



CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS,  
URBANOS Y AMBIENTALES

LOS HOGARES EN LA CRISIS.  
TRABAJO Y CONDICIONES DE VIDA EN MÉXICO, 2008-2010

Tesis presentada por  
MARÍA VALERIA JUDITH MONTOYA GARCÍA

Para optar por el grado de  
DOCTORA EN ESTUDIOS DE POBLACIÓN

Directora de tesis  
DRA. MARÍA EDITH PACHECO GÓMEZ MUÑOZ



CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS,  
URBANOS Y AMBIENTALES

Constancia de aprobación:

Directora de tesis: Dra. María Edith Pacheco Gómez Muñoz

Aprobada por el Jurado Examinador:

1. Dra. María Edith Pacheco Gómez Muñoz \_\_\_\_\_
2. Dra. Brígida García Guzmán \_\_\_\_\_
3. Dra. Araceli Damián González \_\_\_\_\_
4. Dra. Olga Lorena Rojas Martínez (suplente) \_\_\_\_\_

México, D.F.

Diciembre de 2014



*Esta investigación está dedicada a todas las mujeres y a todos los hombres que diariamente trabajan para ganar el sustento de sus familias y el propio.*

*Después de ocho horas de andar laborando,  
desesperanza se siente en el hogar,  
pues con la friega que hay a diario,  
ya no alcanza pá progresar.*

*Y así han pasado decenas de años,  
pues en un mundo globalizado,  
la gente pobre no tiene lugar.*

Fragmento de “La carencia” de Panteón Rococó.



## **Agradecimientos**

En estas páginas se cierra un ciclo corto de cuatro años, en el que me afirmé como estudiosa de la población, cosa que en agosto de 2010 no pensé que me permitiría mi corazón de economista. Desde ese momento fue un proceso de aprendizaje que realicé en El Colegio de México que, como la prestigiada institución que es, te exige que te esfuerces al máximo, pero que también te otorga los medios para que realices en condiciones favorables tus tareas. En el Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales encontré el apoyo y la motivación de la Dra. Giorgulli y de la Dra. Zavala para diferentes proyectos, como la presentación de ponencias en eventos internacionales y la organización de congresos de estudiantes de temas poblacionales. Entre los aprendizajes que me llevo son que las certezas hay que cuestionarlas, como nos insistió el Dr. Juan Guillermo Figueroa, y a tener una visión crítica de los fenómenos demográficos según lo visto en la clase de la Dra. Ivonne Szasz.

Quien ha escrito una investigación sabe que, aunque el proceso de escritura se hace en soledad frente a la computadora, se está acompañado todo el tiempo de distintos modos.

Con la Dra. Edith Pacheco platique una tarde sobre la vaga idea de lo que quería investigar. Después de muchas reuniones semanales y revisiones cuidadosas por parte de ella, puedo entregar una tesis bien hecha. Su guía y su compromiso hacia mi trabajo fueron indispensables para avanzar en la dirección correcta. Destaco la calidad humana que tiene y la calidez de su trato, así como su preocupación por mi persona. De la Dra. Brígida García siempre recibí observaciones puntuales y comentarios precisos. Me ayudó a explicar de forma más adecuada que es lo que quería investigar y a plasmarlo en el papel. Una cosa que admiro de ella y que llevaré conmigo es su capacidad e interés por seguir aprendiendo. Si esta tesis llegó a buen término se debió también al apoyo de la Dra. Araceli Damián, quien amablemente me proporcionó la metodología de la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales y me ayudó con el manejo de la base de microdatos utilizada. Leyó detalladamente cada uno de los capítulos e hizo contribuciones importantes. Al leer algunas de sus publicaciones pude notar la forma de combinar las tareas académicas con una crítica social propositiva.

Para mi el realizar el doctorado fue muy agradable en gran parte gracias a los compañeros con quienes compartí la experiencia, de quienes reconozco el trato amable y la crítica constructiva. Me voy muy satisfecha por los momentos compartidos, las sobremesas, los cafecitos y las salidas de fines de semestre. Pero también por la solidaridad, el apoyo y amistad de parte de Jessica, Maritel, Estelí, Felipe y Rodrigo.

Entre ciclos, hay personas presentes de los que he recibido mucho.

Ivan ha compartido mucho conmigo en 16 años juntos. Fue quien espero pacientemente que terminara este proyecto personal, pero que también es un proyecto nuestro. Fue quien llevaba tazas de te y de café al escritorio, para que no desviara mi atención. Acompañó mis recurrentes desvelos y me apoyo en todo. Es quien me da paz y tranquilidad cuando llego a casa. Ante esto yo sólo pienso que la vida me alcance para corresponder tanto amor y tanta generosidad.

Los detalles, aunque pueden parecer pequeños, marcan una gran diferencia. Andrea y Marisol me sacaron muchas veces de la rutina y después de tomar café con ellas, tenía la mente más despejada para seguir pensando. La señora Irene muchas veces me hizo de comer (muy rico) y yo pude dedicarle más tiempo a la escritura. Mis papás cuestionaron mis escasas visitas pero siempre que fui con ellos me atendieron muy bien.

En estas cuartillas también se cierra un ciclo largo, que comenzó en 1998 cuando decidí estudiar la Licenciatura en Economía en la UAM, unidad Azcapotzalco. Aunque se trató de una decisión precipitada y poco informada, al pasar de las materias y de los trimestres me di cuenta que estaba en el lugar indicado. En las clases de Economía Política me enteré de la existencia de las clases sociales, del antagonismo y de la lucha de clases, y de que la cosa va más allá de la oferta y demanda. Entre el Dr. Luis Kato y el Dr. Abelardo Mariña me mostraron que un economista puede hacer cosas distintas a la banca o a las finanzas e influyeron en mi decisión de estudiar un posgrado y dedicarme a la investigación.

A cada uno de las personas mencionadas en esta hojas, toda mi gratitud.

También extendo mi agradecimiento al Colegio Internacional de Graduados “Entre Espacios”, el apoyo recibido para realizar una estancia de investigación en el Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad Libre de Berlín, que fue una gran experiencia.

Finalmente, agradezco al CONACYT y al pueblo de México, por la beca otorgada para la realización de mis estudios de doctorado.



## Resumen

Esta investigación persigue dos objetivos principales: el primero es analizar la relación existente entre los ingresos laborales y las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores en las zonas urbanas. Aunque el deterioro en los niveles de vida se ha dado de forma generalizada, se ha observado que las características de las unidades domésticas inciden en estos niveles, tanto por la influencia que ejercen sobre la oferta laboral familiar como por los ingresos que pueden obtener del mercado de trabajo (García, Muñoz y Oliveira, 1982; García y Pacheco, 2000; Ariza y Oliveira, 2006). Teniendo en mente lo anterior, el segundo objetivo es establecer el papel que juegan las interrelaciones entre las características sociodemográficas y laborales de los hogares en los niveles de vida alcanzados.

Las condiciones de vida de los hogares han sido principalmente estudiadas en épocas de crisis económicas. Con el propósito de abonar al conocimiento sobre el tema, la tesis se centra en un aspecto que se ha abordado en menor medida, es decir, en el análisis de los cambios registrados en los ingresos laborales y en los niveles de vida de forma cuantitativa a partir de la crisis de 2008-2009. Al respecto, como principal hipótesis de esta investigación es que, en las zonas urbanas del país en 2008, a causa del bajo nivel de los salarios y remuneraciones laborales, se espera que una gran proporción de hogares no tenga los ingresos suficientes para adquirir la canasta completa. Para 2010, en un contexto de aumento en los niveles inflacionarios y en los de desempleo, se espera que los hogares tengan una disminución de sus ingresos laborales reales, que conducirá a un aumento en la proporción de aquellas unidades domésticas que no puedan adquirir una canasta completa. Lo anterior, en un principio, plantearía una relación positiva entre los ingresos por trabajo y las condiciones de vida de los hogares. Sin embargo, se sugiere que el vínculo entre ambas variables no es directo, ya que se encontrará atravesado por las características sociodemográficas y laborales de los hogares.

Para poder contrastar las hipótesis, se propone seguir una metodología de tipo cuantitativo que abarque dos años de estudio para observar la situación en la que se encontraban los hogares en México antes de la crisis económica de 2008-2009 y los cambios ocurridos después de su

aparición. Dado que la fuente de información elegida, la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), se levanta de forma bianual, se eligieron los años 2008 y 2010.

Otro aspecto medular de la metodología, es el uso de una canasta normativa de bienes y servicios. Se decidió utilizar la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE), por tratarse de una cesta completa que incluye ocho tipos de satisfactores, los cuales son: alimentación, educación, salud, vivienda, cultura y recreación, transporte y comunicaciones, vestido y calzados, presentación personal y otras necesidades. La CNSE permite incluir las diferencias de sexo y edad de los integrantes del hogar y las economías de escala, haciendo posible calcular una cesta para cada hogar.

La población de estudio son los hogares que al menos tienen un trabajador ocupado, que venda su fuerza de trabajo o que se autoemplee. A estas unidades domésticas se les clasificó dependiendo de las actividades que realizaron en el mercado de trabajo cada uno de sus integrantes. Los planteamientos sobre demografía de la desigualdad y sobre las desigualdades estructurales y dinámicas dieron los elementos teóricos. A partir de lo anterior, se establecieron cuatro tipos de hogares laborales: asalariados protegidos, asalariados precarios, no asalariados y mixtos.

La tesis se encuentra organizada en cinco capítulos y un apartado de conclusiones. En el primer capítulo se expone la justificación del objeto de estudio y posteriormente se dedica a la revisión de la literatura sobre el tema en cuestión, con la finalidad de sistematizar las ideas y descubrimientos realizados en investigaciones relacionadas con el tema.

El abordaje de los aspectos teóricos y metodológicos que guían la investigación se expone en el segundo capítulo. Para el estudio de las condiciones de vida de los trabajadores y sus hogares se optó por la teoría de la reproducción de la fuerza de trabajo. En la segunda parte del capítulo se establece una clasificación de los hogares de los trabajadores y se muestran aspectos metodológicos de la investigación que son una breve descripción de la CNSE y de la ENIGH.

En el tercer capítulo se hace un recorrido histórico por las transformaciones acontecidas en la economía mexicana y los efectos en el mercado laboral a partir de la implementación de las políticas neoliberales y de la crisis de 2008-2009. Asimismo, se presenta la evolución de los salarios mínimos reales y un acercamiento a los niveles de vida de los trabajadores y sus hogares.

En el cuarto capítulo se desarrolla una caracterización sociodemográfica y laboral de los hogares de los trabajadores, tomando como base la clasificación socio-ocupacional propuesta en el capítulo metodológico.

En el último capítulo se aborda el análisis de las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores en el país. Inicialmente, se expone la importancia que tienen las remuneraciones laborales dentro del total de ingresos que reciben las unidades domésticas. Posteriormente, se examinan los resultados del modelo estadístico propuesto, para determinar las relaciones entre las variables sociodemográficas y las variables laborales de los hogares sobre la propensión para adquirir los bienes y servicios, para la adecuada reproducción de la fuerza de trabajo.

Uno de los resultados de esta tesis mostró que en 2008 en las zonas urbanas de México, el 57.7% de los hogares de los trabajadores no pudo adquirir los bienes y servicios necesarios para su subsistencia con sus ingresos laborales. Además, las situaciones de carestía en las que viven los trabajadores y sus hogares se agravan ante la presencia de las crisis económicas, provocando un aumento para 2010 de la proporción de hogares que no pueden comprar los satisfactores necesarios.

A grandes rasgos, lo que se encontró fue que las características laborales son las que están definiendo en mayor medida los niveles de vida de los hogares, a causa de las bajas remuneraciones y de las condiciones precarias existentes en el mercado de trabajo que no pueden ser compensadas por las características sociodemográficas de los hogares. Pero, ante la presencia de crisis, ciertas características sociodemográficas permiten a las unidades domésticas afrontar de mejor forma las consecuencias de estos eventos económicos adversos.

El análisis de los ingresos laborales permite afirmar que existe una gran desigualdad en el reparto del excedente en el mercado de trabajo, lo que genera una desigualdad en las condiciones de vida de los hogares. Las unidades domésticas asalariadas protegidas son las que se encuentran en una mejor posición en comparación con el resto. En cambio, una gran parte de las actividades no asalariadas son de subsistencia, lo que se refleja en un porcentaje más elevado de unidades domésticas no asalariadas que se encuentran en los estratos más bajos en cuanto a niveles de vida se refiere.



## Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>9</b>
<b>Capítulo 1. El estudio de la relación entre el trabajo y las condiciones de vida en la investigación social .....</b>	<b>17</b>
1.1. Introducción .....	17
1.2. Neoliberalismo y condiciones de vida de los trabajadores .....	19
1.3. Hogares, trabajo y condiciones de vida en la investigación social .....	25
1.3.1. Trabajo y condiciones de vida.....	26
1.3.2. Estrategias familiares de sobrevivencia .....	31
1.3.3. Participación de los miembros de los hogares en el mercado de trabajo .....	35
1.3.4. Condiciones estructurales y participación económica de los miembros del hogar .....	38
1.4. Conclusiones: Elementos a considerar .....	42
<b>Capítulo 2. Población, trabajo y condiciones de vida de los hogares. Aproximaciones teóricas y metodológicas. ....</b>	<b>47</b>
2.1. Introducción .....	47
2.2. La reproducción de la población .....	49
2.3. Población y reproducción de la fuerza de trabajo .....	52
2.4. Población, desigualdad social y mercado laboral.....	57
2.5. Acerca de las desigualdades estructurales: Heterogeneidad laboral .....	60
2.6. Acerca de las desigualdades dinámicas: Precarización del empleo .....	66
2.7. Propuesta de clasificación de los hogares .....	69
2.8. Preguntas de investigación e hipótesis .....	75
2.9. Canasta normativa de bienes y servicios .....	79
2.10. Fuente de información estadística .....	82
2.11. Conclusiones .....	84

<b>Capítulo 3. El mercado de trabajo en México: transformaciones de largo plazo y cambios presentados ante la crisis económica de 2008-2009.....</b>	<b>87</b>
3.1. Introducción .....	87
3.2. Reformas estructurales, economía mexicana y crisis recurrentes .....	89
3.2.1. La Crisis financiera mundial y sus efectos en México .....	93
3.2.2. Crisis alimentaria e inflación.....	97
3.3. Neoliberalismo, crisis y mercado laboral en las zonas urbanas de México .....	102
3.3.1. Efecto de la crisis financiera sobre el mercado laboral .....	112
3.4. Salarios y poder adquisitivo .....	116
3.5. Conclusiones .....	121
<b>Capítulo 4. Crisis, clasificación socio-ocupacional y características de los hogares en las zonas urbanas de México, 2008-2010.....</b>	<b>125</b>
4.1. Introducción .....	125
4.2. Clasificación socio-ocupacional de los hogares y crisis económica .....	127
4.3. Características sociodemográficas de los hogares de los trabajadores .....	138
4.4. Características laborales de los hogares .....	152
4.4.1. Características laborales del jefe del hogar .....	152
4.4.2. Actividad y ocupación al interior de los hogares .....	156
4.4.3. Seguridad social en los hogares.....	163
4.4.4. Esfuerzo laboral e ingresos de los hogares.....	166
4.5. Conclusiones .....	172
<b>Capítulo 5. Crisis, ingresos por trabajo y condiciones de vida de los hogares en las zonas urbanas de México, 2008 y 2010 .....</b>	<b>175</b>
5.1. Introducción .....	175
5.2. Crisis y caída de los ingresos de los hogares de los trabajadores.....	177
5.3. Niveles de reproducción material de la fuerza de trabajo .....	186
5.4. Modelo explicativo.....	196
5.5. Sobre los resultados generales del modelo.....	212
5.6. Conclusiones .....	213
<b>Conclusiones .....</b>	<b>217</b>

<b>Anexo del capítulo 2 .....</b>	<b>233</b>
<b>Anexo del capítulo 4 .....</b>	<b>239</b>
<b>Anexo del capítulo 5 .....</b>	<b>245</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>251</b>
<b>Índice de cuadros.....</b>	<b>267</b>
<b>Índice de gráficas.....</b>	<b>269</b>



## Introducción

*Económicamente, el hombre es un bien de producción para quien dispone de su trabajo, y por eso la demografía tiene que considerar esta cruda realidad: entre los bienes mediante los cuales el hombre produce su existencia y, por tanto, la reproduce, se cuenta el mismo hombre.*

Álvaro Vieira Pinto, en “El pensamiento crítico en demografía”.

El interés en este tema surgió de una percepción existente entre distintos estudiosos de los mercados laborales en México sobre el deterioro de las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores, a causa de las políticas neoliberales implementadas en el país a principios de la década de 1980 y de las constantes crisis económicas (Tuiran, 1993; García y Pacheco, 2000; Ariza y Oliveira, 2001; Mariña, 2003; Arroyo, 2007; Damián 2012). Esta apreciación ha estado acompañada por algunos estudios sobre el poder adquisitivo de los salarios mínimos, en los que se ha demostrado que cada vez se pueden comprar menos bienes y servicios (CAM, 2007; Juárez, 2010; Reyes, 2011).

En un primer momento, las políticas de ajuste y posteriormente las reformas estructurales transformaron la estructura productiva, dando a la manufactura de exportación la función de ser el motor de la economía mexicana. Una de las principales implicaciones para el mercado de trabajo fue la búsqueda de flexibilidad laboral, que condujo a una disminución de las remuneraciones reales y a la precarización del empleo asalariado (Solís, 2002). Estas medidas tuvieron la finalidad de revertir la caída en la tasa de rentabilidad. Sanabria (2008) señaló que la desregulación laboral y la contención salarial se convirtieron en uno de los medios principales, tanto en su componente directo (el pago por la realización de un trabajo determinado) como indirecto (prestaciones y gasto social).

Las políticas laborales y salariales, así como el cambio de orientación de la política social con la eliminación progresiva de subsidios al consumo y la liberalización de precios de productos básicos, significaron un duro golpe a la economía de los hogares. Además, se ha observado que

durante las crisis económicas, las unidades domésticas han tenido que enfrentarse a un menoscabo en sus condiciones de vida (Tuirán, 1993; Estrada, 1999; Molina y Sánchez, 1999). A partir de la implementación del modelo vigente, la economía mexicana ha mostrado una mayor inestabilidad que en el pasado, en el sentido de estar más expuesta a las fluctuaciones de los mercados internacionales. La crisis financiera mundial que se presentó a finales de la primera década del siglo XXI, que provocó una caída del Producto Interno Bruto (PIB) del 8.5% en el primer trimestre de 2009 (Mariña, 2012; Ortiz, 2012), el aumento del desempleo a tasas alrededor del 8%, y un repunte de la inflación, hace necesario un análisis sobre los cambios suscitados en los niveles de vida de los trabajadores y sus familias.

Este tema resulta relevante en el contexto de los ingresos de los hogares si se piensa que en promedio —sobre todo en las áreas urbanas— la mayor parte proviene del trabajo. Los estudios sobre ingresos laborales se han centrado en los individuos y se ha podido determinar qué sectores o qué tipos de empleos son los que ofrecen mayores o menores remuneraciones. No obstante, cambiar la unidad de análisis hacia el hogar traslada la discusión hacia el nivel de los sueldos y salarios y lo que podría considerarse como un empleo suficientemente remunerado.

Entonces, esta investigación persigue dos objetivos principales: el primero es analizar la relación existente entre los ingresos laborales y las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores en las zonas urbanas. Aunque el deterioro en los niveles de vida se ha dado de forma generalizada, se ha observado que las características de las unidades domésticas inciden en estos niveles, tanto por la influencia que ejercen sobre la oferta laboral familiar como por los ingresos que pueden obtener del mercado de trabajo (García, Muñoz y Oliveira, 1982; García y Pacheco, 2000; Ariza y Oliveira, 2006). Teniendo en mente lo anterior, el segundo objetivo es establecer el papel que juegan las interrelaciones entre las características sociodemográficas y laborales de los hogares en los niveles de vida alcanzados.

Las condiciones de vida de los hogares han sido principalmente estudiadas en épocas de crisis económicas, como un momento en el que se abre un espacio para observar las respuestas de las unidades domésticas para evitar un menoscabo en estas condiciones. Con el propósito de abonar al conocimiento sobre el tema, la tesis se centra en un aspecto que se ha abordado en menor medida, es decir, en el análisis de los cambios registrados en los ingresos laborales y en los

niveles de vida de forma cuantitativa a partir de la crisis de 2008-2009, considerando que, antes de la irrupción de este fenómeno, una gran parte de las unidades domésticas ya presentaban una situación precaria.

Por otro lado, se requieren considerar las desigualdades existentes en los ingresos por trabajo de los hogares. La heterogeneidad productiva existente en el país, que hace alusión a las diferencias de productividad entre actividades económicas como consecuencia de un desarrollo distinto del capitalismo en Latinoamérica, ha dado lugar a la heterogeneidad laboral, teniendo como una de sus expresiones la coexistencia de trabajo asalariado y no asalariado. Además, la reestructuración productiva que ha sufrido el país ha conducido a una expansión del empleo precario así como a la permanencia del sector no asalariado (Pacheco, 2013).

Ahora bien, como lo mencionó Picchio (2007), la cuestión de las condiciones de vida plantea, sobre todo, problemas de conceptualización para definir qué se entiende por “vida humana sostenible y digna”. Este concepto puede ser complejo de precisar por el conjunto de satisfactores que pudieran incidir en los niveles de vida de la población. En la búsqueda de un marco teórico pertinente para analizar las relaciones entre trabajo y condiciones de vida, se encontró que ha sido estudiado bajo el concepto de la reproducción de la fuerza de trabajo. Lo anterior plantea una visión integral, que no se centra en los individuos como trabajadores únicamente, sino que pasa a la esfera doméstica e incluye en el análisis a todos los miembros del hogar y sus necesidades materiales, expresadas en un conjunto de bienes y servicios que conforman una canasta de tipo normativo.

Las condiciones de vida además podrían incluir aspectos como la calidad de la vivienda, el acceso a servicios públicos o la calidad en la convivencia familiar; sin embargo, como se mencionó al principio de la introducción, existe un interés por conocer en qué medida las remuneraciones laborales alcanzan para adquirir los bienes y servicios necesarios para los hogares, temática que no ha sido suficientemente abordada en los estudios de corte sociodemográfico. Por tal motivo la investigación que se propone toma esto como punto de partida. Entonces, cuando se hable de condiciones o niveles de vida, se estará pensando en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo y de los bienes y servicios a los cuáles pueden acceder los hogares con sus ingresos laborales.

Como principal hipótesis de la investigación se propone que, en las zonas urbanas del país en 2008, a causa del bajo nivel de los salarios y remuneraciones laborales, se espera que una gran proporción de hogares no tenga los ingresos suficientes para adquirir la canasta completa. Para 2010, en un contexto de aumento en los niveles inflacionarios y en los de desempleo, se espera que los hogares tengan una disminución de sus ingresos laborales reales, que conducirá a un incremento en la proporción de aquellas unidades domésticas que no puedan adquirir una canasta completa. Lo anterior, en un principio, plantearía una relación positiva entre los ingresos por trabajo y las condiciones de vida de los hogares. Sin embargo, se sugiere que el vínculo entre ambas variables no es directo, ya que se encontrará atravesado por las características sociodemográficas y laborales de los hogares.

Una gran cantidad de investigaciones se ha dedicado a documentar las relaciones entre las características de las unidades domésticas y la participación de sus integrantes en el mercado laboral, lo que pudiera estar incidiendo en los ingresos que obtienen a partir de la venta de su fuerza de trabajo. Asimismo, se debe considerar que el tamaño y estructura del hogar inciden en la cantidad de bienes y servicios que requieren los hogares. Esto quiere decir que, además de los ingresos laborales, existen otras variables que pudieran tener algún efecto sobre las condiciones de vida de las unidades domésticas, como el ciclo de vida familiar, la ocupación del jefe del hogar y la tasa de dependencia, entre otras.

Para contrastar las hipótesis, se propone seguir una metodología de tipo cuantitativo que abarque dos años de estudio para observar la situación en la que se encontraban los hogares en México antes de la crisis económica de 2008-2009 y los cambios ocurridos después de su ocurrencia. Dado que la fuente de información elegida, la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), se levanta de forma bianual, se eligieron los años 2008 y 2010 que cumplen con el requisito de ser un periodo antes y otro después de la crisis.

Esta fuente de información tiene la ventaja de incluir características sociodemográficas de los hogares, así como las características laborales. En cuanto a ingresos incluye una amplia gama, entre los que destaca la distinción entre los monetarios y no monetarios así como sus fuentes, lo que da la posibilidad de situar los ingresos laborales de los hogares y observar la importancia que tienen con respecto al resto.

Otro aspecto medular de la metodología, es el uso de una canasta normativa de bienes y servicios. Se decidió utilizar la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE), por tratarse de una cesta completa que incluye ocho tipos de satisfactores, los cuales son: alimentación, educación, salud, vivienda, cultura y recreación, transporte y comunicaciones, vestido y calzado, presentación personal y otras necesidades.

Entre sus bondades se encuentran que la CNSE permite incluir las diferencias de sexo y edad de los integrantes del hogar y las economías de escala, haciendo posible calcular una cesta para cada hogar. La razón de mayor importancia para la elección de esta canasta es que se aleja de enfoques minimalistas que escatiman bienes y servicios para asegurar “que los individuos u hogares realmente estén viviendo en un nivel subóptimo y que quieren reducir los requerimientos de ingresos a la supervivencia biológica” (Boltvinik, 2012: 100).

La población de estudio son los hogares que al menos tienen un trabajador ocupado, que vendiera su fuerza de trabajo o que se autoempleara. A estas unidades domésticas se les clasificó a partir de las actividades que realizaron en el mercado de trabajo cada uno de sus integrantes.

Lo anterior significó un reto metodológico al establecer una clasificación de hogares que considerara las críticas realizadas a clasificaciones que, como lo señaló Mora (2004), tomaban las características del jefe de la unidad doméstica para identificar al hogar en su conjunto. Se hizo un intento por plasmar las desigualdades generadas en el mercado de trabajo así como los cambios sociales que han incidido en la configuración de las unidades domésticas y en la pérdida de importancia de los roles socialmente asignados a hombres y mujeres.

Para la clasificación de hogares se retomaron elementos de la propuesta realizada por Canales (2003), sobre demografía de la desigualdad, y de Fitoussi y Rosanvallon (1997), sobre las desigualdades estructurales y dinámicas. Esto condujo a considerar si los miembros de los hogares realizaban actividades de tipo asalariado o no asalariado. En caso de ser asalariada, se distingue si los trabajadores cuentan con contrato de trabajo y seguridad social, y en qué medida ésta última cubre a todos los miembros del hogar. A partir de esto, se propusieron los siguientes tipos de hogar: asalariado protegido, asalariado precario, mixto y no asalariado.

La tesis se encuentra organizada en cinco capítulos y un apartado de conclusiones. En el primer capítulo se expone la justificación del objeto de estudio y posteriormente se dedica a la revisión de la literatura sobre el tema en cuestión, con la finalidad de sistematizar las ideas y descubrimientos realizados en investigaciones relacionadas con el tema. De esta forma, se pudo observar que el estudio de las condiciones de vida de los trabajadores tuvo relevancia a finales de la década de 1970 y principios de 1980, pero después se abandonó para dar paso a nuevos intereses de investigación sobre hogares y mercado laboral.

El abordaje de los aspectos teóricos y metodológicos que guían la investigación se expone en el segundo capítulo. La búsqueda de un marco teórico que pudiera conducir el estudio de las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores dirigió esta investigación hacia los planteamientos realizados desde la demografía crítica de la región durante la década de 1970. Influenciada por el pensamiento estructuralista que predominaba en esos años, se incluyó al trabajo como un aspecto sustantivo dentro de la investigación de fenómenos demográficos, como la fecundidad o la formación de hogares, además de que se llegó a afirmar que la reproducción de la fuerza de trabajo era la reproducción de la población misma. En la segunda parte del capítulo se estudian aspectos teóricos sobre desigualdad social con la finalidad de establecer una clasificación de los hogares de los trabajadores basada en los cambios acontecidos en el mercado de trabajo. Así también se muestran aspectos metodológicos de la investigación que son una breve descripción de la CNSE y de la ENIGH.

En el tercer capítulo se hace un recorrido histórico por las transformaciones acontecidas en la economía mexicana y se busca dar cuenta de las repercusiones en el mercado laboral de las zonas urbanas a partir del cambio en el modelo de acumulación. Abarca las transformaciones que se observaron en la producción y en los niveles de empleo ante la irrupción de la crisis financiera a nivel mundial. Asimismo, se presenta la evolución de los salarios mínimos reales y un acercamiento a los niveles de vida de los trabajadores y sus hogares por medio de la comparación de la canasta normativa con los salarios mínimos y los salarios medios de cotización de los trabajadores inscritos al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Una vez que se han expuesto los aspectos metodológicos de la investigación, así como el contexto socioeconómico, se presentan los resultados fundamentales de la tesis. En el cuarto

capítulo se desarrolla una caracterización sociodemográfica de los hogares de los trabajadores. Tomando como base la clasificación socio-ocupacional propuesta en el capítulo metodológico, se estudian ciertas particularidades como el sexo del jefe del hogar, la composición de parentesco, el tamaño promedio del hogar, la tasa de dependencia, entre otras. En este mismo capítulo, se realiza un análisis de la oferta laboral de los hogares, tanto del número de ocupados como de las horas trabajadas y finalmente se analizan los ingresos por hora.

En el último capítulo se aborda el análisis de las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores en el país. Inicialmente, se expone la importancia que tienen las remuneraciones laborales dentro del total de ingresos que reciben las unidades domésticas. Posteriormente, se presentan los datos y el análisis estadístico que darán respuesta a la pregunta sobre la relación existente entre los ingresos laborales con las condiciones de vida de los hogares, por medio del establecimiento de los niveles de la CNSE a los cuales pueden acceder las unidades domésticas según la clasificación socio-ocupacional propuesta.

En la parte final del capítulo se examinan los resultados del modelo estadístico propuesto, para determinar las relaciones entre las variables sociodemográficas y las variables laborales de los hogares sobre la propensión para adquirir los bienes y servicios, para la adecuada reproducción de la fuerza de trabajo.



## **Capítulo 1. El estudio de la relación entre el trabajo y las condiciones de vida en la investigación social**

### **1.1. Introducción**

La finalidad de este capítulo es sistematizar las ideas y descubrimientos realizados en investigaciones sobre las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores, además de situar el objeto de estudio dentro del conocimiento que ya se ha producido sobre el tema. Así también se busca recuperar conceptos, teorías y metodologías que coadyuven al cumplimiento de los principales objetivos de esta investigación que son: 1) Establecer la relación existente entre los ingresos laborales y las condiciones de vida de los hogares y; 2) Entender el papel que juegan los vínculos existentes entre las características sociodemográficas y laborales sobre estas condiciones.

En las zonas urbanas de México se ha observado que la principal fuente de ingresos de los hogares es el trabajo, por lo que el tipo de empleo y las remuneraciones recibidas por los miembros de las unidades domésticas determinará en gran medida los bienes y servicios que puedan adquirir en el mercado y por lo tanto, sus condiciones de vida. A pesar de la importancia que tiene el trabajo en distintas esferas de los hogares, se ha observado que esta cuestión ha perdido relevancia en la política pública, específicamente en la social, como medio para disminuir las desigualdades de ingreso dando prioridad a temas como la pobreza.

En el ámbito académico, la relación entre trabajo y hogares ha sido el tema de investigaciones de distinta índole, en el cuál los niveles de vida ocuparon un lugar preferencial, pero después se dio paso a otros intereses. No obstante, la reestructuración económica y la caída en los niveles de los salarios reales evidenció una relación existente entre la mayor utilización de la fuerza de trabajo disponible en el hogar con el deterioro de las condiciones de vida de las unidades domésticas. Oliveira y Ariza (2001), afirmaron que esta era una de las razones por las que la mujer ha

aumentado su presencia en el mercado laboral de México, denotando por parte de los hogares un uso más intensivo y racional de la fuerza de trabajo disponible, lo cual coincide con lo expuesto por García y Pacheco (2000) y más recientemente por García y Oliveira (2007).

Si bien la situación precaria en la que viven una gran parte de los hogares urbanos del país es un elemento que explica en parte el aumento en la participación de sus miembros en el mercado de trabajo, distintas investigaciones sociales han mostrado que existen otros factores de distinta índole, lo que hace necesario tener conocimiento sobre estos.

Cada uno de los documentos incluidos en la revisión bibliográfica contenida en este capítulo aporta elementos que deben ser considerados. En primer lugar, aquellos documentos realizados para conocer la forma en que vivían los hogares de los obreros en las principales zonas del país. Posteriormente, las investigaciones recientes sobre hogares y trabajo que muestran las características que inciden en la entrada al mercado de trabajo de los distintos miembros que determinaran los ingresos que puedan obtener las unidades domésticas, así como los cambios observados a partir de las crisis económicas, que son recurrentes en México.

El capítulo se encuentra estructurado de la siguiente forma. En la primera parte se realiza un recorrido histórico y económico para contrastar los logros sociales obtenidos durante el periodo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) así como las limitaciones y los sectores que no fueron beneficiados por el desarrollo observado en esa época. Posteriormente, se realiza un breve acercamiento hacia los efectos que ha tenido la implementación del modelo neoliberal sobre las condiciones de vida de los trabajadores, por medio de los cambios en la política social y salarial.

Después del recorrido histórico, se presenta una sistematización de la literatura revisada que permitió conocer distintos elementos para el estudio de la relación entre trabajo y condiciones de vida de los hogares así como los enfoques teóricos que se utilizaron. De esta forma se tiene que la reproducción de la fuerza de trabajo así como el enfoque de las estrategias familiares de sobrevivencia han sido muy influyentes en la investigación sociodemográfica sobre hogares y trabajo.

También, se observó que el creciente interés sobre la participación económica femenina dio lugar a diferentes estudios para encontrar cuáles son los factores que inhiben o estimulan la entrada de los distintos miembros del hogar al mercado de trabajo. Tal como se mencionó, este punto es importante porque muestra cómo se conforma la oferta laboral de las unidades domésticas.

Finalmente, en las conclusiones se recuperan elementos de cada una de las investigaciones que coadyuvan a entender el objeto de estudio de esta investigación, que son las condiciones de vida de los trabajadores y sus hogares.

## **1.2. Neoliberalismo y condiciones de vida de los trabajadores**

Durante el periodo de crecimiento por sustitución de importaciones, en México se registró una mejora en las condiciones de vida de los trabajadores y sus hogares, principalmente en las zonas urbanas. El empleo se consideró uno de los medios para repartir los beneficios del desarrollo económico a la población, con el establecimiento de un salario mínimo y un conjunto de prestaciones ligadas al trabajo asalariado formal (Samaniego, 1986; Valencia, 2006; Arroyo, 2007). Además, los subsidios a la oferta en alimentos, a la vivienda y la inversión en materia de educación y salud fueron claves para la reproducción de la clase obrera y los sectores medios durante aquella época (Valencia, 2006; Damián, 2010a).

Desde 1947 se registró un aumento de las remuneraciones reales al trabajo, tanto directas como indirectas, hasta mediados de la década de 1970 cuando el salario mínimo real y el salario medio manufacturero alcanzaron su máximo histórico (Mariña, 2003).<sup>1</sup> Durante esta década en la Ciudad de México, centro industrial del país, cerca del 75% de los jefes de familia que formaban parte del sector obrero ganaban hasta dos salarios mínimos y la proporción restante más de dos salarios (García, Muñoz y Oliveira, 1984). Para 1982, el salario mínimo cubría casi la totalidad de la Canasta Obrera Indispensable (COI) (gráfica 1.1).<sup>2</sup> Así también se observó una disminución

---

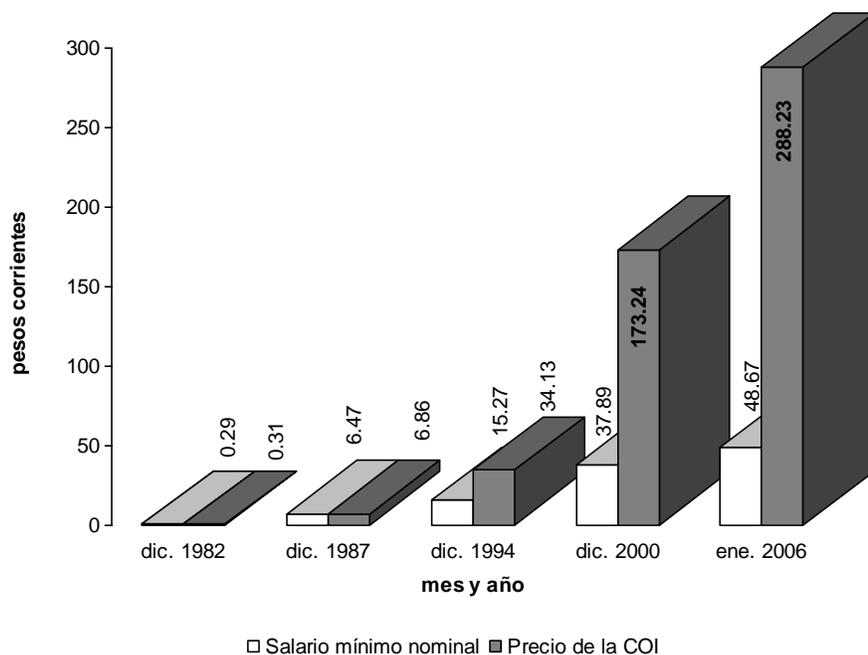
<sup>1</sup> A la par de este proceso, se registró un proceso de homogenización salarial, es decir, una disminución en las brechas salariales entre industrias, oficios, obreros y empleados (Flores y Mariña, 1999).

<sup>2</sup> La Canasta Obrera Indispensable es propuesta por el Centro de Análisis Multidisciplinario perteneciente a la Facultad de Economía de la UNAM; contiene un total de 35 productos básicos para el uso diario de una familia compuesto por 5 personas. Se elige esta canasta para esta parte del documento debido a que es la que presenta una comparabilidad mayor en el tiempo, en comparación con otros análisis donde se presentan canastas de bienes y servicios para periodos de tiempo más cortos.

en la desigualdad de la distribución del ingreso, especialmente entre 1963 y 1984 (Hernández Laos, 2003).

A consecuencia de la heterogeneidad de la estructura productiva existente en el país, los frutos del desarrollo económico no fueron repartidos equitativamente. Una gran parte de asalariados fuera del sector formal así como trabajadores no asalariados fueron excluidos de los programas de seguridad social y del crédito para la vivienda. En 1979 se observó que los trabajadores por cuenta propia representaban un 33.7% de la fuerza del trabajo en México (García, 1988).

**Gráfica 1.1**  
México  
Salario mínimo nominal y precio de la Canasta Obrera Indispensable (COI)  
Diciembre de 1982 a enero de 2005



Fuente: Centro de Análisis Multidisciplinario (2008), Facultad de Economía, UNAM.

Aun así se observó que durante el periodo ISI, el desarrollo económico trajo consigo un mejoramiento generalizado de las condiciones de vida, en específico de las zonas urbanas que

fueron las que se beneficiaron en mayor medida de la inversión social, es decir, aquella realizada en educación, salud e infraestructura (Damián, 2006).

Coincidiendo con el comportamiento de las economías europeas y la estadounidense, en México se presentó un descenso en la tasa general de rentabilidad desde 1950, lo que condujo a que en 1976 se presentara en el país una crisis de gran magnitud, dando señales del agotamiento del modelo de crecimiento seguido durante el auge de la posguerra. El apogeo petrolero de 1977-1981, permitió al gobierno posponer la mayor parte de las reformas estructurales recomendadas por los organismos internacionales. La única política que se llevó a cabo fue la contención salarial, marcando el punto de partida en la pérdida del poder adquisitivo de los salarios y que no se ha recuperado en la actualidad (Mariña, 2003).<sup>3</sup>

A consecuencia de diversos eventos a nivel internacional,<sup>4</sup> la situación en México se tornó insostenible para 1982. La irrupción de “la crisis de la deuda” marcó el inicio de una nueva etapa económica y social para la vida del país. Se pusieron en marcha una serie de reformas estructurales que estrecharon los lazos de la economía mexicana con el mercado mundial. En primer lugar, se implementaron medidas de ajuste para controlar los altos niveles de inflación que se estaban observando en ese momento;<sup>5</sup> a la par, con el aval del gobierno en turno se siguieron las recomendaciones realizadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) dentro del marco económico neoliberal-neoclásico y materializadas en la década de 1990 en el Consenso de Washington.

---

<sup>3</sup> Al presentarse la crisis en 1976, el gobierno mexicano firmó una carta de intención con el FMI, en la cual se establecían como elementos básicos la liberación de precios, la restricción del gasto social por parte del gobierno y la congelación salarial, de los cuales solo siguieron este último (Juárez, 1984: 143).

<sup>4</sup> Las exportaciones de petróleo mantuvieron de 1976 a 1982 los ritmos de crecimiento y además se utilizaron como aval para los préstamos del extranjero. Los precios del petróleo caen a partir de 1981, Estados Unidos aplica una política monetaria restrictiva provocando que aumentaran tasas de interés internacionales. El gobierno mexicano debe hacerle a una gran deuda externa con recursos limitados, lo que lleva a declarar una moratoria en el pago de esta deuda.

<sup>5</sup> La tasa de inflación llegó al 150% anual en 1986. Se comienza con una serie de programas denominados Pactos, los cuales propusieron anclar los precios claves de la economía como son el tipo de cambio, los salarios y las tarifas del sector público.

El principal argumento sobre la necesidad de las reformas fue aumentar la eficiencia en el funcionamiento de los mercados, por medio de la disminución de la intervención estatal en la economía (Guillén, 2001; Damián, 2002; Calvento, 2006). Las medidas se dirigieron principalmente a la desregulación económica, la liberación comercial y financiera, la privatización de las empresas paraestatales, y la disminución del gasto público. Las dos primeras, supusieron nuevas formas de articulación de la economía mexicana con el mercado mundial, por medio de una progresiva integración a la economía de los Estados Unidos (Mariña, 2012).

La política salarial, que formó parte importante de la política social durante el periodo ISI, en el nuevo modelo de acumulación cobró gran importancia para la política económica, teniendo tres objetivos principales: como medio de control de la inflación, para atraer inversión extranjera directa y como medida para promover de las exportaciones. Para este fin se modificó la forma de calcular los incrementos en los salarios. Anteriormente los aumentos salariales, tanto los contractuales como lo mínimos, se calculaban tomando como base la inflación observada el periodo anterior. Actualmente se hacen con base a una inflación esperada para el siguiente periodo (año). Sin embargo, la mayoría de las veces, la inflación observada ha superado a la inflación esperada (Ortega, 1997; Valencia, 2006). A este mecanismo se le conoce como contención salarial, que ha tenido un fuerte efecto sobre la demanda agregada del país, por lo que ha afectado también a los trabajadores no asalariados, quienes han visto disminuidas la demanda de los bienes y servicios ofrecidos.

A esto se sumó la subordinación de la política social al logro del objetivo macroeconómico de déficit fiscal cercano a cero. Según los tecnócratas en el gobierno, debía buscarse una forma más eficiente en el uso de los recursos públicos. Se eliminaron los subsidios generalizados y se sustituyeron por programas focalizados y selectivos. De esta forma la política social se ha dirigido a hogares o población con ciertas características y requisitos, con la finalidad de que los recursos lleguen a las personas que “más lo necesiten”.

En este sentido, como lo indicó Vilas (1997), la política social en un principio se centró en un conjunto de acciones orientadas a compensar los efectos negativos del ajuste macroeconómico sobre algunos segmentos de la población; tomó un nuevo enfoque actuando con recursos reducidos. Los argumentos que se utilizaron para el cambio de mira es que la racionalización del

apoyo social hacia los hogares más pobres, traería una mayor rapidez en las operaciones y mayor eficiencia en el uso de los recursos. A la vez, se podría observar el impacto de las políticas sociales sobre la población beneficiada.

El conjunto de medidas de ajuste así como las reformas económicas golpearon fuertemente a las ciudades debido a que sus habitantes dependen en mayor medida de sus ingresos por trabajo y fue en estas zonas donde se perdieron la mayor cantidad de empleos. Así también, como consecuencia del cambio en la orientación de la política social, los hogares tuvieron que hacer frente a la eliminación progresiva de los subsidios, como a la tortilla, y a la liberalización de precios de productos básicos como la leche, el frijol y el maíz. Dadas estas situaciones, sectores enteros de la población que habían aumentado sus niveles de vida en décadas pasadas, pasaron a formar parte de los pobres urbanos (Damián, 2010).

En este proceso, los trabajadores y sus hogares han sido gravemente afectados en sus condiciones de vida, debido a la caída constante las remuneraciones laborales reales, al deterioro de las condiciones de trabajo y a la baja creación de empleos formales.<sup>6</sup> En la década de 1980 se registró la mayor pérdida de poder adquisitivo de los salarios, tendencia que continuó en el sexenio del presidente Zedillo (1994-2000). Durante los periodos presidenciales posteriores, el salario mínimo en algunos años ha observado pequeñas ganancias en términos reales, pero resultaron muy reducidas como para resarcir las pérdidas cercanas al 75% de su valor en los años previos.<sup>7</sup> De esta forma se ha calculado que para el 2006 con un salario mínimo se podía adquirir el 16% de la COI (gráfica 1.1).

---

<sup>6</sup> La caída de las remuneraciones reales de los asalariados ha impactado negativamente la economía nacional, disminuyendo la demanda agregada. De esta forma, se afectan también a los trabajadores no asalariados, que ven disminuida la demanda por bienes y servicios que estos producen, cayendo así también sus ingresos laborales. Por otro lado, la baja creación de empleos en el sector formal ha conducido a que los trabajadores busquen formas de autoempleo, lo que pudo haber generado una mayor competencia entre los ocupados no asalariados.

<sup>7</sup> A pesar de que el salario mínimo presenta niveles muy bajos, sus incrementos anuales se utilizan como base para los aumentos de los salarios contractuales y de las prestaciones. Además, tomar el nivel en el que se encuentra el salario mínimo, da una idea de cómo se encuentran los niveles de las remuneraciones en general. Según datos levantados por la ENOE, se observó que para el segundo trimestre de 2010 una tercera parte de los ocupados en las zonas urbanas recibían menos de dos salarios mínimos. Además, el aumento anual que se fija al salario mínimo se toma como base para el incremento en los salarios contractuales y en las prestaciones que reciben los asalariados protegidos.

A los efectos de largo plazo del actual modelo de acumulación sobre los niveles de vida, se deben agregar aquellos de tipo coyuntural. Se ha registrado que ante la presencia de las crisis económicas las carencias de los trabajadores y sus hogares se agravan debido a la caída de sus ingresos por trabajo y el aumento del desempleo y del subempleo. En ocasiones esto ha implicado que los hogares aumenten su oferta de trabajo para resarcir las caídas en el ingreso familiar, tal como ocurrió en las crisis de 1982 y 1994 (Cortés y Rubalcava, 1991; Tuirán, 1993; Estrada, 1999; García y Pacheco, 2000). Sin embargo, no todos los hogares tienen éxito en la colocación de un mayor número de trabajadores en el mercado de trabajo, debido a que en momentos de contracción económica también disminuye la demanda laboral (Damián, 2002), lo que conduciría a que buscaran otras fuentes de obtener ingresos, a cambiar sus pautas de consumo o a disminuirlo.

En este sentido, cabe preguntarse los efectos que tuvo la crisis financiera mundial reciente, sobre los hogares de los trabajadores en México. Se debe recordar que la apertura comercial estrechó los lazos de la economía del país con el mercado global, principalmente con Estados Unidos, uno de los países más afectados por la crisis. Por este motivo, gran parte de la creación de empleos así como el crecimiento de la producción, principalmente en la industria manufacturera, está ligada a las tendencias económicas del vecino país del norte. Los primeros resultados arrojaron tasas de desempleo cercanas al 8% en las principales zonas urbanas del país, las cuales permanecieron altas durante 2009 y 2010. Asimismo, se suma el hecho de que en 2007-2008 se registró una crisis alimentaria de alcance mundial, que provocó un incremento en los precios de productos de consumo básico como el maíz, por lo que la tasa de inflación de la canasta básica fue de 8.31%.

Como se constató, con la implantación del neoliberalismo en México la política social se subordinó a la consecución de los objetivos macroeconómicos. Cambiaron los objetivos, los medios para alcanzarlos y las características de la población que es beneficiaria de la misma. Después de la Revolución Mexicana se dio lugar a un pacto nacional dentro del cual el empleo fue uno de los pilares de la “modernización” del país (Pérez y Mora, 2004).<sup>8</sup> Se privilegió al trabajo asalariado como el medio para que las familias pudieran obtener distintos satisfactores

---

<sup>8</sup> Pérez y Mora (2004) señalan que la Revolución Mexicana dio lugar a un pacto nacional, que tuvo un alcance mas amplio que el empleo formal, incorporando a sectores como el campesinado, pero que no incluyó a todos, tal como sucedió con los indígenas.

como la salud o la vivienda. Asimismo, las políticas sociales beneficiaron a las urbes debido a las grandes migraciones que se dieron del campo a estas zonas, en las cuales grandes contingentes de la población pudieron mejorar sus condiciones de vida.

En el modelo actual, ante el cambio de dirección de la política económica y social, la categoría importante ya no es el trabajo, sino la pobreza. Las características que se tomen para definir la este fenómeno, condicionará los recursos que se puedan transferir hacia los hogares. El empleo y los salarios han sido relegados de la agenda pública. El primero, por una adopción de políticas pasivas, que han privilegiado un aumento en la calificación de la mano de obra. En el segundo caso, como ya se mencionó, los aumentos en los salarios se han supeditado a los logros de la política macroeconómica.

Sin embargo, se piensa que la creación de empleos suficientemente remunerados debiera formar parte de un plan que permitiera mejorar las condiciones de vida de la población en el país. Esto beneficiaría así a todos aquellos hogares que dependen del trabajo como su principal fuente de ingresos y que no sólo sean los más pobres los que sean atendidos por las políticas sociales. Por otro lado se debe evidenciar que las condiciones de vida de la población no se encuentran desligadas a lo que sucede en el ámbito macroeconómico, es decir, que no son esferas separadas e independientes, por lo que es necesario estudiar qué es lo que pasa en los hogares ante la presencia de crisis económicas.

En el siguiente apartado se da paso a un revisión de la literatura que ha tratado las relaciones entre el trabajo y las condiciones de vida, donde el hogar toma un lugar primordial tanto por sus características sociodemográficas, como por los factores con inhiben o propician la participación de sus miembros en el mercado de trabajo.

### **1.3. Hogares, trabajo y condiciones de vida en la investigación social**

La revisión bibliográfica que existe sobre el tema que concierne a esta investigación muestra que el punto de partida en los estudios sobre las condiciones de vida de los trabajadores se encuentra a finales de la década de 1970 y principios de los años ochenta, coincidente con el interés que se tenía en conocer la forma en que vivían los sectores populares en los grandes asentamientos urbanos del país. Se tomaron como referencia principalmente las investigaciones de corte

sociodemográfico; sin embargo, en el camino se observó que otras disciplinas como la antropología se interesaron en el tema.

Se localizaron tres vertientes de estudios; en la primera, se encuentran aquellas investigaciones que se interesaron en las condiciones de vida de los trabajadores, en específico de los obreros y trabajadores de la manufactura. Una de sus inquietudes fue analizar el alcance del salario mínimo para la satisfacción de ciertas necesidades, además del papel que jugaba el Estado en la provisión de bienes y servicios a bajo costo. Dentro de dichos estudios se encontró que otra preocupación fue la configuración que se daba al interior de los hogares en cuanto a división del trabajo y participación en el mercado laboral, principalmente de las mujeres.

A la par de estas investigaciones, en Latinoamérica fue surgiendo una línea que se denominó como estrategias familiares de sobrevivencia. En un primer momento se interesó por observar como actuaban los hogares de sectores populares u obreros ante escenarios de privación material. A partir de las medidas de ajuste estructural estudio las respuestas de las unidades domésticas para evitar el deterioro de sus condiciones de vida, en presencia de crisis económicas.

En épocas más recientes, la investigación sociodemográfica se centró en el análisis de la participación de los miembros de los hogares en el mercado de trabajo ante los cambios suscitados en el mercado laboral a partir de la reestructuración económica, como por ejemplo, el crecimiento del sector terciario y el deterioro de las condiciones laborales.

### **1.3.1. Trabajo y condiciones de vida**

El estudio de la relación existente entre el trabajo y las condiciones de vida de los hogares data de la década de 1970 y principios de 1980, ligado al estudio de la “cuestión obrera”, en un momento histórico en el cual el pensamiento marxista había ganado terreno dentro de las ciencias sociales. Los primeros trabajos se avocaron al análisis de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en la Ciudad de México, ligado a que fue el centro del desarrollo industrial desde la década de 1940. Por reproducción de la fuerza de trabajo se entendía la manutención, es decir, la renovación diaria de la capacidad del trabajador por medio de la satisfacción de sus necesidad como la alimentación, vestido, vivienda, transporte y salud; también se incluyó la reposición generacional del trabajador al retirarse de la población activa, por lo que se incluyeron también los medios necesarios para la manutención de los hijos (Oliveira y Salles, 2000).

Se advirtió que en los estudios sobre reproducción de la fuerza de trabajo en México se desarrollaron tres vertientes, pero que formaron parte del mismo enfoque. Una de estas se ligó al trabajo y al espacio doméstico como el lugar dentro del cual se permite la reproducción; la segunda relacionada a la división del trabajo extradoméstico al interior de los hogares y una tercera que se interesó por las condiciones materiales de vida de los trabajadores y sus familias.

En un trabajo realizado por García, Muñoz y Oliveira (1984) se analizó la división de trabajo al interior de los hogares de jefes obreros<sup>9</sup> en la Ciudad de México en 1970. Tomaron como marco la situación de escasez en las que se encontraban muchas familias para analizar la participación de los integrantes del hogar en el mercado de trabajo, principalmente de las mujeres tanto en el ámbito doméstico como en el extradoméstico.<sup>10</sup> Contabilizaron el salario del jefe y de los demás miembros del hogar que participaban en el mercado laboral, y observaron hasta qué punto los ingresos laborales permitían acceder a un conjunto de bienes así como la reproducción de la fuerza de trabajo.

