicio del poder y de la autoridad, y el establecimiento de distintas jerarquías en todos los ámbitos en los que los individuos se relacionen.

Al interior de la familia como grupo económico existe una necesaria división y diferenciación de tareas que logra la reciprocidad y la dependencia entre sus miembros. Es válido preguntarse si esta división de actividades se asocia a la subordinación de un sexo en función del otro; ¿de qué forma se construyen y validan las jerarquías en la familia?, ¿mediante qué mecanismos se establece la división de tareas? (Lévi-Strauss, 1985).

Estos elementos vinculados fuertemente con las relaciones sociales que los individuos desarrollan, se discuten y analizan a partir del abordaje cualitativo que se llevó a cabo en la investigación.

Una vez ubicada la familia como mano de obra, se propone analizar esta participación familiar para el caso específico de los pequeños establecimientos.

V. LA UNIDAD FAMILIAR AL INTERIOR DE LOS PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS

Ahora bien, factores que también han propiciado la cada vez mayor presencia de los micronegocios se hacen presentes en el análisis de la incorporación de los miembros de la familia en la actividad económica; las dificultades económicas crecientes, la diversificación de las escasas oportunidades ocupacionales y las características demográficas (transformaciones en la escolaridad y la fecundidad) llevan a que la familia busque incorporar cada vez más integrantes en el mercado de trabajo (García y Pacheco, 2000).

La selección de los micronegocios como lugares de desarrollo laboral en los que participa la familia obedece a la hipótesis que dentro del pequeño establecimiento existe frecuentemente una estrecha relación entre la unidad de trabajo y la unidad familiar. La familia se encuentra de este modo constituida al mismo tiempo como una unidad de producción y reproducción. Por lo tanto, las relaciones que se llevan a cabo dentro de la familia, son a la vez relaciones familiares y relaciones de producción y reproducción (García y Pacheco, 2000).

Desde el momento en que el interés de esta investigación está en la búsqueda de la interacción entre la unidad familiar y el pequeño establecimiento, se vuelve necesario pensar en la construcción del problema discutiendo la bibliografía que aporte al entendimiento de la incorporación de la mano de obra familiar al trabajo en micronegocios.

Retomando la discusión de la participación laboral de la familia, pero centrándola en pequeños establecimientos, Alba y Krujit (1995) señalaron para su análisis de las microindustrias mexicanas, que en estas esferas laborales que cuentan con participación familiar “(...) *se prolongan los papeles asumidos por cada miembro con anterioridad, se refuerza o redefinen las relaciones de autoridad*” (Alba y Krujit, 1995:113).

La prolongación de los roles que se asumen y adjudican implica muchas veces la identificación en una misma persona de los papeles de padre (en la órbita de la unidad familiar) y de patrón (en el ámbito de la unidad laboral), (Alba y Krujit, 1995). Y no sólo la identificación de roles, sino también la integración de actividades, formas de organización, relacionamiento, ejercicio del poder y de la autoridad, que pueden confundir e integrar como una única unidad la familia y el establecimiento.

Claro que esa unidad que integra los ámbitos de lo familiar y lo laboral, no está exenta de conflictos a su interior. Inclusive la vinculación de la familia y el trabajo puede generar un desplazamiento de las situaciones conflictivas; “(...) de sus dimensiones social e institucional, a un ámbito de relaciones personalizadas en donde lo psicológico ocupa un lugar destacado” (Alba y Krujit, 1995:114). En relación con este desplazamiento de roles, actividades e incluso conflictos, Alba y Krujit (1995) plantearon que en el caso de los establecimientos de carácter familiar se genera el traslado del hogar al negocio y del negocio al hogar, de problemas que pueden ser ajenos a algunos de los dos mundos.

Otra situación que puede llegar a darse cuando las unidades de producción y reproducción presentan una fuerte vinculación es que “(...) *las dimensiones de la unidad productiva permiten al propietario de la microindustria ejercer un tramo de control total sobre el personal*” (Alba y Krujit, 1995: 114). Esta vinculación de extrema cercanía entre el propietario del establecimiento y sus trabajadores, supera el ámbito de las relaciones laborales y atraviesa y se introduce en el mundo más íntimo de los trabajadores; su vida familiar. “*El propietario cuenta con antecedentes sobre la familiar del trabajador, sus gustos y debilidades, sus capacidades y problemas, existe entre los miembros de la industria una implicación personalizada que cumple funciones de integración e identidad y sirve como vehículo de formas ideológicas que dan cohesión y continuidad a la unidad de producción*” (Alba y Krujit, 1995:115).