Así también, señalaron que las condiciones de vida de los trabajadores, el Estado cumplía un papel relevante por medio de la provisión de bienes y servicios a bajo costo para el obrero, tales como la educación, vivienda, infraestructura urbana, salud, transporte, entre otros. Se observó que los servicios ofrecidos como el crédito para viviendas así como los sistemas de transporte eran deficientes, debido a que no cubrían las necesidades de los trabajadores en la zona urbana analizada.

Los salarios recibidos por los obreros en general eran muy bajos; cerca del 75% de los jefes de hogar ganaban 2 salarios mínimos o menos y se advirtió que las mujeres obreras recibían remuneraciones más bajas que los hombres, lo que tuvo consecuencias distintas sobre la división del trabajo familiar. En general, en los hogares nucleares jóvenes la manutención del mismo dependía exclusivamente del jefe. La participación económica de las mujeres quedó en segundo plano, explicado en gran parte por la importancia de las actividades que se realizaban en el

---

<sup>9</sup> Por obrero se refieren a los trabajadores asalariados que desempeñan actividades manuales en la industria manufacturera.

<sup>10</sup> El análisis de la división del trabajo familiar se realiza bajo la revisión de algunas tendencias básicas de la industrialización en la Ciudad de México, para ubicar el análisis dentro de “el marco estructural que la posibilita y condiciona”.

ámbito de la producción doméstica, donde ellas eran las encargadas. Sin embargo, en los hogares donde había participación económica femenina, los salarios de las mujeres significaron una fuente importante de ingresos para la familia.

En una investigación realizada por Juárez (1984), se detallan las condiciones de vida de los obreros en México. Plantea la necesidad de crear un concepto que defina “condiciones de vida” y propone que este se guíe por las condiciones materiales de la reproducción de la fuerza de trabajo,<sup>11</sup> las cuales no sólo deben considerar las necesidades físicas, sino también las necesidades sociales históricamente desarrolladas. Por este motivo, hace una revisión sobre el artículo 123 constitucional, que rige todo lo relacionado al trabajo, incluyendo el establecimiento de un salario mínimo y de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, que fija los montos y aumentos del mismo. En aquel tiempo, los incrementos se basaban en el índice de precios al menudeo de artículos de consumo popular, que se calculaba a partir de una canasta conformada 65 bienes y servicios. No obstante, no incluía otro tipo de bienes necesarios como utensilios de cocina y muebles, entre otros.

De esta forma realizó un desglose de la proporción del salario mínimo que se necesitaba para adquirir los distintos bienes que se incluían dentro de la canasta de consumo popular. Por ejemplo, al tomar en cuenta los alimentos necesarios para una familia compuesta por 5 personas, su costo representaba el 69.1% del salario mínimo general. En sus cálculos agregó además el transporte, la vivienda y la vestimenta. De esta forma llegó a la conclusión de que se necesitaban 1.74 salarios para satisfacer las necesidades familiares en estos rubros, sin tomar en cuenta los gastos en salud y en educación.

En esta misma línea de investigación, pero desde una visión antropológica, Sheridan (1991) tomó como base dos colonias industriales de la delegación Azcapotzalco en el Distrito Federal, para tener un acercamiento a la clase obrera que vive en las zonas circundantes. Por medio del levantamiento de una encuesta a 230 familias, pudo observar el comportamiento reproductivo de las unidades domésticas denominadas como obreras, tomando como criterio de clasificación la

---

<sup>11</sup> Plantea una crítica hacia la fijación de los aumentos salariales indexándolos a los de la inflación observada. Detrás de esta medida está la relación simplista que plantea la teoría económica monetarista, donde el aumento de circulación del dinero en la economía provoca un aumento en los precios. Esta teoría no toma en cuenta los factores estructurales que llevan a la inflación.

ocupación del jefe del hogar. La primera parte del trabajo está dedicada a analizar la composición de la mano de obra al interior de los hogares por sector y tipo de actividad y descubrió que, a diferencia del jefe del hogar que se dedica a la manufactura, el resto de los miembros se desempeñan en comercio y servicios. Posteriormente, centró su análisis en la división del trabajo al interior de las familias para entender cómo se da la reproducción de la fuerza de trabajo.

En cuanto al consumo y niveles de vida de los hogares, se optó por analizar el presupuesto familiar, y se observó que una gran parte se destina a la reproducción inmediata, es decir, a la obtención de alimentos, vestido, vivienda y transporte. En el último capítulo de esta investigación Sheridan hace el señalamiento que el trabajo femenino — ya sea que se trate de la cónyuge del jefe o de algún otro miembro del hogar— no debe considerarse como un trabajo complementario a los ingresos masculinos, sino que es una actividad que permite a la mujer extender su esfuerzo hacia otro tipo de actividad. Para finalizar su obra, Sheridan concluyó con la siguiente frase, que trata de sintetizar lo realizado en la investigación: “La unidad domestica obrera se sumerge, cotidianamente, en el mercado de trabajo al cual acuden sus miembros, en uno y otro momento, a vender su única mercancía: su fuerza de trabajo”.

En épocas más recientes, Quintero (2006) ligó el trabajo y las condiciones de vida de los hogares por medio de indicadores macroeconómicos y de los servicios que ofrecían instituciones gubernamentales a la población trabajadora, principalmente a la asalariada. Retomó el concepto de reproducción de la fuerza de trabajo, poniendo énfasis en la manutención del trabajador y de su familia. Para medir el poder adquisitivo de los salarios los comparó con el costo de la canasta básica, elaborada por el Banco de México en 1988 que contiene 84 productos genéricos y sirve para calcular el Índice de Precios de la Canasta Básica (IPCB). Señaló que la pérdida del poder adquisitivo de los salarios ha impactado de forma negativa la compra de los productos que constituyen la canasta. Afirmó que a partir de la devaluación de 1994 a 2003, el poder adquisitivo del salario mínimo se había reducido en un 49.5%. Para este último año, se necesitaban cerca de 4 salarios mínimos o 30 horas diarias de trabajo, para poder adquirir la canasta.

Así también realizó un análisis de las instituciones gubernamentales que ofrecen servicios crediticios para poder adquirir distintos tipos de bienes como el FONACOT, o acceder a servicios como crédito para la vivienda o la salud. De los sistemas de seguridad social, el IMSS e ISSSTE

mencionó que no sólo se trataban de prestadores de servicios de salud, si no que incluían una amplia gama de prestaciones.<sup>12</sup> Finalmente Quintero concluyó que el gobierno mexicano ha hecho un esfuerzo por cubrir las condiciones de vida elementales de los trabajadores, pero la situación económica del país ha provocado una reducción de los servicios prestados.

Lo que se observó en este documento es una forma de aproximación a las condiciones de vida de los trabajadores, que cubre a una parte de los trabajadores que son los asalariados que cuentan con prestaciones, proporción que ha ido en disminución debido al avance en la precarización del empleo, fenómeno que también se manifiesta en el cambio de funciones y disminución del número de servicios prestados por los organismos en los que están inscritos los trabajadores, como el INFONAVIT, el ISSSTE y el IMSS.<sup>13</sup>

Las investigaciones revisadas hasta este punto muestran que los estudios realizados dentro del enfoque de la reproducción de la fuerza de trabajo consideraron distintos aspectos además de la manutención de los hogares. Incluye desde el salario del jefe de la unidad doméstica, la división del trabajo al interior de esta, ya sea doméstico o extradoméstico, los bienes y servicios que se pueden adquirir con los ingresos salariales y además, los bienes y servicios que provee el Estado y permiten que se abarate el costo del trabajo para las empresas. Por otra parte, permite incluir los cambios sociales en el estudio de las condiciones laborales, como el papel que cumple el Estado en las condiciones de vida de la población, así como la importancia económica y social que pueden tener ciertos conceptos como el salario mínimo a través de su institucionalización dentro de la Constitución Política de un país como es el caso de México que además, es expresión de los pactos sociales que se realizaron después de la Revolución de 1910.

En términos metodológicos, la unidad de estudio a en la que se centra el análisis es el hogar, debido a que la reproducción de la fuerza de trabajo se da en forma conjunta por todos los miembros que participan en el mercado de trabajo y aquellos que forman la generación de reemplazo de los trabajadores que se encuentran en activo. Sobresale que en las primeras

---

<sup>12</sup> En el caso del IMSS incluían centros recreativos y guarderías. En el caso del ISSSTE también manejaban agencias turísticas, préstamos para vivienda; y ambos sistemas ofrecen el sistema de pensiones y jubilaciones.

<sup>13</sup> Como ejemplo, con la nueva ley del ISSSTE el trabajador debe aportar un 6.125% de su sueldo básico, mientras que en el pasado aportaba un 3.5%.

investigaciones se consideraron únicamente a los hogares donde el jefe era obrero o se dedicaba a alguna actividad de tipo manual, dejando fuera a las demás unidades domésticas que vendían su fuerza de trabajo en ocupaciones de otro tipo.

Al parecer, en el momento en que se realizaron los distintos análisis no se podía hacer un acercamiento directo a las condiciones materiales de reproducción de la fuerza de trabajo, a causa de la inexistencia de las fuentes estadísticas para analizar conjuntamente la división del trabajo doméstico, la participación en el mercado laboral por parte de los diferentes miembros de la familia y sobre sus condiciones materiales de vida. Por este motivo, se hicieron distintos tipos de aproximaciones, tal como el que realizan García, Muñoz y Oliveira (1984), analizando las condiciones estructurales, es decir, aquellos servicios ofrecidos por el gobierno que abarataban la mano de obra. La otra forma era hacer análisis fragmentados de la reproducción de la fuerza de trabajo, es decir, tomar por un lado la división del trabajo en los hogares y por otro lado, comparar los salarios mínimos con una canasta de bienes y servicios, y observar su poder de compra, tal como lo realizó Juárez. Otra opción es la presentada por Sheridan, quien hizo un levantamiento de una encuesta creada para estos fines; sin embargo eso implica una gran cantidad de recursos humanos y monetarios.

### **1.3.2. Estrategias familiares de sobrevivencia**

A mediados de la década de 1970 surgió en Latinoamérica el enfoque de estrategias familiares de supervivencia, siendo muy influyente hasta la fecha, en la investigación sociodemográfica. Según González de la Rocha y Escobar (2006) este enfoque trató de hacer frente a las corrientes estructuralistas y recuperar la capacidad de agencia de los individuos dentro de la investigación social. También señalaron que puede considerarse como una perspectiva analítica para guiar el estudio de las acciones que realizan las familias u hogares en determinadas situaciones, en este caso, como actúan para mantener sus condiciones de vida ante la presencia de crisis económicas.

Acosta (2003) identificó cuatro líneas de investigación que pueden ser incluidas dentro de este enfoque. Dentro de la primera se encuentran los estudios pioneros que resaltan la relación entre clases sociales y los comportamientos de los hogares (Duque y Pastrana, 1973; Torrado, 1981). La segunda línea está compuesta por los análisis que se centran en los hogares campesinos y urbanos como forma de dar cuenta de procesos más amplios como la reproducción social y la

reproducción de la fuerza de trabajo. Una tercera vertiente, desde la visión de la antropología social, se interesó por la relación entre la organización de las familias obreras y la segmentación del mercado de trabajo urbano. La última línea sobre estrategias familiares fue tema de los historiadores de la familia.<sup>14</sup> Para fines de esta investigación, solo se consideran las dos primeras vertientes.

La propuesta analítica que marcó el inicio en este tipo de investigaciones se ligó al enfoque de la reproducción de la fuerza de trabajo, pero a su vez se diferenció de este al exponer que la inserción del jefe del hogar en la estructura productiva impone ciertas estrategias de supervivencia que condicionan la participación económica de los demás miembros del hogar (Duque y Pastrana, 1973, citado en García, Muñoz y Oliveira, 1982). En esta línea, González de la Rocha (1986), en un trabajo de corte antropológico y cualitativo en la ciudad de Guadalajara, buscó estudiar las estrategias familiares aplicadas por la clase obrera al interior del hogar como resultado del control que tienen los diferentes miembros sobre los recursos domésticos como la fuerza de trabajo, el tiempo y el consumo. Los resultados más relevantes de su investigación señalaron que hubo una diferenciación de jefes de familia según edad y ocupación, es decir, los hombres jóvenes, se concentraron en actividades manufactureras y los de mayor edad participaron en los servicios. Por lo tanto, la edad del jefe del hogar va a marcar la etapa del ciclo doméstico y los ingresos por trabajo con los que cuenta la unidad doméstica.

A partir de la década de los ochenta, el enfoque de estrategias familiares de supervivencia hizo eco durante la época de ajuste estructural y ha sido utilizado en diversas investigaciones (Cornia, 1987; Tuiran, 1993; Estrada 1999). Las estrategias se pueden definir como aquella “variedad de adaptaciones para la creación y utilización de recursos” por parte de las familias con bajos ingresos, para reducir el deterioro del bienestar durante los periodos de crisis (Cornia, 1987: 113). Así, este investigador agrupó las estrategias en tres categorías: 1) Aquellas dedicadas a la generación de recursos, como el incremento de la fuerza de trabajo por parte de la familia, el incremento de la producción propia, el endeudamiento, o el aumento de ingresos por

---

<sup>14</sup> El concepto de estrategias de supervivencia ya había sido utilizado por historiadores económicos debido a que en las fases iniciales del capitalismo, los ingresos por trabajo de las familias eran tan bajos que no permitían la satisfacción de sus necesidades básicas. Estos descubrimientos les llevó a preguntarse cómo es que las familias pudieron sobrevivir ante esta situación de escasez (Fontaine y Schlumbohm, 2000).

transferencias; 2) Estrategias para mejorar la eficacia de los recursos existentes, como cambios en los hábitos de compra, en las pautas globales de consumo y en las pautas dietéticas y; 3) Cambios en la composición y organización de la familia y la emigración, con la finalidad de alterar el ciclo de vida doméstico y la tasa de dependencia económica al interior de las familias.

Siguiendo las pautas anteriores, Tuirán (1993) presentó una investigación sobre las estrategias familiares en México en 1982 y 1986, que tuvo como objetivo observar las respuestas de los hogares frente al deterioro económico causado por las políticas de ajuste y las crisis. Utilizó los datos levantados por el Instituto Nacional del Consumidor, en el proyecto “Seguimiento de la situación alimentaria y ocupacional de la población de escasos recursos en el área metropolitana de la Ciudad de México”, que tuvo como propósito evaluar los efectos de la crisis sobre los sectores más pobres. La encuesta levantada fue tipo panel, lo que permitió dar seguimiento a las familias de 1985 a 1988. En primer lugar, analizó las tendencias y los cambios registrados en la oferta de trabajo por sexo y edad, observando un aumento la participación de hombres jóvenes y de mujeres en edades adultas y adolescentes. También pudo constatar la caída en el nivel de ingresos del jefe del hogar y un incremento en el número promedio de perceptores de ingresos por unidad doméstica en todos los grupos analizados. Asimismo, observó que se aplicaron otro tipo de estrategias, tales como la reducción en el nivel de consumo, o la sustitución de unos bienes por otros similares de menor calidad.

Los efectos de la crisis de 1995 fueron analizados por Estrada (1999), quien realizó una investigación de corte cualitativo para observar el comportamiento de los sectores populares urbanos de la Ciudad de México. Al realizar una comparación entre las consecuencias que tuvieron los programas de ajuste en la década de 1980 y la crisis de 1995 sobre las condiciones de vida de este grupo poblacional, observó que las estrategias que pudieron llevar a cabo los hogares se vieron reducidas por la pérdida de recursos materiales y sociales, causada por los constantes embates económicos sufridos la década anterior. Entre las diferencias advirtió que durante los programas de ajuste, las unidades domésticas disminuyeron su consumo o cambiaron las pautas de alimentación para no descuidar otros rubros como la educación de los hijos. En cambio, para 1995 la disminución se debió a que vieron mermados fuertemente sus ingresos y no eran suficientes para comprar todos los alimentos.

Estrada (1999) señaló que se ha observado que las familias con hijos en edad de trabajar, que se encuentran en la etapa de consolidación en cuanto a ciclo de vida familiar se trata, se encontrarían en un punto de equilibrio entre consumidores y productores. Sin embargo, durante la crisis, para algunos hogares la caída en los ingresos no pudo ser contrarrestada por la colocación de un mayor número de miembros en el mercado de trabajo ya que fracasaron en su intento de que los jóvenes presentes consiguieran un empleo como consecuencia de la contracción en la actividad económica.

Estrada (1999) así como Molina y Sánchez (1999), observaron que los efectos de la crisis económica fueron diferenciales para los hogares según sus características. Estas últimas estudiaron a las familias de trabajadores manuales y no manuales en la Ciudad de México durante 1995 y 1996, las cuales resintieron en menor medida las consecuencias de la crisis por la estructura de los gastos que tenía que permitió que se reestructuraran en algunos casos y en otros, disminuir algunos rubros que no consideraban tan indispensables, como enseres domésticos, ropa o muebles.

Un punto importante a señalar es la investigación realizada por Molina y Sánchez (1999) es que advirtieron que aquellos hogares que tenían un negocio donde prestaban cierto tipo de servicios congelaron sus tarifas o las incrementaron mínimamente con la finalidad de asegurarse un ingreso, denotando una flexibilidad para ajustar sus precios.

Lo que se observa en este tipo de investigaciones son las acciones que llevaron a cabo los hogares para evitar un deterioro en sus condiciones de vida. En sí, el objeto de estudio son las estrategias familiares en periodos de dificultades económicas. Pero también, se denota que estas prácticas se encuentran delimitadas por los recursos que tenga el hogar y por lo que esté sucediendo en la estructura. Lo importante a resaltar para la investigación que se pretende realizar es resaltar las características de los hogares que pueden estar marcando una diferencia en los niveles de vida, principalmente en momentos de crisis.

Como comentario, en este tipo de investigaciones habría que diferenciar entre lo que se puede considerar como una estrategia, es decir, una acción que fue planeada deliberadamente y puesta en práctica, como aumentar la oferta de trabajo del hogar, y lo que se puede considerar como

consecuencia inevitable ante la caída de los ingresos. Dentro de esta última, por ejemplo, la disminución en el consumo general del hogar debido a la falta de recursos económicos.

### **1.3.3. Participación de los miembros de los hogares en el mercado de trabajo**

En diversos estudios (García, Muñoz y Oliveira, 1982; González de la Rocha, 1988; Tuirán, 1993; Oliveira y García, 1998; García y Pacheco, 2000) se ha observado que el aumento de la participación económica de los distintos miembros del hogar, ha sido una forma de enfrentar o minimizar el deterioro de sus niveles de vida a causa de la caída del poder adquisitivo de los salarios y de la situación actual de desempleo y deterioro de las condiciones laborales. Si bien ha sido un factor de peso, este hecho se debe insertar en cambios económicos, sociales y culturales que se han gestado desde mediados del siglo XX. La división del trabajo en los hogares ha estado vinculado fuertemente a los roles que socialmente han sido asignados a uno u otro sexo. Mientras que, socialmente, los hombres han sido considerados como los principales proveedores de sus familias, las mujeres han debido permanecer en el ámbito del hogar, realizando las labores domésticas así como estar al cuidado de los hijos, limitando sus posibilidades de participar en el mercado de trabajo.

Las investigaciones que se revisaron, permitieron observar que la participación económica de los distintos miembros de la unidad doméstica dependerá de las características individuales como: la edad, el estado civil y la posición en el hogar, pero también de las características estructurales como la especialización productiva del país y la dinámica económica. Asimismo, se advirtió que los cambios en la participación económica de las mujeres ha provocado un gran interés por parte de los estudiosos de los mercados de trabajo, mientras que los cambios laborales que han enfrentado los hombres se han investigado en menor medida.

Dentro de los primeros estudios de corte sociodemográfico se encuentra el libro “Hogares y Trabajadores en la Ciudad de México” (García, Muñoz y Oliveira, 1982). Tuvo como objetivo analizar el efecto que tiene la pertenencia a un hogar y la organización de la manutención en forma conjunta sobre la participación económica de hombres y mujeres en la Ciudad de México. El análisis se centró en las unidades domésticas, partiendo de la ocupación del jefe para establecer su posición en la estructura económica. Uno de sus principales resultados fue que, la situación de clase del jefe y las características sociodemográficas de los hogares combinan sus

efectos en el condicionamiento de la actividad económica que realicen. Por ejemplo, las unidades domésticas dirigidas por trabajadores cuenta propia tienen una amplia disponibilidad de mano de obra y una alta participación económica, principalmente de mujeres adultas y de hombres adolescentes.

Ahora, al trasladar el eje de análisis hacia los individuos se registraron diferencias según la edad y el sexo. En el caso de los hombres adultos, en su mayoría se han desempeñado como jefes de hogar y como los principales proveedores económicos de las unidades domésticas en México (García, 2007). A mediados del siglo XX se observó que los varones entraban desde jóvenes al mercado de trabajo y permanecían activos prácticamente el resto de su vida. Para fines del siglo se advirtió una disminución en las tasas de actividad, como efecto de una mayor permanencia de los hombres en el sistema educativo (Rendón, 2003). Pero también pudiera tratarse de “buscadores de empleo desalentados” ante la disminución en la creación de puestos de trabajo formales finales observada desde finales del siglo XX. Lo anterior estaría en concordancia con el cambio en el modelo de acumulación, en el cual los varones han enfrentado mayores problemas para colocarse de forma satisfactoria en algún empleo, a causa de que los sectores y actividades en los cual tradicionalmente se empleaba, son los que más se han contraído, tal como la manufactura y las actividades agrícolas, situaciones que se agudizan en épocas de crisis (García y Sánchez, 2012). Por otro lado, la permanencia del rol de proveedor del hogar ha traído algunos efectos negativos para los hombres, como una menor convivencia con sus hijos, debido a las largas jornadas laborales (Rojas, 2008).

En cuanto a las mujeres adultas, su participación en el mercado laboral no puede desligarse del papel que tradicionalmente se les ha asignado. Las mujeres casadas han tenido una mayor carga de trabajo doméstico y de trabajo de cuidado, lo cual ha limitado su participación económica. Cerruti y Zenteno (2000) observaron que hay una relación entre el contexto familiar y el trabajo extradoméstico de las cónyuges. El modelo estadístico que aplicaron arrojó como resultado que la presencia, número y edad de los hijos marcaron una diferencia en la propensión a trabajar de estas mujeres. El nivel educativo alcanzado también está relacionado de forma positiva, sobre todo en las cónyuges que alcanzaron los estudios superiores. Sin embargo, estos investigadores también señalaron que desde la década de 1990 se ha observado que, ante las crecientes dificultades económicas por las cuales atraviesan las familias y la búsqueda por mejorar los

niveles de vida, los hijos pequeños han dejado de ser un impedimento para que las mujeres realicen alguna actividad económica.

A esto se agrega el hecho de que la participación de las mujeres también dependerá del estrato socioeconómico al cual pertenecen. Pacheco (2010), mencionó que “la falta de oportunidades para las mujeres que pertenecen a los sectores bajos de la estructura social construye un ámbito que reproduce patrones tradicionales de participación económica” provocando que se inhiba la entrada de las mujeres al mercado de trabajo. Observó que las mujeres de estratos altos<sup>15</sup> participan en mayor medida, y sugirió que esto es debido a que tienen una estructura de oportunidades mayor. Asimismo, Cecchini y Uthoff (2007) mencionaron que las estructuras familiares con muchos dependientes junto con la rigidez de los roles de género presentes en los hogares, inhiben la participación de las mujeres en el mercado de trabajo.

Pero su participación económica no se realiza en óptimas condiciones; sus responsabilidades domésticas limitan las posibilidades sobre el tipo de empleos que pueden desarrollar. García (2007) afirmó que una parte de las mujeres casadas se encuentra en empleos mal remunerados, de medio tiempo o parcial, o en empleos precarios. Asimismo, se han incorporado a la actividad económica como trabajadores familiares no remuneradas y en muchas ocasiones han tenido que soportar una doble jornada, conformada por el trabajo realizado dentro y fuera de la unidad doméstica (Pedrero, 2004). Otros aspectos a considerar para explicar el aumento de la participación económica de las mujeres son: el aumento de los años de escolaridad, el descenso de la fecundidad, el crecimiento del sector servicios y el debilitamiento de las pautas sociales y culturales que conferían a la mujer únicamente el ámbito doméstico.

La división sexual del trabajo sigue estando sumamente marcada aún en los más jóvenes. La realidad ha mostrado que el atraso escolar y el abandono temprano de la escuela están relacionados con el trabajo infantil. Por otro lado, la mitad de los jóvenes que trabajan asisten a la escuela, siendo más común esta combinación entre los hombres que entre las mujeres (Mier y Terán y Rabell, 2004).

---

<sup>15</sup> Pacheco (2010) estratifica a los hogares por medio de la combinación de tres características: la escolaridad relativa promedio de los miembros del hogar, la actividad mejor remunerada de sus miembros y las condiciones materiales de la vivienda.

Las mujeres de menor edad además de estudiar, han tenido que desempeñar diferentes actividades, tanto en el ámbito doméstico como en el extradoméstico. Según Rendón (2003), mientras que las mujeres jóvenes en su mayoría colaboraban con trabajo doméstico, para los hijos varones la aportación de dinero al hogar es más frecuente. Uno de los resultados de su investigación mostró que la participación de los y las jóvenes suele ser mayor que la participación de las esposas y se desempeñan menos como trabajadores familiares sin pago que ellas. Esto se ha relacionado principalmente con la mayor disponibilidad de tiempo que tienen los hijos para participar en el mercado de trabajo y con las mayores posibilidades que poseen de encontrar un trabajo asalariado. Pero este resultado se debe matizar, debido a que se ha observado que esto también dependerá en gran medida del tipo de actividad que desempeñe el jefe de hogar. Si este se ocupa como trabajador independiente, aumenta la probabilidad de que los hombres jóvenes participen como trabajador familiar no remunerado (García y Pacheco, 2000).

Una de las características de la fuerza de trabajo joven es que parece ser más explotable. Tal como lo explicó Rendón (2003), existe una discriminación basada en la edad, es decir, los empleadores prefieren contratar fuerza de trabajo joven debido a las ventajas de su edad, es decir, mayor resistencia física al trabajo y menor propensión a las enfermedades. Además, como consecuencia en el aumento de la escolaridad de las generaciones más jóvenes, los contratantes de fuerza de trabajo han tenido la opción de rechazar a los que rebasen determinada edad y tengan menos credenciales. Por otro lado, un factor que alienta la contratación de población más joven y con alta escolaridad es que se les puede pagar salarios más bajos, situación que se ha agravado (Suárez, 2005; Oliveira, 2006).

#### **1.3.4. Condiciones estructurales y participación económica de los miembros del hogar**

Las tendencias en la participación económica de los distintos miembros de los hogares observadas desde tiempo atrás han sido alcanzadas por lo que sucede a nivel macroeconómico y que ha impactado a los niveles de empleo, salarios y condiciones de trabajo. En este sentido los cambios sufridos en la década de 1980 provocaron que las unidades domésticas fueran adaptándose a un entorno más difícil. A pesar de que la creciente incorporación de la mujer en el mercado de trabajo se debe en parte a distintas transformaciones sociales, no se puede dejar de lado el factor económico. Dada la realidad del mercado de trabajo y las bajas remuneraciones, se

ha vuelto prácticamente inviable que los hogares puedan sostenerse económicamente con sólo el aporte del jefe del hogar (Cerruti y Binstock, 2009). Uno de los principales efectos ha sido el debilitamiento del modelo familiar de varón proveedor único, por lo que disminuyó la proporción de hogares con un solo perceptor en México de 58.2% en 1984 a 45.8% en 1996, tal como lo muestra Oliveira (1999). Con datos de la Encuesta de la Dinámica Demográfica (ENADID) 2006, Pacheco (2010) señaló que las familias de un solo proveedor en ese año en México representaron una proporción de 39%.

Tanto los periodos de crisis como los de ajuste estructural, vividos tanto en la década de 1980 y 1990, han dado lugar a investigaciones dedicadas a estudiar las estrategias familiares de sobrevivencia, específicamente aquellas destinadas a colocar un mayor número de integrantes de los hogares en el mercado de trabajo, como una forma de incrementar sus ingresos y evitar o disminuir el deterioro de sus condiciones de vida y defender sus niveles de consumo. En estas investigaciones se afirmó que en algunos sectores, se hizo uso de la mano de obra disponible en el hogar para la realización de alguna actividad económica, principalmente de las cónyuges así como de la fuerza de trabajo masculina de adolescentes y menores (Tuirán, 1993; Cornia, 1989; García y Pacheco, 2000), tal como se observó en un apartado anterior.

Sin embargo, se cuestionó la posibilidad que tuvieron los hogares de colocar un mayor número de miembros en el mercado laboral en tiempos de crisis, tomando en cuenta la fuerte contracción económica que tuvo un impacto negativo sobre la demanda de trabajo a nivel macro, tal como lo señaló Damián (2004). A partir de la evidencia disponible sobre la demanda laboral, observó que la participación femenina aumentó de 21.5 a 30.4% entre 1979 y 1991. El incremento fue atribuido principalmente a la caída en los ingresos de los hogares; sin embargo Damián indicó que principalmente fue consecuencia de las transformaciones económicas en curso, en el que se registró un aumento en la demanda por mano de obra femenina, a causa del crecimiento del sector terciario en México. Además descubrió que, en la década de 1980, el incremento en la tasa de participación se dio al mismo tiempo que el aumento de los empleos a tiempo parcial, lo que indicó que se redujeron el número promedio de horas trabajadas por persona.

Para demostrar el incremento que tuvo la participación del empleo parcial sobre la ocupación total durante la década de 1980 y 1990, calculó las tasas de ocupación equivalente o de

participación estandarizada.<sup>16</sup> Así, se pudo observar que en la Ciudad de México en 1994 y 1996, la tasa de participación económica se mantuvo en 54% mientras que la tasa equivalente disminuyó de 44.3 a 43%. Con estos datos, Damián (2004) concluyó que al menos en esta urbe, ante una crisis económica existen pocas posibilidades de aumentar, o al menos de mantener, el esfuerzo laboral de los hogares, situación que impacta negativamente en sus niveles de vida.

Por otro lado, se deben de tomar una serie de factores relacionados con las características familiares. Según la literatura sobre el tema, se mostró que los efectos de las transformaciones económicas sobre las familias han sido diferenciales según arreglo, tamaño y estructura y número de perceptores. En el caso de los hogares nucleares con jefe de hogar varón, en su mayoría dependen de un solo perceptor a diferencia de los extensos, quienes cuentan con una mayor disponibilidad de mano de obra por encontrarse en etapas más avanzada del ciclo doméstico; no obstante, están lejos de tener mejores condiciones de vida. Se ha observado que los arreglos extensos tienen ingresos per cápita menores, lo que está relacionado con niveles de escolaridad más bajos y a la edad más avanzada de los jefes de hogar (Oliveira, 1999; Ariza y Oliveira, 2004).

También se encontró que no únicamente las características individuales o familiares inciden en la probabilidad de trabajar de las cónyuges, sino también las características laborales del jefe de hogar, como el desempeño de un trabajo no asalariado. En este sentido, ha existido un nexo con una mayor inestabilidad de los ingresos derivado del tipo de actividad que se realizó el jefe, lo cual puede incentivar el trabajo de la cónyuge ante la búsqueda de un ingreso seguro (Cerruti y Zenteno, 2000). Otra característica a considerar es la jornada laboral del jefe del hogar; si este registró menos de 40 horas trabajadas a la semana, aumentó las posibilidades de que la mujer sea económicamente activa. Los autores lanzaron dos hipótesis al respecto: Este comportamiento puede ser a causa de la presión económica que genera el tener bajos ingresos debido a una jornada laboral incompleta y, la posibilidad que abre una división del trabajo doméstico, en la que

---

<sup>16</sup> Damián (2004), propuso el cálculo de las tasa de participación equivalente o estandarizadas de la siguiente forma:  $TPE = (W/W^*)/N^{12}$ .

W: número total de horas semanales trabajadas por los ocupados (reportadas en las encuestas de empleo)

W\*: 48, número de horas que constituyen la norma constitucional de jornada laboral máxima semanal.

N<sup>12</sup>: personas de 12 años de edad y más (límite mínimo de edad para ser considerado parte de la PEA).

el hombre participe de forma más activa y así cubra algunas de las actividades que realiza la mujer dentro del hogar.

Asimismo, estos autores realizaron un análisis sobre los cambios que han mostrado las condiciones laborales de las parejas mexicanas. De 1987 a 1997 disminuyó la proporción de parejas en la que ambos gozaban de beneficios laborales y aumentó de 38 a 44% las parejas trabajadoras en los que ninguno contaba con prestaciones ni seguridad social, a pesar del incremento del trabajo de las cónyuges. Los datos mostraron que en general, las parejas se insertaron en trabajos con condiciones precarias (Cerruti y Zenteno, 2000).

Un hallazgo de la investigación mencionada fue que, después de la combinación de ambos cónyuges trabajando como asalariados, le sigue la de jefe de hogar como patrón o trabajador cuenta propia y mujer como trabajador no asalariado. Lo anterior podría estar indicando que el trabajo familiar no remunerado es una alternativa de empleo para las mujeres que tienen una demanda de trabajo doméstico más alta. Finalmente, al observar por ciclo de vida familiar (medido por la edad del jefe de hogar) se observó que fueron las parejas más jóvenes las que sufrieron en mayor medida el deterioro de las condiciones laborales.

Se requiere tomar en cuenta los efectos que la mayor participación de los miembros en el mercado de trabajo ha traído consigo un aumento en la carga de trabajo doméstico sobre algunos integrantes, aunado a la disminución de provisión de bienes y servicios por parte del Estado, la disminución de subsidios y la caída en las remuneraciones reales (Oliveira, 1999). Con base en datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo 2009, se puede saber que las mujeres que habitan en zonas urbanas y que participan en el mercado laboral trabajan (tanto en actividades remuneradas como en labores domésticas) un promedio de 78.9 horas semanales (INMUJERES, 2011).

En síntesis, se puede observar que existe una relación entre los cambios económicos a nivel macro, sus efectos sobre los niveles de empleo, así como sobre las condiciones de vida de los hogares. Salas (2000) mencionó que el trabajo determina en gran medida los ingresos de las familias, debido a las remuneraciones que reciben los integrantes que se encuentran empleados.

#### **1.4. Conclusiones: Elementos a considerar**

La búsqueda de investigaciones sobre las relaciones entre trabajo y condiciones de vida condujo a un camino más amplio acerca de los vínculos existentes entre hogares y trabajo, que se reseñó en estas páginas y que aporta una serie de elementos, tanto potencialidades como limitaciones, que deben tomarse en cuenta en el desarrollo de la investigación que se realizará.

La relación entre las condiciones de vida de los hogares y los ingresos se estudió desde dos perspectivas principales. En primer lugar, desde la provisión de bienes y servicios que podían obtener las unidades domésticas por medio del trabajo, centrándose principalmente en conocer la situación en la que se encontraban los hogares de los trabajadores obreros o manuales. Incluyó la división del trabajo al interior de los hogares y la participación de las mujeres en el mercado laboral. Se mostró que una de las principales perspectivas teóricas utilizadas para estudiar esta relación fue la reproducción de la fuerza de trabajo, en la que se considera la manutención del trabajador pero también de su hogar, así como una serie de elementos que deben tomarse en cuenta, como una canasta de bienes y servicios que reflejen las conquistas de la clase obrera, la provisión de servicios por parte del Estado o los niveles salariales.

La segunda perspectiva, las estrategias familiares de sobrevivencia, se dirigió en un principio a conocer las acciones y comportamientos diferenciales de los hogares según su clase social ante situaciones de privación y posteriormente, para defender sus niveles de vida ante las crisis económicas. Como se mencionó, los estudios se centraron más en los tipos de acciones emprendidas por las unidades domésticas. No obstante, lo valioso para la investigación que se propone, es la respuesta de los hogares ante momentos de crisis y en qué medida las condiciones estructurales permiten un uso mayor de la fuerza de trabajo presente en las unidades domésticas. Entonces, el elemento a tomar en cuenta es si aumenta la oferta laboral de los hogares y si sus integrantes tienen éxito al colocarse en algún puesto de trabajo o autoemplearse. A partir de la anterior, es necesario observar los recursos económicos que pueden obtener de la venta de la capacidad laboral. Así también, hay que señalar que este tipo de investigaciones evidenciaron que los efectos de las crisis son diferenciales para cada tipo de hogar según sus características y la etapa del ciclo de vida familiar en la que se encuentren.

La relación entre trabajo y condiciones de vida fue un tema relevante a principios de la década de 1980. Posteriormente perdió fuerza dentro de la investigación social para dar lugar a otros temas de interés sobre hogares y trabajo. Desde entonces se ha centrado en los factores que inhiben o estimulan la participación de los diferentes miembros de las unidades domésticas en el mercado laboral, principalmente, de las mujeres. Aunque no trataron como tema específico las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores, han aportado distintos elementos que permitieron ampliar la mirada hacia los distintos niveles de análisis a los cuáles hay que referirse cuando se estudian la oferta laboral de las unidades domésticas, y que a su vez incide en los recursos que puedan obtener en los mercados.

A nivel de los individuos, las características a tomar en cuenta son: el sexo, la edad, el nivel educativo y la posición en el hogar, así como sus distintas combinaciones. A un nivel meso, las particularidades de las unidades domésticas como el ciclo de vida familiar, la composición de parentesco o su ubicación en la estructura social; finalmente, las características macroestructurales que se deben considerar son la especialización productiva de una zona o país, los niveles de desempleo o la heterogeneidad estructural.

En otro orden de ideas, en el momento en que se realizaron las distintas investigaciones sobre las condiciones de vida (principios de la década de 1980), la información de la que se disponía únicamente hacia posible la comparación de los salarios mínimos con una canasta normativa, como una forma de acercarse a la medida en que se podían satisfacer las necesidades de una familia. Así también, a causa de la escasez de datos del tipo requerido, se hicieron encuestas a la medida que cubrieron alguna de las principales zonas industriales del país. Para el estudio de las estrategias familiares de supervivencia, una parte de las investigaciones fueron de tipo cualitativo y otras más se realizaron con base en encuestas. La población objetivo en la mayoría de los estudios fueron los hogares obreros o populares de las zonas más industrializadas del país en aquella época, como el Distrito Federal, Guadalajara o Monterrey.

La situación económica del país en la actualidad, así como la precarización del empleo y el deterioro del poder adquisitivo de los salarios, plantea la necesidad de estudiar las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores en el momento presente. La literatura analizada en este

capítulo aporto elementos y pautas a seguir. Sin embargo, se proponen cambios en distintos niveles que capturen las transformaciones socioeconómicas por las que ha atravesado el país.

En sentido metodológico, se propone la inclusión de todos los hogares que venden fuerza de trabajo y no sólo de aquellos que se clasificaban como obreros o manuales, considerando que la participación de los trabajadores en el sector secundario se ha reducido desde mediados de la década de 1980. La segunda propuesta es establecer una clasificación de las unidades domésticas que refleje sus transformaciones durante los últimos 30 años, tales como el aumento en la participación económica de las mujeres o en la proporción de hogares de doble proveedor, pero también la heterogeneidad laboral existente en el país.

Finalmente, un elemento que fue crucial en los documentos revisados y principalmente en el estudio de las condiciones de vida de los trabajadores, fue tomar al hogar como unidad de análisis. En este espacio se toman las decisiones sobre la venta de la fuerza de trabajo, además de que a través de esta transacción, se reciben los recursos para la manutención de todos los miembros del hogar. Asimismo, cumple un papel primordial para que la reproducción se realice a nivel social. No se trata solo de los trabajadores individuales reproduciendo su capacidad laboral sino que esta incluye a su progenie, para asegurar la existencia de mano de obra siempre disponible para ser utilizada bajo el capitalismo. Un elemento más es la inclusión de las labores domésticas como parte importante de esta reproducción que asegura la reproducción social de los descendientes.

El hogar es visto como la instancia mediadora entre la estructura socioeconómica y el comportamiento individual, al redefinir las exigencias de la mano de obra que impone la demanda en el mercado de trabajo (Oliveira y Salles, 2000). Estas investigadoras también apuntaron a que la estructura del hogar puede compensar, en distintas medidas, las diferencias entre los ingresos obtenidos en el mercado de trabajo y las aspiraciones a ciertas condiciones de vida. En este sentido, Picchio (2007) señaló que estudiar al hogar y sus condiciones de vida es:

“estudiar la población, entendida no sólo como una cantidad y un dato puramente demográfico, sino como el resultado de un proceso social complejo que requiere bienes y trabajos, y que está regulado por normas sociales que se han sedimentado a lo largo del tiempo y están connotadas por sus contextos locales”.

Es necesario incluir el conjunto de aportes empíricos para el desarrollo de un marco teórico que permita entender cómo se relacionan los ingresos laborales con las condiciones de vida de los hogares, así como para establecer una clasificación de las unidades domésticas de los trabajadores que permita entender las diferencias existentes entre estas, temas que serán abordados en el capítulo 2.



## **Capítulo 2. Población, trabajo y condiciones de vida de los hogares. Aproximaciones teóricas y metodológicas.**

*Sin embargo, no parece posible avanzar en el estudio de cómo la sociedad capitalista se reproduce en todos los ámbitos, sin examinar la relación recíproca entre población y actividad económica. Por estas ausencias, en este análisis se busca identificar algunos elementos para el estudio de la interacción entre dinámica demográfica y economía.*

Teresa Rendón, en “Trabajo de hombres y trabajo de mujeres en el México del siglo XX”.

### **2.1. Introducción**

Las desigualdades sociales han sido un rasgo característico de los países latinoamericanos y México no ha sido la excepción. Gracias a las luchas de los trabajadores y sus conquistas, durante buena parte de la segunda mitad del siglo XX se observó una movilidad social ascendente debido en gran parte a la extensión del trabajo asalariado y al aumento en las remuneraciones reales de los trabajadores (Zenteno, 2003).

La crisis mundial de la década de 1970, aunado a la debacle económica vivida a principios de la década de 1980, trajo consigo un cambio en las relaciones de fuerza entre el trabajo y el capital. Mientras que en el pasado el actor protagónico fue la clase trabajadora, las reformas estructurales movieron la balanza hacia el empresariado como el propulsor del desarrollo económico. Esto se manifestó en una distinta distribución del valor agregado, a favor de las ganancias y en detrimento de los salarios, agravando así las desigualdades “tradicionales” (Fitoussi y Rosanvallon, 1997). El nuevo modelo de acumulación trae consigo lo que se puede llamar el Estado de malestar, “el cual se expresa en el congelamiento de las perspectivas de movilidad ascendente, una caída de las expectativas de una mejor calidad de vida y un discurso de un individualismo dogmático que deja a cada persona librada a su propia suerte” (Bustelo, 1992, citado en Bayón, 2006).

La economía mexicana siguió las tendencias a nivel mundial. La marcada precariedad del empleo y los bajos ingresos hacen dudar sobre la efectividad de incrementar el número de perceptores por hogar para evitar caer en una situación de pobreza (Bayón, 2006). En la situación actual y ante la “parálisis” del gobierno mexicano, millones de mexicanos han visto afectadas sus condiciones de vida.

Según Picchio (2007), el estudio de las condiciones de vida de los trabajadores ha sido relegado por otros temas laborales, como los niveles salariales o los niveles de empleo, a pesar de que esto significa estudiar la subsistencia material de la población. También señaló que “la cuestión de las condiciones de vida plantea, sobre todo, problemas de conceptualización para definir qué se entiende por vida humana sostenible y digna” (p. 30). El objetivo del presente capítulo es establecer las bases teóricas y metodológicas que guiarán esta investigación, es decir, la forma en que se analizarán las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores en las zonas urbanas de México.

En este sentido, la literatura revisada en el capítulo 1 sobre la relación entre trabajo y condiciones de vida permitió distinguir un enfoque utilizado en investigaciones sobre el tema, relacionándolo con los medios materiales de subsistencia de las familias, es decir, con los medios que tienen para satisfacer sus necesidades, como alimentación, vestido, salud, educación y vivienda. Pero también, incluyó el trabajo doméstico, además de la reposición generacional de los trabajadores.

Para finalidad de esta investigación, se necesita un marco teórico que pueda abarcar estos ámbitos de forma conjunta, que permita pasar de los ingresos que se obtienen por medio de la venta de la fuerza de trabajo en el mercado, a la satisfacción de las necesidades materiales de los sujetos. Esta relación atraviesa necesariamente al hogar, el espacio donde se toman las decisiones sobre división del trabajo y sobre consumo.

Por este motivo se eligió la reproducción de la fuerza de trabajo como marco teórico-conceptual. Se observó que este proceso se englobó en un proceso más amplio que es la reproducción de la población. En el primer apartado de este capítulo se presenta un breve recorrido por la relación existente entre este marco y los estudios demográficos, y se observa que tuvo una influencia importante en la inclusión de una perspectiva social en el estudio y explicación de los fenómenos poblacionales.

En el segundo apartado, se desarrollan los elementos teóricos que componen la reproducción de la fuerza de trabajo. Se hizo una revisión desde sus orígenes y los planteamientos posteriores. Se observó que está compuesta por dos dimensiones: la reproducción física y biológica, y la reproducción social. Oliveira y Salles (2000) señalaron que, este proceso cubre el desgaste físico y psicológico del trabajador, la reposición generacional y además “la reconstitución del conjunto de capacidades en el nivel societal”.

La reproducción de la fuerza de trabajo, alude principalmente a trabajadores que mantienen una relación de subordinación con un capitalista, como expresión de los procesos de acumulación de capital específicos de las economías más avanzadas, donde la asalarización de la mano de obra llegó a ser completa. Pero, para el caso mexicano, este proceso no abarcó a todos los trabajadores, por lo que la reproducción de la fuerza de trabajo debe enmarcarse en un contexto de heterogeneidad estructural, debido al distinto desarrollo del capitalismo en el país. Asimismo, los cambios en la estructura productiva a raíz de la implementación de las políticas de corte neoliberal conllevaron, como condición necesaria para reestablecer los niveles en la tasa de ganancia, la flexibilización del mercado laboral y la precarización del empleo asalariado.

A partir de los planteamientos realizados por Canales (2003) sobre demografía de la desigualdad, y sobre las diferentes desigualdades, por Fitoussi y Rosanvallon (1997), se hace un intento por integrar la heterogeneidad estructural y la precarización del empleo en una clasificación de hogares que tenga como base la posición en el trabajo de cada uno de sus integrantes que se encuentran ocupados. El tema se desarrolla en amplitud en la sección 3 del capítulo.

En la parte final se hace referencia a cuestiones de tipo metodológico. Se presenta una breve descripción de la canasta de bienes y servicios elegida para el estudio de las condiciones de vida de los hogares. También se hace una reseña corta sobre las características de la base de información que se utilizará a lo largo de esta investigación, que es la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH).

## **2.2. La reproducción de la población**

Después de la década de 1940, uno de los temas centrales en el campo demográfico fue la fecundidad, del que se hicieron una gran cantidad de estudios descriptivos, centrándose en la cuantificación, medición y tendencias de este fenómeno, así como algunas de sus características.

Posteriormente, hubo un interés por la relación existente entre los niveles de fecundidad con el proceso de desarrollo en la región, pero se dejó de lado el conocimiento de las causas y de su significado, tanto para el proceso demográfico como en el contexto del desarrollo económico y social (Lerner y García, 1974).

En parte se debió a la influencia del pensamiento neomalthusiano, en el sentido de que el rápido crecimiento de la población hace difícil o imposible el desarrollo económico. Esto generó una reacción crítica en Latinoamérica hacia la aceptación simplista de que la planificación familiar era la panacea para los problemas de desarrollo en América Latina. También se señaló que la importancia de carácter unilateral sobre planificación familiar trajo como resultado, el descuido de la investigación de otros problemas de población relacionados con el desarrollo económico (Mertens, 1982).

Los primeros estudios sobre los diferenciales observados en los niveles y tendencias de la fecundidad, hallaron en la teoría de la modernización una explicación. La teoría señalaba que se daría el paso de una sociedad tradicional caracterizada por altos niveles de fecundidad y mortalidad, hacia una sociedad moderna en la cual habría una disminución en los niveles de estas variables. La reducción se daría principalmente por el cambio de valores de la sociedad, transformando el comportamiento demográfico, específicamente en las prácticas de reproducción de la población (Germani, 1969 y 1976, citado en Canales, 2003). No obstante, Patarra y Oliveira (1974) criticaron esta visión por no concebir a la sociedad como un patrón de relaciones entre los niveles económicos, social y político, además de que no consideraban las especificidades históricas de los países de la región.

El Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), al reconocer las críticas y preocupaciones existentes sobre el tema, creó el “Grupo de Trabajo sobre el Proceso de Reproducción de la Población”, que incorporó más aspectos que el estudio de la fecundidad. Al incluir el concepto de “proceso”, se intentó señalar que el análisis del comportamiento reproductivo se basaba en una perspectiva histórico-estructural. Además, hicieron énfasis en la vinculación de la dinámica demográfica con los procesos de cambio de la sociedad. El grupo señaló que las diferencias en los niveles de fecundidad eran una expresión de los distintos niveles de desarrollo de los países y del acceso desigual al bienestar entre clases sociales.

El enfoque histórico-estructural puso el acento en lo social y en lo histórico, dejando de lado las explicaciones psicosociales y el privilegio a las variables que representan las propiedades individuales. Su objetivo era construir explicaciones que capturaran los elementos distintivos de la situación estructural en su especificidad histórica (Mora y Araujo, 1982).

Así, en el Programa de Investigaciones Sociales Sobre Población y América Latina (PISPAL), incluyeron los estudios sobre los efectos que tienen distintos procesos sociales sobre la fecundidad, como son: la descampesinización, la proletarización y la sustitución de mano de obra permanente por temporal; la expansión del trabajo femenino y los cambios consecuentes en el papel de la mujer; la difusión de los servicios de educación y salud; el deterioro o mejoramiento en las condiciones de vida (CLACSO, 1981).

La reflexión crítica del Grupo de Reproducción de CLACSO, permitió darle una mayor concreción al concepto de población, por medio de la búsqueda de determinaciones sociales (Salles y Oliveira, 2000). Estas investigadoras mencionaron que el grupo llamó la atención sobre la reproducción de la población como un proceso social, cuyas transformaciones y movimientos ganan significado en el contexto de los cambios de la sociedad.

Asimismo, se sostenía que la reproducción de la población debe referirse también a los procesos de trabajo, a las relaciones e instituciones sociales que permiten explicar las contradicciones entre población y recursos (Geller, 1975, citado en Salles y Oliveira, 2000). Dentro del PISPAL además se incluyeron los estudios sobre la conformación de los mercados de trabajo y sus efectos sobre procesos demográficos específicos como la distribución de la población y la movilidad geográfica (CLACSO, 1981).

Una de las principales inquietudes fue conocer las interrelaciones existentes entre reproducción de la población y la reproducción de la sociedad. Se redefinió el concepto de población como un conjunto de individuos involucrados en diferentes relaciones sociales de producción y de reproducción. Plantearon que la reposición de los individuos y de los contingentes poblacionales de diferentes grupos y clases sociales estaría determinado por múltiples factores, entre los que se encontraban las condiciones materiales de existencia (Faria, 1982; Fucaraccio y Gonzáles, 1982; Salles y Oliveira, 2000). Es así que en algunas investigaciones realizadas por CLACSO se denotó que, “la teoría de la reproducción de la población deviene así en la teoría de la reproducción de la

fuerza de trabajo. Este es entonces, el proceso a través del cual se genera la cantidad de fuerza de trabajo necesaria para la reproducción del modo de producción capitalista” (Mertens, 1982: 51)

Hasta este punto se puede observar el por qué los estudios sobre trabajo, ocuparon un lugar primordial en los estudios de población, que se dedicaron no únicamente a las variables básicas de la demografía, sino que incluyeron aspectos sociales para ampliar el campo de estudio a la reproducción de la población dentro del capitalismo. Así, la reproducción de la fuerza de trabajo, tanto social como material, fue un tema recurrente, lo que marcó una gran diferencia de los estudios demográficos realizados en América Latina con los del resto del mundo.

Dado que el interés en esta investigación son las condiciones de vida de la población trabajadora, en el siguiente apartado, se tratará este tema y se irá a las raíces teóricas del mismo. Tal como lo señalaron Salles y Oliveira (2000), es necesario diferenciar entre la reproducción de la población y de la fuerza de trabajo; mientras que el primero refiere a individuos, el segundo se refiere a las capacidades de estos además de que incluye múltiples formas sociales de reproducción.

### **2.3. Población y reproducción de la fuerza de trabajo**

En la revisión de la literatura sobre la relación entre trabajo y condiciones de vida, tema del capítulo anterior, se observó que hubo interés sobre esta cuestión principalmente a causa de la fuerte influencia del pensamiento histórico-estructural en la región durante la década de 1970. Con el cambio del modelo de acumulación y las transformaciones productivas, el foco de atención cambio hacia los factores que inhiben o estimulan la participación de los miembros del hogar en el mercado de trabajo.

Actualmente, la precarización del empleo ha concentrado la atención de los estudiosos dedicados a temas laborales. Lo anterior estaría acorde con Picchio (2007), quien señaló que existe un sesgo en los estudios sobre trabajo, debido a que se el interés ha sido el mercado de trabajo asalariado, analizando únicamente niveles de empleo y salarios y han dejado de lado aquellos aspectos de la reproducción social de la población. Argumentó que es necesario retomar el análisis de las condiciones de vida de los trabajadores, para los que la economía política clásica, por medio del concepto de subsistencia, ofrece una entrada de cómo estudiarlos. Desde su perspectiva, tanto Smith, Ricardo y Marx forman parte de una misma escuela del pensamiento, dedicada a estudiar

la producción, distribución e intercambio de la riqueza entre las diferentes clases sociales: terratenientes, capitalista y trabajadores.

En contraste con lo que afirma Picchio, aunque Marx toma como base de sus propuestas teóricas las clases sociales, se distingue sustancialmente de Ricardo entre otras cuestiones, al proponer que existe un antagonismo entre la clase de los trabajadores y la clase de los capitalistas, que tiene sus raíces en la apropiación por parte de los segundos de una fracción del valor generado por los primeros y que esta no es una relación natural ni una relación social común a todos los periodos históricos.<sup>1</sup>

Al verse privado de los medios de producción, el sujeto debe vender el único bien que posee en el mercado que es su fuerza de trabajo, entendida como:

“el conjunto de las facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que el pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier índole” (Marx, 1973).

Ahora bien, la venta de la fuerza de trabajo como una mercancía por parte de su poseedor al dueño de los medios de producción da lugar a la teoría de los salarios marxista y a la reproducción de la fuerza de trabajo. Estos se encuentran insertos en una teoría más amplia que explica los mecanismos de producción y reproducción del capital.

Al igual que otras mercancías,<sup>2</sup> la fuerza de trabajo tiene un valor que se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario<sup>3</sup> para su producción y su reproducción. Dado que la capacidad de trabajo solo puede existir en el individuo vivo, es necesario que se conserve la existencia del trabajador; por tal razón es que requiere un conjunto de medios para su subsistencia, siendo el valor de estos el valor de la fuerza de trabajo. Dicho de otra forma, son necesarios una serie de

---

<sup>1</sup> En sus palabras, Marx (1973) señala: “La naturaleza no produce por una parte poseedores de dinero o de mercancías y por otra personas que simplemente poseen sus propias fuerzas de trabajo”.

<sup>2</sup> Esto marca una diferencia sustancial con respecto al enfoque neoclásico, en la cual se considera que la mercancía fuerza de trabajo no tiene costo de producción y que el salario estará determinado por la productividad marginal. La oferta de trabajo estará determinado por una preferencia personal derivada de una función de utilidad, en donde se opta entre el ocio y el trabajo (Rendón, 2003).

<sup>3</sup> El tiempo de trabajo socialmente necesario se define como el tiempo que se necesita para elaborar una mercancía en las condiciones de producción socialmente normales o medias.

medios que permitan la manutención del trabajador y la renovación diaria de su capacidad de trabajo, tales como alimentos, vestido y vivienda entre otros.

Dado que el trabajador en algún momento se retirará de la población activa por envejecimiento o muerte, se debe reponer generacionalmente. Entonces, además de los medios de subsistencia para el trabajador se requieren un conjunto de estos para criar a sus hijos y satisfacer sus necesidades básicas. Dentro de los bienes se incluye la educación, para que llegado el momento de entrar en el mercado de trabajo, los hijos tengan las capacidades técnicas y culturales exigidas por el capital.

Al respecto es necesario recalcar que la reposición generacional de la fuerza de trabajo no se refiere únicamente a una reproducción biológica y física, sino también a una reproducción social de los individuos como trabajadores, es decir, a un proceso de socialización, aprendizaje y control, donde las unidades domésticas, la escuela y las organizaciones sindicales cumplen una función muy importante (Oliveira y Salles, 2000).

Rendón (2003) mencionó que el estudio de la reproducción de la fuerza de trabajo cobró relevancia en la década de 1970, con el desarrollo de los estudios del campesinado y el debate acerca del trabajo doméstico que introdujeron las feministas, después de un periodo en el que se abandonó como tema de investigación. En la literatura latinoamericana se encuentran desarrollos teóricos que incluyen al trabajo doméstico dentro de la reproducción de la fuerza de trabajo, tal es el caso de Singer (1980), así como varios realizados por el grupo de trabajo sobre “Reproducción de la población” de CLACSO.

Específicamente Singer consideró los dos aspectos desarrollados por Marx, y agregó que la reproducción material de la fuerza de trabajo no sería posible sin el trabajo que se desarrolla al interior de las unidades domésticas, que permiten transformar en valores de uso las mercancías obtenidas en el mercado, como es el caso de los alimentos que después de ser cocinados pueden ser consumidos por los integrantes de los hogares. Asimismo, se realizan funciones de higiene y limpieza como el lavado de la ropa. Además, la reposición generacional de los trabajadores es posible debido al cuidado de los niños.

Al hacer un análisis de las principales corrientes feministas dentro de la economía, Rendón (2003) observó que desde el marxismo uno de los principales debates es el carácter que tiene el

trabajo doméstico dentro del sistema capitalista, el cual es sumamente importante para la reproducción de la fuerza de trabajo y para el propio sistema.

En esta investigación se abordará únicamente una de las facetas de la reproducción de la fuerza de trabajo, que es la reposición física y biológica. Como se mencionó anteriormente, el costo social o el valor de la fuerza de trabajo depende del tiempo de trabajo socialmente necesario para su reproducción, esto es equivalente al valor de las mercancías que forman parte de la canasta de consumo del trabajador.

El salario real es una expresión del valor de la fuerza de trabajo en mercancías, por lo que debiera ser suficiente para adquirir una canasta de bienes y servicios que permitieran reponer la capacidad de trabajo del obrero, pero también para “garantizar la reproducción de la familia obrera y esos costos de reproducción son determinados en buena medida por la forma de organización social” (Félix y Neffa, 2006: 52). La organización social de la familia estará determinada por factores culturales, y por el papel que juega el Estado sobre ella. La canasta de bienes debe considerar las diferencias que existen entre familias, ya que hombres, mujeres, niños o ancianos requieren distintos tipos de bienes para la satisfacción de sus necesidades (Marx, 1975).

Es así que la canasta de bienes y servicios determina el mínimo al cual se puede establecer el valor de la fuerza de trabajo equivalente al salario real. Marx señaló que si el precio cayera por debajo de este valor, la capacidad laboral solo podría mantenerse y desarrollarse de una forma deficiente. Los bienes que conforman la canasta de subsistencia, tales como los alimentos, el vestido o la vivienda tienen diferencias regionales, históricas y culturales que deben ser consideradas. Acerca de esta cuestión resaltó que:

“Hasta el *volumen de las llamadas necesidades imprescindibles*, así como la índole de su satisfacción es un *producto histórico* y depende por tanto en gran parte del nivel cultural de un país y esencialmente, entre otras cosas, también de las condiciones bajo las cuales se ha formado la clase de los trabajadores libres, y por tanto de sus hábitos y aspiraciones vitales” (Marx, 1975), cursivas en el original.

A partir de lo anterior, se puede afirmar que hay un componente social de la canasta de subsistencia que esta dado por las ganancias de la clase obrera por obtener mejores condiciones de trabajo y mejores salarios, donde el Estado juega un papel muy importante en la reproducción

de la fuerza de trabajo por medio de dos funciones: 1) la provisión de bienes y servicios como la seguridad social, políticas para la vivienda, etc. y; 2) el establecimiento de leyes que regulen las jornadas laborales, obligaciones de las empresas con los trabajadores, el pago de accidentes laborales, entre otros (Oliveira y Salles, 2000).<sup>4</sup> Otra conquista laboral fue la instauración de un salario indirecto, que esta relacionado con la situación familiar y destinado a cubrir diversos aspectos de la reproducción de la fuerza de trabajo, lo que dio lugar a la creación de los sistemas de seguridad social (Castel, 2004).

Por lo tanto, el salario no debe verse únicamente como un dato numérico, sino como la expresión de una relación social, y los niveles salariales como el reflejo de la pugna existente entre capital y trabajo por el excedente socialmente generado, al grado que el balance alcanzado por las clases sociales se reflejará en las condiciones de vida de los trabajadores (Picchio, 2007).

Al estudiar las características laborales y la participación económica de las mujeres, Rendón (2003) observó que desde la economía, la reproducción de la fuerza de trabajo principalmente se estudió desde un punto de vista macro. Pero fue en la sociodemografía donde se le dio lugar a estudios a nivel individual, en los que el hogar ha jugado un papel fundamental, a causa del vínculo reproducción-familia-actividad económica femenina. En este sentido, es necesario remarcar la complementariedad que se da entre dos disciplinas tales como la economía y la demografía, debido a que permite un estudio más completo de la reproducción de la fuerza de trabajo. Desde la economía política, se permite rescatar los aspectos sociales, culturales y económicos que intervienen en la subsistencia de la clase trabajadora. Desde la sociodemografía, los aspectos relacionados a las diferencias por sexo y edad de los miembros de los hogares, así como las particularidades en la conformación de las familias.

Uno de los problemas que presenta el enfoque presentado para estudiar la relación entre trabajo y condiciones de vida, es que se refiere principalmente a los trabajadores asalariados y en específico, a los obreros. En México así como en el resto de América Latina no se totalizó el proceso de salarización de la mano de obra, por lo que las formas de trabajo asalariadas han

---

<sup>4</sup> Sin embargo, el Estado también puede actuar a favor de los intereses de los capitalistas, con medidas como el otorgamiento de subsidios directos o indirectos a las empresas, concesión de créditos con bajas tasas de interés, la disminución de los salarios reales, entre otros (Féliz y Neffa, 2006: 63).

coexistido con las no asalariadas, como el trabajo por cuenta propia o los negocios familiares de subsistencia.

La heterogeneidad productiva, que es una característica estructural de las economías latinoamericanas y que tiene como consecuencia la heterogeneidad laboral, es un punto crucial a considerar en esta investigación, por la relación existente con las desigualdades en los ingresos laborales y por lo tanto, en los niveles de vida de los hogares. En los siguientes apartados se desarrollará este tema y la forma como será incorporado al análisis.

#### **2.4. Población, desigualdad social y mercado laboral**

Las discusiones acontecidas sobre las vinculaciones de la dinámica demográfica con los procesos de cambios en la sociedad en la década de 1970 y los primeros años de la década de 1980 fueron importantes para entender la reproducción de la población y de la sociedad. Aunque, el pensamiento histórico-estructural ha perdido relevancia, sentó precedentes sobre la importancia de incluir los factores socioeconómicos en la explicación de los fenómenos demográficos. También se observó que las cuestiones laborales tienen influencia sobre estos aspectos.

La mayor integración de la economía mundial, así como los cambios productivos que se han presentado con el impulso del modelo neoliberal, han tenido un impacto sobre la sociedad y sobre los puntos de partida bajo los cuáles se realizan el análisis de los fenómenos sociales. Canales (2003) señaló que la sociedad global configura un marco histórico y estructural distinto al que surgió desde la sociedad industrial. Hay un cambio en los parámetros espacio-tiempo en torno a los cuales se elaboraron las categorías y perspectivas de análisis para su entendimiento, lo que implica un reto para las ciencias sociales y, en específico, para la demografía.

Este autor planteó que para las distintas regiones, la globalización ha sido un proceso heterogéneo y diferenciado, con base en los cuales se crean y se recrean diversas formas de desigualdad social, económica y espacial, que se basan en nuevas formas de estratificación social de la población. Los cambios en la estructura social del empleo y en general, de las relaciones capital trabajo, y de los paradigmas productivos y organizacionales de la globalización, han configurado mecanismos de inclusión/exclusión social, por medio de la precarización del empleo y otras formas modernas de segregación social, que afectan a sectores sociales debilitados ante la desregulación económica y flexibilidad laboral.

Así también, Canales afirmó que estos cambios plantean un desafío para la demografía y los estudios de población, y la forma en cómo se deben abordar los fenómenos sociales. Si se considera que el proceso social de trabajo es la base de la estructura social, es de esperarse que estos cambios repercutan sobre la estructuración de la sociedad en clases, estratos y grupos sociales diferenciales.

El punto central de la argumentación de Canales es que, la segmentación de la población en estratos sociales se puede retomar desde la perspectiva de la configuración de una demografía de la desigualdad social. Los criterios de segmentación de la población no se basan únicamente en factores económicos o de mercado. También existen procesos de diferenciación social que tienen como base factores culturales, étnicos, demográficos y de género, entre otros. Se debe considerar que la globalización crea espacios caracterizados por la precariedad de las ocupaciones y condiciones de vida, que tienden a ser ocupados por sujetos sociales vulnerables como mujeres, migrantes, jóvenes, minorías étnicas, entre otros.

A partir de las proposiciones de Canales, se puede afirmar que la globalización crea otras desigualdades a partir de los cambios observados en el ámbito laboral, que impactan a su vez otras esferas sociales. Sin embargo, hay desigualdades que han permanecido y que incluso se han agravado. La pérdida de influencia del enfoque histórico estructural implicó también un “olvido” parcial de temas que fueron relevantes para la investigación sociodemográfica en el pasado; pero estos problemas siguieron presentes en las sociedades latinoamericanas o se profundizaron a partir de la implementación de las políticas neoliberales y de transformaciones sociales más amplias.

Al respecto, Fitoussi y Rosanvallon (1997) realizaron un análisis de tipo sociológico sobre las desigualdades sociales, a las que clasificaron en dos tipos: “estructurales” y “dinámicas”. A las primeras, también llamadas “tradicionales”, fueron heredadas del pasado e interiorizadas por la sociedad, lo que no equivale a decir que sean legítimas. Como ejemplo se podrían tomar, aquellas desigualdades que describen la jerarquía de ingresos entre categorías sociales. Estas son resultado de los conflictos de interés y de las relaciones de fuerza entre grupos o clases sociales. El grado de desigualdad de ingresos varía entre países, según las particularidades políticas, económicas y sociales de cada uno.

Estos autores, afirman que en la actualidad las desigualdades estructurales se ven agravadas por la deformación de la distribución del excedente económico, en detrimento de los salarios y en provecho de las ganancias.

Pero, al extenderse el campo de las desigualdades se modificaron fuertemente las percepciones de las diferencias de la sociedad. De esta forma, aparecieron las “nuevas” desigualdades, que tienen su origen en la recalificación de diferencias dentro de categorías a las que antes se consideraban homogéneas, como resultado de la dinámica y evolución del sistema. Estas desigualdades representan la heterogeneidad de situaciones de los individuos, que aunque pertenecen a una misma categoría social, no se enfrentan a las mismas situaciones. Según Fitoussi y Rosanvallon, estas diferencias eran aceptadas debido a que se trataba de situaciones friccionales, es decir, momentáneas. Sin embargo, estas desigualdades comienzan a convertirse en duraderas, e incluso pueden volverse más importantes que las desigualdades intercategoriales.

Tomando en cuenta los elementos aportados por los autores revisados hasta este momento, cabe preguntarse cómo pueden integrarse al estudio de las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores en las zonas urbanas de México. La pérdida del paradigma teórico y los cambios socioeconómicos a nivel mundial, llevaron a Canales (2003) a proponer que la demografía debe centrarse en el estudio de las desigualdades sociales y de los aspectos demográficos que se encuentran detrás de las diferencias. Entonces, haciendo eco de lo expuesto por este investigador, el camino a seguir es descubrir las características sociodemográficas de los individuos o grupos poblacionales que estén generando procesos de vulnerabilidad o de desigualdad social. Para la investigación que se realizará, el asunto está en descubrir las características de los hogares que están generando desigualdad en las condiciones de vida.

A partir de lo expuesto por Fitoussi y Rosanvallon, la cuestión es reconocer los distintos tipos de desigualdades en una sociedad como la mexicana. Siguiendo sus argumentos, las desigualdades estructurales se refieren a desigualdades históricas, es decir, que han tenido una presencia de larga data en la sociedad estudiada. En este sentido, una de las características estructurales de los mercados de trabajo en Latinoamérica, ha sido la heterogeneidad laboral, como resultado de la heterogeneidad productiva y de la forma del desarrollo del capitalismo en esta región.

Con el cambio de modelo de acumulación capitalista en México, los procesos de ajuste estructural y de reformas estructurales tuvieron como uno de sus resultados la flexibilización laboral, que dio lugar a un deterioro en las condiciones de trabajo de la población asalariada, fenómeno conocido como precarización del empleo. Este afectó principalmente a un grupo de trabajadores que se caracterizaba por estar en mejor situación que el resto. Así, el fenómeno puede ubicarse como una “nueva” desigualdad, afectando de modo diferencial a los trabajadores y teniendo consecuencias permanentes para algunos sectores de la sociedad. A continuación, se presenta una mayor discusión sobre lo aquí propuesto.

## **2.5. Acerca de las desigualdades estructurales: Heterogeneidad laboral**

Una de las desigualdades características en América Latina ha sido la heterogeneidad laboral. Desde mediados del siglo pasado, se observó un gran interés por la dinámica y el comportamiento particular de los mercados de trabajo latinoamericanos, distinto al observado en las economías del centro. La heterogeneidad laboral tiene su génesis en la propuesta sobre heterogeneidad estructural,<sup>5</sup> que propone que las diferencias de productividad entre sectores, darán lugar a diferentes tipos de trabajos. Así, las actividades de alta productividad pueden generar empleos mientras que las actividades de baja productividad daría lugar a actividades de subsistencia o subempleo.

Pacheco (2004) observó que la temática se ha abordado desde distintos ejes y niveles de análisis, pero que la heterogeneidad laboral de la fuerza de trabajo y la existencia de distintos sectores en el mercado, ha sido una preocupación constante en el afán de comprender el funcionamiento del mercado laboral.

Con este fin surgieron las teorías de la marginalidad –en sus vertientes desalina y dependientista– y a partir de la década de 1970 las teorías de la informalidad, enfoque que posteriormente

---

<sup>5</sup> La heterogeneidad estructural hace referencia al desarrollo tecnológico de los países periféricos, en la que existen actividades donde la productividad del trabajo es elevada, tomando en cuenta las técnicas disponibles y que podría ser similar a la que se encuentra en los grandes centros industriales; así también existen actividades con niveles de productividad muy bajos, en comparación con los niveles observados en las actividades modernas (Ocampo, 2001). Esta idea, en su concepción original fue propuesta por Prebisch, y después Pinto retoma las retoma y precisa el concepto.

mostraría una necesidad de reformulación a partir de los cambios observados a nivel macro, como consecuencia de los cambios productivos.

A partir de 1950, Rostow propuso la teoría de la modernización, que trataba de explicar las diferencias en el desarrollo de los países, por lo que se establecieron una serie de pasos que los países subdesarrollados deberían seguir para alcanzar los niveles obtenidos por las naciones más avanzadas. Siguiendo estas ideas, en América Latina Germani (1962, citado en Salvia, 2010) formuló la teoría de la marginalidad, que plantea que las sociedades estarían compuestas por la coexistencia de un sector “moderno” y uno “atrasado”.

Posteriormente el Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina (DESAL) continuó en esta línea, tomando en cuenta el papel de los migrantes del campo y las diferencias culturales que tenían estos con los habitantes de las ciudades. Los primeros conservaban valores tradicionales que no les permitían participar en la sociedad moderna y a los cuales había que transformar en “individuos modernos” para salir del subdesarrollo (Cortés, 2006).

En contraposición con las teorías de la modernización, surgieron las teorías de la dependencia que tomaron las ideas marxistas de la sobrepoblación relativa y el ejército industrial de reserva,<sup>6</sup> siendo sus principales representantes Nun (1971) y Quijano (1971). A los autores de esta corriente les interesaba estudiar los fenómenos del desempleo, subempleo, desigualdad y pobreza como expresiones del modelo de desarrollo capitalista monopólico (Salvia 2010). La discusión en este ámbito se centró en conocer cómo se integraba la fuerza de trabajo al proceso productivo conforme el sistema capitalista penetraba y dominaba diversos sectores económicos (Pacheco, 2004).

En general, los planteamientos teóricos dependentistas<sup>7</sup> postularon que la expansión del sistema capitalista en los países subdesarrollados había creado sectores productivos hegemónicos constituidos por empresas transnacionales oligopólicas, provocando una baja absorción de mano

---

<sup>6</sup> Salvia (2010) mencionó que la categoría del EIR fue elaborada por Marx para denominar al componente funcional de la superpoblación relativa con relación a la dinámica de acumulación, al menos en su forma simple.

<sup>7</sup> Una de las críticas posteriores a las teorías de la dependencia fue que la explotación no se da de un país hacia el otro, sino del capital hacia el trabajo, por medio de las grandes empresas monopolistas.

de obra y creando así un “excesivo” ejército industrial de reserva. A partir de lo anterior, se podrían diferenciar dos sectores: los marginales que realizaban diversas actividades de subsistencia, tal como actividades autónomas del sector terciario, trabajo a domicilio y actividades artesanales (Gunder Frank, 1970); y los no marginales, quienes estarían insertos en las ocupaciones del sector oligopólico. El punto central en la discusión fue el papel que jugaban los sectores marginales para el proceso de acumulación capitalista.<sup>8</sup>

A pesar de que ambas corrientes de la marginalidad eran de tipo dualista, su principal diferencia fue la unidad de análisis. La perspectiva de la DESAL, propuso la existencia de un sector moderno y uno tradicional con diferencias en las matrices de valores sociales teniendo como unidad de análisis a los individuos. En cambio, la perspectiva dependentista se centró en las actividades económicas, planteando la existencia de un sector económico monopolista dominante y un sector de actividades marginales, teniendo como referencia las relaciones sociales de producción (Cortés, 2000 y 2006)

Posteriormente, el debate entre los dependentistas fue llevado a otras cuestiones; el foco de atención fueron las relaciones entre los sectores marginales y no marginales. Mientras que para Oliveira (1973) los marginales transferían un excedente a las estructuras capitalistas, Kowarick (1975) propuso que esta transferencia de valor no era fundamental para el sistema capitalista, sino que el papel de los sectores marginales era abaratar los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, al proporcionar un conjunto de productos y servicios de bajo costo.<sup>9</sup> Finalmente Bennholdt- Thomsen (1981) mencionó que la población de la reserva industrial creó relaciones independientes de trabajo para su supervivencia, que se subordinaron al capital monopolista (citado en Pacheco, 2004).

---

<sup>8</sup> Propusieron los conceptos de “masa marginal” o “polo marginal” para definir a aquella parte de la sobrepoblación relativa que no tiene funcionalidad o es disfuncional para el proceso de acumulación del capital monopolista. Es afuncional debido a la neutralización o limitación de sus funciones como Ejército Industrial de Reserva (EIR), ya fuera de presión sobre el nivel salarial o de reserva laboral, producto de una alta composición orgánica de capital así como la organización sindical alcanzada.

<sup>9</sup> Kowarick parte de la idea de que existe una sola lógica de acumulación capitalista y conceptuó a los marginales como una forma peculiar de inserción en la división social del trabajo

De forma paralela, a principios de la década de 1970 surgió otro enfoque que buscaba dar cuenta de la incapacidad de los sectores modernos para absorber la totalidad de la mano de obra presente en la región. A este se le denominó como informalidad, de las cuales únicamente se referirá a las vertientes más influyentes. La OIT fue el primer organismo en referirse a este término; posteriormente surgieron teorizaciones, bastante difundidas y conocidas, las cuales fueron la de Tokman-PREALC (1979) y la de Portes o regulacionista (1995). Cortés (1988) señaló que las propuestas sobre la informalidad se centraron en:

“disponer de aproximaciones teóricas que permitan organizar y hacer coherentes las observaciones de un sector de la economía y la sociedad que escapa a los marcos provistos por la economía que se preocupa por la racionalidad de la producción capitalista”.

La perspectiva del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) fue desarrollada por Tokman (1988), quien propuso que la informalidad se originaba por la incapacidad de absorción de mano de obra por parte de los sectores modernos y la heterogeneidad de la estructura productiva, que hacía una diferenciación en el mercado de trabajo. Es así que, en muchos de los estudios realizados bajo esta óptica, se consideró al sector informal como sector refugio, debido a que frente a las crisis los desempleados o subempleados realizaban actividades dentro de este sector (Salvia, 2010).

Bajo esta perspectiva, cuando se hace referencia al sector informal, más que estudiar a la fuerza de trabajo ocupada en este, se estudia a las unidades productivas que se encuentran insertas en el sector, a las actividades por cuenta propia, empresas pequeñas y servicios de baja productividad. De estas se deriva una jerarquización del mercado de trabajo donde el trabajo informal es el último escalón (Tokman, 1987).

La propuesta teórica de Portes sobre el sector informal, data de principios de la década de 1980 (Portes y Walton, 1981). Partiendo de una perspectiva neomarxista propuso que existe una relación entre el sector formal y el sector informal, en la que el primero utiliza al segundo como forma de abaratar los costos de producción por parte de las empresas, es decir, es un modo de utilización laboral dentro del sistema capitalista. Esto se debe a la abundancia de mano de obra y a los salarios crecientes dentro del sector formal. Los mecanismos por medio de los cuales se establecen las relaciones entre el sector formal e informal normalmente permanecen ocultos, sin

embargo, son reales. Los vínculos son utilizados para evitar la rigidez en la contratación laboral y del pago de prestaciones sociales (Portes y Benton, 1987).<sup>10</sup>

Así también, reconoció que algunas actividades realizadas dentro del sector informal se dirigen a la sobrevivencia por medio de la producción de subsistencia o de la venta directa de bienes y servicios en el mercado. Así, el sector informal esta compuesto por segmentos reorganizados de modos de producción preexistentes y ubicados según funcionalidad con la economía capitalista (Portes, 1995).

Cortés (2000) señaló que entre las principales diferencias entre las vertientes más influyentes sobre el sector informal son, que la del PREALC-Tokman utilizó como principal argumento el exceso estructural de fuerza de trabajo con la dinámica del sector capitalista, mientras que la de Portes se centró en las estrategias seguidas por las empresas capitalistas más avanzadas para abaratar los costos de producción.

A finales del siglo XX, Pérez Sainz (1995) elaboró la propuesta de la neo-informalidad, la cual trataba de incorporar los cambios observados en el mercado de trabajo a partir de las reformas estructurales, sobre todo los efectos de la apertura comercial. Sin embargo, este autor así como algunos otros, han sugerido el abandono del concepto de informalidad. Por ejemplo, Salas (2006) señaló como una de las razones, la ambigüedad en la definición y uso del mismo, lo que ha llevado a una imprecisión en el universo de referencia.

Por otro lado, Pérez Sainz (2000) señaló que la globalización y la nueva centralidad del mercado, impone una distinción mercantil entre actividades transables y no transables y su referente social entre incorporación a la globalización y exclusión a la misma. No es que el objeto real que han tratado estos referentes teóricos haya dejado de existir, sino que el problema es que su génesis, características y dinámica están adquiriendo rasgos novedosos, que la perspectiva de la informalidad no logra captar satisfactoriamente. Este autor mencionó que lo que ha permanecido

---

<sup>10</sup> El concepto del sector informal lo introduce al enfoque de las relaciones de producción para actualizarlo y además para proporcionarle una base que contribuya a comprender su función dentro de la economía total. Criticó las visiones que se centran en las empresas, debido a que omiten categorías de individuos y actividades que deben incluirse en el sector informal (Portes, 1995).

es la autogeneración de empleo, como una de las tres lógicas básicas que estructura cualquier mercado laboral,<sup>11</sup> pero sus manifestaciones están cambiando.

La revisión realizada hasta este punto permite observar los asuntos que eran relevantes para cada una de las propuestas teóricas sobre la heterogeneidad laboral observada en los mercados de trabajo latinoamericanos. En primera instancia, se observa que las teorías de la marginalidad, proponían la existencia de dos sectores. Para los de las teorías de la modernización, se trataba de un sector moderno y uno atrasado. Para los que tomaron los postulados de la teoría de la dependencia, se trataban de un polo marginal y un sector capitalista oligopólico. En el primer sector entraban las actividades de subsistencias, como las realizadas en el sector terciario, trabajo a domicilio y actividades artesanales.

En el caso de la informalidad, dependiendo de la perspectiva, son las actividades que las conforman. Sin embargo, desde una visión más general, como lo señaló Pacheco (2004) destacan en mayor medida la división entre actividades asalariadas y no salariadas. Aún más importante es que hay un acuerdo general en todas las explicaciones:

“el grado de heterogeneidad laboral existente en el mercado de trabajo latinoamericano y el reconocimiento, implícito o explícito, de que la heterogeneidad no es una característica estática, sino mas bien un proceso que se recrea en la dinámica socioeconómica laboral” (p. 56).

Lo que se observa por medio de las perspectivas para el estudio del mercado de trabajo que tienen como trasfondo la heterogeneidad estructural, la discusión sobre marginalidad fue sustituida por la de informalidad. En la actualidad, la perspectiva informal está siendo cuestionada, y se comienzan a proponer alternativas para el estudio del mercado laboral en Latinoamérica, como la de Pérez-Sainz (2000). Por otro lado, los desarrollos teóricos generados no han tenido el mismo impacto que tuvo el pensamiento histórico estructural.<sup>12</sup> Lo que deben incluir estas nuevas

---

<sup>11</sup> Pérez-Sainz menciona que las otras dos lógicas serían las de salarización y la de exclusión.

<sup>12</sup> En este sentido, la CEPAL que tuvo un papel preponderante durante el periodo ISI, no ha desarrollado una perspectiva analítica o teórica que plasme la relación de los cambios en la estructura productiva y las transformaciones en el plano laboral. Héctor Guillén (2007) mostró que con el advenimiento del neoliberalismo, el pensamiento estructuralista trató de adaptarse a los nuevos tiempos de apertura y globalización. De esta forma nació el neoestructuralismo, que se presentó así mismo como una alternativa al neoliberalismo y como una superación al paradigma estructural clásico. Sin embargo, este se basó más en una crítica de las consecuencias sociales de los programas de ajuste que en una crítica radical a los fundamentos neoclásicos y neoliberales.

enfoques es la persistencia de la autogeneración de empleos, así como las tendencias cíclicas del capitalismo y el antagonismo existente entre clases sociales, que se manifiestan en mejoras o en un deterioro mayor de las condiciones laborales de los trabajadores, y por lo tanto, en las condiciones de vida de sus familias.

## **2.6. Acerca de las desigualdades dinámicas: Precarización del empleo**

En la década de 1980 los países latinoamericanos, incluyendo México, sufrieron los embates de la crisis de la deuda y los programas de reestructuración económica que tomaron como base el pensamiento económico neoliberal. Las reformas se basaron en la apertura comercial, la desregulación económica, la liberalización financiera, el impulso a las exportaciones y el cambio del papel del Estado en la economía.

La reestructuración tuvo fuertes efectos en el mercado laboral. Para hacerle frente a la competencia, las empresas buscaron reducir los costos de producción por medio de la flexibilización del trabajo. Según la teoría neoclásica, la desregulación del mercado laboral eliminaría las rigideces que impide que se ajusten la oferta y la demanda del mercado de trabajo. Esto se lograría por medio del abaratamiento de los costos de despido, la ampliación en la regulación sobre modalidades de contratación, el aumento de las causales de despido y la disminución de los costos implican los distintos componentes del salario indirecto, entre otras.

Los distintos cambios presentados en el ámbito laboral que llevaron a la inseguridad e inestabilidad en el empleo se plasmaron en el concepto de empleo precario, el cual surgió en la década de 1980 y se difundió en la década de 1990. En América Latina, algunas de las primeras investigaciones que trataron el tema fueron las realizadas por Galin (1986) y la compilación de discusiones realizada por Galin y Novick (1990) sobre la precarización laboral en Argentina.

---

A pesar de intentar conservar el núcleo del pensamiento original de la CEPAL, como por ejemplo, la heterogeneidad estructural y la concentración del ingreso, abandonaron categorías claves como las clases sociales o la dependencia y sus implicaciones en el comercio internacional. Guillén incluso lleva su crítica mas lejos al decir: “Un examen cuidadoso del neoestructuralismo muestra cómo en su afán de compromiso, ha incorporado planteamientos esenciales del enfoque neoclásico e ignorado otros del estructuralismo clásico, lo que de alguna manera es otra forma de colonialismo mental” (2007: 295).

No obstante, Rodgers (1989) fue quien sentó las bases para conceptualizar el empleo precario, en primer lugar, al diferenciarlo de lo que se conoce como empleo atípico; y en segundo lugar, al proponer una serie de características con las cuáles identificarlo: 1) Grado de certidumbre respecto a la permanencia en el trabajo; 2) Control sobre las condiciones laborales; 3) Estabilidad en el ingreso; 4) Nivel de protección. En la actualidad el concepto de precariedad apunta a la inseguridad o falta de protección social y centra la atención en los cambios acontecidos en la permanencia del empleo (García, 2007).

Durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones, se presentó un proceso de asalarización de la mano de obra, que llegó a cubrir a las tres cuartas partes de la población ocupada en el país. Sin embargo, solo una parte tuvo acceso a los beneficios que debiera otorgar este tipo de relación salarial tales como diferentes tipos de prestaciones sociales y contrato laboral, entre otras. Lo anterior muestra que el trabajo precario es un rasgo estructural de los mercados laborales en el país. A partir de la implementación de las reformas estructurales y el aumento de la flexibilización de la mano de obra, los derechos laborales ganados décadas atrás se han ido retrayendo. Así, cada vez ha sido más baja la creación de puestos de trabajo que cumplan con las características que garanticen la protección social del trabajador.

Al estudiar las transformaciones productivas suscitadas con la implementación de las reformas neoliberales, Mora (2010) contextualizó la precarización del empleo en el nuevo modelo de acumulación capitalista, que ha generado una nueva división internacional del trabajo. En esta fase, el comercio internacional se ha visto como el motor del ciclo de acumulación y del crecimiento económico. Señaló que existe una disociación entre el lugar de producción y el de consumo, por lo que ha dejado de ser importante —para los procesos de acumulación del capital trasnacional— el poder adquisitivo de la fuerza de trabajo en el sitio de producción intensivo en mano de obra, normalmente localizada en los países menos desarrollados.

Entonces, el capital ha tenido la posibilidad de imponer sus condiciones debido a dos sucesos. El primero es que el debilitamiento del movimiento sindical ha conducido a una disminución en la capacidad de negociación de los trabajadores frente al capital. El segundo es el debilitamiento del poder regulador del Estado ante el poder de las empresas trasnacionales (Mora, 2010).

Para ampliar el margen de utilidad, Mora (2010) incluyó dentro del concepto de trabajo precario únicamente a la degradación del empleo en relación con el trabajo asalariado, definiéndolo como un “deterioro relativo en las condiciones de empleo en la fase del capitalismo global”.

Entonces, la precarización laboral se puede entender como un proceso que se ha dado de forma progresiva y que ha afectado principalmente a un sector de los trabajadores asalariados, que son los que gozaban de todos los beneficios que su posición implicaba; pero también afecta al conjunto de los trabajadores porque el proceso de deterioro laboral permea las distintos tipos de empleo ya que el “tipo ideal” de trabajo comienza a desvanecerse (Pérez Sainz y Mora, 2004).

Para entender el proceso de la precarización del empleo, es necesario ubicarlo en un contexto social y recordar que fueron las luchas y pactos sociales los que permitieron la existencia y dieron forma al trabajo asalariado. El acceso a este tipo de trabajo permitía hacerse de los beneficios de la propiedad que en otros tiempos sólo eran accesibles para aquellos que tenían acceso a la propiedad privada (Castel, 2003).

Sin embargo, la precarización del empleo genera incertidumbre, ya que se vuelven dudosos los recursos monetarios y los beneficios sociales que otorgaba un contrato escrito y por tiempo indeterminado. La seguridad social se comienza a perder, entendida en el sentido que le da Castel: “estar a salvo de los imponderables que podrían degradar el estatus social del individuo” (2004: 35). No se piensa en el largo plazo, porque no existe una base estable sobre la cual hacerlo. Así, pareciera que se está regresando a la situación del proletariado del siglo XIX, en la que según Castel (1997), se vivía en un estado de “precariedad permanente” por no tener control sobre lo que pudiera suceder. De modo que el problema actual no es solo el que plantea la constitución de una *periferia precaria*, sino también el de la *desestabilización de los estables*. Así que, el proceso de precarización atraviesa algunas de las zonas antes estabilizadas del empleo.

En una situación como la que se vive en la actualidad en muchos de los países latinoamericanos, la tesis de la heterogeneidad estructural así como las conexiones con el sistema mundial se vuelven más trascendentes, debido a la apertura comercial, la entrada de inversión extranjera directa e indirecta, y al crecimiento orientado por las exportaciones. Según Neffa (2010a), con el cambio en el modelo de crecimiento, se consolidó la heterogeneidad productiva, en términos de tasas de crecimiento, productividad y tasas de ganancia. Sus efectos en el mercado laboral se

observaron en una fractura y segmentación del mismo, provocado por un aumento del desempleo y el subempleo, el estancamiento o reducción del salario real, abriendo el paso a empleos precarios que se difundieron y se generalizaron en las diversas ramas de actividad.

En este punto es importante remarcar que son los empleos los que son precarios, mas no los trabajadores. Los cambios que generó el cambio de modelo de acumulación sobre el mercado de trabajo, han acrecentado las desigualdades en el acceso a los trabajos no precarios o a aquellos empleos que ofrecen mejores condiciones laborales. Entonces, la edad, el sexo y los niveles de calificación principalmente, estarían tomando un papel predominante en la reproducción de la desigualdad. También conduce a un diferencial en las condiciones de vida entre trabajadores, entre aquellos que pueden acceder a trabajos que proporcionen altos salarios, seguridad social, prestaciones, contrato indeterminado -que cada vez se reducen más- y aquellos que solo cuenten con las remuneraciones laborales.

## **2.7. Propuesta de clasificación de los hogares**

En la segunda sección de este capítulo se presentó una revisión sobre los postulados teóricos de la reproducción de la fuerza de trabajo, la cual hace alusión principalmente a los obreros y sus familias, en un marco de capitalismo industrial, donde las relaciones entre clases sociales (capitalista y trabajadora) se encuentran claramente definidas. Portes y Hoffman (2003) señalaron que en el pasado, la clase social fue un concepto muy utilizado en las ciencias sociales, pero que en la actualidad, ha sido abandonado en los estudios sobre pobreza y desigualdad.<sup>13</sup> Lo anterior tiene como causa principal el origen marxista del concepto y por lo tanto, la connotación de nociones como conflicto, privilegio y explotación, ocasionando que se pierda una valiosa herramienta analítica, lo que implica pasar por alto aspectos significativos de la dinámica social.

La investigación que se realizará tiene como objeto de estudio las condiciones de vida de los trabajadores en las zonas urbanas del país. Sin embargo, para el caso de México, si se considerara que los trabajadores conforman un grupo homogéneo, sería soslayar las especificidades del capitalismo periférico de un país como este. Una propuesta de estratificación social debe

---

<sup>13</sup> Portes hizo una crítica a esta postura, que ha conducido a que los estudios realizados sobre la evolución de la pobreza y la desigualdad en la región se centren únicamente en sus manifestaciones superficiales y no en sus causas. Este enfoque ha sido tomado por organismos internacionales como la CEPAL y la OIT

recuperar las especificidades del desarrollo de las fuerzas productivas y sus expresiones en el mercado de trabajo. De esta manera, la convivencia de distintas formas de producción daría lugar a la existencia de distintos tipos de trabajadores, como los asalariados, los trabajadores por cuenta propia, los negocios familiares, etc.

Las propuestas de estratos de unidades domésticas basados en las características laborales, en ocasiones se han fundamentado en los individuos. Por ejemplo, en el pasado en algunas investigaciones, se utilizaron las características del jefe del hogar para clasificar a la unidad doméstica. Para los fines de esta investigación, es importante considerar la composición socio-ocupacional del hogar en su conjunto, así como las características sociodemográficas que tienen sus integrantes debido a que, tal como señala Mora (2004), condicionan su nivel de bienestar, el grado de vulnerabilidad y de afectación a procesos de cambio económico.

La estratificación de los hogares requiere plasmar los cambios ocurridos en el mercado laboral con la puesta en marcha de las reformas económicas y que lo han reconfigurado. Pero también debe considerar aquellas situaciones que son estructurales y que sus orígenes son de larga data. Así, siguiendo la argumentación de este capítulo, los distintos tipos de desigualdad social estarían dando pautas que permitirían establecer una clasificación.

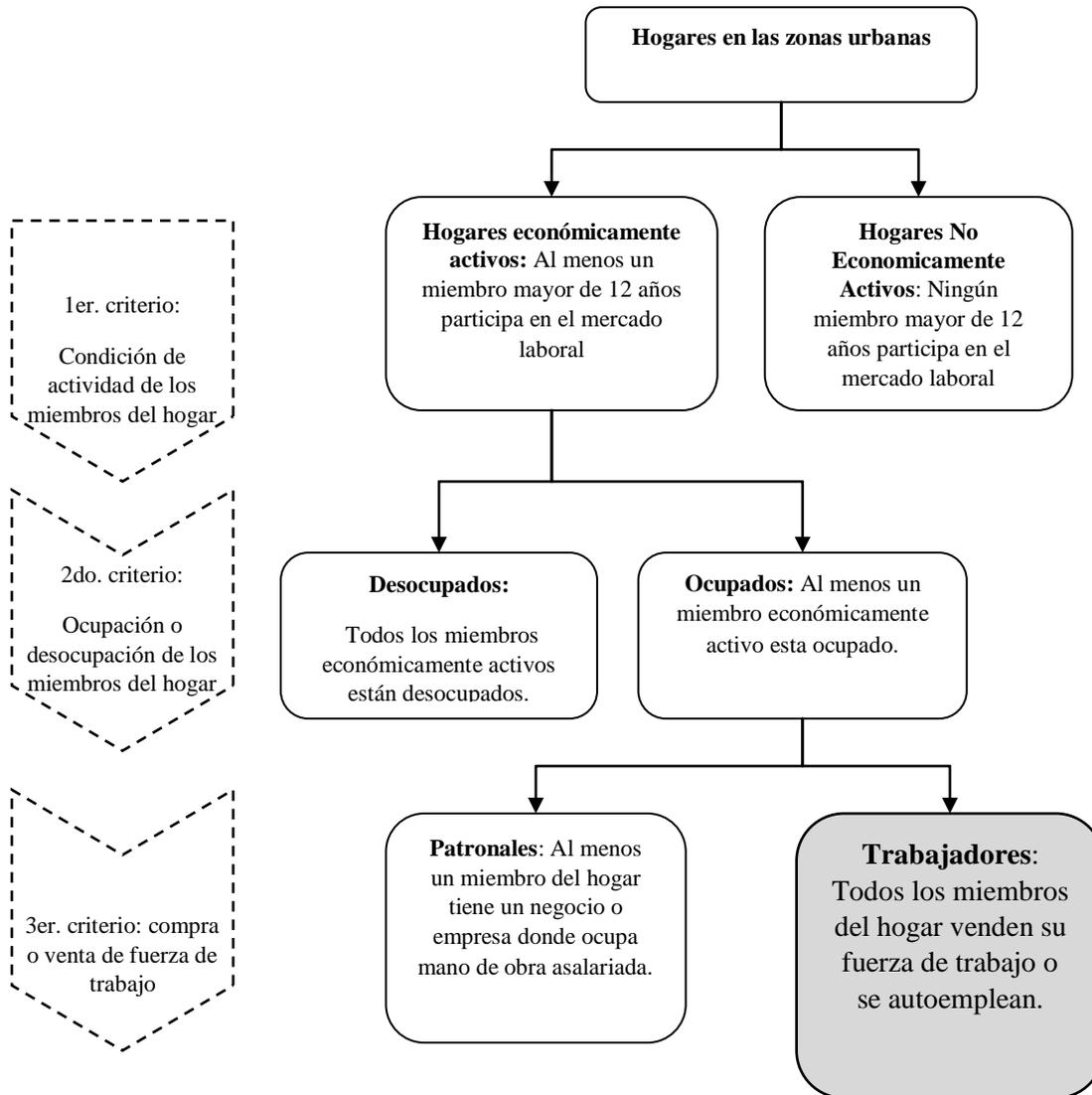
El primer paso fue seleccionar los hogares de los trabajadores del total de las unidades domésticas de las zonas urbanas (esquema 2.1), integrando las características laborales de los miembros del hogar, en el siguiente orden: 1) si se encontraban activos; 2) si se encontraban ocupados; 3) si ofertan o demandan mano de obra.<sup>14</sup> Entonces, la población de estudio son los hogares en los que todos los miembros en edad de trabajar, se encuentran ocupados, vendiendo su fuerza de trabajo o autoempleándose (cuadro sombreado en gris).

---

<sup>14</sup> A pesar de que uno de los principales efectos de las crisis económicas es el aumento del desempleo, no se incluyeron dentro de la población de estudio a los hogares en los que todos sus miembros económicamente activos se encontraban desocupados debido a que no se cuenta con información sobre las ocupaciones que realizaban sus miembros. No obstante, se ofrece una estimación de los mismos en el cuadro 4.1.

### Esquema 2.1.

Criterios para la selección de los hogares de los trabajadores



Fuente: Elaboración propia.

El segundo paso fue definir los criterios para la clasificación socio-ocupacional de los hogares de los trabajadores (recuadro 2.1), para lo cuál se tomaron elementos del marco teórico sobre las desigualdades sociales tradicionales y las dinámicas, propuestas por Fitoussi y Rosanvallon (1997).

### Recuadro 2.1.

Criterios de clasificación de los hogares de trabajadores para definir su inserción socio-ocupacional.

Tipo de inserción socio-ocupacional del hogar	Criterios de clasificación
Asalariado protegido	Todos los ocupados del hogar son asalariados que cuentan con contrato y seguridad social. Y, al menos el 75% de los miembros del hogar tienen los requisitos para ser cubiertos por la seguridad social, como extensión de esta prestación laboral por parte de los miembros ocupados.
Asalariado precario	Todos los ocupados del hogar son asalariados y al menos tienen una de estas características: <ul style="list-style-type: none"><li>- Al menos un asalariado no tiene contrato.</li><li>- Al menos un asalariado no tiene seguridad social.</li><li>- Los asegurados del hogar por parte del trabajo del asalariado representan menos del 75% de los miembros del hogar.</li></ul>
No asalariado	Todos los ocupados se dedican a actividades no asalariadas: <ul style="list-style-type: none"><li>- Trabajadores por cuenta propia</li><li>- Trabajadores por cuenta propia que ocupan trabajo no remunerado</li><li>- Trabajadores no remunerados</li></ul>
Mixto	En este tipo de hogar hay trabajadores asalariados y no asalariados.

Fuente: Elaboración propia

Como se observó, la heterogeneidad laboral ha sido abordada desde distintos ángulos, pero la existencia de distintos sectores en el mercado ha sido una de las preocupaciones principales, con la finalidad de comprender el funcionamiento del mercado laboral en los países latinoamericanos. Las teorías de la marginalidad en sus distintas vertientes así como las de la informalidad han propuesto la existencia de sectores donde se ocupa la mano de obra. Sin embargo, desde una visión más general, como lo señala Pacheco (2004) destacan en mayor medida la división entre actividades asalariadas y no salariadas. García, Muñoz y Oliveira (1982) mencionaron que la diferenciación de la población activa en sectores asalariados y no asalariados ha estado vinculada

a un proceso de división social del trabajo y de concentración del ingreso que trajo consigo una fuerte desigualdad social.

Además, esta diferenciación estaría reconociendo la autogeneración de empleos, que ha sido una de las características estructurales del mercado de trabajo en América Latina, que denota la falta de absorción de fuerza de trabajo, tema de interés constante en las teorías que tienen como trasfondo la heterogeneidad laboral. Entonces, un primer eje de diferenciación para la clasificación socio-ocupacional de los hogares será el tipo de ocupación de sus miembros, como trabajadores asalariados o como no asalariados, denotando las desigualdades de tipo estructural.

Al incluir a todos los ocupados de los hogares, es posible que se presenten situaciones en que estos combinen actividades asalariadas y no asalariadas como forma de obtener ingresos del trabajo. Debido a la baja creación de empleos, los hogares han tenido que recurrir al autoempleo, realizando actividades productivas o comerciales por cuenta propia, a la vez que realizan actividades asalariadas. Entonces, se propone un tipo de unidad doméstica en el que sus miembros se dediquen a ambos tipos de ocupaciones, a los que se les denomina como “hogares mixtos”. Lo anterior brinda la oportunidad de observar cómo estas diversifican sus actividades económicas para generar mayores ingresos provenientes del mercado laboral.

Siguiendo los puntos marcados por el marco teórico, el siguiente eje a incluir en la clasificación socio-ocupacional de los hogares es la precarización del empleo asalariado, como una nueva desigualdad, entendido como un deterioro de las condiciones de trabajo en la actual fase del capitalismo global, acotación que hace Mora (2010), como se mencionó anteriormente. Esta distinción permite separar el empleo precario del empleo protegido, considerando únicamente a los trabajadores asalariados.

La precarización del empleo significa una ruptura entre trabajo y bienestar social (Mora, 2011), significando la pérdida de la importancia que tuvo el trabajo asalariado protegido para que la población alcanzara mejores niveles de vida. Durante gran parte del siglo XX se privilegio este mecanismo como medio para distribuir la riqueza. Se diseñó un sistema que diera ciertas protecciones al trabajador, pero también a su familia por medio de la provisión de beneficios tales como la vivienda, servicios de salud, entre otros. Entonces, la precarización del empleo no afecta únicamente al trabajador, sino a todos los que dependen de este.

García (2011), tomando las propuestas de varios autores sobre precarización laboral (Rodgers, 1989; Bettio y Villa, 1995; Bayón, 2005 y 2006; Mora, 2006), indicó que este marco conceptual hace referencia a tres dimensiones: inestabilidad, inseguridad o falta de protección social y vulnerabilidad social y económica. Es decir, conduce a centrar la atención en los cambios ocurridos en las transformaciones en la seguridad social, en la permanencia de los ingresos y en las insuficiencias de las remuneraciones laborales.

La inestabilidad laboral puede traducirse en la falta de contrato de trabajo, debido a que los acuerdos establecidos entre patrón y trabajador no se encuentran respaldados por documento alguno, por lo que el primero puede prescindir del segundo sin previo aviso y en la medida que le convenga.

La dimensión de inseguridad se refleja en la falta de acceso a los sistemas de seguridad social. Aunque la seguridad social fue concebida como un sistema que otorgaba varias prestaciones al trabajador y su familia, que incluía guarderías, préstamos, lugares de esparcimiento, etc., en la actualidad han quedado casi reducidos a servicios de salud, siendo este último beneficio el que se tomará en cuenta para la clasificación. Se observará si cubre casi totalmente, de forma parcial o nula a los trabajadores y a sus hogares.<sup>15 16</sup>

Entonces, la propuesta de clasificación contempló en primer lugar, si los hogares tienen únicamente trabajadores no asalariados, asalariados o una combinación de ambos. En segundo lugar, en caso de contar únicamente con trabajadores asalariados, si estos tenían contrato escrito y seguridad social, y si esta cubría a los integrantes de la unidad doméstica, con lo que se estaría observando una distinción entre trabajadores precarios o protegidos y como los beneficios de este

---

<sup>15</sup> Familiares que puedes asegurar en el IMSS:

- Esposo(a) o concubino(a) del trabajador asegurado.
- Hijos menores de 16 años
- Hijos de 16 y hasta 25 años que se encuentren estudiando.
- Hijos mayores de 16 años con discapacidad.
- Padre o madre del trabajador asegurado.

<sup>16</sup> Familiares que se pueden asegurar en el ISSSTE:

- Esposo(a) o concubino(a) del trabajador asegurado.
- Familiares del trabajador en línea ascendente (padres, abuelos).
- Hijos menores de 18 años.
- Hijos mayores de 18 años y menores de 26 que se encuentren estudiando el nivel medio superior.
- Hijo mayor de 18 años incapacitado para trabajar.

tipo de empleos son extensivos a los hogares. Aunque la vulnerabilidad económica es una dimensión del empleo precario, no se incluyó el nivel de ingresos, ya que una parte de esta investigación está dedicada a observar las diferencias en los niveles de las remuneraciones laborales de la unidad doméstica, por lo que considerarla para esta clasificación, resultaría en un argumento circular.

Finalmente, es necesario aclarar que a lo largo de la investigación se trabajará con el supuesto de que todos los miembros aportan de forma íntegra sus ingresos laborales para la manutención de la unidad doméstica. Sin embargo, se reconoce que en la realidad es probable que no sea así para todos los hogares. Se ha observado que los integrantes de la unidad doméstica aportan distintas proporciones de sus ingresos según el sexo. Rendón (2003) descubrió que, mientras las mujeres solían aportar proporciones cercanas al 100%, en el caso de los hombres variaba esta proporción.

Asimismo, se reconoce que las unidades domésticas funcionan con base en jerarquías por género, edad y parentesco y que en su interior pueden existir conflictos, y desigualdades en la repartición de los recursos, tal como lo han advertido diversos investigadores (Alarcón, 2001; Ariza y Oliveira, 2004; Tepichin, 2011).

## **2.8. Preguntas de investigación e hipótesis**

### ***Preguntas generales e hipótesis***

El marco teórico de la reproducción de la fuerza de trabajo establece que, para el estudio de las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores, deben considerarse, por un lado, los ingresos obtenidos por la venta de la capacidad laboral, y por el otro, la estructura de los hogares, que van a determinar la cantidad de bienes y servicios (ByS) que requieren. Es decir que, cuando se haga referencia a las condiciones de vida del hogar o condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, se estará pensando en la parte de una canasta de ByS que se puede adquirir por medio de los ingresos laborales de la unidad doméstica.

Tal como se observó en el capítulo uno, los efectos de las reformas estructurales sobre el mercado laboral y la aplicación de medidas de contención salarial, han llevado a afirmar a diversos investigadores, que los trabajadores y sus hogares han sufrido un deterioro en sus condiciones de vida. La revisión de la literatura presentada en el capítulo 1 mostró que hasta la fecha, no se

conoce con exactitud la proporción de estos hogares que tienen ingresos suficientes para comprar una canasta completa. También se observó que durante los momentos de crisis económicas sufridas durante las décadas de 1980 y 1990, las unidades domésticas de las zonas urbanas tuvieron un descenso en sus niveles de vida.

En esta dirección, una de las preguntas principales que se tratarán de contestar es: ¿Cuál es la relación existente entre los ingresos laborales y las condiciones de vida de los trabajadores en las zonas urbanas de México? ¿Qué cambios se observaron a partir de la crisis económica que se presentó en 2008-2009?