En el análisis de pequeñas industria de Guadalajara⁶ Alba y Krujit observaron que:

- Una vez que las unidades económicas crecen hasta tener la capacidad de comenzar a expandirse, no reinvierten en el propio negocio, sino que generan otras pequeñas unidades o se compran bienes inmuebles.
- Existe una importante diversificación de actividades económicas entre sectores, encontrando que los sectores de mayor participación de las unidades artesanales familiares y de los talleres extrafamiliares, son la agricultura y la ganadería, mientras que los talleres manufactureros participan en otras industrias.
- *“El freno puesto por los pequeños empresarios al crecimiento vertical de sus industrias (...) es una alternativa para mantener el control social dentro de la empresa. Esto explica también que en muchos casos las empresas medianas se fraccionen en varios talleres pequeños para, además de aumentar su capacidad de maniobra ante el fisco, seccionar a los trabajadores, restarles fuerza y cohesión y capitalizar los recursos culturales ligados a lo pequeño”* (Alba y Krujit, 1995:115-116).

De este modo, la forma de organización que adquiere el trabajo en pequeños establecimientos permite comprender tanto la naturaleza y el funcionamiento de la pequeña producción como de las relaciones familiares que *“(...) ejercen una presión social sobre el trabajo y lo constriñen en torno a la unidad doméstica”* (Alba y Krujit, 1995:116).

Esta situación ha sido analizada y discutida en investigaciones como las de Benería y Roldán (1987), quienes plantean que los patrones de distribución y control monetarios constituyen un punto esencial de un estilo de interacción conyugal que forman las bases de los intercambios hogareños mediante su articulación en una variedad de reciprocidades, expresadas mediante la sexualidad, la crianza, la atención personalizada, el trabajo doméstico gratuito, así como la oportunidad o la obligación de que diversos miembros del grupo familiar se dediquen al trabajo remunerado.

Desde la perspectiva analítica de Benería y Roldán (1987) es dentro de esta red de intercambios donde se hace posible comprender la integración de la mujer al trabajo remunerado, así como los límites y capacidades de sus estrategias de negociación. Los mecanismos de flujo, asignación y control del dinero al interior de la unidad doméstica forman parte de la esfera de la toma de decisiones. Estos mecanismos se entienden como circuitos de distribución e intercambios de trabajo doméstico no remunerado, de intercambios de trabajo doméstico cuantificable no pagado, y se encuentran articulados por ejes (aportes de maridos y esposas) que funcionan de distinta manera según la fase del ciclo vital familiar, o la composición de parentesco de las unidades domésticas.

Una categoría importante (para iniciar la discusión de la valoración del trabajo no asalariado y sus distintas formas de apreciarlo según edades y sexos) al analizar la participación de la mano de obra familiar en pequeños establecimientos, es la remuneración al trabajo. La importancia de los trabajadores no remunerados se puede entender como una respuesta que asumen las unidades familiares ante problemas económicos y bajos niveles de ingresos.

Este tipo de trabajo sin remuneración se ha caracterizado por una serie de elementos; son más las mujeres que se insertan en actividades laborales sin remuneración, es más alta su presencia en el sector comercio, y se realiza fundamentalmente en micronegocios (establecimiento de 1 a 5 trabajadores) (Pacheco, 2004).

⁶ Encuesta industrial de Jalisco en la cual la micro y la pequeña industria se clasificaron en tres substratos; artesanía familiar (las $\frac{3}{4}$ partes del personal son familiares), taller extrafamiliar (el 36.0% de los trabajadores son familiares) y talleres manufactureros (el 15.0% de los trabajadores son familiares) (Alba, 1995).

VI. ALGUNOS COMENTARIOS FINALES

Desarrollamos este documento con la idea de aportar respuestas sobre la forma en que se han concebido los micronegocios en el mercado de trabajo mexicano. Al respecto se puede decir que lo pequeño, lo micro, como las pequeñas unidades productivas, han tenido diversas formas de representación en la discusión académica del mercado de trabajo; desde el subempleo y la economía subterránea, hasta la vulnerabilidad, la calidad del empleo y la discusión de la micro empresa generadora de oportunidades de trabajo.