En general se espera que, debido al bajo nivel de los de los salarios y remuneraciones laborales, una gran proporción de hogares tengan condiciones de vida deficientes en el sentido de que sus ingresos por trabajo son insuficientes para adquirir una canasta completa. Para 2010, en un contexto de aumento en los niveles inflacionarios y en los de desempleo, se espera que los hogares tengan una disminución de sus ingresos reales, que conducirá a un aumento en la proporción de aquellas unidades domésticas que no pueden comprar completamente el conjunto de bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades.

Lo anterior, en un principio, plantearía una relación positiva entre los ingresos por trabajo y las condiciones de vida de los hogares. Sin embargo, se plantea que el vínculo entre ambas variables no es directo, ya que se encontrará atravesado por las características sociodemográficas y laborales de los hogares.

Se encontró que una gran cantidad de investigaciones se han dedicado a documentar las relaciones entre las características de las unidades domésticas y la participación de sus integrantes en el mercado laboral, lo que puede estar incidiendo en los ingresos que pueden obtener a partir de la venta de su fuerza de trabajo. Asimismo, se debe considerar que el tamaño y estructura del hogar inciden en la cantidad de bienes y servicios que requieren. Esto quiere decir que, además de los ingresos laborales, existen otras variables pudieran estar incidiendo en las condiciones de vida de las unidades domésticas.

Esto conduce a la segunda de las preguntas principales de esta investigación: ¿Cuál es el papel que juegan las interrelaciones existentes entre las características sociodemográficas y las características laborales de los hogares en las condiciones de reproducción material de la fuerza de trabajo en México? ¿Qué cambios se registraron para 2010, después de la crisis?

La hipótesis que se plantea es la siguiente: Una gran parte de los hogares de los trabajadores en las zonas urbanas de México tendrán condiciones de vida deficientes en cuanto a que los ingresos laborales no son suficientes para la adquisición de los ByS para su manutención. Sin embargo, esta situación se presentará distinta para cada hogar, dependiendo de sus especificidades sociodemográficas y laborales. En el caso de las características que incidirán positivamente en que las unidades domésticas puedan adquirir de forma completa la canasta son: que el jefe del hogar sea hombre, que tenga un nivel educativo medio superior o superior y que se dedique a actividades no manuales. Así también, el hogar debe encontrarse en las etapas superiores del ciclo de vida familiar y que tenga bajas tasas de dependencia.

En cambio, aquellas que tendrán una relación negativa serán: que el jefe del hogar sea mujer, que tenga un nivel educativo de primaria o secundaria y que se dedique a actividades manuales. En el caso de las características de la unidad doméstica, estará que esta se encuentre en las etapas centrales del ciclo de vida familiar y que tenga altas tasas de dependencia.

Otro aspecto que tendrá relación con los niveles de vida alcanzados es el tipo de hogar según la clasificación socio-ocupacional propuesta. Las unidades domésticas asalariadas protegidas observarán menores proporciones de hogares que no tienen ingresos suficientes para la adquisición de la canasta, en comparación con los demás tipos de hogar. Esto se explicaría porque los hogares asalariados protegidos, además del salario tienen otros tipos de ingresos laborales como el aguinaldo y el reparto de utilidades. En contraste, se ha observado que en gran medida las actividades de tipo no asalariado son de subsistencia, lo que conducirá a que parte de los hogares en los que sus ocupados se emplean de esta forma, tendrán niveles de vida más bajos.

Para 2010 se espera que las características de las unidades domésticas mantengan el sentido en cuanto a su relación con los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo. Sin embargo, las actividades económicas que realicen los miembros marcarán una diferencia. Aquellos hogares asalariados protegidos tendrán un aumento menor en la proporción de unidades domésticas que

no pueden comprar el total de ByS para su reproducción. En cambio, los hogares asalariados, mixtos y no asalariados, debido a las características de los empleos en los cuáles se desenvuelven, serán más vulnerables a los cambios observados a nivel de la producción y caída de la demanda agregada, por lo que tendrán un aumento mayor en cuanto a la proporción de hogares que no pueden adquirir la canasta completa.

### ***Preguntas particulares e hipótesis***

A partir de las preguntas generales, se desprenden otras de tipo particular. Una de estas atañe a la heterogeneidad presente al interior de los hogares, tomando en cuenta la posición en el trabajo de los miembros ocupados. Así también, se pregunta sobre los cambios que se presentarán a partir de la crisis económica, en cuanto a composición de los trabajadores de la unidad doméstica.

Como hipótesis se propuso que, debido a las transformaciones en la estructura productiva del país, en un contexto de baja creación de empleos y la permanencia en las formas de trabajo no asalariadas, en 2008 habrá una presencia importante de hogares que se dedican únicamente a estas actividades. Así también habrá una presencia de unidades domésticas que diversifican sus actividades por lo que sus integrantes se emplean de forma asalariada y no asalariada. No obstante, a causa de que la mayor parte del trabajo en las zonas urbanas del país es asalariada, se piensa que dominarán los hogares que se dedican exclusivamente a estas actividades. Para 2010 se espera que, ante el aumento del desempleo, la recesión económica y la quiebra empresarial, las unidades domésticas busquen fuentes alternativas de generación de ingresos, como el autoempleo o negocios de tipo familiar, por lo que se registrará un aumento de hogares que se dedican a tales actividades.

Finalmente, se desea conocer la relación existente entre la oferta laboral de los hogares (en cuanto a miembros ocupados y horas trabajadas) con los ingresos laborales, así como los tipos de ocupación que ofrecen mayores ingresos a las unidades domésticas.

Se esperaría que aquellos hogares con una mayor oferta laboral, tanto en horas como en número de miembros que participan en el mercado laboral, tuvieran una mayor cantidad de ingresos. Pero también dependerá del tipo de actividades económicas que realicen. De esta forma, los hogares en los que sus miembros se dedicaran a actividades asalariadas protegidas se encontraran en mejor posición que el resto de los hogares, por las remuneraciones más altas recibidas. Esto a

causa de que los empleos que ofrecen contrato y seguridad social, se caracterizan por ofrecer otro tipo de prestaciones, como el aguinaldo, la prima vacacional y el reparto de utilidades, que sirven para complementar los ingresos del hogar. Así también, los trabajadores asalariados tendrían jornadas laborales completas, los que les brinda mayores posibilidades de obtener mejores ingresos para sus hogares, que aquellos que se dedican a empleos de medio tiempo.

Para 2010 se espera que los hogares disminuyan su oferta laboral como consecuencia de la contracción económica, es decir, que trabajen una menor cantidad de horas por hogar a consecuencia del aumento registrado en los niveles de desempleo.

## **2.9. Canasta normativa de bienes y servicios**

Tal como se observó en apartados anteriores, la idea sobre reproducción de la fuerza de trabajo puede proporcionar una guía para conocer las condiciones materiales de vida de los trabajadores y sus hogares. Este concepto está conformado por distintas dimensiones, pero como se mencionó, esta investigación se concentrará en conocer una de las facetas de las condiciones materiales y la relación existente con los ingresos por trabajo de los hogares. Para este fin, es necesario contar con una canasta de ByS y su valor monetario. La intención de este apartado no es mostrar una revisión exhaustiva de las canastas formuladas hasta el momento, pero sí de presentar las características de la cesta elegida.<sup>17</sup>

A pesar que la idea sobre el establecimiento de canastas proviene de los economistas clásicos, fue a principios del siglo XX que se realizó el primer esfuerzo para elaborar una.<sup>18</sup> En México, a mediados de este siglo la Comisión Nacional de Salarios Mínimos se interesó por el tema, aunque para la década de 1980 se abandonó la investigación.

---

<sup>17</sup> Para más información sobre el establecimiento de canastas de bienes y servicios, véase Anexo del capítulo 2.

<sup>18</sup> Rowntree (1901) realiza el primer esfuerzo de elaborar una canasta que contuviera todos los elementos necesarios para el desenvolvimiento físico de los individuos, sin considerar Se incluyeron los rubros de comida, vestido y vivienda, pero no aquellos necesarios para el” desarrollo mental, moral y social de la naturaleza humana”. Propuso una canasta sumamente estricta de modo que no se le pudieran poner objeciones a la misma. Sin embargo, debido a que parte de su planteamiento en parte dependió de sus propias ideas sobre lo necesario, recibió numerosas críticas. A pesar de sus fallas, es remarcable la trascendencia que tuvo su estudio sobre el posterior planteamiento de canastas de bienes y servicios para el establecimiento de líneas de pobreza en otras partes del mundo.

Actualmente, se han propuesto dos tipos de canastas de ByS: de tipo normativo, que establece lo que debieran incluirse para satisfacer las necesidades; y las observadas o empíricas, que describen los patrones de consumo del conjunto de hogares de algún estrato social o del país (Boltvinik y Marín, 2003).<sup>19</sup> La cesta que se requiere para esta investigación es del primer tipo. Esta elección se debe a que indica el nivel deseable de consumo para la satisfacción de las necesidades básicas, “a efecto de alcanzar un determinado nivel de bienestar social” (Centro de Estudios del Trabajo, 1985).

Se eligió Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE) en su versión más reciente. La CNSE tuvo su origen en el estudio realizado a mediados de la década de 1980 por la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (COPLAMAR), para conocer la insatisfacción de las necesidades de la población mexicana, y recopilado en la colección de libros: “Necesidades esenciales en México”.

Es la primera canasta básica completa que se propuso en el país, es decir, que no incluyó sólo alimentos. En su concepción original estuvo compuesta por un conjunto de satisfactores que fueron agrupados en 8 categorías: alimentación, educación, salud, vivienda, vestido y calzado, cultura y recreación, transportes y comunicaciones, presentación personal y otras necesidades, de manera que permitiera “la satisfacción adecuada de la necesidad en un nivel austero, pero digno” (COPLAMAR, citado en Boltvinik y Marín, 2003). Según sus diseñadores, esta cesta pudiera ser utilizada para distintos fines como: definir cargas impositivas, el establecimiento de salarios mínimos constitucionales y definir líneas de pobreza.

La inclusión de ByS dentro de la CNSE dependió del consumo que realizaban los hogares en el país y se optó por reflejar las normas vigentes establecidas en las leyes mexicanas. Asimismo, la metodología de cálculo tomó en cuenta tanto los ByS deseables que consumiera la población, así como el tipo de consumo realizado por la población perteneciente a un decil de ingreso representativo. No obstante, la concepción original de la CNSE tuvo como limitación no haber dado una visión integrada de las necesidades básicas.

---

<sup>19</sup> Por ejemplo, la canasta propuesta por el Banco de México para la medición de la inflación en el país, es de tipo empírico, debido a que se basa en los patrones de gasto observados en la ENIGH para la inclusión de productos dentro de la misma (Banco de México, 2011).

La CNSE ha sido modificada con el paso del tiempo para superar sus limitaciones dando lugar a la Versión Mejorada de la CNSE (VMCNSE), siendo esta la que se utilizará en este trabajo. Marín (citado en Boltvinik, 2012), propuso una serie de ajustes, como clasificar los ByS que componen la canasta en: 1) individuales y familiares y; 2) fijos y variables. Esto permitió la incorporación del tamaño y estructura del hogar, y por lo tanto, de las economías a escala que se generan en el uso de los bienes familiares al incrementar el número de miembros. A partir de estas propuestas, Boltvinik (2010) desarrolló una ecuación general para calcular la línea de pobreza de cada hogar.

Para considerar las diferencias de edad y sexo de los integrantes del hogar se utiliza el método de adulto equivalente (AE), el cual se define como un parámetro que mide dichas diferencias en cuanto a requerimientos calóricos y proteínicos, basándose en los requerimientos de un hombre adulto, el cual vale 1.

Asimismo, incorporó ByS que no se contemplaron en la canasta original, tal como el servicio telefónico dentro del hogar o algunas bebidas como el café. Estas decisiones se tomaron con base a los resultados de la encuesta: *Percepciones de la Población Urbana Sobre las Normas Mínimas de Satisfacción de las Necesidades Básicas*, levantada por la Procuraduría Federal del Consumidor y la Universidad Iberoamericana en el año 2000.

Dado que se utiliza en el enfoque de la reproducción de la fuerza de trabajo, la canasta normativa seleccionada debe considerar las diferencias existentes entre países, donde las necesidades son productos históricos y dependerán de los hábitos de consumo y de las diferencias culturales. Además, es necesario incluir la diferencia de requerimientos por edad y sexo, así como el tamaño de la familia.

La decisión de elegir la VMCNSE se debió a varios motivos, relacionados con lo que se ha mencionado en este apartado. En primer lugar se trata de una cesta completa, que incluye 8 tipos de satisfactores, por lo que proporcionará una idea más adecuada sobre la cantidad de dinero que se requieren los trabajadores para la manutención de sus hogares y la satisfacción de sus necesidades.

El segundo motivo se encuentra relacionado con la metodología de cálculo de la VMCNSE, en la que se incluye las diferencias en el sexo y edad de los integrantes del hogar, lo que es relevante

para esta investigación, ya que se busca observar el papel que juega la estructura de los hogares en sus condiciones de vida. Además, la metodología de la VMCNSE permite establecer el valor monetario de la cesta para cada unidad doméstica, lo que estaría disminuyendo los problemas de subestimación o sobrestimación en el nivel de satisfacción de las necesidades.

En tercer lugar, la cesta elegida se aleja de enfoques minimalistas, es decir, aquellos que escatiman ByS para asegurar que los individuos u hogares realmente estén viviendo en un nivel subóptimo, y “que quieren reducir los requerimientos de ingresos a la supervivencia biológica” (Boltvinik, 2012: 100). Tal como se mencionó en este apartado, los ByS que se incluyen en la CNSE buscan la satisfacción de diversas necesidades en un nivel austero pero digno.

## **2.10. Fuente de información estadística**

La fuente de información para la elaboración de esta investigación es la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares<sup>20</sup> (ENIGH) para los años de 2008 y 2010, que tiene por objetivo: “Proporcionar un panorama estadístico del comportamiento de los ingresos y gastos de los hogares en cuanto a su monto, procedencia y distribución” (INEGI, 2008).

La razón por la que se eligió esta fuente es que recopila una gran cantidad de información sobre los tipos y montos de ingresos de los hogares, entre los que se permite distinguir aquellos percibidos por trabajo. Además, proporciona información sobre las características sociodemográficas y ocupacionales de las unidades domésticas, lo que abre la posibilidad de responder las preguntas que guían esta investigación.

El diseño de la ENIGH se ha modificado con el paso del tiempo; sin embargo en 2002 se presentaron los cambios más importantes que fueron: el aumento en el tamaño de la muestra y el cambio en el cuestionario.

En cuanto al tamaño de la muestra, de 1992 a 2000 se mantuvo en 10 000 viviendas; a partir del siguiente levantamiento se incrementó a 19 856. En 2008 fue de 35 146 viviendas y para 2010 disminuyó a 30 000 (recuadro 2.2). Así como el aumento del tamaño de muestra puede mejorar la

---

<sup>20</sup> La ENIGH se encuentra truncada por la derecha, es decir, no se tiene a los hogares que tienen los más altos ingresos en el país.

calidad de la información, es importante tomar en cuenta que también pudo haber tenido un efecto contrario.<sup>21</sup>

**Recuadro 2.2**  
Tamaño de muestra (número de viviendas) según tipo de localidad  
ENIGH 1992-2008

Año de levantamiento	Tamaño de muestra	Tamaño de muestra zonas urbanas	Tamaño de muestra zonas rurales
1992	10 000	5740	4260
1994	10 000	5740	4260
1996	16 403	11230	5173
1998	12 465	8145	4320
2000	11 657	7 784	3 873
2002	19 856	14 539	5 317
2004	25 115	19 190	5 925
2005	25 443	18 490	6 953
2006	25 443	18490	6 953
2008	35 146	27 406	7 740
2010	30 169	23 320	6 849

Fuente: Elaboración propia a partir del documento metodológico de la ENIGH, varios años, INEGI.

Otro de los cambios importantes en esta encuesta es la cantidad de preguntas. Desde 2002 ha ido en aumento el número destinado a obtener información sobre los ingresos de los hogares. De 36 preguntas en la ENIGH 2000, aumentó a 61 a partir de 2004. Aquellas que indagan sobre ingresos por trabajo se incrementaron de 10 a 28 de 2000 a 2004 (Damián, 2010).

Para 2008 y 2010 encontramos que la comparabilidad no fue afectada, debido a que el cuestionario no ha cambiado de forma sustancial. Además, se tiene como ventaja que la ENIGH para estos años, tiene módulos separados de ingresos por trabajo de los miembros de los hogares

---

<sup>21</sup> Para el caso de la disminución de la pobreza registrada de 2000 a 2006, Damián (2010) señaló que el aumento en el tamaño de la muestra pudo haber afectado la calidad de la información. Por un lado disminuye el error de muestreo mejorando la calidad, pero por otro lado, se necesitó de un mayor número de encuestadores, teniendo que contratar a personal que no tenía experiencia en el levantamiento de la ENIGH. En cuanto al aumento del número de preguntas sobre ingresos de los hogares, mencionó que en los levantamientos recientes se captaron rubros que antes no se registraban, lo que pudo causar una duplicidad en la declaración, sin que eso implicara un aumento real de los ingresos.

y otro de negocios pertenecientes al hogar. Esto permitirá distinguir los negocios de los hogares donde se ocupa mano de obra familiar de aquellos que contratan fuerza de trabajo.

A partir de los estratos que establece la ENIGH, se tomarán las zonas urbanas (2500 y más habitantes) como áreas de estudio, debido a que las poblaciones que habitan estas áreas son las que han sufrido en mayor medida los efectos de reestructuración y las crisis económicas, por su mayor dependencia al empleo como principal fuente de ingresos (Damián, 2006).

## **2.11. Conclusiones**

A lo largo de este capítulo se presentaron los distintos aspectos a considerar para el estudio de la relación entre trabajo y las condiciones de vida de los hogares en las zonas urbanas de México. Se observó que en la década de 1960 y 1970 en América Latina, el pensamiento histórico-estructural tuvo influencia en la disciplina demográfica desde una perspectiva crítica, y que la inclusión de los aspectos económicos, sociales y culturales coadyuvaron en la comprensión de fenómenos como la fecundidad, la mortalidad, la migración, etc. Desde entonces, tal como lo señalaron Oliveira y Salles (2000), la producción bibliográfica en materia de población, ha mostrado una preocupación por vincular la dinámica demográfica con los procesos de cambio de la sociedad.

Al respecto, los aspectos laborales tomaron un papel central y en específico, la relación entre la reproducción de la población y la reproducción de la fuerza de trabajo. Este último, desde sus diferentes dimensiones, material y social, atrajo la atención hacia nuevas temáticas, como la importancia del trabajo doméstico para el sistema capitalista, o las estrategias familiares de sobrevivencia.

Para los fines de la presente investigación, la perspectiva teórica de la reproducción de la fuerza de trabajo, proporcionó los elementos para evaluar las condiciones materiales de vida a las que pueden acceder los hogares de los trabajadores, desde una base objetiva como lo es una canasta de ByS. Cabe resaltar la importancia que se le concede a la manutención de los miembros que conforman la unidad doméstica, lo que posibilita que siempre haya mano de obra disponible para ser utilizada por el capital.

En este capítulo se hizo hincapié en las características particulares de la economía mexicana, en específico, de la heterogeneidad productiva y laboral, que son aspectos a considerar si se quieren observar las desigualdades de distribución del excedente que se generan en el mercado de trabajo. En la proposición de Canales sobre “demografía de la desigualdad” (2003), así como de las desigualdades “estructurales y dinámicas” de Fitoussi y Rosanvallon (1997) se encontró un marco en el cuál incorporar las características de larga data así como los cambios ocurridos a partir del aumento en la integración económica de los países y los efectos que tuvo sobre el mercado laboral. En este sentido, la propuesta de clasificación socio-ocupacional de los hogares, que será uno de los ejes de análisis en esta investigación, intentó plasmar estos aspectos.

En cuanto a la metodología, se observó que, en la actualidad existen las herramientas y la información para llevar a cabo esta investigación. En el caso de la ENIGH permite conocer las características sociodemográficas y laborales de los hogares, así como los detalles de sus ingresos. En cuanto a la CNSE es sobresaliente que se pueda establecer un nivel de satisfacción de las necesidades para cada unidad doméstica. Estas herramientas no están libres de limitaciones, lo que hace necesario tenerlas presentes en el momento de hacer el análisis de los datos.

Se considera que uno de los principales planteamientos sobre la demografía de la desigualdad es observar qué sujetos sociales están ocupando aquellos espacios que se abrieron a partir de la globalización, caracterizados por la precariedad de las ocupaciones y de las condiciones de vida. En alusión a estos cuestionamientos, en esta investigación se tratará de descubrir aquellas características sociodemográficas que se encuentran relacionadas con la desigualdad de los ingresos laborales y por lo tanto, con las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores. Al respecto, las hipótesis planteadas recuperan variables acerca de las cuales se ha observado tienen una influencia sobre los ingresos de los hogares, como el sexo y el nivel educativo del jefe del hogar, entre otras. Estos aspectos serán recuperados y analizados en los capítulos que se presentarán a continuación.



### **Capítulo 3. El mercado de trabajo en México: transformaciones de largo plazo y cambios presentados ante la crisis económica de 2008-2009.**

#### **3.1. Introducción**

Se puede afirmar que uno de los grandes perdedores con el modelo de acumulación vigente en todo el mundo, ha sido la clase trabajadora. La búsqueda por la recuperación en los niveles de la tasa de rentabilidad ha llevado a una constante disminución en los salarios reales, a una flexibilización en el mercado de trabajo y a un aumento de las jornadas laborales. La pérdida del poder adquisitivo de los ingresos laborales coincide, según lo analiza Boltvinik (2011), con el periodo neoliberal y es la expresión de una *desvalorización del valor de la fuerza de trabajo buscada* (cursivas en el original). La contención salarial implementada desde 1976 fue un medio primordial para la promoción de las exportaciones manufactureras, la contención de la inflación y la atracción de inversión extranjera directa.

Esto ha provocado un deterioro en los niveles de vida de la población trabajadora, que se encuentran definidas en gran medida, como lo mencionan Mora y Oliveira (2010) por el éxito que pueda tener el país en la economía global y, principalmente, por el tipo de estrategias productivas y laborales que se aplique para garantizar la competitividad internacional de la economía mexicana.

Las reformas estructurales aplicadas en las últimas décadas del siglo XX, trajeron consigo grandes cambios en la economía del país, que tuvieron un gran impacto en la configuración de los mercados laborales, acrecentando desigualdades existentes, como la heterogeneidad laboral y

creando nuevas, como la precarización del empleo. A las consecuencias de largo plazo se deben sumar los efectos de las crisis económicas vividas en el país desde 1982. De todas, la de 2008-2009 ha sido la más profunda y larga desde los efectos sufridos por la Gran Depresión en la década de 1930 (Guillén, 2009; Mariña, 2012; Ortiz, 2012).

En este capítulo se da paso al análisis de los principales cambios observados en la economía mexicana a partir de la implementación de las políticas neoliberales, con el objetivo de conocer el contexto económico y laboral del país, que aporte elementos para explicar la relación existente entre las condiciones de vida de los trabajadores y los ingresos obtenidos por la venta de su fuerza de trabajo.

En el primer apartado se presenta un recorrido retrospectivo de los principales cambios observados en la economía mexicana desde la puesta en práctica de los preceptos del modelo de acumulación vigente. Se realiza una breve revisión del modelo secundario exportador, debido a que ha sido el eje de la política económica para lograr el crecimiento, el cual ha dado magros resultados y ha acrecentado la dependencia hacia los Estados Unidos. Lo anterior se hizo aún más evidente con la presencia de la crisis financiera mundial de 2008, que tuvo efectos sumamente negativos sobre la producción en México.

Dentro de la primera sección y como un tema especial se incluye la crisis alimentaria y el aumento en los precios de los alimentos básicos, como el maíz, el arroz y el frijol, parte de la dieta de los mexicanos. El motivo para su inclusión es el efecto que tuvo sobre la inflación, principalmente de la canasta básica, y que no se reflejó en un aumento proporcional en los salarios de los trabajadores, coadyuvando al deterioro de sus condiciones de vida.

La siguiente sección se centra en el estudio de las principales transformaciones observadas en el mercado laboral. Se muestra que algunas tienen que ver con cambios de más largo alcance y que siguieron la tendencia observada, como la terciarización y la feminización; en cambio, otros cambios se gestaron a partir del inicio de la etapa neoliberal, como la precarización del empleo asalariado y el fuerte incremento de los ocupados en actividades comerciales al por menor.

En este apartado también se muestran los cambios suscitados en el mercado de trabajo a partir de la presencia de la crisis económica de 2008-2009. Uno de los efectos más visibles es el aumento en las tasas de desempleo. Sin embargo, al comparar la situación con la vivida durante la crisis de

1994 se advirtieron diferencias, como las tendencias en los niveles de desempleo para hombres y mujeres, y la relación existente con las actividades en las que tradicionalmente se han ocupado.

Para darle más fuerza a los argumentos sobre las transformaciones en el mercado laboral y las condiciones de vida de los trabajadores, en el apartado 3.4 se presentan indicadores sobre la capacidad de compra de los salarios y remuneraciones laborales. Se observaron las desigualdades que se están generando al interior del mercado laboral y que están definiendo los ingresos de los hogares y por lo tanto, los niveles de satisfacción de sus necesidades esenciales. Así se advirtió que, con el paso del tiempo aumenta el nivel deficitario en el que se reproduce la fuerza de trabajo en el país.

Para la elaboración de este capítulo se utilizaron distintas fuentes de información estadística, como lo es la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), y los registros del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Se hace esta aclaración debido a que en próximos capítulos el análisis tomara como fuente de información la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH).

### **3.2. Reformas estructurales, economía mexicana y crisis recurrentes**

En México, la crisis económica no puede considerarse como un fenómeno desconocido. Desde 1976 se pueden enumerar las distintas parálisis por las que ha pasado el país, siendo estas 1982, 1986, 1994 y 2009, además de una etapa de recesión económica en los primeros años del siglo XXI. Sin embargo, la crisis cíclica de 2008-2010 ha sido considerada como la más severa desde la Gran Depresión, por su profundidad y duración (Guillén, 2009; Mariña, 2012).

Esta serie de contracciones económicas están fuertemente vinculadas con la aplicación de políticas económicas de corte neoliberal en el país desde inicios de la década de 1980, siguiendo las tendencias a nivel mundial. Esta doctrina se basa en la superioridad del mercado frente al Estado como regulador de la economía, en la hegemonía del capital financiero y en el deterioro de las condiciones de vida de la clase trabajadora (Solís de Alba, 2002; Mariña, 2003; Calvento 2006).

Después de la Segunda Guerra Mundial, el mundo occidental vivió lo que se conoció como “la época dorada del capitalismo”, caracterizada por altas tasas de crecimiento y un aumento en los

niveles de consumo de los países más desarrollados. Para la década de 1970 y 1980 la situación se transformó abruptamente. El descenso tendencial de la tasa general de rentabilidad mostró el agotamiento del modelo de acumulación de capital seguido hasta ese momento, provocando una profunda crisis en las principales economías capitalistas (Mariña, 2003).

En México, también se observó una caída en la tasa general de ganancia —que tuvo como una de sus causas un incremento mayor de los salarios que el de la productividad— hasta 1976, momento en el que estalló la crisis que desembocó en la devaluación del peso.<sup>1</sup> Sin embargo, la situación favorable que representó el aumento en los precios del petróleo, permitió sortear por algunos años los efectos de la situación económica que vivía el mundo. Para 1982 el escenario cambio y la insolvencia financiera del gobierno mexicano para hacerle frente a los préstamos internacionales, puso de manifiesto un contexto propicio para la aplicación de las políticas neoliberales de apertura comercial, disminución del tamaño del Estado y del gasto público, desregulación económica, flexibilización laboral y apertura a la inversión extranjera (Guillén, 2001).

La adopción de esta teoría implicó el abandono del pensamiento estructuralista, que “consideraba al Estado como un agente económico capaz de dictar la forma y los patrones de las economías de los países en desarrollo de conformidad con las prioridades nacionales” (Damián, 2002: 24). Ahora, 30 años después de la puesta en práctica de las reformas estructurales, es importante hacer este breve recorrido histórico el cual explica, en gran medida, la situación económica del país, y por lo tanto, la agudización de la situación laboral precaria y las deterioradas condiciones de existencia que tienen los trabajadores y sus familias.

Una de las reformas estructurales que más impacto tuvo fue la apertura comercial, que transformó radicalmente la estructura productiva del país. Se pueden localizar en el tiempo dos puntos de trascendencia. Primero, la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercios, (GATT, por sus siglas en inglés) en 1985; posteriormente, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en 1994.

---

<sup>1</sup> Para un análisis detallado sobre el comportamiento de la tasa general de ganancia de la economía mexicana, véase Mariña y Mosley (2001).

Los sectores más beneficiados fueron aquellos que pudieron reconvertir su planta productiva para dirigir sus mercancías al mercado externo y las empresas transnacionales que recibieron apoyos de los gobiernos neoliberales. Aquellas ramas industriales más rezagadas tecnológicamente tendieron a desaparecer, así como la disminución de la presencia de la pequeña y mediana industria provocando, en la mayoría de las ocasiones, el rompimiento del encadenamiento productivo (Guillén 2001). El centro de las transformaciones estuvo en el sector manufacturero, que registró una reducción de la importancia relativa de los grandes establecimientos de 1.4% a 0.6% del total de 1988 a 2001, pero aumentó de 50 a 78% su concentración con respecto al tamaño bruto de la producción (De la Garza, 2007).

A la par, se le dio impulso al modelo de crecimiento guiado por las exportaciones, que tenía como objetivo superar el papel de la economía mexicana como proveedor de productos primarios y convertirse en un “moderno” país exportador de manufacturas. De esta forma, se abrió paso a la industria maquiladora de exportación y se desmanteló la política industrial dirigida a las empresas nacionales.

A principios de la década de 1990 se observó una relativa estabilidad económica, momento en que las reformas estructurales iniciadas una década atrás comenzaron a mostrar resultados considerados como “favorables” según los indicadores macroeconómicos. La gran entrada de inversión extranjera directa permitió financiar el déficit de la balanza comercial, la creación de empleos durante el sexenio 1988 a 1994 fue mayor que la del sexenio anterior, la inflación siguió una tendencia descendente y las exportaciones manufactureras crecieron considerablemente. Sin embargo, comenzaron a aparecer signos de desaceleración económica (Guillén, 2001).

La primera crisis de la globalización se presentó en 1994, causada por un creciente déficit en cuenta corriente debido a la acelerada apertura comercial y que fue financiada por el ingreso de capital extranjero invertido en bonos de gobierno.<sup>2</sup> Diversos sucesos políticos y sociales, provocaron la salida de los capitales “golondrinos”, que desembocaron en la devaluación del peso

---

<sup>2</sup> En otros términos, debido a la rápida apertura comercial, las exportaciones crecieron a un ritmo mayor que las importaciones, por lo que las compras al exterior debieron ser financiadas por la inversión de cartera y la venta de bonos de gobierno, como los tesobonos y los cetes.

en diciembre del mismo, mostrando la inestabilidad de la economía mexicana. Aunque la contracción solo duró dos trimestres, es decir, de enero a junio de 1995, la caída fue sumamente profunda, equivalente al 10% del Producto Interno Bruto (PIB) (Mariña, 2012). Este investigador mencionó que la rápida recuperación que tuvo la economía mexicana se debió, principalmente, al apoyo financiero de los Estados Unidos y del Fondo Monetario Internacional (FMI), además al auge de las exportaciones hacia el vecino país del norte, a causa de la entrada en operación del TLCAN.

Posteriormente vino la fase de recuperación a partir de 1996 hasta el 2000, año que se alcanzó un crecimiento del PIB del 6.6% (Fujii, 2006). Pero, a finales de esta década se mostró la creciente dependencia de México hacia la economía norteamericana. Salas (2003) señaló que para 1999 el 98% de las exportaciones totales se dirigían al país del norte, mientras que de ahí provenían el 74% de las importaciones. En este tenor, también mostró que el estancamiento económico de aquel país se tradujo una recesión para México, por lo que en 2001 mientras la economía estadounidense creció al 1.7%, la mexicana lo hizo al -0.4%. La recesión impactó fuertemente a la industria manufacturera y a los niveles de empleo en general (Salas y Zepeda, 2003). Se debe resaltar que, a pesar de que la economía estadounidense mostró signos de recuperación a partir de 2003, la economía mexicana no lo hizo de igual forma, teniendo como causa el desplazamiento de las exportaciones mexicanas están siendo desplazadas por los productos chinos dentro el mercado norteamericano (Fujii, 2006).

Durante el siguiente periodo, aunque las exportaciones crecieron, el PIB lo hizo a un ritmo más lento y el PIB per cápita se estancó. En 2005, la contribución de las exportaciones manufactureras totales al PIB fue de 8% (Puyana y Romero, 2007), lo que quiere decir que el modelo de crecimiento al cual le apostaron los gobiernos desde la década de 1980 no estaba dando los resultados esperados. Además, cabe señalar que las exportaciones mexicanas contienen una alta proporción de insumos importados, es decir, que son de bajo valor agregado y no generan encadenamientos productivos.

Entonces, desde la adopción del modelo neoliberal se observó una disminución de las unidades dedicadas a la manufactura, y como un proceso contrario, se registró un aumento de las unidades dedicadas al servicio y al comercio, aunque esto dependió de la localización geográfica de los

mismos (Aguilar y Graizbord, 1995).<sup>3</sup> En este tenor, Salas (2003), señaló que de 1988 a 1998, el sector comercial y de servicios aumentó su participación dentro del PIB, de 27 a 65.4%.

Por otro lado, para 2003, el 72% del PIB de México se generó en el sector terciario, siguiendo la tendencia presentada a nivel mundial (Coll-Hurtado y Córdoba, 2006). Estos autores, observaron que —aunque existen nichos en este sector como el turismo o los servicios financieros— una gran parte esta conformada por el comercio al por menor; así también, mencionan que existe una disparidad en cuanto a número de trabajadores contratados, que hace que sean catalogadas como grandes empresas o como pequeños negocios familiares. Después de su investigación concluyeron que el sector terciario del país está conformado por dos grupos definidos: uno minoritario que desarrolla actividades de servicios de calidad, necesarios para el desarrollo de las actividades económicas, y otro mayoritario, que agrupa servicios y actividades comerciales que denominan como “banales” y de baja calidad.

Hasta este punto se ha analizado el desenvolvimiento de la economía mexicana, en las zonas urbanas principalmente, desde la aplicación de las reformas estructurales, que condujeron a una reconversión del aparato productivo, donde las exportaciones manufactureras han tenido un papel relevante como propulsoras del crecimiento. Sin embargo, se observó que no se han obtenido los resultados esperados. Los efectos de la crisis financiera mundial sobre la economía del país pondrían aún más en evidencia lo que distintos investigadores habían señalado: la creciente dependencia hacia la economía estadounidense.

### **3.2.1. La Crisis financiera mundial y sus efectos en México**

Las crisis económicas son inherentes al capitalismo, y sobre todo en su etapa neoliberal, donde se ha buscado recuperar las tasas de rentabilidad perdida durante la época keynesiana, por medio de la desregulación, la privatización, y la liberalización comercial y financiera (Olea y Mariña, 2004). La crisis que se vivió en 2009 correspondió a la desvalorización de la fuerza de trabajo provocada por las políticas neoliberales, a un mayor endeudamiento de las familias que obedeció

---

<sup>3</sup> Los autores mencionan que en la región centro del país, se registró un aumento de los servicios dedicados al consumo, relacionado al incremento de las actividades de baja calificación como la compra-venta de alimentos, prendas de vestir o servicios personales. Pero también aumentaron los servicios al productor, debido al dinamismo de ciertas ramas industriales que mantuvieron su dinamismo después de las crisis de 1982 y 1986.

a una expansión de bienes de consumo y a una mayor concentración de capital productivo y financiero (Damián, 2010).

El “mayor shock financiero desde los treintas”, como el FMI denominó a la reciente crisis (Guillén, 2009), tuvo su génesis en Estados Unidos. Comenzó a manifestarse a principios de 2007, pero es en marzo de 2008 que se marca como el punto del inicio de una recesión de alcance mundial. Se trató de una crisis estructural que se debe analizar a partir de las tendencias de largo plazo de la rentabilidad y de la acumulación. Cámara y Mariña (2012), al hacer un análisis de esta crisis, encontraron su origen en la reestructuración neoliberal que tuvo el capitalismo a nivel mundial a partir de la década de 1970, que dio lugar al predominio relativo de las formas de valorización financiera y especulativa frente a las productivas. Guillén (2009), señaló que se instauró un régimen de acumulación con dominación financiera, en el que la esfera financiera predetermina la economía real y somete ésta a sus necesidades.

Cámara y Mariña (2012) explicaron que esta crisis no puede ser concebida como una crisis de la esfera financiera desligada de las tendencias estructurales de la rentabilidad y acumulación capitalista y que se trató de una incapacidad del modelo neoliberal para reconstituir las condiciones de valorización de largo plazo del capital industrial.

Su causa más visible se encuentra en el sector financiero, donde fue que se localizó el colapso del sistema. Desde ese punto, se provocaron problemas de pago de distintos agentes económicos como deudores hipotecarios, empresas constructoras, consumidores, bancos comerciales, etc. (Guillén, 2009; Ortiz, 2012).<sup>4</sup>

Aunque la crisis financiera comenzó a manifestarse en 2007 en los Estados Unidos, tardó algunos meses en traspasarse a la economía real de los países menos desarrollados. En México el punto de inflexión comenzó en el segundo trimestre de 2008, y acumuló 4 trimestres de contracción del PIB, con una disminución equivalente al 8.5% (Mariña 2012, Ortiz, 2012). El impacto de la crisis sobre la economía mexicana fue desestimado por el gobierno en turno y no se tomaron las

---

<sup>4</sup> Existe un debate desde la perspectiva marxista sobre las causas de la crisis. Para mayor información sobre la génesis y desarrollo de la crisis, así como su interpretación teórica, véase Guillén (2009), Boltvinik (2010), Cámara y Mariña (2010), Dumenil y Levy (2011) y Mariña (2012).

políticas anticíclicas pertinentes que permitieran amortiguar sus efectos. Por el contrario, el gobierno aumentó de 15 a 16% el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y mantuvo altas las tasas de interés que profundizaron la crisis.

Uno de los canales de transmisión de la crisis hacia los países menos desarrollados estuvo relacionado con la lógica de la inversión de cartera la cual, ante la presencia de crisis, se retira de los países emergentes y se refugia en mercados de capital más seguros. Es por esto que las monedas de Brasil, México y Chile sufrieron un embate especulativo no visto desde la crisis argentina de 2001 (Guillen, 2009; Salamá, 2009). Asimismo, hubo una reducción en los ingresos petroleros por dos causas: primero, la caída de los precios internacionales provocada por la crisis y por la disminución de los volúmenes producidos. Otra vía de transmisión fue la baja en los servicios turísticos, altamente dependientes de la demanda de Estados Unidos (Mariña, 2012).

Para Ocampo (2009), las remesas también se convirtieron en un canal de transmisión de la crisis a América Latina. De tener un crecimiento acelerado hasta 2006, en 2008 se ralentizó su ritmo. Para el caso de México, se presentó una caída en las remesas, a causa de la contracción sufrida por el sector de la construcción, en el que se ocupa una parte importante de los trabajadores mexicanos en Estados Unidos. Coincidiendo esto, Pérez-Akaki (2010) observó que los efectos de la crisis afectaron de modo importante a aquellas regiones de México caracterizadas por ser expulsoras de mano de obra.

Pero, a diferencia de otras economías Latinoamericanas, la caída tan drástica del PIB en el país se debió a la caída de las exportaciones manufactureras. En 2007 y 2008 el volumen del comercio mundial se redujo significativamente, lo cual afectó principalmente a países dependientes de exportaciones de manufacturas y servicios, como México, Centroamérica y el Caribe (Ocampo, 2009).

En el actual apartado se mostró que tanto la desregulación económica como la liberalización financiera dejaron a la economía del país sumamente expuesta a los vaivenes del sistema económico internacional. En comparación con otros países latinoamericanos, México presentó el

peor desempeño,<sup>5</sup> como consecuencia de las diferentes formas de articulación de los mercados nacionales con el mercado mundial a partir de la puesta en marcha de las políticas neoliberales. Asimismo, está relacionada con causas de índole estructural y por las estrategias de política económica implementadas para hacer frente a la crisis.

La crisis tuvo efectos desastrosos en el país, a causa de la implementación del neoliberalismo, donde México de ser una economía cerrada pasó a ser una de las más abiertas del mundo. Las grandes transnacionales han jugado un papel muy importante al localizar geográficamente sus filiales en el país, ligadas comercialmente con Estados Unidos. Así también se encuentra relacionado con la desindustrialización de la economía, principalmente del sector manufacturero y al establecimiento de un modelo maquilador, dependiente de las exportaciones, y que no tiene eslabonamiento con la industria nacional (Mariña, 2012). Perez-Akaki (2010) coincide al señalar que las exportaciones de bienes cayeron entre el segundo trimestre de 2008 y el primero de 2009, provocando una fuerte contracción del PIB y la pérdida de miles de empleos.

Para esta investigación, la relevancia de la crisis se encuentra en los efectos que tuvo sobre la economía real, sobre el empleo y las remuneraciones de los trabajadores. A esto se suman las consecuencias que ha tenido la aplicación de 30 años del modelo neoliberal en nuestro país, tema que será incluido en un apartado posterior.

Ligado a la crisis financiera se encuentra la crisis alimentaria, que también tuvo alcance mundial. En México se manifestó con el aumento en los precios de los principales bienes consumidos por la población, como el maíz y el frijol. Dicha situación tuvo un impacto sobre el nivel de la inflación, que superó el nivel previsto por el Banco de México para ese año, y por lo tanto, trajo consigo un deterioro en el salario real. Su relevancia en el menoscabo de las condiciones de la vida de los trabajadores se trata en el siguiente apartado.

---

<sup>5</sup> Aun cuando la crisis económica mundial redujo las tasas de crecimiento del PIB para los países Latinoamericanos, hubo algunos que registraron tasas positivas como Bolivia, Haití y Brasil entre otros. El caso mexicano fue sobresaliente en la medida en que registró la caída más abrupta en la producción. Mientras que el decremento para toda la región latinoamericana fue de 1.8%, para México fue del 8.5% (CEPAL, 2009).

### 3.2.2. Crisis alimentaria e inflación

A finales de 2006 y principios de 2007 en México los precios de la tortilla comenzaron a incrementarse rápidamente, fenómeno que se conoció como el “tortillazo”, que significó un severo golpe a la economía de los hogares por ser el principal alimento de los mexicanos.<sup>6</sup> Fue la primera señal de alarma de lo que vendría después y que se conocería como la “crisis alimentaria”.

Diversos autores han señalado que existe una relación entre la crisis alimentaria y financiera vivida recientemente (Bartra 2008; Guillén, 2009; Rubio, 2009; Acuña y Meza, 2010). Si bien no es el tema principal de esta investigación, se incluye este apartado debido a que este fenómeno provocó un aumento de precios en varios de los bienes de consumo básico de la población en México, como la tortilla, el pan y el aceite vegetal comestible entre otros. Como consecuencia hubo un incremento en la inflación general que impactó las condiciones de vida de las familias, en un contexto de constante pérdida de poder adquisitivo de los salarios. Por lo tanto, los efectos de la crisis financiera sobre la producción y el empleo no fueron los únicos que impactaron los niveles de vida de los hogares.

Durante casi 30 años los precios internacionales de los alimentos mantuvieron relativa estabilidad. Sin embargo, para 2002 se mostró una tendencia a la alza y para 2006 el incremento comenzó a ser mayor, tanto que en el primer semestre de 2008 alcanzó su punto más alto desde la década de 1970.<sup>7</sup> En junio de 2006, el precio en dólares por tonelada métrica de maíz aumentó en 184%, el del trigo en 127% y el de soya en 124%. El alto incremento de los precios en un periodo tan corto provocó un aumento del número de personas que viven con hambre en el mundo. Según datos de la FAO, se estimó que entre 2007 y 2008, 115 millones se agregaron a las más de 850 millones de personas con hambre crónica. Aunque en el segundo semestre de 2008 los precios de

---

<sup>6</sup> De 6 pesos por kilo, pasó a 9 o 10 pesos en el Distrito Federal. En otras entidades de la República Mexicana, este bien llegó a 15 pesos. Se calcula que el consumo per cápita anual de tortilla ha disminuido de 140 a 104 kilos de 1995 a 2005 (Acuña, 2009).

<sup>7</sup> Rubio (2009) maneja la hipótesis de que Estados Unidos devaluó artificialmente el precio de los granos básicos, como el sorgo, el maíz y el trigo, como un mecanismo de control más eficaz sobre los países latinoamericanos, mediante la competencia desleal de sus productos abaratados, debido a las fuertes políticas de subsidios que aplican en el vecino país del norte.

los alimentos a nivel mundial disminuyeron, no llegaron al nivel de 2006 y para 2009, comenzó una nueva tendencia a la alza (Acuña y Meza, 2010).

Las raíces de la crisis alimentaria se encuentran en diversos factores de índole global, entre los que destacaron el aumento en los precios del petróleo y por lo tanto, de los costos de la energía y fertilizantes vinculados con este recurso, la producción de biocombustibles, la merma en la producción de alimentos causada por eventos climatológicos adversos, la especulación financiera y el incremento de la demanda de alimentos de China e India; aunque esta última ha perdido fuerza como hipótesis explicativa (Rubio, 2009; Sabbatella, 2010).

Las consecuencias tan negativas que tuvo la crisis sobre la población mexicana tienen que ver con cuestiones estructurales de la economía del país y con las políticas neoliberales puestas en marcha años atrás (Acuña y Meza, 2010). Estos investigadores también mencionaron que durante el modelo ISI, la producción agropecuaria creció de forma importante debido en parte al reparto de tierras posterior a la Revolución Mexicana y al desarrollo de tecnologías agrícolas. Desde la década de 1970 este sector comenzó a mostrar signos de agotamiento a causa de la falta de apoyo gubernamental y de inversión.

A partir de la implementación del modelo neoliberal, se llevaron a cabo un conjunto de reformas en el sector agroalimentario en el país, que desmantelaron el conjunto de instituciones que se habían creado para impulsarlo.<sup>8</sup> Hubo un cambio en el enfoque que se tenía sobre seguridad alimentaria, que puso énfasis en la atención a la demanda y se dejó de lado la oferta y la idea de autosuficiencia (Appendini, *et al*, 2012). Como resultado de la desregulación y la falta de políticas efectivas dirigidas al sector, el país importa cada vez mayores volúmenes de alimentos, incrementando la dependencia con el exterior. Además, dentro del TLCAN se introdujo en uno de los apartados la libre importación de granos, incluyendo maíz y frijol (Acuña, 2009).

Con el seguimiento de este tipo de políticas, la producción nacional de granos ha sido sumamente afectada. Rubio (2008) proporcionó información sobre el desenvolvimiento de la producción del sector agrícola. Durante la década de 1990, la superficie dedicada a granos básicos disminuyó

---

<sup>8</sup> Se reformó el artículo 27 constitucional, se eliminaron los subsidios al sector agrícola, se privatizaron o se desmantelaron las principales empresas paraestatales u organismos en apoyo al sector como el Instituto Mexicano del Café y Fertilizantes Mexicanos y Conasupo (Rubio, 2008).

anualmente en promedio 1.05% y la producción se encuentra prácticamente estancada y ha crecido alrededor de 1% por año. En cuanto al consumo, en 1990 el 19.8% del consumo aparente en México provenía de las importaciones <sup>9</sup> y para 2006, se incrementó a 30%. Otro dato de interés es que las importaciones de granos crecieron a una tasa anual de 5.53% en el periodo analizados. Esto pone en relieve la insuficiente producción de alimentos para satisfacer las necesidades de la población mexicana.

Como consecuencia de la gran pérdida de soberanía alimentaria a partir de la implementación de las reformas estructurales, la crisis alimentaria provocó un abrupto incremento en los precios de los principales alimentos consumidos en México. Como se mencionó al principio del apartado actual, comenzó con un aumento en el precio de la tortilla a finales de 2006, al que le siguieron otros productos como el arroz, el pan, los aceites vegetales comestibles, y el frijol, por mencionar algunos.

El índice general de precios al consumidor ha aumentado cada año, desde 2002, entre el 4 y el 6%, en la que resalta el impacto de la crisis alimentaria en 2008 al registrarse una inflación del 5.26% anual.<sup>10</sup> Sin embargo, tanto el índice de la canasta básica como el de los alimentos han aumentado más que proporcionalmente que el Índice General de Precios al Consumidor (INPC) (gráfica 3.1), por lo que este no refleja de forma cabal el impacto de la subida en los precios de los bienes alimentarios. A partir de enero de 2007, se ha incrementado la brecha entre el índice de precios de los alimentos, el índice general y el índice de la canasta básica.

Lo anterior ha tenido un efecto directo sobre las condiciones de vida de la población trabajadora, ya que los incrementos en sueldos y salarios se fijan a partir de la inflación esperada en el nivel general de precios, siendo que la mayor parte de los ingresos del hogar se dedican a los alimentos, principalmente en los hogares más pobres. Según Boltvinik (2013), en 2012, los hogares ubicados en el decil I dedicaron más del 50% de su gasto a la adquisición de alimentos, mientras que para el decil X, la proporción fue del 23%. También realizó cálculos para observar

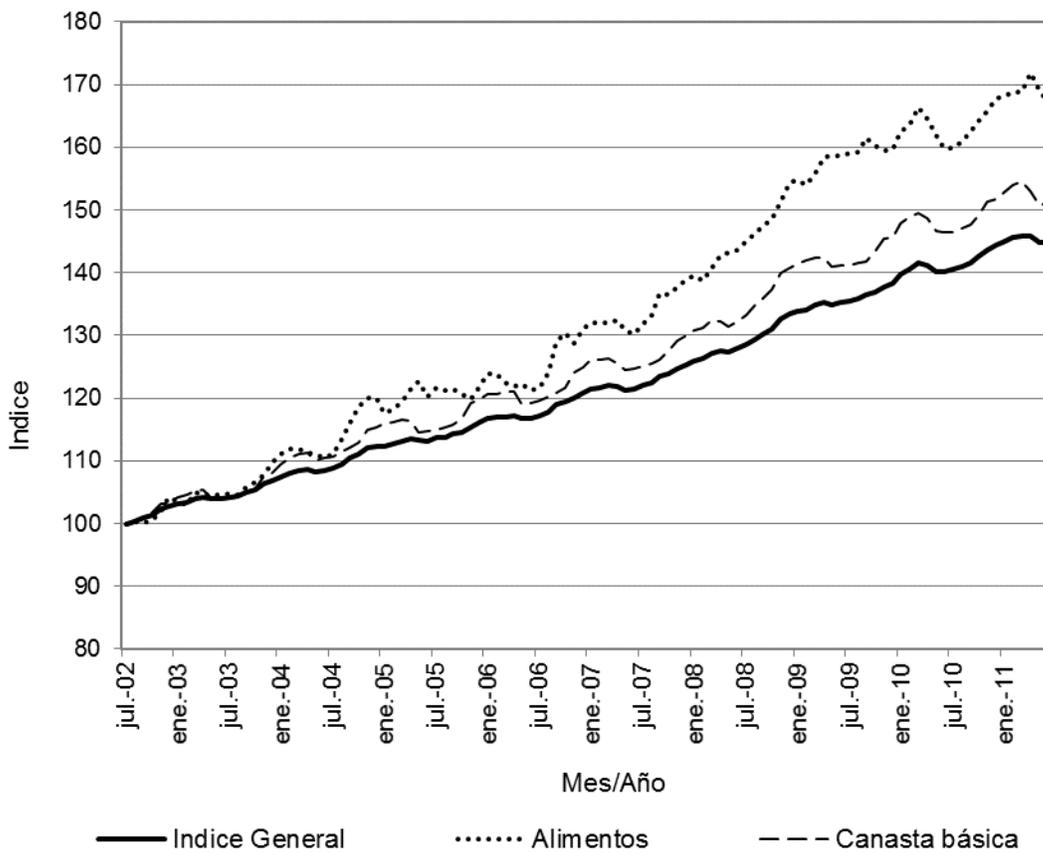
---

<sup>9</sup> El consumo aparente expresa la disponibilidad de producto que consume una región, país o países en un determinado período de tiempo. Se estima con base en la producción doméstica más la balanza comercial y el consumo de inventarios.

<sup>10</sup> Cálculos propios a partir del INPC, Banco de México.

la inflación a la que se enfrentan los distintos deciles con base en los índices de precios por objeto del gasto. De esta forma obtuvo que, los primeros cinco deciles habrían enfrentado una inflación entre 37 y 34.4% de 2006 a 2012, mientras que la inflación estimada para el total de la economía fue de 29.3%.

**Gráfica 3.1**  
 México  
 Índices de precios  
 Julio de 2002 a julio de 2011  
 (julio de 2002=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de Índice de Precios al Consumidor, Banco de México.

Como se mencionó anteriormente, a partir de 2006 se registran importantes incrementos en los precios de los alimentos. Por ejemplo, para junio de 2007 el precio de la tortilla de maíz aumento

en promedio en 13.6% el precio registrado el año anterior, y el pollo en 16% (cuadro 3.1). Empero, los cambios mas abruptos se dieron para el periodo 2007-2008: el arroz registró un aumento de 53%, los aceites de 54% y el huevo de 22%. En 2009 siguieron aumentando los precios de los alimentos y para 2010, aunque algunos registraron bajas, no compensaron el aumento que tuvieron en años anteriores.

**Cuadro 3.1**  
México  
Variación porcentual de los índices de precios al consumidor 2004-2010  
Variación con respecto a junio del año anterior

Índice	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
General	4.37	4.33	3.18	3.98	5.26	5.74	3.69
Alimentos	5.64	8.87	0.82	7.35	10.32	10.46	0.76
Pan blanco	8.47	1.92	3.74	7.22	19.17	2.43	1.96
Tortilla de maíz	8.02	6.85	6.76	13.61	4.15	9.57	4.91
Pollo	3.59	10.44	-1.83	15.97	8.02	11.67	-0.15
Huevo	13.01	-6.92	4.90	14.23	21.84	27.41	-15.18
Leche pasteurizada y fresca	6.24	6.85	5.01	7.06	9.61	6.64	2.04
Frijol	2.09	5.96	12.60	-0.56	21.08	40.18	-14.13
Arroz	25.10	2.82	4.57	10.14	52.92	10.06	-13.14
Aceites y grasas comestibles	19.73	2.69	-1.85	6.30	53.99	-3.38	-4.65

Fuente: Elaboración propia a partir de Índice Nacional de Precios al Consumidor, Banco de México.

Según declaraciones realizadas por organismos internacionales como la OCDE y la FAO, los precios de los alimentos seguirán aumentando en los próximos 10 años, lo que significa que “la era de los alimentos baratos ha llegado a su fin” (Cruz, Sánchez y Amann, 2010). Es un tema al que se le debe dar seguimiento en los próximos años; mientras tanto los datos disponibles hasta 2011 mostraron que los precios de los alimentos tuvieron un repunte desde 2010, a pesar de que durante 2009 mostraron cierta estabilidad. Entonces, la situación que se presentó a principios de 2007 sólo se trató del inicio y que la “crisis alimentaria” no solo fue una situación coyuntural, sino que se está transformando en un fenómeno de largo plazo.

La situación es preocupante debido a que hasta ese momento, el gobierno mexicano no mostró interés por proteger a la población más pobre y a la más vulnerable ante esta situación permanente de aumento de precios. Las medidas tomadas en 2008 únicamente beneficiaron a los grandes capitales nacionales, al permitirles importar materias primas a precios más bajos y al

promocionar sus productos.<sup>11</sup> De esta forma se agrega otro elemento que debe integrarse para explicar el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores y sus hogares, ante incrementos salariales que no se ajustan a los niveles de inflación observados en los bienes alimentarios.

### **3.3. Neoliberalismo, crisis y mercado laboral en las zonas urbanas de México**

La década de 1980 marcó el inicio de un nuevo modelo de acumulación de capital a nivel mundial, basada en la liberalización de los mercados y la sobreexplotación del trabajo de los países menos desarrollados. Para el caso mexicano, las reformas estructurales tuvieron como consecuencia importantes cambios en los mercados de trabajo, como la flexibilización laboral y un cambio en la distribución de los ocupados según sectores de actividad, entre otros. También algunas tendencias observadas como la terciarización y la feminización de la mano de obra han seguido su curso e incluso se han acentuado. Esta revisión se hace necesaria debido a que las condiciones de vida de la fuerza de trabajo en el país dependen directamente de lo que suceda en el mercado de trabajo, ya que es en este espacio donde ocurre la repartición del excedente económico generado por los trabajadores.

Como se observó en el primer apartado de este capítulo, la apertura comercial fue uno de los ejes de las reformas estructurales iniciadas en la década de 1980, y al parecer, fue una de las que tuvo mayores repercusiones sobre la estructura laboral existente hasta entonces. A pesar del impulso que se le ha dado a la industria manufacturera de exportación, su participación en la ocupación ha ido disminuyendo. En un principio, esta tendencia a la baja se encuentra relacionada con la fuerte destrucción de capital que hubo en México a partir de la apertura comercial, en la que desaparecieron las empresas que no pudieron hacer frente a la competencia de productos

---

<sup>11</sup> En 2008, el presidente Calderón decretó la eliminación o reducción de aranceles para varios productos agropecuarios como el trigo panificable, el sorgo, frijol, pasta de soya, leche, entre otros, con la supuesta finalidad de que la reducción de precios permitiría a la industria alimentaria nacional abatir costos y ofrecer mejores precios al consumidor final. Además, estableció un convenio con la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin) para congelar los precios de 150 productos industrializados hasta el 31 de diciembre de dicho año. Sin embargo, estos productos no son de consumo generalizado y solo se podían conseguir en las grandes cadenas comercializadores (Acuña, 2009).

importados. Pero también se debió a la introducción de tecnología ahorradora de mano de obra por parte de aquellos sectores que dirigieron sus mercancías hacia el mercado externo.<sup>12</sup>

Con la adopción del neoliberalismo y del modelo secundario exportador, se le dio un gran apoyo a la industria maquiladora, como medio para la creación de empleos. Ocampo (2002) mencionó que se ha seguido la tendencia internacional de subcontratación internacional de tareas que implican un uso más intensivo de mano de obra y que ofrecían como ventaja la reducción de costos de transporte por la cercanía geográfica que tienen ciertos países desarrollados con aquellos menos avanzados, tal como Estados Unidos y México. Sin embargo, hay que agregar que la reducción de costos de producción para las transnacionales fue posible por los bajos salarios pagados y por las regulaciones laborales y ambientales más laxas en los países en vías de desarrollo.

Después de la crisis de 1994, se observó una abrupta caída en la participación del sector secundario en la proporción de ocupados (gráfica 3.2). A partir de la puesta en operación del TLCAN aumentó de 26 a 30%; sin embargo, el efecto que tuvo el tratado sobre la creación de empleos en el sector manufacturero fue temporal, alcanzando su máximo en el primer año del siglo XXI y después perdió fuerza con la desaceleración económica sufrida por los Estados Unidos durante 2001 y 2002.

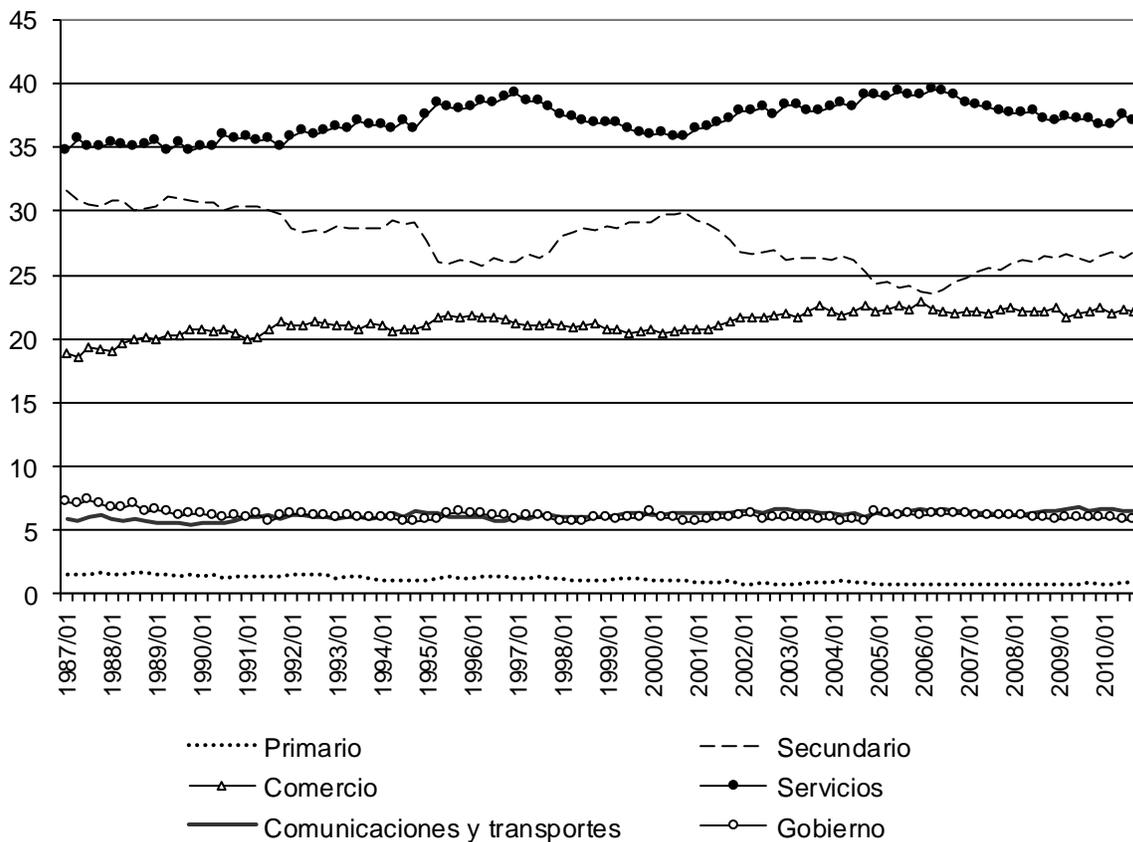
Con la reestructuración económica que sufrió el país en la década de 1980, la creciente terciarización de la fuerza de trabajo en el país estuvo asociada a la contracción del empleo la industria. Oliveira y García (1998), observaron que hasta 1992, en las grandes ciudades del país, hubo un crecimiento de los ocupados en el comercio y en el transporte. El sector terciario agrupa distintas actividades económicas, que van desde el comercio hasta las actividades realizadas en el gobierno, por lo que en la gráfica 3.2 se presentan desagregadas en los rubros más representativos. Uno de los primeros cambios observados en la distribución porcentual de los ocupados en este sector, es la disminución de la participación de los empleados en la rama de Gobierno. Con motivo de las políticas sobre reducción del gasto fiscal y la disminución del tamaño de Estado, se pusieron en marcha programas de jubilaciones adelantadas y se liquidaron a

---

<sup>12</sup> López (1999), señaló que tanto la industria maquiladora de exportación, así como las empresas nacionales que dirigían su producción hacia el mercado externo, incorporaron progresos técnicos para reducir los costos de producción y aumentar la productividad.

miles de trabajadores, principalmente en las empresas paraestatales. Entre 1987 y 2004, este sector se redujo en una tercera parte (de 7.5 a 5 %), y de 2005 en adelante su participación ha permanecido prácticamente igual, a pesar de la creación de dependencias gubernamentales durante los sexenios panistas.

**Gráfica 3.2**  
Zonas urbanas de México  
1987-2010  
Distribución porcentual de la población ocupada por sector de actividad



Fuente: Elaboración propia a partir de información sobre ocupación y empleo, Banco de Información Económica (BIE), INEGI.

En principio, la terciarización de las economías es un fenómeno que se está dando en todo el mundo, asociado al desarrollo de las tecnologías de la comunicación. Con la preferencia que se le ha dado a la inversión extranjera durante los gobiernos neoliberales, los corporativos de las

empresas transnacionales se ubicaron en las principales ciudades del país como Monterrey, Guadalajara y el Distrito Federal, demandando personal para la realización de actividades del sector financiero. En el caso de la Zona Metropolitana del Valle de México, se observó una configuración específica de los servicios en torno al proceso de producción capitalista (Garza, 2012).

En países como México, la terciarización también se encuentra asociada al crecimiento de las actividades comerciales y servicios de bajo valor agregado y con actividades de subsistencia que realizan los hogares. En la gráfica 3.2 se observa como la población urbana ocupada en el sector comercio ha tendido a aumentar aproximadamente 4 puntos porcentuales de 1987 a 2004.<sup>13</sup> También se han expandido los servicios, principalmente los personales y de distribución, que se han caracterizado por absorber montos importantes de mano de obra femenina y ofrecer peores condiciones de trabajo (Oliveira, Ariza y Eternod, 2001).

Al observar las diferencias entre los ocupados en los servicios y el comercio en 2003, Álvarez y Tilly (2006) encontraron que los trabajadores en los servicios profesionales tienen un alto nivel de escolaridad, tienen mayores posibilidades de acceder a prestaciones y tienen un sueldo mayor al promedio. En cambio, los que trabajan en el comercio al por menor y en los servicios personales, tienen baja escolaridad, bajos salarios y en su mayoría no acceden a beneficios sociales en sus empleos.

Entre las transformaciones de largo plazo se encuentra el aumento de la participación femenina en el mercado de trabajo, siguiendo la tendencia ascendente mostrada desde la década de 1970. Este comportamiento es explicado por diversos fenómenos sociales, culturales, económicos y demográficos. Para finales de esta década y principios de 1980, se ha relacionado con el

---

<sup>13</sup> Los datos presentados en esta gráfica se obtuvieron de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, levantada hasta el último trimestre de 2004, por lo cual la información es comparable hasta ese año. Posteriormente, esta encuesta fue sustituida por la ENOE, y los datos son comparables desde 2005 hasta 2010.

crecimiento del sector terciario por un lado, y también con la instauración de la industria maquiladora al norte del país (Mora y Oliveira, 2010).<sup>14</sup>

Un factor que es necesario considerar es el deterioro de las condiciones de vida de los hogares. A partir de los efectos de los procesos de ajuste, reformas estructurales y crisis económicas, se observó un cambio en el perfil de la mano de obra femenina consistente en mujeres casadas y con hijos que se incorporaron al mercado laboral (García, 1986; García y Pacheco, 2000). Esto ha llevado a un aumento en la participación económica de las mujeres mayores de 30 años que ha continuado hasta el presente (Mora y Oliveira, 2010).

Otro factor económico que ha incidido en una mayor presencia de las mujeres en el mercado de trabajo es el aumento de las actividades en las que tradicionalmente se han insertado. Ariza (2006), advirtió que de 1991 al 2003 aumentó la feminización en la totalidad de las ramas económicas en las zonas fronterizas. Sin embargo, en el sector manufacturero este fenómeno retrocedió en momentos de crisis, mientras que en el comercio permaneció estable, sucediendo lo contrario en momentos de lento crecimiento. Lo observado le llevó a suponer que durante la crisis fueron las primeras en ser despedidas de la manufactura, debido a que representan una mano de obra dócil y flexible (a diferencia de los hombres) y se refugiaron en el comercio, por ser un sector tradicionalmente feminizado.

Además de los temas tratados en este apartado se hará referencia a los cambios observados en la distribución de la mano de obra según sea asalariada o no asalariada. La heterogeneidad productiva se ha acentuado en cuanto a tamaño de las empresas, pero también en cuanto a su relación con el sector externo. En México se encuentran empresas transnacionales de origen nacional que han crecido de forma importante, y aquellas pequeñas y medianas que dirigen su producción al mercado interno. Esto ha creado una diferenciación de los requerimientos laborales de las empresas, en cuanto a cantidad de trabajadores contratados, condiciones laborales y salarios. De 1989 a 2004, en las zonas urbanas se observó una participación constante de la mano

---

<sup>14</sup> Estos investigadores, así como Solís de Alba (2002) señalaron que la contratación de mujeres en las maquilas se debió a una estrategia de las empresas para tener una mano de obra dócil y flexible, cuyos ingresos eran concebidos socialmente como un complemento para los ingresos familiares.

de obra asalariada entre 72 y 73%, disminuyendo a 70% durante periodos de crisis, tal como la observada desde 1995.<sup>15</sup>

Mora y Oliveira (2010), observaron que la asalarización de la fuerza de trabajo se estancó desde el año 2000, dado que las empresas de mayor tamaño, productividad y competitividad han creado cada vez menos empleos. Mencionaron que esta tarea fue dejada a las microempresas, por medio de los programas de estímulo, lo que ha contribuido al deterioro de las condiciones laborales. Además se agrega el incremento del autoempleo.

Así también, dicho deterioro está asociado con la “modernización” económica del país, principalmente en referencia al empleo asalariado, fenómeno que ha sido denominado como precarización del empleo. La política laboral aplicada por los gobiernos neoliberales<sup>16</sup> estuvo sustentada en tres ejes, los cuales fueron el aumento en la productividad, la disminución del salario (directo e indirecto), y la flexibilización del trabajo (Ortega, 1997).

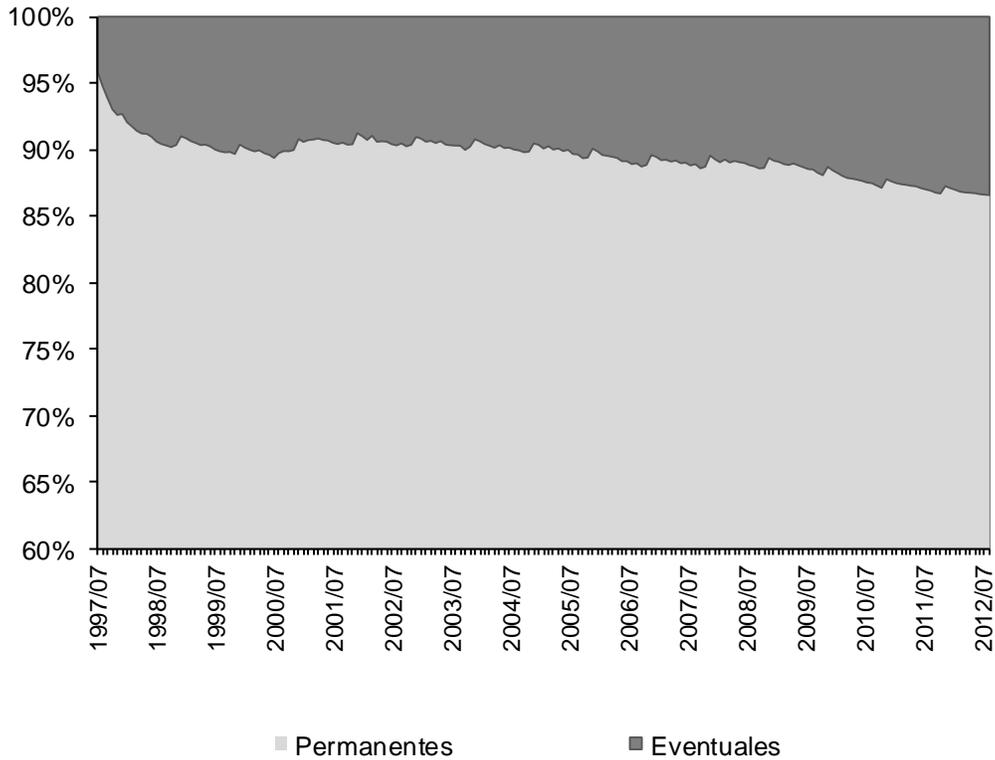
Los registros del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), brindan la posibilidad de observar en valores absolutos la cantidad de empleos asalariados formales en un periodo de tiempo y el tipo de contratación al que accedieron los trabajadores. La distribución porcentual de los trabajadores según tipo de aseguramiento (gráfica 3.3), muestra que desde 1997, primer año del que se tiene información, ha aumentado la proporción de trabajadores eventuales de 4% hasta llegar a 13.5% del total en 2012. Esto significó que se incrementó el nivel de precariedad en los empleos generados, es decir, que no aseguran una estabilidad o una permanencia en el puesto de trabajo.

---

<sup>15</sup> Datos obtenidos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), Banco de Información Económica, INEGI.

<sup>16</sup> En el sexenio de Zedillo la línea que se siguió sobre política laboral manifestaba lo siguiente: Se buscaba crear el mayor número de empleos productivos, para esto se debían considerar "...todos los factores que inhiben innecesariamente el empleo de mano de obra en los procesos productivos, en favor de un uso más intensivo de capital..."; además su argumento principal era que: "...la tendencia contra el uso del factor trabajo es inaceptable porque somos un país con capital escaso y abundantes recursos humanos..." (Poder Ejecutivo Federal, 1995: 151).

**Gráfica 3.3**  
 Zonas urbanas de México  
 1997-2012  
 Distribución porcentual de los trabajadores asegurados en el IMSS  
 por tipo de aseguramiento



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la Secretaria del Trabajo y Previsión Social (STyPS).

La flexibilidad laboral,<sup>17</sup> ha sido conveniente principalmente para los inversionistas extranjeros, que en tiempos de crisis abandonan el país en busca de condiciones más favorables para la producción, tal como sucedió con empresas maquiladoras durante la recesión económica de 2001 y 2002.

---

<sup>17</sup> En el sentido de eliminar las “rigideces” que impiden que se ajuste la oferta a la demanda de trabajo, desde la perspectiva neoclásica.

Al respecto, Mora y Oliveira (2010) presentaron algunos datos de interés. Observaron que de 1991 a 2004 disminuyó la mano de obra industrial afiliada a algunos de los sistemas de seguridad social de 73.3 a 70.5% y que esta reducción fue mayor en los servicios sociales y al productor, disminuyendo casi 6 puntos porcentuales al pasar de 72.6 a 66.8%. Otro aspecto que denota un deterioro de las condiciones laborales tiene que ver con el tipo de contratación. En 2004 solo la mitad de los asalariados contaban con contrato de trabajo, representando un 35% del total de la fuerza de trabajo.<sup>18</sup>

Ahora, como último punto se analiza la evolución de los niveles de desempleo observados en las zonas urbanas. En México, la tasa de desempleo se ha mantenido baja, incluso en algunos periodos ha llegado a ser cercana al 2% (gráfica 3.4). Los bajos niveles en este indicador han sido utilizados por el gobierno para mostrar la efectividad del modelo actual, e inclusive ha sido comparada con las tasas observadas en los países miembros de la OCDE. Pero en el país hay que contextualizar el por qué de estos niveles. Bayón (2006) ofrece una explicación, arguyendo que esto se debe a que en el país se considera como trabajo a cualquier actividad que genere ingresos. Pero también, quien escribe la presente investigación, agregaría dos posibles hipótesis que deberán ser comprobadas. Una es el marco regulatorio existente en México que permite la realización de las actividades informales en pequeña escala, posibilitando a los individuos dedicarse a estas al no tener un empleo estable. Por otro lado, el tamaño del mercado en determinadas ciudades es lo suficientemente grande para permitir la existencia de actividades destinadas a la supervivencia de individuos u hogares.

La serie sobre la tasa de desocupación (gráfica 3.4) en un principio mostró el fuerte impacto que tuvieron las crisis económicas de principios de la década de 1980 sobre el mercado de trabajo en las zonas urbanas de México. La destrucción de capital acontecida por la retracción económica así como por la puesta en marcha de los primeros programas de apertura comercial, condujo a un aumento en el desempleo, como se mencionó anteriormente.

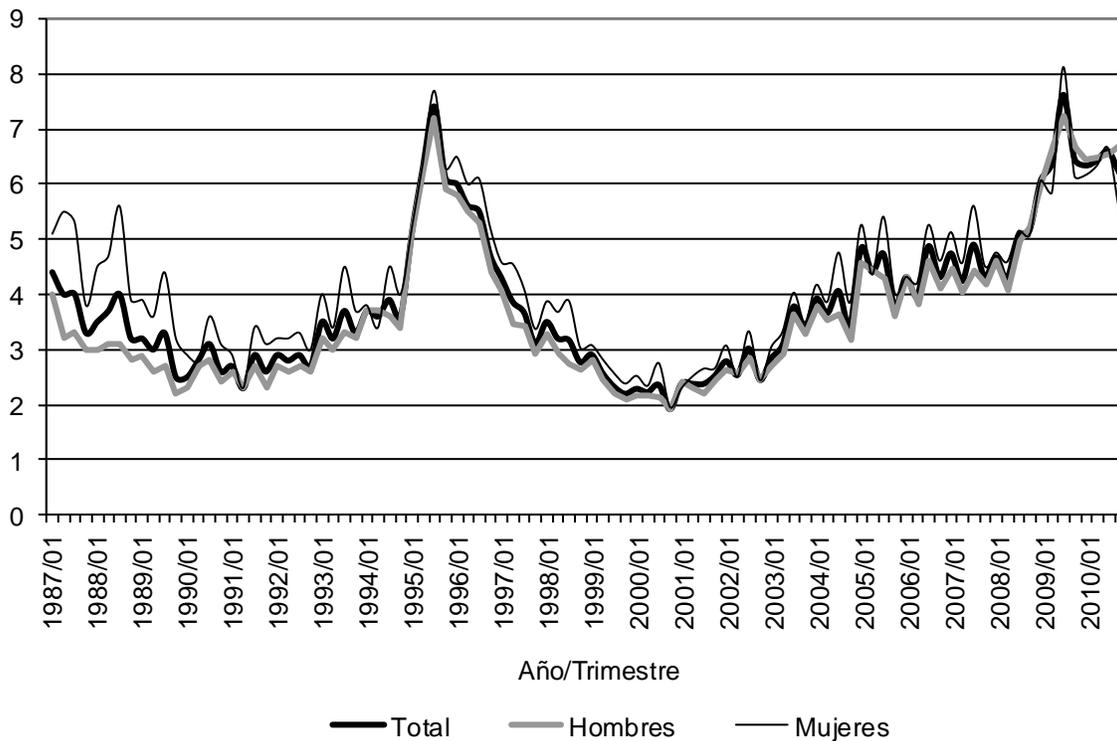
En los años que siguieron se recuperó el crecimiento económico y por lo tanto, los niveles de empleo comenzaron a aumentar. Sin embargo, la gran crisis observada a finales de 1994 tuvo como consecuencia que el desempleo tuviera un abrupto ascenso, alcanzando un nivel cercano al

---

<sup>18</sup> Cálculos propios a partir de la ENOE, INEGI.

8% en las zonas urbanas. Como se mencionó en el apartado anterior, debido a los préstamos realizados por Estados Unidos y el FMI para enfrentar la crisis, así como la entrada en vigor del TLCAN y la entrada de inversión extranjera directa, la recesión económica fue de corta duración.

**Gráfica 3.4**  
Zonas urbanas de México  
1987-2010  
Tasa de desocupación por sexo



Nota: Del primer trimestre de 1987/1 hasta 2002/4 los datos corresponden a 48 ciudades. Del 2002/1 a 2004/4 los datos corresponden a 32 ciudades; su cálculo se hizo con base a la población de 12 y más años. Ambas series fueron calculadas a partir de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). De 2005/1 a 2010/4, los datos corresponden a 32 ciudades, en incluye a la población de 14 y más años; la serie se calculó con base a los datos captados por la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

Fuente: Elaboración propia a partir del Banco de Información Económica (BIE) y del Sistema de consulta interactiva de datos, INEGI.

El estancamiento económico sufrido por la economía mexicana en 2001 y 2002 puso de manifiesto la creciente dependencia hacia los Estados Unidos. A partir de este año, comenzó a aumentar de nuevo la tasa de desempleo y, a pesar de que la economía estadounidense se

dinamizó para los siguientes años, la mexicana no lo hizo al mismo ritmo (Salas, 2003). En 2004 se dobló el porcentaje de personas desocupadas con respecto al año 2000, siendo de casi 4% tanto para hombres como para mujeres.

En el análisis sobre la tasa de desempleo sobresalen dos fenómenos: primero, el incremento tendencial que se observó de 2000 a 2004, y de 2005 a 2010; segundo, la disminución en las diferencias entre la tasa de hombres y de mujeres. En 1987, esta diferencia era cercana a 2.5 puntos porcentuales mientras que para el final de la serie esta diferencia se vuelve menor y hay momentos en que la diferencia es mínima. Una explicación se encuentra en el desenvolvimiento de las distintas actividades económicas y la segregación ocupacional por sexo. Distintas actividades del terciario, como el comercio al por menor y los servicios personales han crecido, lo que ha dado pie a que las mujeres tengan mayores oportunidades de empleo; en cambio actividades relacionadas al sector primario y secundario han perdido participación, tanto en el PIB como en el empleo lo que ha conducido a que los hombres encuentren reducidas sus oportunidades de trabajo.

Al observar la situación del mercado laboral se puede afirmar que el modelo de crecimiento seguido en México, sostenido principalmente por la exportación de bienes manufacturados no está dando los resultados que promocionaron los gobiernos neoliberales. En materia de empleo se decía que se crearían más puestos de trabajo en el sector secundario por medio de la inversión extranjera directa, y que tendría un efecto multiplicador sobre los demás sectores. Sin embargo, la manufactura ha sido el sector que menos ha crecido en términos de producción, y ha resultado fuertemente golpeado por los vaivenes económicos de Estados Unidos, principal destino de las exportaciones mexicanas. Como resultado de la reducción de oportunidades en la manufactura y en el empleo público, además con la disminución de los salarios reales, se han expandido las actividades no asalariadas, donde un gran contingente de trabajadores optó por el autoempleo ante la situación adversa mostrada en el mercado de trabajo (Mora y Oliveira, 2010).

Mariña (2012) afirma que este modelo se encuentra “sustentado en la desregulación laboral y la consecuente flexibilización de las condiciones de compra-venta (remuneración), consumo productivo (intensidad del trabajo y duración de las jornadas) y reproducción (prestaciones sociales) de la fuerza de trabajo” como una de las formas de abaratar los costos de producción.

Esto ha traído un esquema perverso de competitividad que impide la innovación tecnológica y la productividad del trabajo.

Desde hace tiempo, el gobierno mexicano renunció a diseñar políticas dirigidas a la creación de empleo de forma directa. Las políticas únicamente se dirigieron a “mejorar” la calidad de la mano de obra por medio de programas de capacitación, para darles herramientas más adecuadas para competir en el mercado de trabajo (Huerta y Gómez, 2011). El sustento de las políticas aplicadas se encuentra en la teoría del capital humano, que únicamente considera el lado de la oferta de trabajo, pero no la demanda. Por lo que, de no crearse las condiciones para que la producción interna crezca así como el número de empleos, será imposible incorporar a estos trabajadores independientemente de las habilidades que tengan.

Lo que se está mostrando es que las políticas económicas importantes son las que se toman fuera de las fronteras del país, es decir, aquellas que se toman en Estados Unidos (Mora y Oliveira, 2010). Una parte importante de los empleos que se creen en México dependerán de dos hechos: el primero, del crecimiento económico de Estados Unidos y 2) de la inversión extranjera directa. Ante esta pérdida de autonomía, se entiende que los salarios y por lo tanto las condiciones de vida de los trabajadores las definirá, en gran medida, el contexto internacional.

Hasta este punto se ha puesto énfasis en los cambios más importantes que se han observado en los mercados de trabajo urbanos en México desde el cambio de modelo de acumulación. Pero, falta agregar un elemento básico en este análisis, es decir, que ocurrió en este espacio con la presencia de la crisis económica de 2009, tema que será abordado en el siguiente apartado.

### **3.3.1. Efecto de la crisis financiera sobre el mercado laboral**

Después de la recesión económica observada en los primeros años del siglo XXI se reactivó la producción en el país, que no superó el 3% anual hasta 2008, momento en que irrumpió la crisis financiera mundial, y se observó una caída del PIB de alrededor del 8% en el primer trimestre de 2009. Una de las consecuencias más visibles fue el aumento en las tasas de desempleo a niveles similares a los observados en 1995 y mayores a los registrados en la segunda mitad de la década de 1980.

La información de la ENOE mostró que los mayores niveles de desempleo en las zonas más urbanizadas se registraron en el tercer trimestre de 2009, con tasas de desocupación de 8% para las mujeres y de 7.5% para los hombres (gráfica 3.4), después de una tendencia alcista que se ha mostrado desde finales de 2007, cuando la tasa general fue de 4.5%. Lo que se debe destacar es el aumento constante del desempleo en México, en un contexto donde históricamente se han mostrado tasas bajas, incluso del 2% a finales de la década de 1990. Por otro lado, después de la crisis se registró una disminución en la desocupación, pero no disminuyó al nivel del cuarto trimestre de 2007, es decir, antes de que se dieran las primeras muestras de desaceleración económica.

Esta tendencia al alza en el desempleo puede estar sugiriendo que la creación de empleos formales es cada vez menor. Pero también, pudiera estar significando una creciente dificultad para realizar actividades de subsistencia o insertarse en el sector informal de un gran contingente de personas que no encuentran cabida en empleos protegidos.

En cuanto al desempleo femenino, cabe resaltar que aumentó fuertemente en el momento más álgido de la crisis. No obstante, a diferencia de la crisis de 1994, la tasa de las mujeres fue similar a la de los hombres, después de mostrar un fuerte aumento desde finales de 2007. Para el caso de las mujeres, pudiera deberse a la incorporación de un mayor número de mujeres al mercado de trabajo como forma de hacer frente a la crisis económica y poner freno a la caída de los ingresos del hogar sin tener éxito. Pero también, al efecto multiplicador que tuvo la desaceleración del sector manufacturero sobre el resto de los sectores económicos, como en los servicios y el comercio, en los cuáles se emplean las mujeres.

En el caso de los hombres, las razones se encuentran en el tipo de desarrollo económico que se ha seguido, en el que los sectores en los que tradicionalmente se han empleado, han sido los más golpeados desde la reestructuración económica de la década de 1980, aspecto señalado por Rendón (2003). Como se observó en la sección anterior, la manufactura resultó sumamente afectada por la crisis, por la relación existente con el consumo de la población estadounidense. García y Sánchez (2012) mostraron que las ciudades más afectadas por el desempleo fueron aquellas que tenían una fuerte producción manufacturera. El segundo sector más perjudicado fue el de la construcción, como consecuencia de la caída de la demanda interna por viviendas.

México siguió las tendencias sobre empleo observadas en América Latina, pero con repercusiones negativas más profundas (CEPAL y OIT, 2010). De esta forma, no es de sorprenderse que el nivel de empleo en la manufactura tuviera una pérdida en su participación en el total de empleos, que disminuyó en tres puntos porcentuales de 2008 a 2009, pasando del 28 al 25% del total de los ocupados, según sector de actividad en las zonas urbanas (gráfica 3.2). Todavía en el último periodo de 2010, el sector secundario no había recuperado el nivel de empleo observado dos años atrás. También los servicios mostraron una participación descendente desde finales de 2006.

Para observar la situación de los empleos asalariados formales durante la crisis, se utilizan las estadísticas proporcionadas por el IMSS (gráfica 3.5). En cuanto a los trabajadores permanentes, desde 1997 se observa un lento crecimiento, y de 2001 a 2004 un estancamiento en el número de trabajadores afiliados, como efecto del nulo crecimiento económico durante esa época. Durante la crisis de 2009, se registró una disminución abrupta en los trabajadores inscritos al IMSS, significando la pérdida de casi 530 000 empleos permanentes. Sería hasta octubre de 2010 cuando se regresará al nivel observado en junio de 2008.

En cambio, se observó un acelerado incremento en los trabajadores eventuales inscritos en el IMSS desde 2005 (gráfica 3.5).<sup>19</sup> Para el año de la crisis, se nota una caída cercana a los 150 mil empleos. Al compararse con las tendencias observadas para los empleos permanentes, estos se recuperaron en menor tiempo y han aumentado de forma más acelerada. Lo anterior podría estar señalando que, una de las consecuencias de la crisis es que los patrones, una vez que hubo un ambiente económico adecuado para la inversión, decidieron cambiar los puestos de trabajo permanentes por eventuales. De esta forma, los capitalistas han traspasado a los trabajadores los riesgos que significa una crisis, a modo de tener la menor cantidad de pérdidas económicas. Por lo que la incertidumbre ha aumentado todavía más del lado de la oferta laboral.

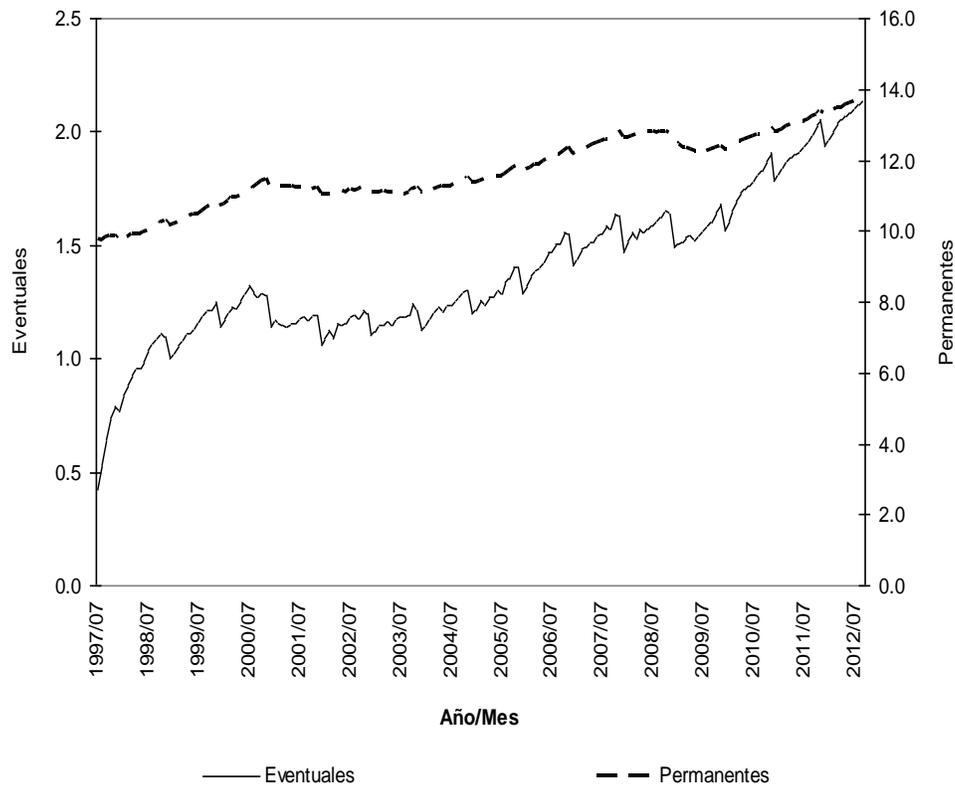
Al respecto, Lomelí y Murayama (2010) opinaron que la gran pérdida de empleos formales está mostrando que en el país existe un alto grado de flexibilización laboral en términos de despido, pero que se trata de una flexibilidad asimétrica, debido que la gran cantidad de despidos no

---

<sup>19</sup> Cabe señalar que de 1997 a 2012, mientras el crecimiento promedio anual de los trabajadores asegurados permanentes fue de 2.2%, el de los trabajadores eventuales fue de 11.22%. Cálculos propios a partir de estadísticas laborales de la STyPS.

corresponde al número de puestos de trabajo formales generados en las fases expansivas del ciclo económico.

**Gráfica 3.5**  
 Zonas urbanas de México  
 1987-2010  
 Trabajadores asegurados eventuales y permanentes en el IMSS  
 (Datos mensuales. Millones de personas)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Por otro lado había que preguntarse dónde se concentró el mayor número de despidos. Los datos antes mencionados muestran una pérdida de puestos de trabajo formales. Una gran parte de este tipo de empleos se concentra en las grandes empresas, las cuales tienen mayores márgenes de maniobra para enfrentar las dificultades económicas. Pero, también se debería analizar qué pasó con las empresas y negocios de menor tamaño y que no registran a sus empleados ante el IMSS y quienes se encuentran más desprotegidos.

### 3.4. Salarios y poder adquisitivo

Uno de los principales efectos del actual modelo económico sobre el mercado de trabajo, es la pérdida de poder adquisitivo de las remuneraciones, relacionada con las políticas explícitas de contención salarial que comenzaron en 1976, a partir de las recomendaciones hechas por el FMI al gobierno mexicano. Durante la etapa de ajuste estructural vivida en la década de 1980, esta medida tomó un papel central en el control de inflación. Posteriormente, con la puesta en marcha de las políticas neoliberales, la contención salarial también se utilizó como medio para atracción de la inversión extranjera y para promocionar las exportaciones mexicanas en el extranjero.

Además, la pérdida del poder adquisitivo de los salarios se vinculó con el desmantelamiento de los programas de subsidios generalizados y el control de precios de los principales bienes de consumo alimentario, tales como el frijol, la tortilla, el pan, y el huevo entre otros. También hubo un aumento de los precios de los bienes y servicios producidos por el gobierno, como el agua, el transporte, la energía eléctrica, etc., con la finalidad de que estos reflejaran su precio real (Damián, 2007).

El salario mínimo (SM) que durante el periodo del desarrollo estabilizador tuvo un papel relevante en la redistribución del ingreso y en la mejora de las condiciones de vida de la población (Samaniego, 1986), en el actual modelo pasó a ser fundamental para el cumplimiento de la política económica. Al respecto, en 2012 el valor del SM representó únicamente el 25% del registrado en 1976, cuando alcanzó su máximo histórico (gráfica 3.6).<sup>20</sup> Se puede observar que, los años posteriores a las crisis se dieron las caídas más pronunciadas en este indicador, comenzando en 1977, seguido por 1983, 1987 y 1995. Después de 1996 se observó un estancamiento que ha permanecido hasta 2012.<sup>21</sup>

Según la CEPAL (2014), la importancia de analizar el SM radica en la influencia que tiene en la determinación de las remuneraciones en el mercado de trabajo, ya que suelen fijarse como

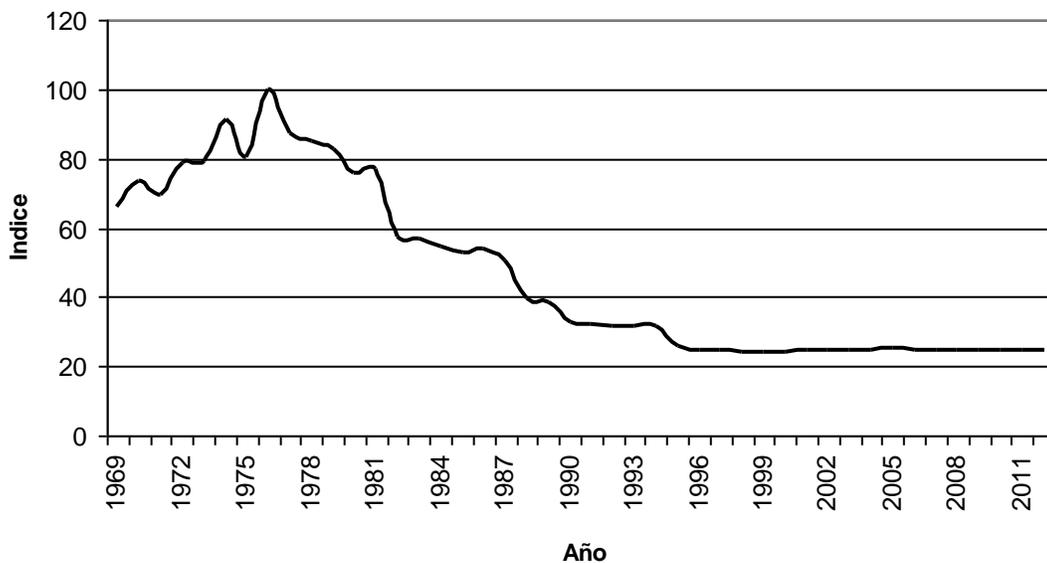
---

<sup>20</sup> Incluso, el nivel del salario mínimo en 2008 representó el 37% del registrado en enero de 1969, primer dato que se presenta para este indicador. Cálculos propios a partir de estadísticas laborales, Banco de México.

<sup>21</sup> Se presenta la información sobre salario mínimo debido a que se tiene una mayor información que es comparable en el tiempo, a diferencia de los salarios medios de cotización en el Instituto Mexicano del Seguro Social.

múltiplos de este indicador. Así también, con base en un estudio realizado por Bosch y Manacorda (2010) este organismo refirió a que una parte significativa del incremento de la desigualdad en México entre 2000 y 2010 estuvo relacionado con el bajo nivel del SM real durante el periodo.

**Gráfica 3.6**  
México  
1969-2012  
Índice del salario mínimo  
(1976=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas laborales, Banco de México.

Siguiendo con los datos mostrados por la CEPAL (2014), una comparación que realizaron en América Latina, mostró que México es de los pocos países en los que no se ha mostrado una recuperación en el SM durante la última década, junto con Jamaica, República Dominicana y Trinidad y Tobago. Mientras tanto, para otros países latinoamericanos el SM ha vuelto a jugar un papel fundamental. Al contrario de lo que anuncia la visión ortodoxa neoclásica —que existe una relación positiva entre los niveles del SM con la inflación y el desempleo— el incremento ha

traído consigo una disminución en la desigualdad salarial en países como Brasil, Chile y Uruguay.<sup>22</sup>

Ahora bien, algunos estudios realizados para medir la pérdida del poder adquisitivo de las remuneraciones, han tomando como base el SM y se le ha comparado con una canasta de bienes. En este sentido, el Centro de Análisis Multidisciplinario (2008), elaboró la Canasta Obrera Indispensable (COI),<sup>23</sup> y observó que mientras en diciembre de 1982 con el SM se podía adquirir el 93% de la COI, para enero de 2006 se redujo a menos del 17%.

Pero además de los productos básicos, es necesario incluir otros bienes y servicios para obtener un acercamiento más completo sobre los requerimientos de las familias. Por este motivo, se presenta un cálculo para observar la pérdida de poder de compra de los salarios, tomando como base el valor de la Versión Mejorada de la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (VMCNSE), propuesta por Boltvinik y Marin (2003) para un hogar compuesto por 4 personas.<sup>24</sup>

Se utilizaron los indicadores elaborados por Boltvinik (2000 y 2011), que son: el Ingreso Mínimo Anual (IMA) y la Remuneración Media Anual (RMA). Para el IMA, se multiplicó por 390 el SM vigente para cada año, que representan los 365 días de sueldo, más 15 días de aguinaldo, 10 días de prima vacacional y reparto de utilidades. Para el RMA, se tomó el sueldo diario promedio recibido por los asegurados al IMSS y se siguió el mismo procedimiento.

Si se considera que una persona recibe el IMA o el RMA, y se compara con el valor monetario de la CNSE, se obtiene el número de personas (NPIMA o NPRMA) que deberían estar trabajando para obtener los ingresos necesarios para la satisfacción de las necesidades del hogar (gráfica 3.7). Al tomar el SM, se tiene que de 1992 a 2010 el NPIMA aumentó de 6 a 7.2. El cambio más

---

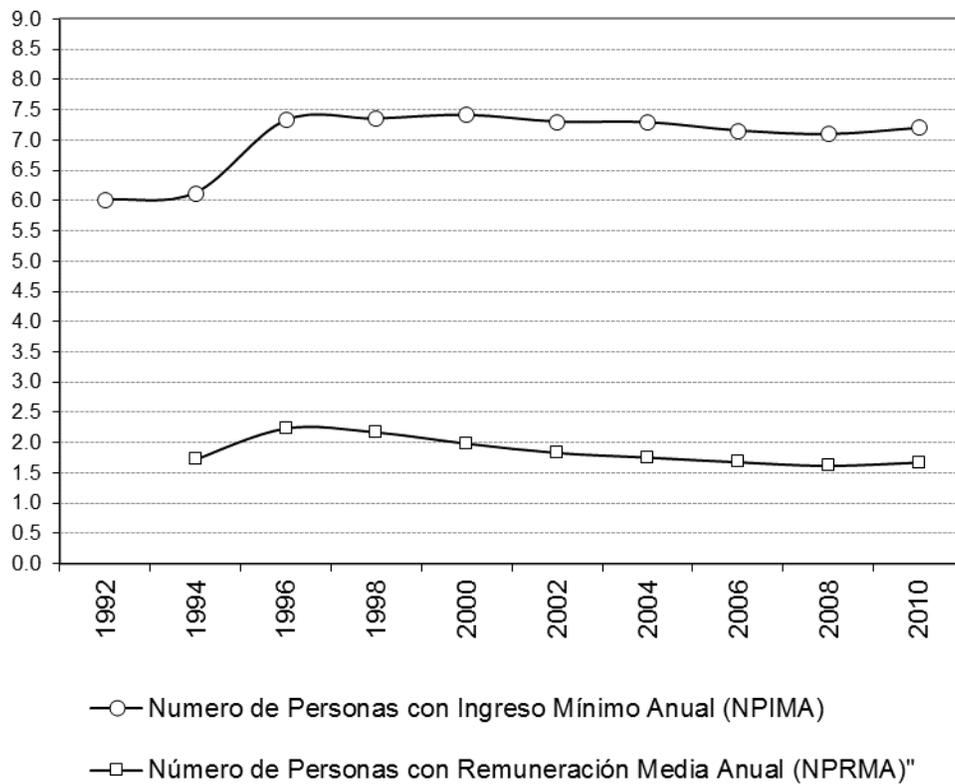
<sup>22</sup> En Brasil el aumento real del SM entre 2000 y 2010 fue del 100%; en Argentina entre 2003 y 2012 fue del 200%; en Uruguay entre 2005 y 2012 creció en 180% (CEPAL, 2014).

<sup>23</sup> La Canasta Obrera Indispensable contiene un total de 35 productos básicos para el uso diario de una familia compuesto por 5 personas.

<sup>24</sup> El tamaño promedio de hogar en las zonas urbanas de México, según datos del Censo de Población y Vivienda 2010, fue de 3.85 personas, por lo que en este ejercicio, se eligió un tamaño de 4 personas. El hogar hipotético está compuesto por dos adultos, un hombre y una mujer, un niño y una bebé. Se hacen estas especificaciones, debido a que la CNSE utiliza el método del Adulto Equivalente, para el cálculo de los requerimientos alimenticios.

abrupto se observó después de 1994, cuando aumentó de 6.2 a 7.3 personas. Esto muestra que los efectos de la crisis de ese año fueron sumamente negativos sobre los salarios mínimos, que perdieron un porcentaje importante en la capacidad de compra y que no se ha recuperado desde entonces.

**Gráfica 3.7**  
 México  
 1992-2010  
 Número de personas por hogar para adquirir la CNSE,  
 según tipo de ingreso



Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas laborales del Banco de México y estadísticas laborales de la STyPS.

Aunque para 2010, después de la crisis, se observó un incremento en el NPIMA, se hubiera esperado que el aumento fuera mayor, tal como sucedió entre 1994 y 1996, explicado por el hecho de que la inflación fue menor que la registrada en 1995. Mientras que en diciembre de

1994 el aumento en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) fue del 50%, en el segundo trimestre de 2009, estuvo alrededor del 6%.<sup>25</sup>

Para el caso de la NPRMA, se observó que, al igual que el NPIMA, aumentó de 1994 a 1996 a consecuencia del desajuste existente entre los incrementos de las remuneraciones medias y de la inflación. Posteriormente hubo un leve descenso, de 2.3 a 1.9 en 2004, a partir del cual ha permanecido prácticamente estancado. Esto quiere decir que, a diferencia del SM, las remuneraciones medias de los asegurados en el IMSS mostraron una leve recuperación.

Los indicadores propuestos también permiten observar de forma parcial, las grandes desigualdades que existen entre los distintos tipos de trabajadores y sus hogares, para acceder a los satisfactores básicos. Los trabajadores que reciben ingresos cercanos al salario mínimo, tendrán mucho mayores dificultades para obtener ingresos suficientes para la adquisición de la CNSE, que quienes cuentan con un empleo protegido. Para el segundo trimestre de 2010 en las zonas más urbanizadas, únicamente el 13% de los ocupados recibía ingresos por trabajo mayores a 5 veces el SM, mientras que el 14% recibía hasta 1 SM.<sup>26</sup>

En cambio, aquellos trabajadores que pueden acceder a empleos formales y con acceso a la seguridad social, en este caso el IMSS, también tienen mejores niveles salariales.<sup>27</sup> Pero también hay que contextualizar esta información, ya que sólo el 35% de los ocupados se encuentran afiliados a algún sistema de seguridad social.<sup>28</sup>

En este sentido se plantea la imposibilidad real de una gran parte de las unidades domésticas para adquirir el total de los bienes y servicios con sus ingresos laborales. Dado que el tamaño de hogar promedio en las zonas urbanas fue de 3.85 personas, se requeriría que todos los miembros del hogar estuvieran trabajando, incluyendo niños y adultos mayores, pero aun así es probable que no pudieran adquirir la CNSE completamente.

---

<sup>25</sup> En el ejercicio realizado por Boltvinik (2011), tomó como base el tamaño de hogar en 1977, que fue de 4.9 personas. Incluyó datos desde 1963 y observó que el NIPIMA de 3.5 disminuyó hasta 1.6 en 1977. A partir de entonces este valor se incrementó a 7.1 en 2010.

<sup>26</sup> Cálculos propios a partir de la consulta interactiva de datos sobre ocupación y empleo, INEGI.

<sup>27</sup> Sin embargo, hay que recordar que los ingresos laborales en México tienen un alto nivel de concentración, por lo que la media suele ser un indicador que se encuentra sesgado a la izquierda.

<sup>28</sup> Cálculos propios a partir de la consulta interactiva de datos sobre ocupación y empleo, INEGI.

Los indicadores analizados representan un acercamiento de lo que ha sucedido con las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores y su relación con sus ingresos laborales. Aún falta considerar las características sociodemográficas de las unidades domésticas, como su tamaño y la composición por edad y sexo, que definirán las cantidades y tipos de bienes y servicios necesarios para la reproducción de su fuerza de trabajo. Asimismo, se requieren incluir las características laborales de los hogares, que definirán en buena medida los ingresos laborales, temas de los capítulos 4 y 5 de esta investigación.

### **3.5. Conclusiones**

A lo largo de este capítulo se presentó una breve revisión sobre las transformaciones más importantes en el sistema productivo mexicano y en el mercado laboral acontecidas a partir de la década de 1980, analizando también los cambios en los niveles del poder adquisitivo de los salarios. A partir de los datos se pudo discernir que algunos son el resultado de tendencias de largo plazo y otros más son consecuencia del cambio en el modelo de acumulación capitalista que se encuentra vigente.

El tema se vuelve relevante debido a que una parte de los hogares tiene como único “activo” su fuerza de trabajo, la cual vende en el mercado como una forma de hacerse llegar los recursos necesarios para su manutención y reproducción. Los elementos que se deben rescatar son las desigualdades existentes en el mercado laboral que pudieran dar lugar a diferentes niveles salariales y por lo tanto, a que los hogares de los trabajadores tengan condiciones de vida distintas.

En primer lugar, se puede señalar que el modelo de crecimiento hacia afuera ha dado resultados que pueden considerarse como deficientes. Se argumentó que la manufactura de exportación sería el motor de la economía para generar altas tasas de crecimiento en el PIB. En la realidad, esto no sucedió. Así también, la creación de empleos en gran medida ha estado sujeta a lo que sucede en el exterior. La creciente dependencia hacia el consumo estadounidense ha puesto en una situación de vulnerabilidad al sector manufacturero mexicano, así a las actividades que tienen relación con este. Es así que la crisis presentada en 2008-2009, tuvo como consecuencia una fuerte disminución en el PIB y un aumento en los niveles de desempleo, que fue cercano al 8% en las principales zonas urbanas de México.