El universo de los pequeños establecimientos en México ha englobado desde las pequeñas unidades familiares enmarcadas en el sector informal, hasta el segmento micro empresarial de productores, ambos extremos con lógicas económicas de producción muy diferentes entre sí.

En cada una de estas discusiones, en cada caracterización que las distintas corrientes de discusión teórica postulan, pueden reconocerse elementos distintivos de los micronegocios como se conocen en México en la actualidad; precarios, con bajos niveles de productividad, con trabajadores sin pago y mayormente familiares, con una escasa relación con el sistema crediticio y, a pesar de todo, en continuo crecimiento. Podría decirse que un crecimiento “poco afortunado” en tanto no va de la mano de una mejora en las condiciones de trabajo: es decir, aumentan los puestos de trabajo pero no la calidad de los mismos.

A medida que las condiciones de trabajo a su interior parecen volverse cada vez más inestables, en la medida que la heterogeneidad del mercado de trabajo complejiza la relación de estos pequeños establecimientos con el ámbito laboral, la participación de trabajadores en este nicho del mercado ha ido creciendo.

Los micronegocios en México constituyen un segmento del que tradicionalmente se ha esperado mucho, pero sobre el que se conoce poco en lo concerniente a las expectativas y problemas reales que deben afrontar. Frente a semejante cuestión, Briones (1998) indicó que se espera que los pequeños establecimientos cumplan con funciones como la generación de empleo y con ello se conviertan en un eficiente instrumento para combatir la pobreza, y que adicionalmente logren ser flexibles para adaptarse al entorno en el que se insertan.

Si se va analizando o simplemente observando lo que ha ocurrido en el mercado de trabajo mexicano en los últimos años, en las últimas décadas, la pérdida y el deterioro de la calidad de los puestos de trabajo, las cada vez peores condiciones laborales (en términos de bajos salarios, carencia de prestaciones, falta de capacitación, extensas jornadas, etc., etc.) la inseguridad de los trabajadores, el crecimiento del trabajo por cuenta propia y la proliferación de los micronegocios, pequeños establecimientos, micro *changarros*, microempresas o micro industrias (dependiendo del actor que los mencione) parecen estar más asociados a estas paupérrimas condiciones de vida y trabajo que detenta la mayoría de la población, que a una mejor situación de la economía y a la creación de nuevos puestos de trabajo. Claro, no hay que precipitarse, quizás este tipo de conclusiones puedan sacarse hasta ver los números y analizar cuantitativamente el fenómeno. Ahora, teniendo en cuenta el marco teórico de análisis, ¿qué puede decirse de los micronegocios?

Seguramente lo primero que salta a la vista es el reconocimiento de las pequeñas unidades vinculadas fuertemente con la informalidad y con la pobreza. Ojo, no con el combate a la pobreza, sino con la pobreza más bien como forma de vida. Así, desde las distintas corrientes teóricas consideradas, los micronegocios se asocian con la subsistencia, la precariedad, la sobrevivencia, en fin, con situaciones problemáticas del mercado de trabajo.

Algo está muy claro: el mercado de trabajo puede mantener su funcionamiento y continuar su existencia sin la inclusión plena y completa de una gran cantidad de trabajadores en él. En este sentido,

la oferta y demanda de trabajo pueden volverse construcciones sociales con grandes diferenciales de poder entre ellas que es una de las características del mercado laboral actual como construcción social compuesta de las dos anteriores (De la Garza, 2000).

La relación entre la presencia y crecimiento de los micronegocios y el modelo de desarrollo y el tipo de mercado de trabajo vigente, bien pudiera ser el creciente contexto de precarización, asociado como ya se ha señalado, a los procesos de crisis y las consecuentes reformas y ajustes estructurales que vinieron después. Es necesario dar cuenta de estas situaciones no sólo por la importancia misma de estos procesos, sino por la necesidad de enmarcar la discusión teórica en un contexto histórico, social y económico que ayude a mejor comprender las interpretaciones que se realizan.