En cuanto al empleo, se observó que uno de los principales cambios fue el deterioro de las condiciones laborales. La creación de puestos de trabajo asalariados formales ha disminuido su tasa de crecimiento; mientras que se ha ralentizado el incremento de los empleos con contrato permanente, ha sucedido lo contrario con aquellas plazas laborales de tipo eventual, además de que estas últimas han ganado terreno.

Se agrega el hecho de que la proporción de los ocupados en el sector secundario ha ido disminuyendo en tanto que el terciario ha crecido paulatinamente. De los empleos generados en estos sectores, se debe pensar en las diferencias existentes en cuanto a niveles salariales. El comercio y los servicios se caracterizan por tener una estructura heterogénea, compuestos por actividades que requieren trabajadores altamente calificados, pero también por actividades de subsistencia.

Lo anterior mostró que lo relevante es advertir los posibles efectos sobre las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores, por ejemplo, el avance de la precarización del empleo. Los sistemas de seguridad social fueron pensados para otorgar protección a los trabajadores en cuanto a las incertidumbres de la vida y que pudieran deteriorar su estatus. Entonces, al empleo asalariado se ligaron distintos tipos de seguros como el de salud, sistemas de pensiones y acceso a la vivienda. Este tipo de empleos cada vez se restringen más, es decir, que son menos los ocupados que pueden obtener protección social.

Dado que este tipo de prestaciones laborales fueron diseñadas pensando en cubrir también a la familia del trabajador, la posibilidad de pérdida del empleo de los miembros que se encuentren ocupados significa la disminución o pérdida total de los ingresos, y de las prestaciones familiares. Los datos muestran que solo una tercera parte de los ocupados se encuentra inscrita a algún sistema de salud, lo que puede estar indicando que menos del 35% de los hogares de los trabajadores tienen beneficios relacionados con el trabajo. En cuanto al resto de las unidades domésticas, los recursos para hacer frente a su manutención cotidiana o a situaciones de emergencia provendrán únicamente de sus ingresos laborales corrientes.

La situación en la que viven los hogares toma mayor importancia ante la presencia de las crisis económicas. Uno de los principales resultados del modelo es la creciente desprotección a la que están sujetos la población en general, y los trabajadores en particular. La crisis de 2008-2009 y la

crisis alimentaria los afectaron directamente sin que hubiera políticas laborales, económicas y sociales que amortiguaran el golpe. La selectividad de las políticas condujo a que solo pequeños sectores de la población recibieran algún tipo de ayuda. Así, la mayoría de los hogares tuvo que hacer frente a estas situaciones con recursos limitados, sufriendo el aumento del desempleo y del precio de los principales bienes alimentarios.

Además del desempeño “mediocre” del modelo de crecimiento seguido en cuanto a niveles de incremento en el PIB, Salas (2003) también lo calificó de ineficaz en cuanto al mejoramiento de las condiciones de vida de la población en el país. La contención salarial ha conducido a una gran pérdida en el poder adquisitivo de las remuneraciones por lo que los hogares han tenido cada vez menos posibilidades de adquirir los satisfactores necesarios. Esto se observó en los datos presentados que comparan el valor de la CNSE con el salario mínimo y las remuneraciones medias de los trabajadores inscritos en el IMSS. A partir de lo anterior se puede afirmar que se ha sacrificado el bienestar de la población para cumplir las metas en los principales indicadores macroeconómicos como baja inflación, crecimiento de las exportaciones y un bajo déficit fiscal.

Finalmente, los efectos del modelo de acumulación vigente sobre las condiciones de vida no han sido iguales para los hogares de los trabajadores. Se deben considerar sus rasgos laborales, tales como las ocupaciones de sus miembros, que tienen una relación con los ingresos que puedan obtener del mercado laboral. Pero también se requiere incluir las características sociodemográficas, como tamaño, sexo del jefe del hogar, entre otras. Estas inciden en la cantidad de bienes y servicios que necesitan los hogares para la reproducción de su fuerza de trabajo, pero también en el número de ocupados que pudieran tener. En el siguiente capítulo se presentará una caracterización de los hogares de los trabajadores de las zonas urbanas del país, mientras que en el capítulo 5 se realizará un análisis sobre la relación entre ingresos laborales y condiciones de vida, así como los vínculos que existen con las particularidades de las unidades domésticas.



## Capítulo 4. Crisis, clasificación socio-ocupacional y características de los hogares en las zonas urbanas de México, 2008-2010<sup>1</sup>

*En síntesis, en el hogar lo demográfico y lo económico están interrelacionados pero cada uno tiene autonomía relativa respecto del otro. De ahí que las características económicas y sociodemográficas de las unidades domésticas sean conceptualizadas por nosotros como ejes básicos que configuran contextos familiares.*

Brígida García, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira en “Hogares y trabajadores en la Ciudad de México”.

### 4.1. Introducción

Ante la presencia de crisis económicas de gran magnitud como la acontecida en el periodo 2008-2009, ha existido un mayor interés por investigar los efectos sobre los sectores productivos y las variables macroeconómicas. Al respecto se ha encontrado que hubo una caída en las exportaciones, un decremento en la producción y un aumento en la inflación (Guillén, 2009; Mariña, 2012; Ortiz, 2012). No obstante, la duración y profundidad de esta crisis hace necesario investigar qué sucedió a nivel micro, específicamente lo que ocurrió con los hogares en las zonas urbanas de México, ante el aumento del desempleo y la caída de los ingresos.

La relación entre familia y trabajo ha sido objeto de diversas investigaciones, en las que sobresalen aquellas que dieron cuenta de las respuestas de los hogares ante el descenso en sus condiciones de vida como consecuencia de las políticas de ajuste en la década de 1980 y las diversas crisis registradas posteriormente (Cortés y Rubalcava, 1991; González de la Rocha, 1991; Tuirán, 1993; Selby *et.al*, 1994; Estrada, 1999; García y Pacheco, 2000).

El presente capítulo trata de abonar al conocimiento sobre los cambios que se observan en los hogares ante la presencia de depresiones económicas, siguiendo dos objetivos principales: el

---

<sup>1</sup> En esta investigación se utilizan los términos hogar y unidad doméstica, para designar a los grupos que comparten una vivienda y un presupuesto común, y que además comparten vínculos de sangre, adopción o matrimonio.

primero es caracterizar sociodemográfica y laboralmente a los hogares de los trabajadores en las zonas urbanas de México, tomando como base su inserción socio-ocupacional. Así también, interesa observar qué cambios se registraron a partir de la crisis económica sobre las principales variables laborales.

Se recuerda que los objetivos generales de esta investigación son: primero, conocer los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo en las zonas urbanas y; segundo, observar cuál es el papel que juegan las interrelaciones entre las características laborales y sociodemográficas de los hogares sobre estos niveles. Entonces, se espera que la información presentada en este capítulo, además de caracterizar a los hogares de los trabajadores, proporcione algunos indicios sobre estas relaciones.

En este capítulo se presenta una propuesta para clasificar a los hogares a partir de sus características ocupacionales. Se hace un intento por superar las limitaciones que señala Mora (2004), acerca de las investigaciones sobre estratificación y clases sociales que toman como válido el supuesto de que el jefe del hogar expresa las características de los miembros que integran la unidad doméstica “incurren en una significativa simplificación de la estructura social, al tiempo que soslayan las transformaciones sociales en curso” (p. 11), tales como un aumento de la participación económica femenina y el incremento de perceptores laborales por hogar.

La propuesta de clasificación de los hogares, se basa en elementos tomados sobre la demografía de la desigualdad (Canales, 2003) y los distintos tipos de desigualdades (Fitoussi y Ronsavallon, 1997). Así también, recupera aspectos de la heterogeneidad laboral y de la precarización del empleo. Los planteamientos se encuentran expuestos en la primera sección del capítulo y también se analizan los datos sobre la composición de hogares en las zonas urbanas, tomando como base la clasificación socio-ocupacional.

Posteriormente, se presenta un análisis sobre las características sociodemográficas de las unidades domésticas, tales como el sexo del jefe, la composición de parentesco, el ciclo vital, entre otras. Se vuelve importante el análisis de estas particularidades, debido a que se ha mostrado que están relacionadas con la participación de los distintos miembros en el mercado de trabajo (García, Muñoz y Oliveira, 1982; Oliveira, 1999; García y Pacheco, 2000).

Finalmente, se presentan indicadores laborales de los hogares que inciden en la obtención de ingresos en el mercado de trabajo, como la ocupación y la desocupación, características del laborales del jefe del hogar, las horas dedicadas al trabajo extradoméstico, entre otros. Como punto sobresaliente del análisis, se exponen los ingresos laborales por hora las unidades domésticas según la inserción socio-ocupacional del hogar, observando diferencias importantes entre estos y distintos niveles de cambio a partir de la crisis suscitada en 2008-2009.

Para la realización de este análisis, se tomó como base la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares para los años 2008 y 2010. Cabe aclarar que se consideraron únicamente las zonas urbanas, es decir, aquellas con una población igual o mayor a 2500 habitantes.

#### **4.2. Clasificación socio-ocupacional de los hogares y crisis económica<sup>2</sup>**

Las crisis económicas así como las bajas tasas de crecimiento, se han vuelto una constante en la historia económica y social reciente de nuestro país. El agotamiento del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, así como la caída en la tasa de ganancia llevaron a un cambio de rumbo, el cual comenzó con una serie de políticas de ajuste, teniendo como principal objetivo el control de la inflación y el pago de la deuda externa.

Más adelante, la desregulación financiera y la apertura comercial, así como un conjunto de eventos políticos desembocaron en la crisis de 1994, conocida como la primera crisis de la globalización (Guillen, 2001). Los efectos de la etapa de ajuste y de las crisis económicas sobre los hogares y sus respuestas ante el deterioro en sus niveles de vida ha sido tema de distintas investigaciones (Cortés y Rubalcava, 1991; González de la Rocha, 1991; Tuirán, 1993; Selby *et al.*, 1994; Estrada, 1999; García y Pacheco, 2000). Se advirtió que las unidades domésticas hicieron uso de la mano de obra disponible, por medio de un aumento en los niveles de autoexplotación de la fuerza de trabajo familiar, incursión en actividades por cuenta propia e incremento de los niveles de producción para el autoconsumo, entre otras (Pacheco, 2004). Empero, Damián (2002) demostró que, para la Ciudad de México, que durante la crisis de 1994 existieron pocas posibilidades de aumentar, o al menos mantener, el esfuerzo laboral de los

---

<sup>2</sup> Las pruebas de hipótesis para los datos mostrados en los cuadros que componen este capítulo se encuentran en el anexo del capítulo 4.

hogares debido a la contracción económica,<sup>3</sup> cuestionando así la efectividad de las medidas tomadas por las unidades domésticas para generar mayores ingresos.

A diferencia de la crisis de 1994, la presentada en el periodo 2008-2009 tuvo una mayor profundidad y duración,<sup>4</sup> por lo que se hace necesario observar las consecuencias que tuvo sobre los niveles de vida de los hogares de los trabajadores en las zonas urbanas de México. Los efectos de las políticas de corte neoliberal así como los cambios observados a partir de la crisis económica pueden ser distintos para cada hogar, dependiendo de sus características.

En el presente apartado se muestra una clasificación de las unidades domésticas que hace el intento de capturar las desigualdades que se generan al interior de los mercados de trabajo en el país y los cambios ocurridos a partir de la implementación de las reformas estructurales, que han dado lugar a condiciones laborales y remuneraciones distintas para la población trabajadora.

El primer paso en términos metodológicos fue distinguir los hogares de los trabajadores del resto de los hogares. La venta de fuerza de trabajo de forma asalariada o en forma de autoempleo fueron los principales criterios. Se separó a las unidades domésticas patronales, es decir, aquellos en los que al menos uno de sus miembros contrata mano de obra asalariada, y a los hogares en los que ninguno de sus miembros participa en el mercado de trabajo, a los cuáles se les nombró como No Económicamente Activos (NEA).

A pesar de que uno de los efectos más visibles de las crisis económicas es el desempleo, se decidió dejar fuera de la población de estudio a los hogares en los que todos sus miembros activos se encontraban desocupados, debido a que no se tiene información sobre ocupaciones y no es posible incluirlos dentro de alguna categoría socio-ocupacional.

---

<sup>3</sup> Damián observó que en la Ciudad de México en 1994 y 1996, la tasa de participación económica se mantuvo en 54% mientras que la tasa equivalente disminuyó de 44.3 a 43%.

El cálculo de las tasa de participación equivalente o estandarizadas está planteada de la siguiente forma:  $TPE = (W/W^*)/N^{12}$ .

W: número total de horas semanales trabajadas por los ocupados (reportadas en las encuestas de empleo)

W\*: 48, número de horas que constituyen la norma constitucional de jornada laboral máxima semanal.

N<sup>12</sup>: personas de 12 años de edad y más (límite mínimo de edad para ser considerado parte de la PEA).

<sup>4</sup> Se observó que el PIB se contrajo desde el segundo trimestre de 2008 hasta el primero de 2009. La fase de recuperación se prolongó durante casi dos años. Fue en el cuarto trimestre de 2010 que se alcanzó el nivel del PIB previo al estallido de la crisis (casi tres años después) (Mariña, 2012).

Ahora, para clasificar los hogares de los trabajadores se tomó la propuesta de Canales (2003) sobre la demografía de la desigualdad. El autor argumentó que los cambios que se han dado a partir de la globalización representan un marco histórico y estructural distinto al de la sociedad industrial, en el que si se considera al proceso social de trabajo como base de la estructura social, es de esperarse que estos cambios repercutan sobre la estructuración de la sociedad en clases, estratos y grupos sociales diferenciales.

Tal como lo afirma Canales, se deben tomar los cambios ocurridos en épocas más recientes sobre el mercado de trabajo, pero también aquellos que permanecen y que son de larga data. Al respecto, Fitoussi y Ronsavallon (1997) clasifican las desigualdades en estructurales y dinámicas. Mencionan que la estructurales, también llamadas tradicionales, son heredadas del pasado y han sido interiorizadas por la sociedad y son resultado de las relaciones de fuerza entre grupos o clases sociales. Las dinámicas (o nuevas), tienen su origen en la recalificación de diferencias dentro de categorías a las que antes se consideraban homogéneas, como resultado de la dinámica y evolución del sistema.

Tomando los elementos de Canales (2003) que ponen énfasis en los cambios que se originan en el proceso social de trabajo y la diferencia entre desigualdades estructurales y dinámicas de Fitoussi y Ronsavallon (1997), se consideró necesario hacer referencia en primer lugar, a la heterogeneidad laboral como un rasgo persistente de los mercados de trabajo latinoamericanos y que tiene un impacto sobre la forma en que se distribuye la riqueza.

Las diferencias entre los niveles de productividad de las distintas actividades económicas han tenido su reflejo en el mercado de trabajo. Así, actividades de alta productividad han generado empleos mientras que las actividades de baja productividad han dado lugar a actividades de subsistencia o subempleo (Oliveira y García, 1987; García, 1988; Ocampo, 2001; Pacheco 2013). En México se observó que las grandes empresas capitalistas ampliaron su presencia y la importancia relativa que tenían sobre la cantidad de trabajadores hasta la década de 1970. El cambio de modelo de acumulación y las distintas crisis provocaron que se perdiera el dinamismo en dicho sector. En cambio, los pequeños establecimientos, así como el autoempleo han destacado en cuanto a absorción o refugio de trabajadores (Rendón y Salas, 1993; García y Oliveira, 2003; Pacheco, 2004).

Siguiendo los planteamientos de Fitoussi y Ronsavallon (1997), uno de los principales cambios o procesos de desigualdad que surgió en épocas más recientes es el deterioro de las condiciones laborales, fenómeno conocido como precarización del empleo. Mora (2010), contextualiza este fenómeno en el nuevo modelo de acumulación capitalista, el cual ha generado una nueva división internacional del trabajo y de las actividades productivas. Menciona que el capital ha impuesto sus condiciones, siendo posible por la pérdida de negociación de los trabajadores frente al capital, que tiene como una de las causas el debilitamiento del movimiento sindical; también como resultado del debilitamiento de la capacidad reguladora del Estado ante el poder de las empresas transnacionales.

En el documento al que se hizo referencia Mora incluyó únicamente dentro del concepto de trabajo precario la degradación del empleo en relación con el trabajo asalariado. Esto se debe principalmente a la preferencia de acotar el término para ampliar el margen de utilidad al dirigirse a un fenómeno que afecta a una población en específico definiéndolo como un “deterioro relativo en las condiciones de empleo en la fase del capitalismo global”.

Partiendo de esta propuesta de desigualdades estructurales y dinámicas presentadas en el mercado de trabajo, se planteó una clasificación de hogares. Para los fines de esta investigación, es importante considerar la composición socio-ocupacional del hogar en su conjunto, así como las características sociodemográficas que tienen sus integrantes debido a que, como lo señala Mora (2004), condicionan su nivel de bienestar, el grado de vulnerabilidad y de afectación a procesos de cambio económico. En consecuencia, considerando las desigualdades existentes, se propone una estratificación o categorización de los hogares según las distintas posiciones en el trabajo que tienen sus miembros.<sup>5</sup>

La heterogeneidad laboral ha sido conceptualizada de distintas formas, dependiendo de la postura que se tome, como por ejemplo la coexistencia de sectores marginales y no marginales, informales y formales, estructurados y no estructurados (García y Oliveira, 2003). Desde una visión más general, como lo señala Pacheco (2004) destacan en mayor medida la división entre actividades asalariadas y no salariadas. Además, esta diferenciación considera la autogeneración

---

<sup>5</sup> Para la realización de esta clasificación consideraron las ocupaciones de todos los miembros del hogar que se encontraban ocupados al momento de la encuesta. Así también, se tomaron en cuenta las actividades del segundo empleo, en caso de tenerlo, de todos los ocupados en el hogar.

de empleos, que ha sido una de las características persistentes del mercado de trabajo en América Latina. En México, desde la década de 1970 se observó que la pertenencia a sectores asalariados y no asalariados ha estado relacionado con un acceso diferencial a recursos, vinculado a un proceso de división social del trabajo y de concentración de riqueza, siendo las retribuciones al trabajo una de las fuentes de esta desigualdad (García, Muñoz y Oliveira, 1982).

Considerando estas referencias, un primer eje de diferenciación para la clasificación socio-ocupacional de los hogares será el tipo de ocupación de sus miembros, como trabajadores asalariados o como no asalariados, considerándose una expresión de la heterogeneidad laboral existente en el país, y como una desigualdad de tipo estructural.

Al tomar en cuenta a todos los ocupados de los hogares, es posible que se presenten situaciones en que estos combinen actividades asalariadas y no asalariadas. Dada la baja creación de empleos, los hogares han tenido que recurrir al autoempleo, realizando actividades manufactureras, comerciales o de servicios por cuenta propia, a la vez que realizan actividades asalariadas. Es por esto que se incluyen hogares que realizan ambos tipos de ocupaciones, a los que se les denomina como “hogares mixtos”, que brinda la oportunidad de observar en qué medida, los hogares de los trabajadores diversifican sus actividades económicas.

Ahora, para tomar elementos sobre el empleo precario que abonen a la clasificación socio-ocupacional de los hogares, García (2011), al analizar las propuestas de varios autores sobre precarización laboral (Rodgers, 1989; Bettio y Villa, 1995; Bayon, 2005 y 2006; Mora, 2006), encontró que este marco conceptual hace referencia a tres dimensiones: inestabilidad, inseguridad o falta de protección social y vulnerabilidad social y económica. Es decir, conduce a centrar la atención en los cambios ocurridos en las transformaciones en la seguridad social, en la permanencia de los ingresos y en las insuficiencias de las remuneraciones laborales.

La inestabilidad laboral puede traducirse en la falta de contrato de trabajo, debido a que los acuerdos establecidos entre patrón y trabajador no se encuentran respaldados por documento alguno, por lo que el primero puede prescindir del segundo sin aviso previo y en la medida que le convenga, dejando al trabajador sin ingresos de un momento a otro.

La dimensión de inseguridad se refleja en la falta de acceso a los sistemas de seguridad social. Aunque estos sistemas fueron concebidos para otorgar varias prestaciones al trabajador, como

guarderías, préstamos a bajo costo, lugares de esparcimiento, etc., en la actualidad han quedado casi reducidos a servicios de salud, siendo este último beneficio el que se tomará para la clasificación. Se observará en qué nivel se cubre a cada hogar, considerando si la seguridad social proporcionada al trabajador alcanza a cubrir a todos o solo a algunos miembros, dependiendo de los requisitos de cada sistema.<sup>6 7</sup> Dado que las prestaciones mencionadas son extensivas a los integrantes del hogar, las dimensiones mencionadas se utilizaron para clasificar a los hogares asalariados protegidos o en asalariados precarios, donde los segundos concentran distintos grados de precariedad. Las características que se consideraron para la clasificación socio-ocupacional se presentan en el recuadro 4.1.

Aunque la vulnerabilidad económica es una dimensión del empleo precario, no se considera el nivel de ingresos del hogar ya que una parte de esta investigación esta dedicada a observar las diferencias en los niveles de las remuneraciones laborales según la inserción socio-ocupacional de la unidad doméstica, por lo que incluirla esta clasificación, resultaría en un argumento circular.

---

<sup>6</sup> Requisitos para asegurar a los familiares del trabajador en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS): Esposo(a) o concubino(a) del trabajador asegurado, hijos menores de 16 años, hijos de 16 y hasta 25 años que se encuentren estudiando, hijos mayores de 16 años con discapacidad, padre o madre del trabajador asegurado.

<sup>7</sup> Requisitos para asegurar a los familiares del trabajador en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE): Esposo(a) o concubino(a) del trabajador asegurado, familiares del trabajador en línea ascendente (padres, abuelos), hijos menores de 18 años, hijos mayores de 18 años y menores de 26 que se encuentren estudiando el nivel medio superior, hijo mayor de 18 años incapacitado para trabajar.

#### Recuadro 4.1

Criterios de clasificación de los hogares para definir su inserción socio-ocupacional.

Inserción socio-ocupacional	Características
Asalariado protegido	Todos los ocupados del hogar son asalariados que cuentan con contrato y seguridad social. Y al menos el 75% de los miembros del hogar tienen los requisitos para ser cubiertos por la seguridad social, como extensión de esta prestación laboral por parte de los miembros ocupados.
Asalariado precario	Todos los ocupados del hogar son asalariados y al menos tienen una de estas características: Al menos un asalariado no tiene contrato. Al menos un asalariado no tiene seguridad social. Los asegurados del hogar por parte del trabajo del asalariado representan menos del 75% de los miembros del hogar.
No asalariado	Todos los ocupados se dedican a actividades no asalariadas: <ul style="list-style-type: none"><li>- Trabajadores por cuenta propia</li><li>- Trabajadores por cuenta propia que ocupan trabajo no remunerado</li><li>- Trabajadores no remunerados</li></ul>
Mixto	En este tipo de hogar hay trabajadores asalariados y no asalariados.
Patronal	Al menos uno de sus miembros ocupados tiene una empresa o negocio donde contrata mano de obra asalariada.
Desocupado	Todos los miembros del hogar económicamente activos se encuentran desocupados.
No económicamente activo	Todos los miembros del hogar mayores a 12 años, son no económicamente activos.

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presenta la distribución de los hogares a partir de la clasificación propuesta. Se advirtió que para 2008 predominan las unidades domésticas de tipo asalariado precario con 40.8%, seguidos por los asalariados protegidos con 19% (cuadro 4.1). A raíz de la crisis, los principales cambios que se registraron fueron un aumento de los hogares no asalariados y una disminución de la participación de las unidades mixtas. Así también, resalta la disminución de unidades domésticas patronales, en casi dos puntos porcentuales, lo que puede sugerir que hubo una destrucción de capital de pequeñas y medianas empresas, que tienen una menor capacidad de respuesta ante una crisis económica debido a sus recursos económicos limitados. Una crisis como la suscitada en 2008-2009, que tuvo una larga duración y provocó una fuerte caída de la

producción pudo tener consecuencias muy negativas para estos hogares que no tuvieron otra opción más que liquidar sus negocios.<sup>8</sup> Además, hay que agregar las pocas e ineficientes medidas tomadas por el gobierno en turno para proteger a las empresas de menor tamaño.<sup>9</sup>

**Cuadro 4.1**

Zonas urbanas de México, 2008 y 2010

Distribución porcentual de los hogares según inserción laboral		
Inserción socio-ocupacional del hogar	2008	2010
Asalariado protegido	19.0	19.2
Asalariado precario	40.8	41.3
No asalariado	8.5	9.8**
Mixto	14.7	13.4**
Patronal	8.1	6.2**
Desocupado	1.0	1.4**
Hogar NEA <sup>a</sup>	8.0	8.7**
Total	100	100

<sup>a</sup> Hogar No Económicamente Activo

\*\* Diferencia estadísticamente significativa con respecto a 2008,  $\alpha=0.05$

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI.

A partir de la implementación de las reformas estructurales de corte neoliberal, la situación económica de los hogares se ha complicado, por a la falta de creación de empleos de calidad y por la constante pérdida de poder adquisitivo de las remuneraciones laborales (García y Pacheco, 2000; García y Oliveira, 2001; Oliveira y Ariza, 2001; Lozano, 2007; Damián, 2012). A esto, hay que agregar los efectos de las crisis económicas, como son el aumento del desempleo e inestabilidad en los niveles de precios.

Por otro lado, la inexistencia de otro tipo de recursos económicos para muchas unidades domésticas, ha provocado que estos busquen fuentes alternativas de generación de ingresos,

<sup>8</sup> Se recuerda que los negocios o empresas que capta la ENIGH, en su mayoría se tratan de micronegocios, pequeñas y medianas empresas.

<sup>9</sup> Las principales medidas que se tomaron ante la crisis fueron los programas de empleo temporal, con proyectos que duraban no más de 6 meses (CEPAL y OIT, 2009).

como el trabajo por cuenta propia o el establecimiento de un negocio en el que participen los miembros del hogar. Para 2010, esto explicaría en parte el aumento que tuvieron los hogares no asalariados de 8.3% a 9.7% del total. Además, también estaría explicado por una disminución de los hogares de inserción mixta, de 14.7% a 13.4%. Es probable que debido al aumento del desempleo, los trabajadores que se encontraban laborando para algún negocio o empresa quedaron desocupados, por lo que el hogar perdió el componente asalariado, obteniendo recursos únicamente de los trabajadores por cuenta propia o de negocios propios. Desde 2005, se ha observado una tendencia ascendente en las tasas de desempleo en las zonas urbanas, fenómeno que se agravó a partir de la crisis, y llegó a 7% para el tercer trimestre de 2009.<sup>10</sup> Considerando que la fuente de información es transversal y no longitudinal, no se puede tener certeza si esto fue así para todas las unidades domésticas.

Estos cambios también podrían sugerir que se trató de una respuesta por parte de los hogares, para hacerse de ingresos que les permita la manutención de los mismos. La aparición de una porción de las actividades no asalariadas es de forma anticíclica, es decir, que en tiempos de recesión o de crisis económicas y ante un mercado laboral deprimido, estas actividades pueden convertirse en una opción para los hogares. Oliveira (1999) observó que ante la escasez de empleos y la expansión de la oferta de trabajo, la heterogeneidad laboral se manifiesta en la creación de autoempleos, como una estrategia de la fuerza de trabajo. Sin embargo, la permanencia en las proporciones de hogares asalariados precarios y protegidos después de la crisis, plantea la necesidad de otros indicadores que permitan observar que tipo de unidades domésticas son las que pueden dirigir su fuerza de trabajo hacia el autoempleo o los negocios familiares.

Asimismo, se debe considerar que la producción de bienes y servicios generados por las actividades no asalariadas en gran medida se dirigen hacia sectores medios y populares que también fueron golpeados por la crisis, por lo que habría que observar que tan “exitosa” es esta medida en el sentido de obtener recursos suficientes para la adecuada reproducción de su fuerza de trabajo. Los datos que se presentan más adelante sobre los ingresos por hora de trabajo por parte de los hogares, permitirán contestar parcialmente esta pregunta.

---

<sup>10</sup> Datos obtenidos del sistema de consulta interactiva de datos de la ENOE, INEGI.

Los hogares en los que todos sus miembros se encuentran desempleados representaron el 1% en 2008 y para 2010 aumentó a 1.4%. A pesar del incremento en el desempleo a nivel individual, a nivel de las unidades domésticas el fenómeno es menos visible por el número de ocupados. En México se ha observado que han aumentado el número de proveedores laborales por hogar (Pacheco, 2010; Sánchez, 2014), por lo que existe la posibilidad de que, al quedarse algún miembro desocupado otros sigan ocupado y, aunque el hogar vea disminuidos sus ingresos laborales aún tenga entradas de este tipo.

Sobre los hogares no económicamente activos se puede señalar que, el cambio registrado de un año a otro podría ser producto de la imposibilidad de encontrar trabajo para algunos miembros de los hogares, los cuales pasaron a la inactividad. Se observó que, la proporción de la población disponible para trabajar<sup>11</sup> pasó de 6.61% en el primer trimestre de 2008 a 7.46% en el segundo trimestre de 2009.<sup>12</sup>

Así también, los hogares asalariados no mostraron mayores cambios. Al parecer, para las unidades domésticas protegidas el hecho de que sus miembros ocupados cuenten con contrato de trabajo y se encuentren inscritos a algún sistema de seguridad social, les aseguró la permanencia en el puesto de trabajo, garantizando una mayor protección al conjunto de miembros de la unidad.

En el cuadro 4.1.a se muestra la distribución porcentual de los hogares según inserción socio-ocupacional, al tomar únicamente a los hogares con trabajadores ocupados, los cuáles constituyen cerca del 83% del total de unidades en 2008 y 2010. Esta es la población que se estudiará en la presente investigación y de la que se analizarán sus características sociodemográficas y laborales, temas de los apartados siguientes.

Se observa que las unidades asalariadas precarias son las que tienen mayor presencia, con cerca del 50% del total, seguidas por las asalariadas protegidas con 23%. Se conservan las tendencias

---

<sup>11</sup> Población disponible para trabajar “Personas que en la semana de referencia no trabajaron, ni tenían trabajo, ni buscaron activamente uno, por considerar que no tenían oportunidad para ello, pero tienen interés en trabajar” (ENOE, INEGI).

<sup>12</sup> Datos obtenidos del sistema de consulta interactiva de datos de la ENOE, INEGI.

mostradas en el cuadro 4.1, es decir, un aumento en la participación de los hogares no asalariados y disminuyen aquellos de tipo mixto.

**Cuadro 4.1.a**  
Zonas urbanas de México, 2008 y 2010  
Distribución porcentual de los hogares según inserción laboral  
(Sólo hogares de trabajadores)

Inserción socio- ocupacional del hogar	2008	2010
Asalariado protegido	22.9	22.9
Asalariado precario	49.2	49.3
No asalariado	10.2	11.8**
Mixto	17.7	16.0**
Total	100	100

\*\* Diferencia estadísticamente significativa con respecto a 2008,  $\alpha=0.05$

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI.

En las zonas urbanas de México predomina el empleo asalariado, en donde el 70% de sus ocupados se desempeñan de esta forma para 2008 y 2010, de los cuáles sólo la mitad tienen contrato escrito.<sup>13</sup> Esto dio como resultado que la mitad de los hogares tuvieran baja o nula protección otorgada por el empleo, recordando que fue este el mecanismo que se privilegió en el pasado para extender los “beneficios del desarrollo” a las familias (Valencia, 2006). A pesar de que el proceso de asalariación fue de forma paulatina durante el siglo XX, la protección y los beneficios otorgados por el trabajo, tales como las prestaciones, no se extendieron al mismo ritmo, por lo que se favoreció a solo una parte de los hogares. El proceso de precarización del empleo asalariado observado desde la década de 1980 (Mora y Oliveira, 2010; García, 2011; Pacheco, 2013), puede suponerse que ha afectado las unidades domésticas, disminuyendo la proporción de aquellos que se consideran como protegidos.

Ahora que se conoce la composición socio-ocupacional de los hogares de trabajadores en México y se ha reflexionado sobre los efectos de la crisis sobre la misma, es necesario realizar un análisis

---

<sup>13</sup> Cálculos propios a partir de la ENIGH 2008 y 2010, INEGI.

sobre las características sociodemográficas y de actividad de las familias, para conocer su estructura interna y observar de qué forma están relacionadas unas con otras variables.

#### **4.3. Características sociodemográficas de los hogares de los trabajadores <sup>14</sup>**

Los hogares en México han sufrido importantes cambios en las últimas tres décadas como resultado de distintos cambios sociales, económicos y demográficos, fenómenos que se han asociado de forma compleja. Ariza y Oliveira (2006) señalaron que entre las principales modificaciones se encuentran: la disminución del tamaño promedio de hogar, la reducción del número de dependientes, proporciones más bajas de hogares nucleares biparentales, entre otras. En términos demográficos, los cambios se encuentran relacionados con el aumento de la esperanza de vida y la disminución de la fecundidad. Estas investigadoras destacaron que una situación como ésta en principio crea condiciones más favorables para la reproducción de las unidades domésticas, al aligerar su carga de necesidades materiales.

No obstante, los efectos positivos que pudieron tener los sucesos demográficos han sido contrarrestadas por el devenir socioeconómico del país (Alba, 2001); la disminución del tamaño del hogar no ha compensado los efectos negativos de la caída continua en las remuneraciones al trabajo, el bajo crecimiento económico y la alta concentración del ingreso. Las transformaciones sociodemográficas por las que han pasado los hogares y sus causas, han sido estudiadas por diversos investigadores (García y Rojas, 2002; Ariza y Oliveira, 2004; Arriagada, 2004; Ariza y Oliveira, 2006; García y Oliveira, 2011; Pacheco y Blanco, 2011).

Se hace necesario conocer la actual configuración de los hogares de los trabajadores en las zonas urbanas de México, debido a que el tamaño, la estructura y el sexo del jefe entre otras características, influyen tanto en las cantidades de bienes y servicios que los hogares necesitan para su reproducción, así como en el número de contribuyentes al ingreso familiar, lo que estaría dando información sobre las características demográficas que generan desigualdad (Canales, 2003). Este apartado del capítulo se encuentra dedicado a dar cuenta de las particularidades de los hogares que son más relevantes para entender las condiciones de vida de las unidades domésticas.

---

<sup>14</sup> A partir de este inciso, se consideran únicamente a los hogares de los trabajadores, es decir, los incluidos en el cuadro 4.1a.

Se presentan datos para 2010 únicamente, debido a que el periodo analizado es de dos años y los cambios en estas características suelen ser de largo plazo.

Uno de los principales aspectos para caracterizar las unidades domésticas es el sexo del jefe del hogar. La importancia de observar esta variable radica en las posibles desigualdades que pudieran generar en la obtención de recursos en el mercado de trabajo. Además, se requiere hacer esta distinción debido a que se ha observado que la proporción de hogares con jefatura femenina se ha incrementado desde la década de 1980, teniendo como una de sus causas el aumento de divorcios y separaciones. Asimismo, se agrega una mayor prevalencia de este tipo de unidades domésticas en las zonas urbanas que en las áreas rurales y una mayor presencia de jefas mujeres entre los grupos urbanos de bajos ingresos, tema que ha llamado la atención desde la década de 1990, al debatir su relación con la pobreza (Acosta, 1995; González de la Rocha 1999; García y Rojas, 2002; García y Oliveira, 2011).

Por otro lado, al considerar los aspectos metodológicos, en el pasado una gran cantidad de estudios sobre estratificación social se basaron en la idea de familia nuclear, donde al hombre le correspondía la manutención económica del hogar y a la mujer el cuidado de los hijos y las tareas domésticas. Según Mora (2004:15), esta idea estuvo sustentada en “cuestiones de orden ideológico y político relacionados con el ejercicio y reproducción de relaciones de poder asimétricas entre hombres y mujeres en la sociedad (patriarcado)”, aunque también estuvo respaldada en una realidad histórica concreta. Este investigador afirmó que continuar con esta noción sería negar los cambios por los cuales han pasado los hogares, dando lugar a una conformación más diversa, en la que se encuentra unidades domésticas monoparentales, de doble proveedor, parejas sin hijos, etc. La mayor incorporación de la mujer al mercado de trabajo ha estado relacionada con dichos cambios; actualmente tienen un mayor papel económico en el hogar al participar en su manutención, y en algunas situaciones, son las únicas proveedoras (Ariza y Oliveira, 2006).

Todos estos cambios han tenido repercusiones sobre la calidad de vida de los hogares, dependiendo del sexo del jefe de la unidad doméstica. En muchos casos, las mujeres se quedan al cuidado de los hijos y no reciben apoyo de su excónyuge, jugando un doble papel al responsabilizarse de la manutención del hogar y de las tareas domésticas y de cuidado (García y

Oliveira, 2005). Se ha observado que en América Latina, las familias nucleares monoparentales se concentran en mayor proporción dentro del 20% de hogares con ingresos más bajos.<sup>15</sup> Esto se explica por el menor número de aportantes de ingresos a la familia como por los ingresos laborales que en promedio reciben las mujeres que trabajan (Arriagada, 2004).

En la actualidad, en las zonas urbanas de México se ha advertido que una cuarta parte del total de los hogares tiene jefatura femenina,<sup>16</sup> proporción que se mantiene al considerar el total de las unidades domésticas de los trabajadores (cuadro 4.2). Pero la distribución se modifica al observar la inserción socio-ocupacional, en la que el 21% de los hogares asalariados protegidos y de los mixtos presentan esta característica, en contraste con los asalariados precarios y los no asalariados, que observan una mayor proporción (26%).

Para el análisis del sexo del jefe del hogar se tienen que considerar otros aspectos, como su condición de actividad y el tipo de ocupación, ya que la participación en el mercado de trabajo es diferencial para hombres y mujeres, dependiendo de la edad en la que se encuentren. Por este motivo, es de suponerse que una parte importante de jefas de hogar no participen en el mercado laboral, considerando que las tasa de actividad para mujeres entre 45 y 59 años de edad para 2010 fue de aproximadamente del 50%. En contraste, para los hombres en el mismo rango de edad este indicador se ubicó alrededor del 95%.<sup>17</sup> Entonces, se tendría que observar de cuáles miembros del hogar provienen los ingresos laborales y sobre cuáles recae la manutención del mismo. Más adelante se proporcionan datos que abonen a entender la relación entre el sexo del jefe del hogar y la inserción socio-ocupacional.

---

<sup>15</sup> En los primeros estudios sobre pobreza se estableció una relación directa entre esta y jefatura femenina (Acosta, 1992). Sin embargo, Arriagada (2004) manifestó que actualmente no existe un consenso acerca de esta asociación. Al menos en México se ha observado que estos hogares no son necesariamente los más pobres. García y Oliveira (2004) mencionaron que esta idea se sustentó principalmente en el análisis de los ingresos laborales. En apoyo a esta idea, Gómez de León y Parker (2000) muestran que para el caso mexicano, la contribución de los ingresos no laborales son los que evitan que los hogares jefaturados por mujeres padezcan mayores niveles de pobreza. Por otra parte, Damián (2011) mencionó que hubo un traslado del discurso feminista de los países desarrollados, donde efectivamente los hogares con jefatura femenina sufren los mayores niveles de pobreza, explicado en parte por la carencia de redes familiares que ayudan al cuidado de los menores, por lo que muchas mujeres se ven obligadas a trabajar menos horas.

<sup>16</sup> Cálculo propio a partir de la ENIGH 2010, INEGI.

<sup>17</sup> Se eligió este rango de edad, debido a que en este se encuentra el promedio de edad de las jefas de hogar, como se verá en el cuadro 4.3. Cálculos propios a partir de ENIGH 2010, INEGI.

**Cuadro 4.2**  
Zonas urbanas de México, 2010  
Distribución porcentual de los hogares según inserción socio-ocupacional y variables sociodemográficas seleccionadas

Variables sociodemográficas	Asalariado protegido	Asalariado Precario	No asalariado	Mixto	Total
Distribución de los hogares	23	49.4	11.6	16	100
<i>Tipo de jefatura*</i>					
Masculina	79.2	73.8	74	79	75.9
Femenina	20.8	26.2	26	21	24.1
Total	100	100	100	100	100
<i>Composición de parentesco*</i>					
Unipersonal	9.9	6.9	14.9	1.2	7.6
Nuclear monoparental	12.4	12.2	13.1	7.9	11.7
Nuclear biparental	64.6	51.7	54.4	54	55.3
Ampliado	13.1	29.2	17.6	36.9	25.4
Total	100	100	100	100	100
<i>Ciclo de vida familiar*</i>					
Joven s/hijos	8.2	5	4.7	2.2	5.3
Inicio	11.9	8.2	5.6	4.2	8.1
Expansión	18.5	13.3	14.3	9.3	14
Consolidación	36.2	48.6	35.1	60.9	46.2
Salida	15	16.6	15	19.9	16.6
Mayor s/hijos	10.2	8.3	25.1	3.5	9.9
Total	100	100	100	100	100

\*Las diferencias entre categorías son estadísticamente significativas,  $\alpha=0.01$ .

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI.

Mientras tanto, la mayor proporción de hogares no asalariados con jefatura femenina pudiera estar relacionada con la flexibilidad que tienen los trabajadores cuenta propia para establecer sus propios horarios de trabajo. Las jefas de hogar, al tener que hacer frente a responsabilidades domésticas y de cuidado, así como de la manutención de la unidad doméstica, quizás optan por una actividad que les permita combinar dichas actividades.

En México se han observado cambios en la conformación de hogares, dando paso a una diversificación en la composición de parentesco. Para los términos de esta investigación se consideraron cuatro tipos.<sup>18</sup> Se reconoce que la clasificación no alcanza a mostrar la gran

---

<sup>18</sup> Se clasifican en: unipersonal: hogar formado por una sola persona que es el jefe(a); nuclear: hogar constituido por un solo grupo familiar primario, es decir, formado por un jefe con o sin cónyuge, con o sin hijos; ampliado: hogar formado por el jefe(a) y su grupo familiar primario más otros grupos familiares u otros parientes (INEGI, 2011: 70). No se consideran a los hogares corresidentes ni a los compuestos debido a que su participación dentro del total de

diversidad de relaciones que existen al interior de estos. Tal es el caso de los hogares nucleares sin hijos, o de ampliados conformados por distintas generaciones de parientes, lo que supone distintas combinaciones de necesidades materiales y de tareas domésticas y de cuidado. Pese a esto, la clasificación que se muestra parece pertinente, ya que se pueden distinguir diferencias importantes en torno a la composición socio-ocupacional de los hogares.

En general, en las zonas urbanas de México predominan la unidades domésticas nucleares biparentales, donde los hogares de trabajadores reflejan este predominio con 55% (cuadro 4.2). Aun así, se observan particularidades al considerar la inserción socio-ocupacional, en el que este tipo de composición de parentesco tiene una mayor representación en las unidades domésticas que se encuentran protegidas, con cerca de las dos terceras partes. Esto puede deberse a que ambos miembros de la pareja conyugal estén protegidos laboralmente, lo que amplía las posibilidades de cubrir a los hijos con seguridad social.<sup>19</sup>

Al considerar a los hogares asalariados precarios, se mantiene el predominio de la composición nuclear biparental; no obstante, sobresale una presencia más fuerte de hogares ampliados con 29%. Como se mencionó anteriormente, los requisitos para asegurar a los distintos miembros de los hogares dependen de su relación de parentesco. En los hogares ampliados, la existencia de más parientes, además del núcleo conyugal principal, impide un aseguramiento directo de los mismos; sin embargo, muchas veces el jefe está a cargo de todos los miembros que viven en ese hogar, lo que supone un gasto adicional en cuestiones de salud. En este punto cabe preguntarse cuál es la relación existente entre hogares con composición ampliada y una inserción desventajosa en el mercado laboral marcada por el empleo precario.

En el caso de los hogares no asalariados, las unidades domésticas nucleares representan el 54.4%; sobresale que hay una mayor proporción de hogares unipersonales, con el 14.9% y de ampliados con 17.9% (cuadro 4.2). Cabe señalar que los hogares de una sola persona presentan una diversidad de situaciones. Una gran parte trata de adultos mayores, principalmente mujeres. Para

---

hogares es muy reducida. Los hogares nucleares se dividen en monoparentales y biparentales, debido a que representan una diferenciación importante en sus características sociodemográficas, además de que se ha observado que ha aumentado la presencia de los primeros, como se mencionó anteriormente.

<sup>19</sup> Por otro lado, aunque únicamente un miembro de la pareja se encontrara ocupado y estuviera protegido, debido a los códigos existentes para los sistemas de salud, todos los miembros del hogar estarían cubiertos.

el caso de los hombres, una fracción de ellos son jóvenes o adultos con niveles de ingresos que permiten la independencia económica. En algunos casos, el hecho de vivir solos los obliga a generar ingresos para su manutención, y deben autoemplantarse en caso de no encontrar empleo de forma subordinada. Asimismo, se debe considerar que existe una discriminación por sexo y edad en el mercado de trabajo (Rendón, 2003), que pudiera traducirse en una mayor dificultad de encontrar un trabajo asalariado conforme aumenta la edad.

Ahora, al analizar a los hogares mixtos, se observa que son los ampliados los que representan más de la tercera parte, mientras que los hogares nucleares monoparentales solo representan cerca del 8%. En este sentido, el tamaño del hogar pudiera estar jugando un papel importante. Es necesario recordar que las unidades ampliadas, a diferencia de las nucleares monoparentales, en promedio tienen una mayor cantidad de miembros, por lo que tienen una mayor probabilidad de que estos se encuentren desarrollando distintas actividades laborales. Además, el mayor número de miembros implica mayores necesidades de ingresos para su manutención, lo cual puede provocar que las unidades domésticas generen autoempleo para obtenerlos. Por otro lado, se requiere incluir un aspecto de tipo estructural. Oliveira (1999) observó que la heterogeneidad laboral presente en el país facilita la diversificación de las actividades de los miembros de la unidad doméstica.

Sobre la relación entre una mayor presencia de hogares de tipo ampliados en las unidades asalariadas precarias y mixtas, Oliveira (1999) también proporciona algunos indicios. Mencionó que en las unidades domésticas de tipo ampliado, el ingreso per cápita es menor en comparación con las nucleares, lo que pudiera ser resultado de una inserción desventajosa en la estructura social, en parte como resultado de la mayor edad y del rezago educacional de los jefes del hogar. En un documento más reciente, Ariza y Oliveira (2004) señalaron que en Latinoamérica los hogares ampliados junto con los hogares monoparentales femeninos son los que han mostrado mayores niveles de pobreza.

La siguiente variable incluida para caracterizar a los hogares de los trabajadores fue el ciclo de vida familiar (cuadro 4.2), concepto que refiere a las etapas por las que transita un hogar familiar a lo largo del tiempo, desde su formación hasta la salida de los hijos. La utilidad de la tipología para esta investigación se encuentra en que toma las edades de los miembros del hogar y su

relación de parentesco, lo que permite tener una idea sobre las posibles necesidades materiales y de cuidados que pudieran existir al interior de los hogares y que promueven o inhiben la incorporación de sus integrantes en el mercado de trabajo.

En Latinoamérica se ha observado que existe una relación entre las etapas del ciclo familiar y la pobreza, siendo menor su incidencia en hogares de parejas sin hijos y mayor en las etapas de inicio, expansión y consolidación, como consecuencia de las crecientes responsabilidades que implica tener miembros dependientes (Arriagada, 2004 y 2007). En el recuadro 4.2 se observan las etapas que se consideraron y sus características.<sup>20</sup>

Los hogares de trabajadores en las zonas urbanas se concentraron mayoritariamente en la etapa de consolidación, con una proporción de 46.2%, mientras que el 8.1% se encuentra en la etapa de inicio (cuadro 4.2). Esto quiere decir que más de la mitad de estas unidades aún tienen miembros en edad de ser dependientes económicos, por lo que pudieran no estar generando ingresos, al encontrarse estudiando algunos de ellos.

Al contrario, los hogares en etapa de salida, que representan el 16.6%, pueden tener menos presiones de este tipo debido a la presencia de hijos mayores, los cuáles al dedicarse a alguna actividad económica, liberan de algunas responsabilidades al o a los encargados de la manutención familiar, así como también pueden cooperar en las actividades domésticas. Sin embargo, habría que analizar hasta qué punto se puede afirmar esto ya que en la actualidad se ha observado que en América Latina, los bajos salarios, el aumento del desempleo y el incremento de los requerimientos educativos para obtener un empleo, han llevado a los hijos a permanecer más tiempo en el hogar parental (Hopenhayn, 2007).

---

<sup>20</sup> Esta tipología se adaptó para que pudiera abarcar a todos los tipos de hogares y no solo a los nucleares, tomando en cuenta principalmente la presencia de individuos de edades en las que son dependientes económicamente. Es así que, a los hogares unipersonales, dependiendo de la edad del individuo se les consideró como hogar joven sin hijos u hogar mayor sin hijos. En cuanto a los hogares ampliados, se trató de captar su diversidad considerando la presencia de niños o jóvenes y sus edades, ya fueran hijos, hermanos o nietos del jefe del hogar, considerando la cantidad de trabajo doméstico que pueden representar y las necesidades materiales de los mismos, así como la carga económica y la obtención de recursos que puede significar para el hogar en general.

#### **Recuadro 4.2**

Tipología del ciclo de vida familiar, construida a partir de las encuestas de hogares

1. *Pareja joven sin hijos*: pareja que no ha tenido hijos, donde la mujer tiene menos de 40 años.
2. *Etapas de inicio de la familia*: corresponde a la familia que sólo tiene uno o más hijos de 5 años o menos.
3. *Etapas de expansión*: corresponde a aquella familia cuyos hijos mayores tienen entre 6 y 12 años (independiente de la edad del hijo menor).
4. *Etapas de consolidación*: se refiere a las familias cuyos hijos tienen entre 13 y 18 años de edad, o en los que la diferencia de edad entre los mayores y menores es típicamente en torno a 12-15 años. Es probable que en esta etapa del ciclo vital familiar se concentre también la mayor proporción de familias reconstituidas, debido a que las grandes distancias de edad entre los hijos mayores y menores podrían deberse en algunos casos a la existencia de nuevas uniones con hijos pequeños.
5. *Etapas de salida*: familias cuyos hijos menores tienen 19 años o más.
6. *Pareja mayor sin hijos*: pareja sin hijos donde la mujer tiene más de 40 años a/

a/ Se estima que la mujer de más de 40 años no tendrá más hijos y si los tiene se encontrará en alguna de las etapas anteriores.

Fuente: Arriagada (2004), p. 51.

Al considerar la composición socio-ocupacional del hogar se encuentran diferencias importantes en la distribución según el ciclo de vida familiar. En el caso de los asalariados protegidos, el 36.2% se encuentra en la etapa de consolidación. Tomando en cuenta además que el 18.5% de estos se encuentran en una etapa de expansión y cerca del 12% en la etapa de inicio, se puede afirmar que dos terceras partes de los hogares protegidos son jóvenes. Lo contrario sucede con los hogares asalariados precarios, donde el 48.6% se encuentran en la etapa de consolidación y cerca del 17% en la etapa de salida.

El hecho de que una gran cantidad de hogares se encuentren en etapa de consolidación podría significar una fuerte responsabilidad económica para mantener a sus miembros que aún se encuentran estudiando o que no generan ingresos. En contraste, para los hogares de tipo mixto, donde el 60% de estos se encuentran en esta etapa y el 19.9% en la etapa de salida, podría significar mano de obra disponible que inicie una actividad asalariada, o no asalariada en la que se incluyan a los miembros del hogar.

Finalmente, el 75% de los hogares no asalariados, se encuentran en las últimas tres etapas del ciclo de vida, es decir, el 35% se encuentra en la etapa de consolidación, el 15% en la etapa de salida, y el 25% en la etapa de mayor sin hijos, lo cual indica una composición más “envejecida” de estas unidades domésticas. Anteriormente en este apartado, se advirtió que el 15% de estos, se encontraban conformados por hogares unipersonales. Se puede deducir que, parte de los hogares no asalariados se tratan de personas mayores, que se dedican a actividades por su cuenta, quienes al no contar con pensión o disponiendo de una con bajos ingresos, tienen que realizar alguna actividad económica que les permita obtener ingresos para su subsistencia.

También pudiera estar sugiriendo que una parte de hogares no asalariados este conformado por trabajadores que, teniendo una amplia experiencia y conocimiento sobre un oficio o profesión, después de haberlos aplicado dentro de una empresa, deciden hacerlo por su cuenta. Así también estas familias pueden establecer un negocio, aprovechando que tienen hijos o miembros del hogar mayores de trece años, es decir, con edad suficiente para atenderlo o ayudar en este. Al respecto, Estrada (1999) advirtió que a fines del siglo pasado, durante la época del ajuste, las unidades domésticas pertenecientes a sectores populares aprovecharon las habilidades y conocimientos adquiridos en el trabajo y ofrecieron sus servicios como costureras, electricistas, soldadores, desde sus viviendas, en las que los miembros más jóvenes del hogar realizaban alguna actividad.

La etapa de la transición demográfica por la que está atravesando el país, no solo se refleja en la estructura por edad de la población, sino también en la “edad” de los hogares, o sea, en su ciclo de vida, lo que explica que gran parte de estos se encuentren en la etapa de consolidación, coincidiendo con las tendencias observadas para América Latina (Arriagada, 2007). Aunque, el hecho de incluir únicamente a los hogares en los que se encuentra al menos un ocupado, tuvo como resultado una proporción menor de hogares mayores sin hijos, debido a que salen de la población objetivo los hogares de adultos mayores que, por su edad avanzada, no pueden trabajar y su manutención depende únicamente de las transferencias.

Dadas las condiciones existentes en el mercado laboral, así como la mayor permanencia de los jóvenes en el sistema escolar, muchos de los hogares que se encuentran en la etapa de consolidación y en la de salida, no hacen uso de la mano de obra existente. Entonces, es posible que la manutención de la unidad recaiga sobre una menor cantidad de personas. Sin embargo,

esto será diferencial según la inserción socio-ocupacional del hogar, variable que hasta este momento del análisis, ha mostrado tener relación con el sexo del jefe, la composición de parentesco y el ciclo de vida de los hogares de los trabajadores.