Las transformaciones acaecidas en el modelo de desarrollo de la prácticamente totalidad de los países latinoamericanos, impactó en la generación de cambios también en la fuerza de trabajo. El modelo de desarrollo prevaleciente (de acumulación, basado en la industria, con empleos asalariados) de alguna forma determinó las características de los puestos de trabajo. Características que ante los cambios se han ido desdibujando.

Ahora bien, ¿era bueno y generoso este modelo o hay que lamentar su pérdida? Nuevamente hay opciones que considerar. Recordando el tema de la contextualización histórica, Castel (1997) señala que a comienzos del siglo XIX el trabajador asalariado era prácticamente un esclavo, carente de libertad e independencia. Irónico si se tiene en cuenta que a principios del siglo XXI ser asalariado constituye un mecanismo por excelencia de inclusión y movilidad social (Mancini, 2003).

El modelo de sustitución de importaciones tuvo en la marginalidad su principal característica de análisis. Vale recordar el trabajo de Lomnitz (1975) en el cual la autora define en primer lugar a las ocupaciones marginadas como aquellas manuales no calificadas y devaluadas por el mercado de trabajo urbano: “el denominador común de todas estas ocupaciones es la falta de seguridad social y económica”. En segundo lugar la autora define al grupo social como marginal a través de su posición estructural en la economía urbana. Actualmente la vulnerabilidad aparece como el denominador común de los estudios sobre la estructura social latinoamericana (Pizarro, 2001) y bien puede identificarse con las características y condiciones al interior de los micronegocios, ya que se podría decir que son unidades expuestas a múltiples riesgos.

Entonces, ¿en qué sentido específico se pueden relacionar teóricamente los micronegocios con las características del mercado de trabajo y del modelo de desarrollo dominante? En primer lugar, tanto los trabajadores por cuenta propia, como los trabajadores de micronegocios se encuentran expuestos a situaciones de mayor vulnerabilidad a partir de las condiciones que impone la apertura externa al mercado de trabajo, ya que ello implica mayores exigencias de competitividad en general y la desregulación del mercado de trabajo en particular. Esto a su vez está relacionado con el deterioro del estado de bienestar, que en México adquirió el sistema de sustitución de importaciones un carácter corporativo y selectivo (Mancini, 2003).

Por otra parte la incorporación de la familia al mercado de trabajo refleja el impacto que la dinámica del mercado laboral tiene sobre las unidades familiares, y ha evidenciado también el agotamiento de las estrategias familiares y la creciente incorporación de cónyuges e hijos a las actividades laborales.

A este respecto se ha señalado que *“la dinámica familiar incide en una diversidad de fenómenos (...) por lo que toca al tema del amplio mundo del trabajo, entre los fenómenos que destacan se encuentran la movilidad social y ocupacional, la elección de inserciones en el mercado de trabajo, y, por supuesto, las trayectorias laborales”* (Blanco, 2001). Cabría preguntarse entonces sobre cuestiones tales como la transmisión de este tipo de actividades laborales de una generación a otra (¿se puede hablar de los micronegocios como tradiciones familiares?), las posibilidades o no de movilidad social que implican y las oportunidades reales de trabajo que involucran. Nuevamente, la pregunta que surge es ¿hasta dónde y

de qué forma los pequeños establecimientos familiares constituyen espacios de trabajo de calidad en México?

REFERENCIAS

- Alba, C. y Kruijt, D. (1995) *La utilidad de lo minúsculo. Informalidad y microempresa en México, Centroamérica y los países andinos*, El Colegio de México, México.
- Barrere-Maurisson, M. (1999) *La división familiar del trabajo: la vida doble*, Asociación Trabajo y Sociedad, PIETTE – CONICET, Lumen Humanitas, Argentina.
- Blanco, M. (2001) “Trayectorias laborales y cambio generacional: mujeres de sectores medios en la ciudad de México”, EN: *Revista Mexicana de Sociología*, número 2, volumen LXIII, abril – junio, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- Castel, R. (1997) *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado*, Editorial Paidós, Argentina.
- Cook, M. (1999) “La reforma laboral en América Latina: perspectivas comparadas sobre el caso mexicano”, EN: *El cotidiano*, número 94, marzo-abril, México.
- Cortés, F. y Rubalcava, R. (1994) *El ingreso de los hogares*, Monografías censales de México, INEGI-COLMEX.
- Chayanov, A. (1974) *La organización de la unidad económica campesina*. Nueva Visión, Argentina.
- Chayanov, A. (1981) *Chayanov y la teoría de la economía campesina*, Serie Cuadernos de pasado y presente 94, México.
- De la Garza, E. (compilador) (2000) *Reestructuración productiva, mercados de trabajo y sindicatos en América Latina*, CLACSO, Argentina.
- García, B. (1989) “La importancia del trabajo no asalariado en la economía urbana”, EN: *Estudios Demográficos y Urbanos*, volumen 4, número 3, septiembre - diciembre, México.
- García, B. (1999) *Los problemas laborales de México a principios del siglo XXI*, *Papeles de Población*, vol. 5, núm. 21, julio-septiembre, 1999, UNAM, México, pp. 9-19,
- GARCÍA, B., Muñoz, H. y Oliveira, O. (1989) “Reproducción de la fuerza de trabajo”, EN: Oliveira, O., Pepin, M. y Salles, S. *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, El Colegio de México, Miguel Ángel Porrúa, México.
- García, B. y Oliveira, O. (2003) “Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos en México:– 1998”, EN: *Estudios sociológicos*, volumen 19, número 57, El Colegio de México, México.
- García, B. y Pacheco, E. (2000) “Esposas, hijos e hijas en el mercado de trabajo de la Ciudad de México en 1995”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 15, núm. 1, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, México.
- Jusidman, C. y Eternod, M. (1994) *La participación de la población en la actividad económica en México*, INEGI, IIS - UNAM, México.
- Kuznets, S. (1978) “Modern Economic Growth and the Less Developed Countries”, EN: K.-T. Li and T.-S. Yu (eds.), *Experience and Lessons of Economic Development in Taiwan*, Taipei:
- Lévi-Strauss, C. (1985) *Le regard éloigné 1983, The View from Afar*, trans. Joachim Neugroschel and Phoebe Hoss.

- Lomnitz L. (1975) *Cómo sobreviven los marginados*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- López, M., Salles, V. y Tuirán, R. (2001) “Familias y hogares: pervivencias y transformaciones en un horizonte de largo plazo”, EN: Gómez de León, J. y Rabell, C. (coordinadoras.) *La población de México. Tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI*, CONAPO; Fondo de Cultura Económica, México.
- Mancini, F. (2003) *Trabajo y certidumbre: condiciones y percepciones de la inseguridad laboral en México*, Tesis para optar por el grado de Maestra en Población, FLACSO, Sede México, México.
- Margulis, M., Rendón, T. y Pedrero, M. (1981) “Fuerza de Trabajo y Estrategias de supervivencia en una Población de Origen Migratorio: Colonias Populares de Reynosa”, EN: *Revista Demografía y Economía* 47; volumen XV, número 3. El Colegio de México, México.
- Oliveira, O. y Salles, V. (1989) “Introducción: Acerca del estudio de los grupos domésticos: un enfoque sociodemográfico”, EN: Oliveira, O., Pepin, M. y Salles, S. *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, El Colegio de México, Miguel Ángel Porrúa, México.
- Pacheco, E. (2004) (2004) *Heterogeneidad laboral y desigualdad en las remuneraciones en la ciudad de México*, El Colegio de México, México.
- Pizarro, R. (2001) “La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina”, Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos Número 6, CEPAL, Chile.
- Rendón, T. (2004) “El mercado laboral y la división intrafamiliar del trabajo”, EN: Ariza, M., y Oliveira, O. (coordinadoras) *Imágenes de la familia en el cambio de siglo*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- Rendón, T. y Salas, C. (1996) “Ajuste estructural y empleo: el caso de México”, EN: *Revista latinoamericana de estudios del trabajo*, año 2, número 2, México.
- Rendón, T. y Salas, C. (2000) “La evolución del empleo”, EN: Bensusán, G. y Rendón, T. (coordinadoras) *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*. Ed. Miguel Porrúa, México.
- Rubalcava, R. (2001) “Localidades y hogares en un mundo de propensiones”, Seminario Internacional: las diferentes expresiones de la vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe, CEPAL, Chile.
- Standing, G. (1999) “Global feminization through flexible labour: a theme revised”, EN: *World Development*, volumen 27, número 3.
- Weber, M. (1996) *Economía y sociedad*, Fondo de Cultura Económica, México.