En el cuadro 4.3, se muestran una serie de variables que pueden dar más elementos para acercarnos a la situación de los hogares de trabajadores según el tipo de inserción socio-ocupacional. Dos aspectos relevantes para determinar la cantidad de bienes y servicios que necesitan las unidades domésticas son el número de miembros y la composición por sexo y edad. Por tal motivo, se presenta el tamaño promedio de hogar y el tamaño por Adulto Equivalente (AE), concepto que se explica más adelante.

**Cuadro 4.3**  
Zonas urbanas de México, 2010  
Características sociodemográficas seleccionadas de los hogares según inserción socio-ocupacional y tipo de jefatura

Variable sociodemográfica/ Inserción socio-ocupacional	Jefatura masculina	Jefatura femenina	Total
<i>Tamaño promedio del hogar</i>			
Asalariado protegido	3.7	2.8	3.5
Asalariado precario	4.2	3.6	4.1
No asalariado	3.5	2.7	3.3
Mixto	4.8	4.2	4.7
Total	4.1	3.4	4.0
<i>Tamaño promedio por Adulto Equivalente</i>			
Asalariado protegido	3.0	2.2	2.8
Asalariado precario	3.4	2.9	3.3
No asalariado	2.8	2.1	2.7
Mixto	3.9	3.4	3.8
Total	3.3	2.7	3.2
<i>Edad media del jefe del hogar</i>			
Asalariado protegido	43.2	47.3	44.0
Asalariado precario	44.5	50.1	45.9
No asalariado	50.5	53.8	51.3
Mixto	48.2	52.3	49.0
Total	45.5	50.3	46.6

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI

El tamaño promedio del hogar, según Tuirán (2001) es un indicador clásico de la demografía de la familia y constituye un parámetro sociodemográfico importante. Desde la década de 1970, el

tamaño de los hogares en México comenzó a declinar y en 2010 el promedio fue de 3.9 personas (INEGI, 2010b). Al considerar únicamente a las unidades domésticas de los trabajadores, se tiene un promedio de 4 personas. Los hogares con jefatura femenina tienen un menor tamaño, de 3.4 en comparación con los de jefatura masculina, con 4.1 miembros (cuadro 4.3), explicado principalmente por la ausencia de un cónyuge, además de que se ha observado que las mujeres tienen una menor dinámica de reemparejamiento (Ariza y Oliveira, 2006).

Los hogares no asalariados presentan el menor tamaño promedio (3.3 personas), lo cual es coincidente con una mayor presencia de hogares unipersonales y nucleares monoparentales, y una mayor proporción de aquellas que se encuentran en las dos últimas etapas del ciclo de vida, como se vio anteriormente. El tamaño promedio de las unidades domésticas no asalariadas con jefatura femenina es de 2.7 personas, y para las de jefatura masculina es de 3.5. El menor tamaño, aunque representa menores requerimientos materiales también impone una restricción sobre la cantidad de mano de obra disponible, principalmente para los de jefatura femenina. Es importante considerar lo anterior, ya que los bajos salarios y remuneraciones laborales en el país hacen difícil que los hogares puedan satisfacer sus necesidades con los ingresos de una sola persona.

Las unidades domésticas con inserción mixta son los que presentan un mayor tamaño promedio (4.7), lo que es acorde con una fuerte presencia de hogares de tipo ampliado. Por su mayor tamaño y por sus relaciones de parentesco, los hace más propensos a estar desprotegidos. Pero también, les da una mayor flexibilidad para dedicarse a diferentes tipos de actividades y a hacerse de distintos tipos de recursos económicos, ya sea por la venta de su fuerza de trabajo o por dedicarse a actividades por cuenta propia, en las que pueden involucrar mano de obra familiar. Aunque también, como ya se ha mencionado, un mayor número de miembros implica una mayor responsabilidad económica.

Los hogares asalariados protegidos tienen un tamaño promedio de 3.5 personas, siendo de 2.8 para las familias con jefatura femenina y de 3.7 para los de jefatura masculina. La mayor cobertura para estas unidades domésticas también está relacionada con una mayor proporción de hogares nucleares, principalmente biparentales y que se encuentran en las primeras etapas del ciclo vital. Lo anterior implica hijos o miembros más jóvenes, en caso de haberlos, con la edad en la que pueden ser inscritos a las instituciones públicas de salud. En contraste, los hogares

asalariados precarios tienen un mayor tamaño, con 4.1 personas en promedio, en donde los de jefatura masculina registran un tamaño de 4.2, mientras que los de jefatura femenina tienen un tamaño de 3.6 personas (cuadro 4.3).

Además del tamaño de hogar, se presenta información referente a la cantidad promedio de Adultos Equivalentes (AE). Con este concepto se intenta captar las diferencias de requerimientos calóricos y proteínicos debidas a las diferencias de sexo y edad de los individuos, lo que implica que haya un diferencial en el costo de la satisfacción de las necesidades individuales (Boltvinik y Marín, 2003). Es un ponderador que se basa en los requerimientos de un hombre adulto, al cual se le otorga el valor de 1, mientras que las mujeres y los niños reciben un valor menor dependiendo de su edad, por lo que la cantidad de AE es menor al tamaño de hogar.

La importancia de considerar dicho indicador es que permite tener un acercamiento a una diferenciación de los costos de los bienes y servicios necesarios para la adecuada reproducción de la fuerza de trabajo conforme varía la edad de los integrantes y las diferencias por sexo. Así se tiene que para los hogares de trabajadores en 2010 el tamaño promedio por AE es de 3.2. En el caso de los hogares con jefatura femenina es de 2.7 mientras que para los de jefatura masculina es de 3.3 (cuadro 4.3). Se presenta este indicador debido a que será un insumo importante para obtener la medida en la que los hogares reproducen su fuerza de trabajo, tema del capítulo 5.

Tal como se ha observado a lo largo de la presente sección, los indicadores sociodemográficos dan una idea de cómo están compuestos los hogares y, para efectos de esta investigación, proporcionan información sobre las posibilidades en cuanto mano de obra y las necesidades materiales. Al respecto, el tamaño de hogar así como el promedio de adultos equivalentes muestra el peso económico que puede tener para los proveedores la manutención de la unidad doméstica.

En el caso de los jefes de hogar varones, si la cónyuge no realiza alguna actividad económica, deben hacer frente a la manutención de más personas al interior del hogar. Además, hay que agregar las dificultades crecientes a las que se enfrentan los individuos para encontrar empleos suficientemente remunerados. En este sentido, se ha observado que los hogares biparentales de doble proveedor han ido en aumento en los últimos años (Pacheco, 2010; Sánchez, 2014), como consecuencia de diversos cambios sociales y al deterioro de las condiciones de vida, que han

impulsado la participación femenina en el mercado de trabajo. Para el caso de las mujeres que encabezan un hogar y que participan en el mercado laboral, se ha observado que tienen que enfrentar una doble jornada de trabajo, es decir, la que se realiza para el mercado y el tiempo dedicado a las actividades domésticas (Ariza y Oliveira, 2004; Arriagada, 2007; García y Oliveira, 2011).

El último indicador presentado sobre las características sociodemográficas de los hogares es el promedio de edad del jefe. Para las unidades domésticas en su conjunto es de 46.6 años y las jefas en promedio tienen un lustro más que los jefes. Lo anterior como consecuencia de que, en muchos casos, las mujeres se convierten en jefas de hogar después de una separación o divorcio o de la muerte del cónyuge. En cuanto a la inserción socio-ocupacional, tenemos que son los jefes de los hogares no asalariados los de mayor edad, con 51.3 años; en cambio, los que tienen una edad promedio menor son los de las unidades domésticas asalariadas protegidas con 44 años.

Los datos sociodemográficos aquí presentados, manifiestan la heterogeneidad de situaciones existentes en los hogares, señalando la pertinencia de las categorías sobre inserción socio-ocupacional que se propuso. Es interesante observar que existen una serie de relaciones complejas, entre inserción laboral y características sociodemográficas haciendo difícil señalar vínculos unidireccionales. Sin embargo, se alcanzan a dilucidar variables que son relevantes en estas relaciones, siendo una de estas el tamaño de hogar.

Para los hogares asalariados protegidos, el tener menor tamaño de hogar les permite tener mayores posibilidades para cubrir casi completamente o completamente con seguridad social a los demás miembros del hogar que no se encuentran trabajando. Lo anterior porque pudiera existir una menor distancia en las edades de los hijos, lo que permite que cumplan los requisitos para ser inscritos en los sistemas de salud. Esto también atraviesa por una presencia de hogares nucleares biparentales, y en etapas del ciclo de vida familiar más tempranas, lo que indica edades menores de los hijos.

Con base los datos analizados, se puede prever que en el futuro disminuya la proporción de hogares asalariados protegidos, a causa de dos efectos. En primer lugar, al avance en la precarización del empleo, y en segundo lugar, debido al proceso de envejecimiento de la población en el que, al pasar a etapas más avanzadas del ciclo de vida familiar, los hijos que

anteriormente tenían la edad requerida, dejarán de entrar en el rango de protección por parte de la seguridad social. Así también, es probable que los hijos que ingresen al mercado laboral se inserten en trabajos precarios, es decir, que no cuenten con contrato laboral ni seguridad social y accedan a salarios deprimidos, tal como lo observaron Mora y Oliveira (2011) para la población trabajadora más joven.

Para las unidades de tipo mixto un mayor tamaño de hogar, relacionado con una mayor presencia de hogares ampliados y de jefatura masculina, les otorga mayores posibilidades de dedicarse a distintas actividades. Además, la presencia de jefes de hogar con una mayor edad podría estar indicando la presencia de relaciones familiares de tipo más tradicional entre los miembros del hogar, en el que las decisiones recaen en el jefe, quien pudiera decidir que miembros del hogar se dedican a una u otra cosa. Esto pudiera facilitar el trabajo cuenta propia o pequeños negocios en el que involucren trabajo familiar no remunerado.

García y Rojas (2002) señalaron que la presencia de los hogares de tipo ampliada ha sido considerada como una de las características distintivas de los sistemas familiares latinoamericanos, en comparación con los prevalecientes en países como Estados Unidos y en Noroeste europeo. Pero también, su existencia ha estado relacionada a las estrategias de sobrevivencia que han aplicado los hogares en momentos de dificultades económicas (Tuirán, 1993; Ariza y Oliveira, 2004; García y Oliveira, 2011). Los datos proporcionados hasta el momento podrían estar indicando que una parte de las unidades domésticas de tipo mixto han recurrido a una composición ampliada como forma de aumentar sus recursos económicos. Asimismo, también podría estar sugiriendo la imposibilidad económica de los hijos de salir del hogar parental, ante los costos crecientes de la vivienda, lo que los conduce a establecer su propio núcleo familiar en la residencia de los padres.

En las zonas urbanas de México, para 2010 se observó que al menos un 50% de los trabajadores asalariados no cuentan con contrato de trabajo,<sup>21</sup> por lo que es alta la probabilidad de pertenecer a un hogar asalariado precario, los cuales representan casi el 50% del total de grupos domésticos de trabajadores, además de la falta de cobertura de seguridad social (cuadro 4.1). Como representan una gran parte de los hogares, impactan en los resultados totales para todas las variables

---

<sup>21</sup> Cálculos propios a partir de ENIGH 2010, INEGI.

sociodemográficas analizadas; sin embargo, muestran ciertas particularidades en comparación con el resto de hogares: una más alta participación de jefatura femenina, una alta proporción de hogares ampliados, y tamaño de hogar promedio más alto que para los no asalariados y para los asalariados protegidos. Sin embargo, este último indicador no favorece la utilización de la mano de obra del hogar, a diferencia de los hogares de tipo mixto. Para los asalariados precarios, una cuarta parte se encuentra en las tres primeras etapas del ciclo de vida familiar, lo que implica que hay presencia de niños menores de 12 años, por lo que aún no están en edad de trabajar, al menos en el plano normativo.

Finalmente, los resultados para los hogares no asalariados muestran que una gran cantidad son hogares “envejecidos”, es decir, que una mayor proporción se encuentra en las últimas etapas del ciclo de vida familiar, con la mayor edad promedio del jefe de hogar y un menor tamaño promedio, como resultado de la salida de los hijos o de los miembros del hogar. Como se mencionó anteriormente, una parte puede tratarse de parejas de adultos mayores o de adultos solos, que realizan actividades como comercio al por menor para generar ingresos, ante la imposibilidad de insertarse en un empleo asalariado. Pero, los datos deben analizarse con reservas dado que las actividades no asalariadas son diversas y generan distintos montos de ingresos. Además se ha observado que en América Latina los hogares unipersonales en menor medida se encuentran representados en estratos de menores ingresos, debido a que tienen los recursos suficientes para establecerse de forma independiente (García y Rojas, 2002; Arriagada, 2004).

#### **4.4. Características laborales de los hogares**

Al contrario de los rasgos sociodemográficos de los hogares que presentan cambios a más largo plazo, las características laborales pueden ser impactadas por eventos económicos específicos, como las crisis, que pueden llevar a cambios importantes. Esta sección del capítulo está dedicada a dar cuenta de los aspectos laborales de los hogares en las zonas urbanas y las principales modificaciones que se avizoraron a partir de la profunda caída de la actividad económica suscitada en 2008-2009.

##### **4.4.1. Características laborales del jefe del hogar**

Tal como se mencionó anteriormente, una gran cantidad de estudios sobre estratificación social en el pasado, tomaron las características laborales del jefe de la unidad doméstica, como su

situación de clase o la posición que ocupa en el sistema productivo, como punto de referencia para colocar a los hogares dentro de la estructura social. Este aspecto fue criticado porque se asumía que las características del jefe expresaban los rasgos de los miembros de la unidad doméstica y dejaba de lado la condición heterogénea de los diferentes miembros del hogar (Mora, 2004).<sup>22</sup> Este investigador mencionó que lo anterior se vuelve más importante en la situación actual, donde las necesidades económicas han forzado a las unidades domésticas a movilizar una mayor cantidad de recursos hacia el mercado laboral y una gran cantidad de estas ya no dependen de un solo proveedor, que con anterioridad era reconocido como el jefe del hogar.

Al reconocer las limitaciones que tiene conferir la unidad doméstica la situación de clase del jefe, las variables incluidas en este apartado, más que considerar las particularidades de los jefes para caracterizar a los hogares mismos, se reconoce que son importantes por los recursos que estos pueden obtener por la venta de su fuerza de trabajo, que inciden en las condiciones de vida de la unidad doméstica (García, Muñoz y Oliveira, 1982). Es decir, se toma como una variable del hogar y no como la caracterización del hogar en sí mismas.

Además, es importante considerar la ocupación del jefe del hogar, ya que en gran medida se encuentra relacionado con las actividades que realizarán sus hijos. Por ejemplo, Bherman, Gaviria y Székely (2001) encontraron que es 3.5 veces mayor la probabilidad de que una persona tenga una ocupación no manual cuando tiene un padre cuya ocupación es similar que cuando labora en una ocupación manual. Sin embargo, en una revisión de distintas investigaciones, Solís y Zenteno (2006), observaron que la movilidad ocupacional ha continuado, a pesar del contexto de crisis económica y reestructuración, pero que ha estado menos vinculada a una mejora en las condiciones de vida.

Las variables incluidas para caracterizar a los jefes de hogar son el tipo de ocupación y la posición en el trabajo, que remiten a la jerarquización en grupos ocupacionales y expresan la configuración de mercados laborales internos al interior de las empresas e instituciones públicas (Pérez y Mora, 2004), que se encuentra relacionada con los sueldos, salarios y remuneraciones

---

<sup>22</sup> Detrás de este supuesto se encuentran otros. El primero de estos asume que el jefe del hogar es el principal vínculo entre la sociedad y la familia. Esto incluye la idea del hombre como proveedor y de la mujer como la encargada de las tareas domésticas. El segundo supone que al interior de los hogares existe una relación armónica y una confluencia de intereses entre los miembros (Mora, 2004).

que reciben los trabajadores. Además, se ha observado que en México, a causa de que la fuente de ingresos más común es el trabajo, las condiciones de vida de la mayor parte de la población están determinados por el tipo de empleo que se realice (Zenteno y Solís, 2006).

En el cuadro 4.4 se exponen los tipos de actividades que realizaron los jefes de los hogares antes y después de la crisis. El principal cambio que se observa considerando el total de los jefes es un aumento de los profesionales y directivos, es un aumento de 6.9 a 8.3% de 2008 a 2010. Pudiera deberse en parte a un incremento de las actividades profesionales por cuenta propia o de forma no asalariada, que a un aumento en los directivos de empresas o en el gobierno, tomando en cuenta que para los años analizados, se detuvieron la creación de plazas en la administración pública. Asimismo, se debe tomar en cuenta que este tipo de empleados son menos vulnerables a las crisis, además de quienes ocupan estos puestos son los que toman las decisiones sobre el despido del personal. La situación se reflejó principalmente en los jefes de hogar varones, aumentando su participación de 7.4 a 9.4%. Asimismo, las actividades no manuales de baja calificación, como las no manuales semicalificadas perdieron importancia relativa.

Cuadro 4.4  
Zonas urbanas de México, 2008 y 2010  
Distribución porcentual de los jefes de hogar según tipo de actividad y sexo

Ocupación del jefe del hogar	2008			2010		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Prof. y Directivos	7.4	5.4	6.9	9.4**	5	8.3**
No manuales semicalif.	13	8.5	11.9	11.2**	9.1	10.7**
No manuales de baja calif.	13.3	15.3	13.8	11.4**	18.5**	13.1**
Manual	34	15.9	29.5	34.2	16.1	29.8
Manual no calificado	22.7	23.1	22.8	23.1	20.4**	22.4
No Econ. Activo	7.6	31.4	13.5	8.3*	30.2	13.5
Desocupado	1.9	0.4	1.5	2.5**	0.6	2**
Total	100	100	100	100	100	100

Diferencia estadísticamente significativa con respecto a 2008, \* $\alpha=0.1$ , \*\* $\alpha=0.05$ .

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI.

Para el caso de las mujeres jefas de hogar, se observaron dos cambios importantes entre ambos años de estudio. Por un lado, aumentó la proporción de jefas en actividades no manuales de baja calificación en 3.2 puntos porcentuales. En cambio, disminuyó la proporción de jefas que se dedicaban a actividades manuales no calificadas. Se podría suponer que, ante un aumento en los

despidos de las empresas, algunas de las mujeres jefas de hogar buscaron alguna forma de hacerse llegar recursos económicos, al establecer micronegocios o actividades por su cuenta, principalmente en el comercio al por menor, ocupando su vivienda como local.

El aumento de los jefes hombres no económicamente activos podría explicarse por un incremento de los desalentados más que a un retiro de la actividad económica. A esto se le suma el aumento observado en la desocupación, que paso de 1.9 a 2.5% pero que fue menor que la tasa general en las zonas urbanas que se registró durante la crisis. En muchos hogares, la manutención recae en mayor medida sobre los jefes de la unidad doméstica, lo que sugiere que, en caso de haber perdido su empleo, se vieron presionados a buscar una nueva fuente de ingresos. Cabe señalar que fue mayor la proporción de varones desocupados que de mujeres, quienes fueron más afectados por este fenómeno debido a que las actividades a las que se dedican los hombres sufrieron en mayor medida las consecuencias de las crisis, tales como la manufactura y la construcción (García y Sánchez, 2012).

La segunda característica de los jefes de las unidades domésticas que se incluyó fue su tipo de inserción laboral. Para el total de los jefes no se muestran mayores cambios de 2008 a 2010; únicamente aumentó la proporción de aquellos que desarrollaron actividades no asalariadas en un punto porcentual y la disminución de los que se ocupaban de forma mixta (cuadro 4.5).

Cuadro 4. 5  
Zonas urbanas de México, 2008 y 2010  
Inserción laboral del jefe del hogar por sexo

Inserción laboral del jefe del hogar	2008			2010		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Asalariado protegido	33.6	23	31	32.8	22.4	30.2
Asalariado precario	38	27.4	35.4	37.8	27.5	35.3
No asalariado	15.5	14.7	15.3	16.1	16.9**	16.3**
Mixto	2.8	2.2	2.6	1.7**	1.5**	1.7**
No remunerados	0.6	0.8	0.6	0.9**	0.8	0.9
Desocupado	1.9	0.4	1.5	2.5**	0.6	2**
No Econ. Activo	7.6	31.6	13.6	8.3*	30.2	13.5
Total	100	100	100	100	100	100

Diferencia estadísticamente significativa con respecto a 2008, \* $\alpha=0.1$ , \*\* $\alpha=0.05$ .

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI.

Es posible que jefes de hogar que antes se dedicaban a actividades asalariadas y no asalariadas, hayan sufrido los efectos del desempleo por lo que mantuvieron únicamente el segundo tipo de actividad. Esto ocurrió en mayor medida con las mujeres jefas no asalariadas, que su participación aumentó de 14.7 a 16.9%. En cuanto los jefes varones, no se mostraron mayores cambios en la distribución según su inserción laboral.

Finalmente, analizando conjuntamente los datos para las jefas de hogar en el que sobresale el aumento de las actividades no manuales de baja calificación y la inserción no asalariada, apoya la hipótesis de que ante la pérdida del empleo o como una alternativa para obtener mayores ingresos, algunas de ellas establecieron pequeños negocios con actividades comerciales al por menor, que en ocasiones requieren pequeñas inversiones. Hay que los hogares con jefatura femenina son más pequeños y tienen menos proveedores laborales, por lo que la pérdida del empleo de la jefa o del miembro que se encuentre trabajando, es la pérdida de su principal fuente de ingresos.

#### **4.4.2. Actividad y ocupación al interior de los hogares**

Una de las principales funciones de las familias es asegurar el bienestar de sus miembros, por medio de la provisión de recursos, materiales o inmateriales, como educación, alimentación, vestido, etc. Se ha observado que el abasto está a cargo de las personas que están en edad de desarrollar alguna actividad económica. Con la tasa de dependencia demográfica por hogar, se puede estimar teóricamente, en cuántas personas pudiera recaer dicha provisión, es decir, la potencial fuerza de trabajo y el número de personas que podrían depender de los recursos generados por la misma (cuadro 4.6).<sup>23</sup>

Para el total de hogares de los trabajadores, el promedio de la tasa de dependencia es de 0.48 personas. Es decir, por cada persona entre los 12 y 64 años presente en los hogares, existen en promedio 0.48 personas que dependerían económicamente. Lo anterior indica que en las áreas urbanas de México, la mayor parte de la población se encuentra en edades productivas. Como se puede observar, la tasa de dependencia demográfica promedio de los hogares no registró cambios

---

<sup>23</sup> Tasa de dependencia demográfica = (población de 0 a 11 años + población de 65 y más años) / población de 12 a 64 años. Cabe aclarar que en México, no todas las personas que conforman el numerador son inactivas y no todas las que conforman el denominador son activas.

abruptos de 2008 a 2010 debido a que, la estructura de la población va cambiando de forma paulatina, como se mencionó con anterioridad.

**Cuadro 4.6**

Zonas urbanas de México, 2008 y 2010  
Relación consumidores-productores y tasa de dependencia de las unidades domésticas de los trabajadores según inserción laboral del hogar

Inserción socio-ocupacional del hogar	2008		2010	
	Tasa de dependencia	Relación consumidores-proveedores	Tasa de dependencia	Relación consumidores-proveedores
Asalariado protegido	0.47	2.80	0.46	2.76
Asalariado precario	0.49	2.65	0.48	2.68
No asalariado	0.60	2.65	0.62	2.63
Mixto	0.43	1.96	0.39	1.90
Total	0.48	2.56	0.48	2.57

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI.

Al observar las diferencias entre hogares según tipo de inserción laboral en 2010, son los asalariados los que tienen una mayor tasa de dependencia con 0.62. En cambio, las unidades domésticas de tipo mixto son las que tienen una menor tasa con 0.39, lo que indica que en promedio tienen una mayor cantidad de miembros en edades laborales en comparación con el resto. Arriagada (2004) mencionó que en Latinoamérica se ha advertido que el tipo de hogar, incide en la cantidad de dependientes y aportantes económicos, cuestión que coincide con los datos mostrados.

Pero, la presencia de niños o de adultos mayores en el hogar implica tareas de cuidado, así como diferentes recursos económicos para su manutención. Mientras que para un niño al crecer aumenta la independencia económica y de cuidados, para los adultos mayores sucede lo contrario. En México, la gran mayoría de la población senescente no disfruta de una pensión, por lo que de no mantenerse activos dependen de los ingresos de otros familiares o personas.

Así también, a pesar de que el tamaño de la fuerza de trabajo potencial promedio que tienen los hogares permite tener pocos dependientes, esta no es utilizada en su totalidad. Un aumento en la población en retiro, una menor participación de las mujeres en el mercado de trabajo, así como un aumento en la permanencia en el sistema escolar por parte de los jóvenes, conduce a que en una

gran cantidad de hogares la manutención de los mismos recaiga en pocos miembros. Al respecto, hay que incluir a los desempleados, quienes son económicamente activos, pero no generan ingresos laborales para el hogar, y sobre todo en tiempos de crisis en los cuales las tasas de desocupación tienden a subir.

En las zonas urbanas de México aún existen profundas diferencias de género que inhiben o estimulan la participación de hombres y mujeres en el mercado de trabajo, expresión de los roles que socialmente le han sido asignados a uno u otro sexo. Se ha observado que en la mayoría de los hogares existe una división sexual del trabajo sustentada en el papel de la mujer como esposa y madre, y por lo tanto se piensa que es la responsable de las tareas domésticas, mientras que el hombre es visto como el encargado de proveer el ingreso requerido para el sustento del mismo (García y Oliveira, 1994; Rendón, 2003; Ariza y Oliveira, 2007). Además, se encuentra el hecho de que la participación de las mujeres dependerá también del estrato socioeconómico al cual pertenecen. Pacheco (2010), observó que “la falta de oportunidades para las mujeres que pertenecen a los sectores bajos de la estructura social construye un ámbito que reproduce patrones tradicionales de participación económica” lo cual provoca que se inhiba la entrada de las mujeres al mercado de trabajo.

Entonces, es necesario tener el cálculo de una tasa de dependencia real, en la que se observe cuántos trabajadores hay en los hogares por cada miembro que es no económicamente activo, o que se encuentra por debajo de la edad de trabajar. Considerando uno de los puntos importantes para esta investigación, que es el conocer el nivel de reproducción de la fuerza de trabajo, se debe recordar que los trabajadores tienen a su cargo su propia manutención, pero también la de sus familias. Por lo tanto, se planteó un indicador al que se le denominó como relación consumidores-proveedores (cuadro 4.4), de suerte tal que el resultado expresa el número de personas que dependen del ingreso laboral generado por cada trabajador presente en el hogar.<sup>24</sup>

Cabe señalar que una gran cantidad de personas que son no económicamente activas, principalmente se dedican a las tareas domésticas. Cumplen una función importante para la reproducción material de la fuerza de trabajo, al transformar mercancías adquiridas en el mercado

---

<sup>24</sup> Relación consumidores-proveedores = tamaño de hogar / proveedores laborales.

en valores de uso (por ejemplo, al cocinar), así como de las funciones de higien o el cuidado de los hijos (Singer, 1980; Rendón, 2003).

Para 2010 se observó que, en promedio, por cada proveedor de ingresos laborales en el hogar hay 2.57 consumidores. Esto apunta a la fuerte presión económica sobre los individuos que se encontraban ocupados, para sostenerse económicamente a sí mismos y a los miembros que se encuentran estudiando y a quienes se dedican al trabajo no remunerado. La relación cambia dependiendo de la inserción socio-ocupacional: se tiene que para los hogares asalariados protegidos es mayor a la de los demás tipos de hogares, de 2.76 personas mientras que para los hogares mixtos es de 1.90 (cuadro 4.6).

Las unidades de tipo mixto, a pesar de tener un mayor tamaño, tienen una menor relación consumidores-productores, explicado por una mayor presencia de personas en edad de trabajar, y que efectivamente se encuentran trabajando. Dentro de la perspectiva de las estrategias de sobrevivencia, se mencionó que una de estas, es el aumento del tamaño del hogar, principalmente por la adición de personas que se encuentran en edades laborales (Arteaga, 2007; Tuiran, 1993; Cornia, 1987). Habría que observar si para este tipo de hogares, tanto la combinación de actividades como la cantidad de ocupados les da resultados satisfactorios en el sentido de obtener ingresos suficientes para la manutención adecuada del hogar, tema del capítulo 5.

Para los hogares asalariados precarios y para los no asalariados se observan valores más altos en la relación de consumidores-proveedores, siendo de 2.68 y 2.63, respectivamente para 2010. Lo anterior podría estar vinculado con una mayor presencia de hogares con jefatura femenina, que se caracterizan por tener un menor tamaño. Esto implica menos perceptores laborales por un lado, pero también menos personas en quienes puede recaer las actividades domésticas que permiten la reproducción de la fuerza de trabajo. Por otro lado, habría que observar que si en estas unidades domésticas, a pesar de tener jefatura masculina, las mujeres no participan en el mercado laboral, debido a estructuras más tradicionales en la toma de decisiones al interior del hogar.

Específicamente, en el caso de las familias no asalariadas, una mayor relación consumidores-proveedores tiene que ver con una mayor cantidad de dependientes, según la tasa de dependencia demográfica, por estar fuera de las edades laborales, principalmente en edades más avanzadas. En este sentido, podría plantearse la posibilidad de que una parte de los hogares no asalariados, a

diferencia del resto, tuvieran una mayor proporción de ingresos de otro tipo como las transferencias, de forma que se complementen ambos tipos de entradas monetarias. Lo anterior contrasta con los hogares asalariados precarios, los cuales tuvieron una mayor cantidad de mano de obra disponible, pero que no fue utilizada, posiblemente porque se encontraba asistiendo a la escuela.

Para dar más claridad sobre el número de personas sobre las cuáles recae la manutención de los hogares, se presenta la distribución porcentual según la clasificación socio-ocupacional y el número de ocupados (cuadro 4.7). Además, se presentan datos para 2008 y 2010, como una forma de observar los cambios a causa de la crisis. La principal variación observada es una disminución de los hogares con 3 o más ocupados de 19 a 16.6% y un aumento de las unidades domésticas con solo un ocupado en más de dos puntos porcentuales.

**Cuadro 4.7**

Zonas urbanas de México, 2008 y 2010

Distribución porcentual de los hogares según inserción socio-ocupacional y número de ocupados								
Inserción socio-ocupacional del hogar	2008				2010			
	1	2	3 o más	Total	1	2	3 o más	Total
Asalariado protegido	64.4	29.6	5.9	100	64.5	30.3	5.2	100
Asalariado precario	46.4	34.8	18.8	100	49.0**	35.4	15.6**	100
No asalariado	68.4	21.6	10.0	100	70.5	23.7	5.9**	100
Mixto	6.3	52.4	41.3	100	4.8**	51.4	43.7*	100
Total	45.7	35.4	18.9	100	48.0**	35.4	16.6**	100

Diferencia estadísticamente significativa con respecto a 2008, \* $\alpha=0.1$ , \*\* $\alpha=0.05$ .

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI.

La situación se presentó distinta según el estrato socio-ocupacional del hogar. Mientras que para las unidades domésticas asalariadas protegidas no se registraron cambios, para las asalariadas precarias y para las no asalariadas, disminuyó la proporción de hogares con 3 o más ocupados. En la primera sección de este capítulo se observó que hubo una disminución en la proporción de hogares mixtos y un aumento en hogares no asalariados. Una posible explicación, fue que los hogares mixtos perdieron su componente asalariado, ante un aumento del desempleo, por lo que pasaron a unidades domésticas no asalariadas. Esto explicaría en parte que haya disminuido la proporción de unidades que tenían tres ocupados de 10 a 5.9%.

En tanto que, los hogares mixtos fueron los únicos en los que aumentó la proporción con 3 o más ocupados, de 41.3 a 43.7%. Es posible que las unidades domésticas que registraron un aumento del número de trabajadores se debió primero, a que tienen mayores tamaños de hogar, lo que permite hacer un uso extensivo de la fuerza de trabajo y segundo, que esta pudo haber sido incluida en las actividades no asalariadas, como una reacción ante la caída de sus ingresos por trabajo.

A partir de los datos analizados se plantea una hipótesis sobre las posibilidades que tienen los hogares para desarrollar actividades no asalariadas en momentos de crisis y de aumento en los niveles de desempleo. Para el caso de algunas de las unidades domésticas de tipo mixto, el uso extensivo de la mano de obra fue posible gracias a que ya contaban con algún negocio del hogar o de alguna actividad por cuenta propia en la cual pudieron ser integrados otros miembros. Pero, además es posible que estos hogares pudieran tener un conocimiento previo sobre el desarrollo de actividades no asalariadas, además de redes que pudieran facilitar la entrada de otros miembros de las unidades domésticas a ese tipo de actividades, incluyendo a aquellos que se encontraban inactivos o que tenían un trabajo asalariado antes de ser desempleados.

Para los hogares en el que sus miembros se dedicaban exclusivamente a actividades asalariadas, el tránsito a ocupaciones no asalariadas puede no resultar sencillo. En primer lugar, porque no tienen el conocimiento sobre cómo se desarrollan actividades no asalariadas; en segundo lugar, porque es posible que busque reinsertarse en el ámbito laboral de forma asalariada y tercero, debido a que el desempleo resultó en una merma de los ingresos del hogar, por lo cual no pudieran tener los suficientes recursos monetarios para iniciar una actividad por su cuenta.

Siguiendo con la caracterización laboral de los hogares, uno de los efectos más visibles de las crisis económicas es el aumento en la desocupación. Como se vio en el capítulo anterior, la recesión vivida en el país vecino del norte impactó de forma importante la manufactura nacional de exportación y tuvo un fuerte efecto multiplicador sobre el resto de la economía mexicana. Se perdieron una gran cantidad de empleos protegidos y para finales de 2010 no se mostraba una clara recuperación. La situación fue distinta durante la crisis de 1994-1995, en la que se pudo salir relativamente rápido de la recesión debido al préstamo realizado a México, por parte del

gobierno estadounidense y de una rápida recuperación de la manufactura, a causa de la demanda del país vecino del norte por productos hechos en México (Mariña, 2012).

En el caso de la crisis de 2009 no hubo “rescate” por parte de ningún país, debido a que la economía mundial se encontraba en recesión, principalmente Estados Unidos. Por ello, la recuperación fue mucho más lenta. Las medidas implementadas por el gobierno mexicano no fueron suficientes, y hubo que esperar a que el clima económico internacional mostrara señales de mejora. Esta situación se alargó y para finales de 2010 aún no se alcanzaban los niveles de empleo registrados antes de la crisis.

La tasa de desocupación abierta ha mostrado un aumento tendencial desde 2005 y en el tercer trimestre de 2009 registró un nivel cercano al 8%.<sup>25</sup> Cabe preguntarse, cómo es que esta situación afecta a los hogares en su conjunto. En el cuadro 4.1 se observó que en 2010, en el 1.4% de los hogares todos los miembros económicamente activos se encontraban desocupados, pero esto solo es una parte del problema.

Al considerar únicamente a los hogares de trabajadores, se advirtió que este fenómeno afectó además al 9% en 2010 (cuadro 4.8), donde por lo menos uno de sus integrantes perdió su empleo o su integración al mercado de trabajo no fue exitosa, al no poder concretar la venta de su fuerza de trabajo. Esto pudiera indicar que al menos esta proporción de hogares tuvieron una merma en sus ingresos debido al aumento en los despidos o que la caída de sus ingresos reales provocó que hicieran uso de la mano de obra familiar disponible. También indicó la imposibilidad que tuvieron algunos hogares para vender una mayor cantidad de fuerza de trabajo, como respuesta a una merma en sus entradas monetarias.

El efecto de la crisis sobre el empleo asalariado se muestra claramente al observar a los hogares asalariados precarios, las cuales registraron un aumento de dos puntos porcentuales, al pasar de 8.9 a 10.9% de unidades domésticas afectados por el desempleo. La falta de contrato hace vulnerables a los trabajadores precarios frente a eventos negativos que puedan presentar ciertos negocios o empresas, mostrando la situación desigual que presentaron este tipo de hogares frente

---

<sup>25</sup> Datos obtenidos del sistema de consulta interactiva de datos de la ENOE, INEGI.

a las demás. También implicó que al ser despedidos no tuvieron liquidación o alguna compensación económica, lo que los pone en una situación más precaria al hogar en su conjunto.

**Cuadro 4.8**  
Zonas urbanas de México, 2008 y 2010  
Tasas de desocupación de los hogares según inserción socio-ocupacional

Inserción socio-ocupacional del hogar	2008			2010		
	Al menos un desocupado	Todos ocupados	Total	Al menos un desocupado	Todos ocupados	Total
Asalariado protegido	5.0	95.0	100.0	6.0	94.0**	100.0
Asalariado precario	8.9	91.1	100.0	10.9**	89.1**	100.0
No asalariado	7.2	92.8	100.0	7.3	92.7	100.0
Mixto	6.9	93.1	100.0	8.6*	91.4**	100.0
Total	7.5	92.5	100.0	9.0**	91.0**	100.0

\*Diferencia estadísticamente significativa, nivel de significancia 0.1

\*\* Diferencia estadísticamente significativa, nivel de significancia 0.05

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI.

Las empresas tuvieron que ajustar sus costos de producción, por lo que la protección que brinda el contrato de trabajo en caso de una situación económica desfavorable no es infalible. Así lo muestran los hogares asalariados protegidos, las que el 6% tuvieron al menos un desocupado en 2010, cifra que aumentó en un punto porcentual con respecto a 2008. Sin embargo, estos hogares mostraron ser los menos afectados por este fenómeno en comparación con los demás, considerando el tipo de inserción socio-ocupacional.

Finalmente, después de los hogares asalariados precarios, los mixtos fueron los que se vieron más afectados por el desempleo, al aumentar de 6.9 a 8.6% las unidades domésticas con al menos un desocupado. Es posible que los asalariados de algunos de estos hogares formaran parte de los que no tienen contrato, y hayan sido despedidos de las empresas en las cuáles trabajaban y no se hayan integrado a los negocios del hogar.

#### **4.4.3. Seguridad social en los hogares**

Uno de los principales beneficios asociados al trabajo asalariado es la provisión de seguridad social, principalmente de los servicios de salud, que en ocasiones pueden significar un gran gasto para los hogares, dependiendo de los padecimientos que tengan sus miembros. Según datos de la Secretaría de Salud (SSA) para 2002, el 58% del gasto en salud en México correspondió a pago

de bolsillo de los hogares; y en el último trimestre de ese año, el 3.9% de los hogares utilizó al menos el 30% de sus ingresos para hacer frente a gastos de salud, situación que los puso en riesgo de empobrecimiento (Knaul et al., 2003).

Debido a los bajos ingresos de los hogares en México, estar inscrito a un sistema de salud representa tener acceso a atención médica especializada. En México se encuentran el Instituto Mexicano del Seguro Social, que atiende a los trabajadores del sector privado y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), dirigido a los trabajadores del sector público. Los beneficios de estos servicios se pueden hacer extensivos a los familiares del trabajador, dependiendo de requisitos como el parentesco, la edad y en el caso de los hijos que sobrepasaron la edad límite, si estos aún se encuentran estudiando. En México no todos los asalariados tienen dichos beneficios y los trabajadores por cuenta propia en su mayoría, no están inscritos a algún tipo de servicio de salud, lo que ha generado desigualdades en el acceso a estos.

Las restricciones que tienen los trabajadores para poder afiliar a los miembros de sus hogares a las instituciones de salud, llevó a que en 2008, sólo el 35.4% de los hogares tuvieran asegurados a todos sus miembros, disminuyendo a 34.5% en 2010 (cuadro 4.9). Los efectos de las crisis son más patentes si se consideran los hogares que no tienen ningún asegurado, el cual aumenta en 2 puntos porcentuales, al pasar de 44.9 a 46.9%.<sup>26</sup> Esto quiere decir que sólo una tercera parte de los hogares de trabajadores tienen acceso a servicios de salud y que el resto tendría que financiar los costos asociados a alguna enfermedad o padecimiento. Además, como se mostró en el capítulo 3, hubo una caída en el número de trabajadores asegurados en el IMSS, lo que significa que no solo el trabajador quedó desprotegido en materia de salud, sino también los miembros del hogar que estaban asegurados.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Se debe recordar que solo se incluyeron aquellos que tienen seguridad social como prestación por parte del trabajo y los familiares que se alcanzan a cubrir con el mismo. No se tomaron a las personas que se encuentran aseguradas por su condición de pensionados o a los que tienen seguro facultativo por parte de las escuelas públicas, por mencionar algunos casos. Asimismo, no se incluyeron a los que tienen seguro popular.

<sup>27</sup> A finales de 2008 se observó un fuerte descenso en el número de trabajadores afiliados al IMSS. A finales de 2009 se detuvo su tendencia a la baja y fue hasta principios de 2011 se alcanzó el nivel de finales de 2008. Fuente: Estadísticas laborales de la STyPS

Para la elaboración de la clasificación socio-ocupacional, una de las condiciones para que el hogar se considerara asalariado protegido fue que al menos el 75% de sus integrantes estuvieran cubiertos por la seguridad social. Por tal motivo, el 89% de los hogares asalariados protegidos se encuentran completamente cubiertos con los servicios de salud, manteniéndose este porcentaje para 2010 (cuadro 4.9).

**Cuadro 4.9**

Zonas urbanas de México, 2008 y 2010

Nivel de acceso del hogar a la seguridad social según inserción socio-ocupacional

Inserción socio-ocupacional del hogar	2008				2010			
	Ningún asegurado	Al menos un asegurado	Todos asegurados	Total	Ningún asegurado	Al menos un asegurado	Todos asegurados	Total
Asalariado protegido	NA	10.7	89.3	100.0	NA	10.6	89.4	100.0
Asalariado precario	54.5	24.6	20.9	100.0	57.1**	23.4*	19.4**	100.0
No asalariado	96.8	1.6	1.6	100.0	97.5	0.4**	2.0	100.0
Mixto	46.6	28.1	25.3	100.0	45.8	28.2	26.0	100.0
Total	44.9	19.7	35.4	100.0	46.9**	18.6**	34.5*	100.0

NA: No Aplica.

Diferencia estadísticamente significativa con respecto a 2008, \* $\alpha=0.1$ , \*\* $\alpha=0.05$ .

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI.

Entre los datos analizados resaltó que es mayor la proporción de hogares mixtos con todos sus integrantes asegurados que la de hogares asalariados precarios. Además, de 2008 a 2010, estos últimos muestran mayores cambios, al aumentar la proporción de unidades donde ningún miembro se encuentra asegurado de 54.5 a 57.1%. Cabe señalar que una de las formas de recortar gastos durante la crisis por parte de las empresas, fue la disminución o eliminación de prestaciones que otorgaban a los asalariados, por lo que se puede suponer que los patrones dejaron de inscribirlos al IMSS y evitar el pago de las cuotas mensuales, lo que afectó al trabajador y al hogar en su conjunto.<sup>28</sup>

<sup>28</sup> Por ejemplo, los trabajadores asalariados que no recibían prestaciones aumentó de 39.5 a 43.5% de 2008 a 2010, mientras que los que recibían al menos seis prestaciones disminuyó de 32.7 a 30.5%. Fuente: Cálculos propios a partir de ENIGH 2008 y ENIGH, 2010, INEGI.

#### **4.4.4. Esfuerzo laboral e ingresos de los hogares**

Para la reproducción material de la fuerza de trabajo, los hogares deben dedicar tiempo al trabajo para el mercado, como tiempo para las tareas domésticas y de cuidado. Dependiendo de las necesidades de cada unidad doméstica, destinarán un distinto número de horas para cada una de estas labores. Sin embargo, puede suponerse que debido al deterioro de los salarios, con el paso del tiempo, los hogares han tenido que dedicar un mayor número de horas a ambas actividades. Por un lado, la caída en el poder adquisitivo de las remuneraciones ha tenido relación con un aumento de la participación de un mayor número de miembros en el hogar, como forma de aumentar sus ingresos. Por otro lado, pudo suceder que parte de los bienes y servicios que con anterioridad podían adquirirse en el mercado, ahora deben ser producidos al interior de los hogares, por lo que ambas situaciones han impactado de forma negativa en sus condiciones de vida.

Estas situaciones denotan un retroceso en cuestión de derechos laborales, en los que la reducción de la jornada laboral permitió el disfrute del tiempo libre por parte de los trabajadores, y les permitió dedicarse a otro tipo de actividades como la educación, la convivencia familiar u otras que consideraran valiosas y que por falta de tiempo habían dejado de realizar (Damián, 2010).

Para analizar las diferencias existentes entre hogares en la cantidad de trabajo realizado para el mercado, se presentan el número de horas semanales que le dedican, por medio de tres indicadores: el promedio por hogar, el promedio por ocupado y el promedio por integrante económicamente activo en el hogar (cuadro 4.10).

En un primer momento, se podría afirmar que la oferta de fuerza de trabajo por parte de los hogares no se modificó sustancialmente durante la crisis; se hubiera esperado una reducción de las horas dedicadas al trabajo extradoméstico a causa de la disminución de la actividad económica en general. Sin embargo, se observó que las horas totales por hogar permanecieron prácticamente igual, en 81 horas semanales. Las diferencias entre las unidades domésticas según la clasificación socio-ocupacional radican en el número de ocupados en la unidad doméstica. Se debe recordar que las unidades de tipo mixto tienen un mayor cantidad de miembros y de ocupados, por lo que son los que le dedican una mayor cantidad promedio de horas al trabajo, 111.2 horas semanales en 2008 y para 2010 aumentan su oferta laboral en más de 4 horas. En

cambio, los hogares asalariados precarios reducen en promedio en más de una hora, al pasar de 81.9 a 80.6. Para el caso de los hogares no asalariados, el cambio fue no estadísticamente significativo, por lo que no se puede afirmar que haya existido un aumento en las horas dedicadas al trabajo para el mercado.

**Cuadro 4.10**

Zonas urbanas de México, 2008 y 2010

Inserción socio-ocupacional del hogar	2008			2010		
	Por hogar	Por ocupado	Por econ. activo	Por hogar	Por ocupado	Por econ. activo
Asalariado protegido	66.8	47.7	46.6	68.0*	48.9**	47.6**
Asalariado precario	81.9	45.9	44.3	80.6*	47.3**	45.1**
No asalariado	60.2	41.4	39.9	61.3	44.5**	43.0**
Mixto	111.2	43.8	42.9	115.5**	44.6**	43.5*
Total	81.4	45.5	44.1	81.1	46.9**	45.2**

Diferencia estadísticamente significativa con respecto a 2008, \* $\alpha=0.1$ , \*\* $\alpha=0.05$ .

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI.

Para hacer comparaciones sin el efecto del tamaño de hogar, se presentan las horas por ocupado (cuadro 4.10). Para el total de las unidades domésticas de los trabajadores, el indicador se ubicó por arriba de 45.5 horas semanales en 2008 y aumentó a casi 47 en 2010. Los hogares asalariados protegidos son los que presentan una mayor cantidad de horas, con 47.7, aumentando a 48.9 para 2010. Los hogares no asalariados son los que le dedicaron una menor cantidad de tiempo al trabajo para el mercado en 2008, registrando 41.4 horas a la semana; sin embargo, fueron los hogares que registraron un aumento más pronunciado en la jornada para 2010 (más de 3 horas).

Aun al considerar el efecto del desempleo, por medio de las horas promedio de los económicamente activos en el hogar, se puede afirmar que de 2008 a 2010, hubo un aumento en la oferta de horas de trabajo por parte de los hogares, independientemente de la inserción socio-ocupacional de estos.

El aumento en los dos últimos indicadores podría estar señalando que la caída en los niveles de empleo fue más que proporcional que la caída en la producción. En el caso de los hogares

asalariados, algunas empresas ajustaron sus costos laborales por medio de una gran cantidad de despidos, por lo que las cargas de trabajo restantes se hicieron frente con los trabajadores que conservaron su empleo, lo que implicó un mayor número de horas de trabajo. Lo anterior ocurrió para los asalariados precarios y en mayor medida, para los asalariados protegidos.

En el caso de los no asalariados, los datos podrían sugerir que el ajuste se dio más por la caída en la demanda de los bienes y servicios que estos producen. En el caso de tener un negocio de tipo familiar, pudieron ampliar los horarios de servicio como forma de atraer una mayor demanda. En el caso de los hogares de inserción mixta, un mayor número de trabajadores familiares permite repartir la carga laboral extra, en una mayor cantidad de miembros. En apartados anteriores se observó que estos tipos de hogares tienen menores tasas de dependencia y una menor relación consumidores-proveedores y proporciones más altas de hogares con 3 o más ocupados.

A las largas jornadas laborales, habría que agregarse las horas de trabajo doméstico que realizan los integrantes del hogar para la reproducción material de la fuerza de trabajo, principalmente las mujeres. Como consecuencia de la situación existente en el mercado laboral y para hacer compatibles sus actividades en el hogar, las mujeres se han visto obligadas a aceptar trabajos de medio tiempo, a tiempo parcial, o trabajos a domicilio que implica que tengan menores remuneraciones (Oliveira y García, 1990; Solís, 2002; Rendón, 2003), lo que en muchas ocasiones ha significado una sobrecarga de trabajo para ellas.

De la misma forma, habría que preguntarse cuáles han sido los efectos del modelo de acumulación vigente sobre las horas de trabajo totales de los hogares. Tal como se mencionó al principio del apartado, la caída de los ingresos reales de los trabajadores, pudo provocar que se tengan que aumentar el tiempo dedicado a las actividades domésticas. Dado que las horas que tiene un día son finitas, también esto pudo haber tenido consecuencias sobre la convivencia familiar, en el que se dedica menos tiempo para estar con los hijos y los demás miembros, y a las horas que se dedican al descanso y al esparcimiento. Así también, como menciona Jusidman (2009), la necesidad de trabajar limita el tiempo que los jóvenes permanecen en la escuela, por la dificultad que implica compatibilizar ambas actividades. También se agrega que, aún permaneciendo en el sistema educativo, le dedican menos horas de estudio, lo que afecta su desempeño y aprendizaje.

Una variable que muestra cómo aumentó la explotación a nivel global de la economía en las zonas urbanas es la disminución de los ingresos laborales reales, explicado en gran parte por un aumento mayor en la inflación que el de los salarios nominales. Se debe recordar que los salarios contractuales toman como base los aumentos en los salarios mínimos para fijar sus incrementos.<sup>29</sup>

Además de las horas dedicadas al trabajo extradoméstico, los ingresos por hora de trabajo registraron fuertes afectaciones por la coyuntura económica vivida en el país en 2009 (cuadro 4.11). Para el análisis de los ingresos por hora se presentan dos indicadores: la media y la mediana. En México es conocido que existe una alta concentración del ingreso de los hogares, situación que afecta también a los ingresos por trabajo, por lo que la media suele verse afectada, mostrando valores altos. En cambio, la mediana<sup>30</sup> tiene la ventaja de no verse influenciada por valores extremos.

**Cuadro 4.11**

Zonas urbanas de México 2008 y 2010

Media y mediana de los ingresos reales por trabajo por hora según inserción socio-ocupacional del hogar (agosto de 2010=100)

Inserción laboral del hogar	2008			2010			Cambio porcentual 2008-2010	
	Media	Mediana	Desviación estándar	Media	Mediana	Desviación estándar	Media	Mediana
Asalariado protegido	47.6	34.0	47.15	44.8**	30.9**	45.11	-6.00	-9.21
Asalariado precario	28.0	20.2	53.82	25.9**	17.9**	32.32	-7.51	-11.28
No asalariado	27.4	14.7	51.53	21.0**	13.1**	44.81	-23.36	-11.44
Mixto	25.6	18.2	26.43	22.3**	16.6**	21.33	-13.17	-8.91
Total	32.0	21.5	49.01	29.1**	19.5**	36.96	-9.20	-9.45

Diferencia estadísticamente significativa con respecto a 2008 \*\* $\alpha=0.05$ . Prueba U de Mann-Whitney.

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI.

<sup>29</sup> Debido a las políticas de contención salarial, la forma de cálculo de los incrementos salariales se cambió desde fines de la década de 1980, al ponerse en práctica los programas de estabilización que fueron nombrados como “Pactos”. Anteriormente, los incrementos salariales, tanto los contractuales como los mínimos se calculaban por medio de la inflación observada en el periodo anterior. Actualmente se hacen con base a una inflación esperada para el siguiente periodo (Ortega, 1997; Valencia, 2006). Sin embargo, la mayoría de las veces, la inflación observada ha superado a la inflación esperada, lo que ha traído consigo un deterioro constante de los salarios reales.

<sup>30</sup> La mediana de una variable, es el valor que se encuentra en la posición central de un conjunto de datos ordenados. De acuerdo con esta definición el conjunto de datos menores o iguales que la mediana representarán el 50% de los datos, y los que sean mayores que la mediana representarán el otro 50% del total de datos de la muestra.

Para los hogares en general, la reducción de los ingresos promedio por hora laborada fue de casi 10%, un valor muy alto considerando un periodo de dos años. Los hogares que resintieron más la crisis fueron los hogares no asalariados, con una reducción de sus ingresos promedio de 23%, pasando de 27.4 a 21.0 pesos.

En general, se observó que los ingresos medios de los hogares son más altos que los ingresos medianos, lo que estaría confirmando la presencia de valores extremos altos. Las unidades domésticas de los trabajadores tuvieron una pérdida en la mediana de los ingresos de 9.45% entre ambos años de estudio. Los hogares no asalariados son los que registraron una mayor contracción en la mediana de los ingresos, con un decremento de 11.44%, seguidos por los hogares asalariados precarios con -11.28%. Acerca de la mediana, es importante resaltar que la mitad de las unidades estudiadas en 2010, tienen ingresos por hora menores a los 19.5 pesos.

Al parecer, los hogares asalariados protegidos, tienen mayores posibilidades de obtener mejores ingresos medios y medianos por sus labores. En cambio los hogares no asalariados son los que reciben los ingresos más bajos. Lo anterior pudiera señalar que una gran parte de las actividades no asalariadas son de subsistencia, es decir, que no permiten la acumulación, sino obtener ingresos iguales o menores que los necesarios para la manutención diaria del hogar.

Para el caso de los hogares asalariados precarios y protegidos, la crisis agravó situaciones que se venían dando con anterioridad y aumentaron la explotación de los trabajadores en sentido doble. Por un lado, se aumentaron sus horarios de trabajo; por otro, hubo un estancamiento en los salarios nominales entre 2008 y 2010, lo que dio lugar a una fuerte reducción de los salarios reales. Se puede observar que la reserva laboral sigue ejerciendo una fuerte presión sobre los ocupados. Los datos sugieren que la difícil situación económica por la que atravesó el país y el aumento del desempleo provocó que los asalariados aceptaran estas condiciones de trabajo para mantener sus empleos. Además, los aumentos de las horas trabajadas por los ocupados aún a pesar de la crisis, pueden estar mostrando que el aumento del desempleo fue más que proporcional a la disminución en la producción de bienes y servicios.

Se podría lanzar una hipótesis en la que los patrones y dueños de empresas, aprovecharon esta coyuntura para recortar personal (aun sin necesitarlo), debido a que no tendrían resistencia por parte de los trabajadores. Marx (1975) observó que ante la presencia de crisis, los capitalistas

individuales incrementaban la jornada de trabajo para recuperar la rentabilidad perdida a causa de la recesión. Entonces, las condiciones de compra y venta de fuerza de trabajo en tiempos de crisis “inclinan la balanza” a favor de los empresarios. Al hablar sobre el derecho de tiempo para el ocio, Damián (2010) señaló que en cualquier sociedad dividida en clases, el control del tiempo de los demás es fundamental para la apropiación de la fuente de toda riqueza, es decir, del trabajo humano.

Al parecer los datos aquí presentados sustentan la idea de García y Oliveira (2003), que subrayaron que la heterogeneidad laboral en sí misma, es pertinente para explicar las diferencias de ingresos entre los trabajadores. Se puede afirmar que los hogares no asalariados fueron los más afectados, debido a que son los que reciben menores ingresos y que en promedio, registran un menor número de horas de trabajo en comparación con los demás hogares, lo que les hace más propensos a recibir una menor cantidad de ingresos totales. Pero también se está observando que tienen una desviación estándar más alta, lo que implica que existan hogares no asalariados con ingresos más altos.

Como un primer resultado, los datos sobre las horas trabajadas como los ingresos por hora de trabajo podrían sugerir que, para los hogares asalariados la disminución de los ingresos reales se dio por el estancamiento de los salarios, que no se ajustaron al aumento de precios que se observaría durante 2009 y 2010, provocando una pérdida de su valor real. Para los trabajadores cuenta propia significó una disminución en el monto de servicios y productos ofrecidos y vendidos; también un abaratamiento del valor real de su fuerza de trabajo como estrategia para vender una mayor cantidad, ante una caída de la demanda como resultado de la crisis.

Pacheco (2004) encontró que las políticas de contracción salarial afectaron a gran parte de los trabajadores, pero en ocasiones los trabajadores por cuenta propia mostraron tener alguna ventaja en términos de ingresos por trabajo frente a los asalariados, lo cuál puede reflejarse en la dispersión de ingresos que tiene este sector. A esto habría que agregarle que, las remuneraciones que reciben los trabajadores deben enmarcarse en la subsistencia de los hogares, es decir, cuantas personas dependen de ese ingreso. Los datos obtenidos en esta investigación muestran que los hogares no asalariados obtienen ingresos medianos menores que los asalariados protegidos. En

este caso se considera que el autoempleo en se ha convertido más bien en una alternativa de empleo, ante una disminución de oportunidades de ser asalariado.

Por otro lado, los trabajadores asalariados están cargando con los costos asociados a una crisis, al no recibir aumentos en sus remuneraciones que reflejen el aumento en los precios de los bienes que mayormente consumen. Los incrementos que se calculan Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) no están integrando de forma adecuada los impactos que han recibido los precios de diversos bienes y servicios de consumo generalizado, por parte de las coyunturas que se están viviendo en la actualidad global. Debido a que la economía mexicana ha estrechado sus lazos con la economía mundial y ha destruido parte de su capacidad productiva, el país no es ajeno a diversos eventos que suceden fuera de las fronteras nacionales, tales como la crisis alimentaria y la crisis financiera. De esta forma, el aumento en el precio de los alimentos registrado en 2007 provocó un aumento de unas cuantas décimas en el INPC, pero en la realidad ocasionó una pérdida cuantiosa en el poder adquisitivo de las familias.<sup>31</sup> Finalmente, los grandes capitales trasnacionales salen bien librados; en cambio las pequeñas y medianas empresas apenas sobreviven y en el peor de los casos, desaparecen y junto con estas, los empleos ahí creados.

Cabe preguntarse hasta cuándo los salarios podrán recuperar el valor real que perdieron durante el periodo de la crisis. La lenta recuperación de la economía mexicana pone de manifiesto un escenario difícil para que esto suceda, acumulándose así dos años más a la tendencia de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, iniciada en 1976.

#### **4.5. Conclusiones**

Pacheco (2004) afirmó que el planteamiento de la heterogeneidad ha sido de suma importancia en el análisis de la dinámica del mercado de trabajo en contextos de crisis y de cambio estructural. A partir del análisis realizado en este capítulo, se puede agregar que la heterogeneidad laboral permite a los hogares insertar fuerza de trabajo en el mercado, principalmente de forma asalariada. Pero, dadas la baja creación de empleos, los hogares pueden dedicarse a actividades cuenta propia y hacer uso de la mano de obra familiar.

---

<sup>31</sup> Damián (2012) señala que la pobreza aumentó de 42.6 a 47.4, considerando el umbral más alto identificado por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza

Se observó que las variables presentadas guardan una estrecha relación, lo que abona a contestar la pregunta principal de esta investigación. Por un lado, se observaron diferencias en cuanto a tamaños promedio de hogar, edad promedio del jefe, distribuciones porcentuales según composición de parentesco y etapas del ciclo de vida familiar. Esto muestra la pertinencia de tener una clasificación de los hogares de trabajadores que permitan vislumbrar diferencias y las desigualdades existentes entre ellos. Pero también, la inclusión de los integrantes de las unidades domésticas en la clasificación abonó a que se pudieran advertir estas diferencias.

Si consideramos los resultados obtenidos para las variables sociodemográficas según la clasificación socio-ocupacional propuesta, se observó que el tamaño de hogar está teniendo un impacto sobre la oferta de trabajo de los hogares, en el contexto de una constante disminución en este indicador que data de la década de 1970. Pero además, se torna más relevante cuando se considera la estructura del hogar (composición por sexo y edad). Así tenemos que unidades domésticas con tamaño promedio similar, como son las asalariadas precarias y las mixtas, tienen distintos valores en la relación de consumidores-proveedores, lo que tendrá implicaciones sobre los ingresos que puedan obtener en el mercado de trabajo.

En cuanto a las características de ocupación, el mercado de trabajo está estructurando las posibilidades que tienen los hogares de obtener recursos por la venta de su fuerza de trabajo. Se observó que el desempleo afectó una cantidad importante de hogares, aumentando la proporción de unidades domésticas con al menos un desocupado. Pero también se observó que el tipo de actividades económicas que realizan los hogares pueden permitir o inhibir la inclusión de un mayor número de miembros en el mercado laboral, como forma de enfrentar una caída de los ingresos. Sin embargo, esto atraviesa de nuevo por el tamaño del hogar y la estructura del mismo.

Acerca de los ingresos laborales, se constató la caída real, aunque el efecto de la crisis no fue igual para todos los hogares de los trabajadores. Los asalariados, tanto precarios como protegidos, sufrieron un estancamiento en los ingresos nominales por hora, por lo que se puede afirmar que los mecanismos de contención salarial funcionaron con más fuerza durante la crisis.

Así también, se puede señalar que aumentó la explotación de los trabajadores a nivel general de la economía en las zonas urbanas, expresado en un mayor número de horas dedicadas semanalmente al trabajo para el mercado. Mientras que para los trabajadores no asalariados se

trató de una autoexplotación, para los asalariados significó una mayor cantidad de horas de trabajo impago. Y aunque para algunos asalariados el contar con un empleo protegido implicó mantener su puesto durante la crisis económica, no se salvaron de la precarización, manifestada en jornadas laborales más largas.

Los resultados obtenidos en este capítulo podrían estar indicando una diferencia con las crisis presentadas en la década de 1980 y la de 1995. Mientras que en el primer periodo, la variable de ajuste económico fue una disminución de los ingresos laborales, para 1995 el ajuste se dio en mayor medida por el aumento en el desempleo (Parker y Pacheco, 1996).<sup>32</sup> En la crisis presentada en 2008-2009, los datos apuntan a que el ajuste se dio por un aumento en el desempleo, una disminución de los salarios y además, un aumento en las jornadas de trabajo.

Finalmente, a pesar de que se obtuvo un acercamiento a los ingresos laborales de los hogares, se requiere enmarcarlos en la capacidad que tienen para satisfacer las necesidades materiales de las unidades domésticas. No basta con tener una idea sobre las características sociodemográficas y laborales de los hogares, por lo que en el capítulo 5 se presentará un análisis más amplio que permita conocer en que medida los ingresos por trabajo pueden cubrir una canasta de bienes y servicios.

---

<sup>32</sup> Parker y Pacheco (1996) mencionaron que este factor tuvo más relevancia, pero que no podían inferir directamente que la variable de ingresos haya perdido importancia.

## Capítulo 5. Crisis, ingresos por trabajo y condiciones de vida de los hogares en las zonas urbanas de México, 2008 y 2010

*Karl Marx muestra que el trabajador emplea muchas horas de su "vida" para producir mercancías. El "valor de cambio" para Marx era expresado metafóricamente por la sangre, como coágulo de sangre. El valor económico de las mercancías, que aparece en el mercado como precio, es objetivación de "vida" humana -para el pensamiento semita, de aquel Marx de familia judía, la "sangre" era la "vida" [...] Dice el libro del Eclesiástico (Ben Sira) de la Biblia (judía y cristiana): "Quien no paga el justo salario derrama sangre" (34, 27).*

Enrique Dussel en, "La 'vida': sí, pero toda la vida".

### 5.1. Introducción

En México actualmente, uno de los ejes de la política económica para elevar el crecimiento económico, son las medidas de contención salarial que han tenido tres principales propósitos: el impulso a las exportaciones, el fomento a la inversión extranjera y la contención de la inflación. Esta medida se implementó desde mediados de la década de 1970 y ha sido señalada como uno de los principales factores que han provocado el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores (García y Pacheco, 2000; Oliveira y Ariza, 2001; Arroyo, 2007; Damián 2012).

En el ámbito académico aunque se tiene una noción del deterioro, hasta la fecha no se conoce la cantidad ni las características particulares de los hogares afectados. Así también, a nivel gubernamental se ha observado que existe un desconocimiento profundo por parte de los hacedores de políticas, sobre las necesidades que tienen los trabajadores y sus familias y en particular, la cantidad de dinero que se requiere para cubrir el valor de bienes y servicios que necesitan para su manutención diaria.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> En febrero de 2011, el entonces Secretario de Hacienda, Ernesto Cordero declaró que, con 6 mil pesos al mes, hay familias mexicanas que tienen crédito para una vivienda, crédito para un coche y para pagar las colegiaturas de sus hijos en una escuela privada. "Por exigentes, los mexicanos no perciben la recuperación", La Jornada, 22 de febrero de 2011.

En el pasado, se elaboraron valiosas investigaciones, de corte cualitativo principalmente, que buscaban dar cuenta de la forma en que vivían los obreros y sus hogares en los principales centros industriales del país, en las que la reproducción de la fuerza de trabajo fue una de sus principales preocupaciones (Juárez, 1984; González de la Rocha, 1986; Sheridan, 1991; Estrada, 1999). Posteriormente, se advirtió que este tema perdió fuerza, tanto para la agenda pública como para la académica.

El presente capítulo busca cumplir con dos objetivos primordiales. El primero es dar cuenta de la relación entre los ingresos laborales y las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores en las zonas urbanas del país. Posteriormente, interesa observar el papel que están jugando las variables sociodemográficas y laborales de los hogares sobre los niveles de vida de los hogares. Para la consecución de los objetivos, el capítulo está estructurado en tres apartados. En el primero se realiza un análisis de los distintos ingresos de los hogares de los trabajadores por tipo, y se muestra la importancia que tienen los ingresos por trabajo dentro del total de sus ingresos monetarios. La finalidad es realizar un balance de las entradas monetarias laborales y buscar explicar el porqué los hogares fueron tan afectados por la crisis de 2009. También se muestra un análisis de los montos totales de los ingresos de los hogares y la pérdida de valor real sufrida durante la coyuntura económica.

La segunda sección del capítulo es fundamental para esta investigación. Se toman como base los planteamientos teóricos de la economía política, en la que, al ser la fuerza de trabajo una mercancía, esta necesita una serie de elementos para producirse y reproducirse. Por tal razón es que se requieren un conjunto de bienes y servicios para la reposición de la capacidad laboral del trabajador, así como de su familia. El método seguido es comparar el total de los ingresos con el valor monetario de un conjunto de bienes y servicios incluidos en la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE).

---

Por otra parte, actores políticos, como Joaquín Gamboa Pascoe, líder del Congreso del Trabajo, declaró que, aunque los trabajadores se queden con “la tripa a medio comer”, primero están los intereses del país, que los intereses que pudiera tener el sector obrero. Esto en un discurso para presentar su apoyo al presidente en turno, Felipe Calderón, ante la presencia de la crisis en 2009. “Los obreros apoyarán a Calderón, aun con ‘la tripa a medio comer’: Gamboa Pascoe”, La Jornada, 19 de febrero de 2009.

Otro de los puntos centrales de la investigación se localiza en la tercera parte del capítulo. Para observar las relaciones que tienen las características laborales y las características sociodemográficas de los hogares, con los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo, se propuso una regresión logística binomial. Como adelanto, los resultados muestran que, mientras el efecto de las variables laborales permanece inalterado entre ambos años de estudio, las características sociodemográficas muestran cambios en el efecto sobre los niveles de vida de los hogares de los trabajadores.

## **5.2. Crisis y caída de los ingresos de los hogares de los trabajadores**

El cambio de modelo de acumulación a mediados de la década de 1970, fue la respuesta ante la crisis de rentabilidad que se estaba observando a nivel mundial, en el que la contención salarial fue uno de los principales ejes para revertir la caída en la tasa de ganancia (Mariña, 2003; Damián, 2012). Aunque en México se retrasaron las reformas económicas hasta 1982, la caída del salario mínimo real comenzó en 1976 después de haber alcanzado su máximo histórico,<sup>2</sup> tendencia que ha continuado hasta la fecha. El reparto del excedente económico generado por los trabajadores comenzó a ser transferido en mayor medida que en el pasado, hacia los capitalistas (Sanabria, 2009). Como resultado, en México la participación de los salarios en el PIB pasó de 44% a 29.2% de 1976 a 2010 (INEGI, 2011), tendencia coincidente con las economías más avanzadas.<sup>3</sup>

Como se ha observado a lo largo de esta investigación, en México también hay una proporción de trabajadores por cuenta propia, quienes no tienen una relación de subordinación directa hacia un patrón. Pese a ello, la contención salarial también ha afectado a este grupo de trabajadores, debido a que los aumentos a los salarios mínimos así como los montos salariales se toman como referencia para distintos tipos de remuneraciones. Además, la disminución del poder de compra

---

<sup>2</sup> En la actualidad se ha argumentado que el nivel del salario mínimo no refleja los niveles de las remuneraciones laborales. Sin embargo, los aumentos que se fijan año con año a este indicador sirve como base para determinar los aumentos en los salarios contractuales y en las prestaciones de los asalariados protegidos. Además, para el segundo trimestre de 2010, se observó que el 34% de los ocupados en las zonas urbanas, recibían menos de 2 salarios mínimos (ENOE, 2010).

<sup>3</sup> Sanabria (2009) presentó datos sobre el promedio de la distribución funcional del PIB para los países pertenecientes a la OCDE y mostró una tendencia descendente a nivel mundial de la participación de los salarios en el PIB, iniciada en 1976.

de los asalariados, impacta directamente a los trabajadores no asalariados, quienes tienen que abaratar los productos y servicios que ofrecen, ante una caída en la demanda agregada. Asimismo, la baja creación de puestos de trabajo ha tenido como efecto un aumento en las actividades denominadas informales, en el sentido de ser un refugio para todos aquellos que no se han podido insertar en un empleo protegido (Alba y Braig, 2012).<sup>4</sup>

A los efectos de largo plazo que ha tenido la reforma neoliberal, hay que agregar los efectos de las coyunturas económicas. Después de la crisis de 1982, se dio la peor caída en el valor real del salario mínimo que fue de 25%, mientras que 1994 a 1995 fue de 7.4%, disminuciones más fuertes que en años pre-crisis.<sup>5</sup> Damián (2011) señaló que en los momentos de depresión económica, el incremento de la pobreza tiende a concentrarse en las zonas urbanas, relacionado con el hecho de que los hogares depende en mayor medida de las remuneraciones al trabajo y es en estas zonas donde se aglutina la quiebra empresarial.

Estos antecedentes ponen en relieve la importancia de analizar los cambios observados en los ingresos laborales y las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores a partir de una crisis como la suscitada en 2009. Desde mediados de 2008 se hicieron notar los efectos de la crisis financiera internacional sobre la economía mexicana. Lo que el secretario de Hacienda en turno insistió que solo se trataría de un “catarrito”,<sup>6</sup> tuvo serias consecuencias sobre la producción en el país, generando una tendencia decreciente en el PIB en el segundo trimestre de 2008, y que tocaría fondo después de cuatro trimestres, con una disminución equivalente al 8.5% (Guillen, 2010; Mariña, 2012). Además de su profundidad, una de las características particulares de esta crisis es su larga duración. La recesión económica empezó en 2008 y sería hasta finales de 2010 donde se alcanzaría el punto más alto del PIB registrado antes de la crisis.

---

<sup>4</sup> Alba y Braig (2012), documentan el crecimiento del comercio ambulante de la Ciudad de México, ligada a cuestiones tanto políticas como económicas, principalmente con la apertura comercial.

<sup>5</sup> Cálculos propios a partir del índice de salarios mínimos, estadísticas laborales, Banco de México.

<sup>6</sup> El secretario de Hacienda, Agustín Carstens en una entrevista televisiva declaró que los problemas por los que estaba pasando la economía estadounidense tendrían efectos mínimos en la “solida” economía mexicana, en sus palabras: “un catarrito, ya no una pulmonía como se decía cuando (Estados Unidos) estornudaba”. La Jornada, 8 de febrero de 2008. Columna, Mexico S.A.

Se puede afirmar que se sumaron dos años más a la caída del poder adquisitivo de los ingresos de los hogares, debido a los efectos de la crisis sobre las remuneraciones al trabajo, tal como se observó en el capítulo 4, y al aumento del desempleo. Asimismo, hay que agregarle el súbito incremento de los precios de los alimentos registrado 2007, y que se mantuvieron altos durante 2008 y 2009.<sup>7</sup>

Por otra parte, los análisis sobre los ingresos laborales se han centrado en los individuos, lo que ha proporcionado información importante sobre los niveles actuales en los que se encuentra este indicador. No obstante, hace falta enmarcar las remuneraciones en cuanto a la capacidad de compra que tienen los hogares en su conjunto para adquirir bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades.

Lo anterior toma relevancia, al observar el lugar que ocupan los ingresos laborales dentro del total de ingresos monetarios de los hogares.<sup>8</sup> El análisis de los ingresos muestra que en promedio para el total de las unidades domésticas en las zonas urbanas, el 80% de los ingresos monetarios provinieron del trabajo.<sup>9</sup> En el capítulo anterior se registró que alrededor de un 8% de hogares no participan en el mercado de trabajo, por lo que sus ingresos provienen únicamente de las transferencias o del alquiler de bienes.

Al incluir únicamente a los hogares con al menos un trabajador ocupado,<sup>10</sup> la proporción de los ingresos laborales sobre los ingresos totales estuvo alrededor del 90% para los años contemplados, cantidad que mostró una variación según la inserción socio-ocupacional de la

---

<sup>7</sup> Entre los productos que sufrieron un aumento importante en los precios se encontraban el frijol, la tortilla, los aceites comestibles y el arroz (Rubio, 2009).

<sup>8</sup> En el análisis que se presenta a continuación, se tomaron como base los ingresos monetarios debido a que se está estudiando a los hogares en las zonas urbanas del país, donde la mayor parte de la satisfacción de las necesidades materiales pasan por el mercado. Además, se realizará una comparación de los ingresos laborales con el valor monetario de la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales, que contiene un conjunto de bienes y servicios que requieren los hogares.

<sup>9</sup> Cálculos propios a partir de ENIGH 2008 y 2010, INEGI.

<sup>10</sup> Cabe recordar que la población de estudio de esta investigación son los hogares en los que al menos hay un trabajador ocupado, que significó entre el 82 y 83% del total de las unidades domésticas en las zonas urbanas, tal como se observó en el capítulo 4.

unidad doméstica (cuadro 5.1).<sup>11</sup> Entonces, para los hogares que participan en el mercado laboral, la dependencia a la venta de la fuerza de trabajo como principal fuente de ingresos monetarios es mucho mayor, y en algunos casos puede ser la única entrada.

**Cuadro 5.1**

Zonas urbanas de México, 2008 y 2010

Distribución porcentual promedio de los ingresos por fuente e inserción socio-ocupacional del hogar

Inserción socio-ocupacional del hogar	2008			2010		
	Laborales <sup>N</sup>	Transferencias	Rentas y otros	Laborales <sup>N</sup>	Transferencias	Rentas y otros
Asalariado protegido	93.75	5.65	0.6	93.24**	6.12**	0.6
Asalariado precario	90.48	8.73	0.79	89.02**	10.07**	0.89
No asalariado	76.73	21.29	1.98	75.84	21.13	2.56
Mixto	91.45	7.67	0.89	91.51	7.71	0.78
Total	90.02	9.09	0.88	88.86**	10.07**	1.01

<sup>N</sup>No incluye ingresos por trabajo de menores de 12 años.

Diferencia estadísticamente significativa con respecto a 2008: \*  $\alpha=0.1$ ; \*\*  $\alpha=0.05$ ; \*\*\*  $\alpha=0.01$ .

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010.

En general, para los cuatro tipos de hogares no se observaron variaciones en la importancia media que tuvieron los ingresos laborales sobre el total de 2008 a 2010. Para las unidades asalariadas protegidas, los ingresos por trabajo representaron en promedio el 93%, mientras que para las asalariadas precarias se encontraron alrededor del 90% y para las unidades mixtas fue de 91.5%. Una cuestión que resalta es que, para las unidades domésticas no asalariadas los ingresos laborales rondaron el 76%.

Además de los ingresos laborales, los hogares tienen otras fuentes de ingreso corriente como las transferencias, que ocuparon el segundo lugar en importancia relativa. Para el total de los hogares estas entradas significaron entre el 9 y 10% de los ingresos monetarios para ambos años de estudio.

<sup>11</sup> Dentro de la contabilización de los ingresos corrientes de los hogares no se incluyó la renta equivalente, debido a que la propiedad de una vivienda debe ser considerado parte de los inventarios de los hogares y no como un flujo.

Para las unidades domésticas no asalariadas las transferencias tienen mayor importancia relativa promedio, que significaron el 21% del total de sus ingresos, proporción que no cambió para 2010. Una posible explicación a este dato puede encontrarse en su información sociodemográfica. Tal como se vio en el capítulo anterior, un 40% de estos se encuentran en las últimas etapas del ciclo de vida (“salida” y “mayor sin hijos”), y en promedio los jefes de hogar se encuentran en edades más avanzadas (51.3 años para 2010), por lo que se puede suponer que alguno de los miembros del hogar pudo recibir alguna pensión o dinero por parte de familiares que no residen en la misma vivienda. También puede suponer algún tipo de apoyos gubernamental para los adultos mayores.

Para el total de los hogares de los trabajadores es probable que no se muestren cambios sustanciales de un año a otro en la distribución de sus ingresos, por la alta dependencia que tienen a la venta de su fuerza laboral como forma de obtener ingresos; es decir, si una familia dependiera al 100% del trabajo como fuente de ingresos y un miembro perdiera su empleo, en términos relativos seguirían dependiendo de forma total del trabajo, pero la pérdida se vería reflejado en términos absolutos.

Asimismo, los pequeños cambios observados para los hogares asalariados, en los que las transferencias aumentaron su participación, pudieron deberse mas por una caída de los ingresos laborales en términos absolutos, que por un aumento en las transferencias. La crisis y el aumento en los niveles de precios se presentaron de forma generalizada, afectando a la mayor parte de los hogares en el país, por lo que se considera poco probable que aumentaran las transferencias entre estos. Por otro lado, habría que observar más detalladamente los efectos que tuvo la disminución en las remesas a causa de la crisis y los programas de transferencias condicionadas. Damián (2012) mencionó que los hogares que reciben los beneficios estos programas, como por ejemplo, de Oportunidades se han concentrado en las áreas rurales, por lo que es probable que la crisis tuviera efectos más fuertes sobre los hogares en las zonas urbanas.

A diferencia de la distribución de los ingresos, que prácticamente permaneció inalterada entre los dos años de estudio, los valores absolutos sufrieron una fuerte caída en términos reales, tal como lo muestran los datos contenidos en el cuadro 5.2. Para la comparación de las entradas monetarias de los hogares, se tomaron los ingresos por Adulto Equivalente (AE). Entre las bondades de este indicador, tal como se mencionó en el capítulo anterior, se encuentra que considera el tamaño del

hogar así como la edad y sexo de los integrantes, lo que permite realizar una comparación más adecuada entre unidades domésticas.

Se observó que los cambios en la media de los ingresos totales por AE de los hogares son estadísticamente significativos. Lo anterior permite afirmar que se registró una disminución en los ingresos de los hogares de 6.5%, al pasar de 4114.9 a 3848.5 pesos constantes de agosto de 2010. Los hogares no asalariados fueron los más afectados, con una disminución del 21.7%, mientras que para los hogares asalariados protegidos fue sólo de 1.9%. Los hogares mixtos también sufrieron una fuerte contracción, que estuvo alrededor del 10%. En cambio los hogares asalariados precarios vieron disminuidos sus ingresos totales en 5.1%.

### Cuadro 5.2

Zonas urbanas de México, 2008 y 2010

Media y mediana de los ingresos mensuales por Adulto Equivalente según fuente e inserción socio-ocupacional del hogar  
Agosto de 2010=100

Inserción laboral del hogar/ Indicador	2008			2010			Cambio porcentual 2008-2010		
	Ingresos laborales	Ingresos no laborales	Total	Ingresos laborales	Ingresos no laborales	Total	Ingresos laborales	Ingresos no laborales	Total
<i>Media</i>									
Asalariado protegido	5714.9	432.2	6147.1	5610.4**	417.3*	6027.7*	-1.8	-3.5	-1.9
Asalariado precario	3124.8	369.0	3493.8	2928.9**	385.6**	3314.7**	-6.3	4.5	-5.1
No asalariado	2593.6	627.2	3220.8	1937.0*	584.2	2521.2**	-25.3	-6.8	-21.7
Mixto	3404.8	315.8	3720.6	3047.7**	286.4	3334.0**	-10.5	-9.3	-10.4
Total	3714.9	400.0	4114.9	3448.5**	400.0	3848.5**	-7.2	0.0	-6.5
<i>Mediana</i>									
Asalariado protegido	3843.2	0.0	4143.6	3539.4**	0.0	3848.7*	-7.9	-	-7.1
Asalariado precario	2233.0	0.0	2510.7	2001.8**	0.0	2268.5**	-10.4	-	-9.6
No asalariado	1338.6	35.1	1806.4	1288.0*	66.7	1751.7**	-3.8	90.0	-3.0
Mixto	2504.9	0.0	2717.1	2200.0**	0.0	2411.8**	-12.2	-	-11.2
Total	2491.7	0.0	2753.3	2211.6**	0.0	2474.8**	-11.2	-	-10.1

Diferencia estadísticamente significativa con respecto a 2008: \*  $\alpha=.1$ ; \*\*  $\alpha=.05$ ; \*\*\*  $\alpha=.01$ . Prueba U de Mann-Whitney.

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010.

Los ingresos laborales observaron mayores cambios, con una reducción de la media equivalente al 7.2%, con la característica de que las unidades domésticas no asalariadas fueron las más

perjudicadas, con una reducción del 25%, mientras que los hogares asalariados protegidos observaron una caída del 1.8%.

Para tener una idea más precisa de los niveles de los ingresos de los hogares de los trabajadores, se presenta la mediana de los mismos. En México ha existido una alta concentración del ingreso, explicado en parte por la desigualdad presente en las remuneraciones laborales, por lo que se piensa que la mediana es un indicador más adecuado para el análisis de los ingresos, debido a que no se encuentra afectado por valores extremos (cuadro 5.2).

La contracción de la mediana de los ingresos totales y por trabajo AE entre 2008 y 2010 fue de 10.1% y de 11.2% respectivamente. Se puede señalar que la crisis económica trajo consigo una disminución de las remuneraciones laborales, teniendo un fuerte impacto sobre los ingresos monetarios totales de los hogares de los trabajadores en las zonas urbanas de México, con la particularidad de que para algunos hogares no se compensó con el aumento de las horas de trabajo para el mercado.

Cabe destacar que fueron los hogares mixtos los que observaron una mayor caída en sus ingresos medianos, al pasar de 2504.9 a 2200 pesos constantes de agosto de 2010, lo que significó una disminución del 12.2%. En el capítulo 4 se observó que estas unidades domésticas fueron las que presentaron un mayor aumento en las horas trabajadas globales a la semana y también las que registraron un aumento en el porcentaje de hogares que tenían 3 o más ocupados. Lo anterior podría estar indicando que para algunas unidades domésticas de tipo mixto, el aumento en la explotación de la mano de obra no fue suficiente para detener la caída de los ingresos laborales, aunque también cabe la posibilidad de que para algunas se redujeran los efectos de la crisis. También es importante resaltar que este tipo de hogares reciben ingresos laborales mayores que los hogares asalariados precarios y los hogares no asalariados.

En contraste, fueron las unidades domésticas no asalariadas las que registraron una reducción menor de sus ingresos laborales. Así, el aumento en el promedio de las horas trabajadas por ocupado presente en el hogar (que se observó en el capítulo 4), pudo haber tenido como resultado un deterioro menor de sus ingresos laborales, lo que se afirma a partir de la caída menor en la mediana en comparación con el resto de los hogares.

Ahora, en cuanto a la media y mediana de los ingresos no laborales (cuadro 5.2) para el total de los hogares, permanecieron en el mismo nivel en 2008 y 2010. Para los hogares no asalariados y mixtos, no se puede afirmar que hayan existido cambios. En gran medida los ingresos que no provienen del trabajo están conformados por transferencias, ya sea por parte del gobierno o de otros hogares, tal como se mencionó anteriormente.

Se registró que para ambos años de estudio, la mediana de los ingresos no laborales, para casi todos los hogares es igual a cero, lo que quiere decir que al menos el 50% no tienen ingresos monetarios distintos al trabajo, situación que se observó para las unidades asalariadas, tanto precarias como protegidas, así como para las mixtas. Así queda constatada la altísima dependencia que tienen los hogares de las zonas urbanas hacia el trabajo como principal o única fuente de ingresos. Para los hogares que únicamente cuentan con ingresos laborales, la pérdida del empleo o la enfermedad de algún miembro podría significar un desastre para la familia en cuestión y deteriorar aún más sus niveles de vida.

Al comparar los cambios de los ingresos laborales medios y medianos, se puede decir que hogares no asalariados de más altos ingresos fueron sumamente afectados durante la crisis. Mientras que la mediana de ingresos disminuyó en 3%, la caída en la media fue de 21.7%. Una posible explicación a este hecho se encuentra en la heterogeneidad de actividades que se consideran como no asalariadas, que abarca ocupaciones que van desde comerciantes en vía pública hasta profesionistas por cuenta propia.

Es posible que la crisis haya afectado en mayor medida a trabajadores que ofrecen productos y servicios que pueden ser más especializados, como ciertos tipos de oficios (ebanistas, carpinteros, albañiles y mecánicos) o personas que se desempeñan en “profesiones liberales” (médicos, abogados, diseñadores), y que pueden ser prescindibles para los hogares y las empresas, en momentos de dificultades económicas. Por ejemplo, en un estudio cualitativo realizado en la Ciudad de México, se entrevistó a un médico después de la crisis de 1994, quien reportó la baja en el número diario de consultas, en el que había días en que no tenía ninguna (Molina y Sánchez, 1999).

Lo anterior pudiera indicar que todavía existen actividades no asalariadas que ofrecen mejores remuneraciones que las encontradas en actividades asalariadas, tal como lo observó Pacheco

(2004) para la Ciudad de México. Empero, los datos podrían sugerir que este tipo de actividades son sumamente vulnerables a los vaivenes económicos.

En contraste, al comparar la media y la mediana de los ingresos laborales para los hogares asalariados protegidos y asalariados precarios, en el que se dio una mayor disminución en la primera que en la segunda, se puede afirmar que fueron los hogares de más bajos ingresos los más afectados. Lo anterior tiene concordancia con lo afirmado por Damián (2012). Al comparar datos de 2006 con los de 2008, observó que fueron los más pobres los que sufrieron un deterioro más pronunciado de sus ingresos al momento de la crisis, teniendo como consecuencia un aumento en la desigualdad del ingreso. Como hipótesis, en el caso de los hogares asalariados protegidos, es probable que aquellos que se encuentran en mejor posición de ingresos, estén empleados en el gobierno, lo que les permitió mantener sus empleos y los salarios altos. Así también pudiera tratarse de asalariados que se encontraban en empresas en los que hubo recorte de personal a causa de la crisis, pero que aceptaron condiciones más duras de trabajo para no perder el empleo.

De acuerdo con los resultados del capítulo 4, la crisis tuvo como consecuencia un aumento en la explotación de la fuerza de trabajo. Mientras que para los hogares que ocupan mano de obra asalariada, esto se reflejó en un aumento promedio en las horas de trabajo a la semana, para los que emplean fuerza de trabajo no asalariada significó una extensión de la jornada de trabajo familiar y una caída en la venta de sus productos y servicios. Los datos obtenidos en el cuadro 5.2 de este capítulo, permiten afirmar que para algunos hogares, además del aumento de las horas trabajadas, hubo una caída real en los ingresos laborales globales. Sin embargo, es posible que para los hogares no asalariados el aumento en las horas trabajadas haya permitido amortiguar la caída en el ingreso y evitar que fuera más profunda.

En cambio, para los hogares asalariados, tanto para los precarios como protegidos, significó un aumento en la explotación, es decir, un incremento en las horas no pagadas.<sup>12</sup> Lo anterior está indicando que hubo una transferencia de valor de los asalariados hacia los empresarios y un

---

<sup>12</sup> Se afirma que hubo un aumento de las horas no pagadas en vez de un aumento de horas mal remuneradas, debido a que, en los contratos de trabajo se estipula un horario de trabajo junto con el salario. Un aumento de las horas trabajadas sin la compensación monetaria correspondiente, significa que estas horas no están siendo retribuidas económicamente.

deterioro mayor en las condiciones de trabajo, que tuvieron su referente en un menoscabo en los niveles de vida de los hogares.

### **5.3. Niveles de reproducción material de la fuerza de trabajo**

En el libro *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, Engels (1845) señaló las deplorables condiciones de vida de los obreros en las principales ciudades manufactureras de aquel país, con la finalidad de comprobar que la miseria y la pobreza es consustancial al capitalismo, es decir, es una consecuencia pero también, una condición para el desarrollo del sistema. En esta investigación, Engels documentó que los obreros en aquel tiempo tuvieron que hacer frente a jornadas laborales de hasta 18 horas diarias, con bajos salarios y condiciones de trabajo insalubres.

Durante el siglo XX, diversas luchas sindicales y obreras dieron lugar a un conjunto de derechos laborales que beneficiaron a amplios sectores de la población, principalmente en los países más avanzados, por lo que se observó un mejoramiento en los niveles de vida. En México, después de la Revolución Mexicana, se dieron avances en las condiciones de trabajo y en materia legal, se estableció una jornada de 8 horas diarias como máximo así como un salario mínimo que debía cubrir las necesidades del trabajador y de su familia. Sin embargo, los beneficios solo revistieron a un sector de trabajadores asalariados, mientras que otra parte de los trabajadores no gozaron de protección social.

El crecimiento de los centros industriales del país, como Guadalajara, Monterrey y la Ciudad de México, dio lugar a una serie de estudios en estas zonas para conocer la forma en que vivían los trabajadores y sus familias (García, Muñoz y Oliveira, 1984; Juárez, 1984; González de la Rocha, 1986; Sheridan, 1991). Con el cambio de modelo de acumulación en la década de 1980, el tema de las condiciones de vida de los trabajadores perdió importancia en la agenda pública y el salario como medio de distribución del ingreso en la política social, la que posteriormente se centró en programas asistenciales para ayudar a los más pobres entre los pobres.

En la actualidad, son pocos los análisis que se han realizado para observar en qué medida los ingresos laborales de los trabajadores son suficientes para satisfacer sus necesidades y las de sus familias. Las investigaciones se han dirigido a comparar una canasta compuesta por algunos

alimentos y artículos de higiene y limpieza para un tipo de hogar,<sup>13</sup> con el salario mínimo vigente en el país (Arredondo, et. al., 2007; Juárez, 2010). Su importancia radica en que mantienen la discusión en el “ojo público”; sin embargo se requiere hacer un análisis que tenga en cuenta los distintos niveles de las remuneraciones existentes y que abarque las diferencias sociodemográficas y laborales de las unidades domésticas.

La propuesta de esta investigación toma como base los planteamientos teóricos de la economía política en la que al ser la fuerza de trabajo vista como una mercancía, esta necesita una serie de elementos para producirse y reproducirse. Es por esto que se requieren un conjunto de bienes y servicios para la reposición de la capacidad laboral del trabajador, así como de su familia. El método seguido es comparar los ingresos laborales con el valor monetario de un conjunto de bienes y servicios incluidos en la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE)<sup>14</sup>, necesaria para la subsistencia de los trabajadores y sus hogares.<sup>15</sup>

Para la realización del análisis, se toma el supuesto de que todos los integrantes de las unidades doméstica que reciben ingresos laborales los proporcionan de forma íntegra para la manutención del hogar. Pero, se reconoce que en la realidad es probable que no sea así para todos los hogares. Se ha observado que los miembros de la unidad doméstica aportan distintas proporciones de sus ingresos según el sexo. Rendón (2003) descubrió que, mientras las mujeres suelen aportar casi la totalidad de sus ingresos, en el caso de los hombres esta proporción varía. También se reconoce que las unidades domésticas funcionan con base en jerarquías por género, edad y parentesco y que en su interior pueden existir conflictos, y desigualdades en la repartición de los recursos, tal como lo han advertido diversos investigadores (Alarcón, 2001; Ariza y Oliveira, 2004; Tepichin, 2011).

---

<sup>13</sup> Por ejemplo, la canasta propuesta por el Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM, propone una canasta compuesta por 35 bienes y servicios, para una familia mexicana conformada por dos adultos, un joven y dos niños (Arredondo, et. al, 2007).

<sup>14</sup> Para los supuestos que se toman para el establecimiento de la canasta, véase Boltvinik y Marín (2003). Para la descripción de la CNSE, véase el capítulo 2 de esta investigación.

<sup>15</sup> Debido a que, en promedio, el 90% de los ingresos monetarios de los trabajadores provienen del trabajo, se tomó el 90% valor del CNSE, para compararlo con los ingresos laborales, considerando que el 10% restante podría ser adquirido por los otros tipos de ingresos. Cabe resaltar que, al comparar el total de los ingresos monetarios con el total del valor de la CNSE, es más alta la proporción de hogares que no alcanzan a reproducir su fuerza de trabajo en el nivel normativo, que al tomar en cuenta sólo los ingresos laborales (véase anexo del capítulo 5).

Las medidas de contención salarial que comenzaron a mediados de la década de 1970 y que continúan hasta la fecha, han tenido como resultado una pérdida del poder adquisitivo de las remuneraciones laborales, que ha conducido a un deterioro de las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores y de la población en general.

También se deben agregar los efectos de las constantes crisis económicas, en las cuáles se ha presentado una caída de los salarios reales que no se ha recuperado en épocas de estabilidad. Por ejemplo, en un estudio realizado en hogares de trabajadores manuales y no manuales en la Ciudad de México se observó que mientras las crisis de la década de 1980 no tuvieron un impacto significativo en las vidas de estas familias, la de 1995 tuvo efectos diferenciales en cada uno de los hogares analizados dependiendo de sus características (Molina y Sánchez, 1999).

Es así que los distintos hogares enfrentan la caída constante de los ingresos y los efectos de las crisis económicas con recursos cada vez menores o debilitados. Así también, el contexto socioeconómico en el que se forman nuevos hogares es más adverso al que existió en el pasado. A pesar de que los jefes de hogar más jóvenes tienen mayores niveles educativos, deben enfrentar mayor competencia en el mercado laboral por obtener un empleo suficientemente remunerado, como consecuencia de la baja creación de plazas de trabajo formales y de un crecimiento más acelerado de la fuerza de trabajo.

La información presentada en el cuadro 5.3 es uno de los puntos medulares de esta investigación. Responde a la preocupación inicial sobre los niveles de reproducción material de la fuerza de trabajo en las zonas urbanas,<sup>16</sup> medido según la parte de la CNSE que pueden adquirir los trabajadores con sus ingresos laborales, para satisfacer las necesidades de la unidad doméstica en su conjunto.

---

<sup>16</sup> La reproducción material de la fuerza de trabajo hace referencia a dos dimensiones: la primera alude a la reproducción material, es decir, a la reposición de las energías desgastadas durante la jornada laboral por parte del trabajador y a la reposición generacional de la mano de obra, para lo que se necesitan un conjunto de bienes y servicios tanto para el trabajador como para su progenie. También incluye el trabajo doméstico y de cuidados. La segunda dimensión es la reproducción social del trabajador, es decir, la formación de la población como trabajadora. En esta investigación solo se hace referencia a la manutención del trabajador y su familia, pero se reconoce la importancia de los demás aspectos de la reproducción de la fuerza laboral.

Aunque no se tienen estudios previos con los cuáles se pudiera comparar los niveles de vida de los hogares en décadas pasadas, existen algunos datos que pudieran mostrar que existieron mejores condiciones, en donde el salario mínimo tuvo un mayor poder de compra que en la actualidad.<sup>17</sup>

Los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo en la actualidad pueden verse como un punto en una trayectoria de largo plazo que inició con el cambio de modelo de acumulación acontecido en la década de 1980. Los datos contenidos en el cuadro 5.3 mostraron que la contención salarial registrada durante la crisis, así como la caída de la demanda agregada que afectó a los hogares que ocupan mano de obra no asalariada, tuvo como consecuencia que miles de unidades domésticas cayeran a un estrato inferior en cuanto al nivel de CNSE que podían adquirir con sus ingresos laborales.

El cuadro 5.3 muestra los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo en las zonas urbanas del país. Para su cálculo se tomaron los ingresos laborales y se compararon con el valor monetario de la CNSE para cada hogar. Así se obtuvo la parte de la canasta a la cual pueden acceder las unidades domésticas con sus remuneraciones. Entonces, de 0 a 0.99 significa que los hogares de los trabajadores no pudieron adquirir la canasta completa con los ingresos laborales, mientras que de 1 en adelante muestra que estos son superiores al costo de la cesta, lo que permite que reproduzcan su fuerza de trabajo de forma suficiente.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Juárez (1984) realizó un desglose de la proporción del salario mínimo que se necesitaba para adquirir los distintos bienes que se incluían dentro de la canasta de consumo popular. Por ejemplo, al tomar en cuenta los alimentos necesarios para una familia compuesta por 5 personas, su costo representaría el 69.1% del salario mínimo general. Al incluir el transporte, la vivienda y la vestimenta, llegó a la conclusión de que se necesitaban 1.74 salarios para satisfacer las necesidades familiares en estos rubros, sin tomar en cuenta los gastos en salud y en educación. En este sentido, el Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) formuló la Canasta Obrera Indispensable que contiene un total de 35 productos básicos para el uso diario de una familia compuesto por 5 personas. Al comparar el valor de la COI con el salario mínimo, se observó que en 1982 con este se podía adquirir el 93%, mientras que para 2006 solo se podía comprar el 16% de la canasta (CAM, 2006).

<sup>18</sup> Para el cálculo de los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo, dado que en promedio para los hogares de los trabajadores el 90% de sus ingresos monetarios provienen del trabajo, se comparó el 90% de la CNSE con los ingresos laborales de la unidad doméstica, pensando en que el 10% restante de la CNSE podría ser comprada por los ingresos no laborales. En el anexo del capítulo 5 se encuentra el procedimiento que se utilizó para el cálculo de los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo.

Primero, cabe resaltar que la mayor parte de los hogares de los trabajadores no tuvieron la capacidad económica de poder adquirir los satisfactores esenciales, reproduciendo su fuerza de trabajo de forma deficiente. En 2008 los hogares de trabajadores que no tuvieron ingresos suficientes para adquirir la CNSE completa fue de 57.7%. La disminución de los ingresos laborales reales que se registró durante la crisis económica, como se mostró en los apartados anteriores, resultó en un aumento de 6 puntos porcentuales en la proporción de unidades domésticas que no pudieron comprar la canasta completa.

En los estratos inferior (0 a 0.49) y superior (2 en adelante) se observa con mayor claridad la caída en los niveles de vida a partir de la crisis. Mientras que de 2008 a 2010, la proporción de unidades domésticas que podían adquirir menos de la mitad de la CNSE aumentó de 25.1 a 30.1%, aquellas que tuvieron ingresos mayores a dos veces la canasta disminuyó de 15 a 12%.

### Cuadro 5.3

Zonas urbanas de México, 2008 y 2010

Nivel de reproducción de la fuerza de trabajo según inserción socio-ocupacional del hogar

Año/ Nivel de reproducción de la fuerza de trabajo	Inserción laboral del hogar				
	Asalariado protegido	Asalariado precario	No asalariado	Mixto	Total
<i>2008</i>					
<b>De 0 a 0.99</b>	<b>37.0</b>	<b>63.7</b>	<b>78.4</b>	<b>55.6</b>	<b>57.7</b>
De 0 a 0.49	8.5	27.8	54.3	22.4	25.1
De 0.5 a 0.99	28.5	35.9	24.1	33.2	32.6
<b>De 1 en adelante</b>	<b>62.9</b>	<b>36.4</b>	<b>21.6</b>	<b>44.4</b>	<b>42.3</b>
De 1 a 1.09	4.3	5.3	3.2	5.9	4.9
De 1.1 a 1.99	29.8	20.7	10.5	24.5	22.4
De 2 en adelante	28.8	10.4	7.9	14	15
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>2010</i>					
<b>De 0 a 0.99</b>	<b>41.0***</b>	<b>70.3***</b>	<b>82.2***</b>	<b>62.3***</b>	<b>63.7***</b>
De 0 a 0.49	11.5**	33.7***	58.1**	25.4***	30.1***
De 0.5 a 0.99	29.5	36.6	24.1	36.9***	33.6***
<b>De 1 en adelante</b>	<b>59***</b>	<b>29.7***</b>	<b>17.8***</b>	<b>37.7***</b>	<b>36.3***</b>
De 1 a 1.09	4.8	4.1***	3.3	4.7	4.2***
De 1.1 a 1.99	28.3**	17.1***	10.9	23.3	20***
De 2 en adelante	25.9***	8.5***	3.6***	9.7***	12.1***
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Diferencia estadísticamente significativa entre 2008 y 2010: \*  $\alpha=.1$ ; \*\*  $\alpha=.05$ ; \*\*\*  $\alpha=.01$ .

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y 2010, INEGI.

También se observó que dentro de los hogares que lograron reproducir su fuerza de trabajo de forma suficiente y más, se tiene una franja de unidades domésticas que pudieron adquirir hasta 0.09 más de la CNSE, pero que se encuentran en una situación vulnerable, en el que una eventualidad pudiera dar como resultado una disminución de sus ingresos laborales.<sup>19</sup> Es probable que una gran cantidad de hogares que se encontraban en este estrato en 2008 (4.9%), a causa de la crisis para 2010 hayan pasado a estar por debajo de la norma dada por la CNSE.

Los hogares no asalariados son los que presentaron mayores dificultades para adquirir la CNSE completa. En 2008 la proporción fue de 78.4% y aumentó a 82.2% para 2010. Cabe resaltar que para el primer año de estudio, más de la mitad únicamente podían adquirir 0.49 o menos de la canasta, proporción que aumentó a 58.1% para 2010. Los datos están afirmando que una gran cantidad de las actividades no asalariadas son actividades de subsistencia, es decir, que les permite obtener ingresos para sus necesidades inmediatas, pero no les permite acumular recursos. A esto se le suma la desprotección que tienen estos hogares al no contar con seguridad social.

En una situación similar se encuentran los hogares asalariados precarios, de los cuales el 63.7% en 2008 no tuvo ingresos por trabajo suficientes para adquirir una canasta completa, proporción que aumentó a 70.3% después de la crisis. El incremento se concentró en los hogares que tienen acceso a menos de la mitad de la canasta, al aumentar en casi 6 puntos porcentuales entre ambos años de estudio, al pasar de 27.8 a 33.7%.

Al parecer, en conjunto los hogares mixtos presentaron una mejor situación que los hogares asalariados precarios. En 2008, el 55.6% tuvieron ingresos laborales por debajo de la CNSE, proporción que aumentó a 62.3% para 2010. A diferencia de los hogares asalariados precarios y de los no asalariados, es menor la proporción de hogares que pueden acceder a menos de la mitad de la canasta en ambos años de estudio (22.4 y 25.4%). Sin embargo, la mayor parte los hogares mixtos presentan un contexto de escasez de recursos monetarios y únicamente cerca de la tercera parte de estos hogares en 2010 pudieron acceder a mejores condiciones de vida.

---

<sup>19</sup> Damián (2009), en un análisis sobre niveles de pobreza, presenta este estrato como “vulnerables”, es decir, que están en riesgo de pobreza. Para efectos de esta investigación, se presenta como en riesgo de tener condiciones deficitarias de vida, o de reproducción de su fuerza de trabajo.

En cambio, los hogares asalariados protegidos son los que tienen una mayor proporción de hogares que pueden adquirir la CNSE completamente, con cerca del 63% en 2008, aunque disminuye a 59% para el siguiente año de estudio. Así también, están representados en menor medida dentro de los hogares que pueden comprar menos de la mitad de la canasta con 8.5% en 2008, aunque registran un aumento de 3 puntos porcentuales para 2010. En este sentido, se está mostrando que contar con un trabajo protegido<sup>20</sup> está marcando la diferencia en cuanto a los recursos económicos que se pueden obtener en el mercado de trabajo. Además de los sueldos y salarios que reciben este tipo de trabajadores, perciben ingresos por concepto de aguinaldo, reparto de utilidades y prima vacacional, lo que significa una ventaja frente a los hogares asalariados precarios y los no asalariados.

Pero también, las características sociodemográficas que se observaron para los hogares protegidos, pudieran estar influyendo en los niveles de vida observados. En el capítulo 4 se advirtió que tienen en promedio un tamaño más pequeño (3.5 personas) y más de una tercera parte se encuentra en las primeras etapas del ciclo de vida familiar, lo que puede significar una presencia menor de dependientes económicos y además, una menor cantidad de requerimientos de bienes y servicios por la edad de los más jóvenes.<sup>21</sup>

A partir de los datos presentados se estaría confirmando que los tipos de ocupación que realizan los miembros de los hogares tienen una estrecha relación con los niveles de las remuneraciones laborales y por lo tanto con las condiciones de vida de los hogares. Los resultados de una investigación realizada por García y Oliveira (2003) para la Ciudad de México y Monterrey mostraron que la heterogeneidad laboral en si misma explica las desigualdades de los ingresos percibidos por los trabajadores. Entre sus resultados cabe destacar que encontraron que entre los asalariados, son los trabajadores públicos los que presentan mayores niveles de ingreso; otro resultado es que los ingresos de los trabajadores por cuenta propia menos calificados son

---

<sup>20</sup> En esta investigación se consideró como trabajador asalariado protegido aquellos que contaban con contrato escrito (temporal o por tiempo indefinido) y seguridad social.

<sup>21</sup> En este punto se cree necesario recordar que la CNSE para su cálculo utiliza el método de Adulto Equivalente, el cuál considera las diferencias en requerimientos calóricos de los miembros del hogar según su sexo y edad. Para este fin, otorga diferentes ponderadores a los miembros del hogar, tomando como referencia el valor de 1, el cuál representa a un hombre adulto. El valor del ponderador disminuye su valor para distinguir entre niños y adolescentes, y entre hombres y mujeres.

inferiores a los de los asalariados privados en establecimientos más grandes. Finalmente, también observaron que existe un nicho de trabajadores por cuenta propia que realizan actividades profesionales, que perciben ingresos superiores a los asalariados de empresas de mayor tamaño.

Lo anterior pudiera replicarse para otras zonas urbanas, lo que explicaría la existencia de hogares de trabajadores que pueden acceder a niveles de vida superiores que el resto, es decir, aquellos que tienen la capacidad para adquirir más de dos veces la CNSE. Además, también pudiera mostrar que las desigualdades de ingreso que se generan en el mercado de trabajo y que se relacionan con la heterogeneidad laboral se mantienen vigentes.

Hasta este punto se ha mostrado las circunstancias en la que se encuentran los trabajadores y sus hogares en las zonas urbanas. Aunque no se tiene información que permita una comparación con la situación en la que se encontraban las unidades domésticas antes de la implementación de las reformas estructurales, se puede constatar que más de la mitad se encuentran en una situación precaria en cuanto a una incapacidad para poder adquirir los bienes y servicios para su manutención diaria. Asimismo, se observó de una forma cuantitativa lo que sucede en épocas de crisis con las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores.

Se ha respondido parcialmente a una de las incógnitas que se planteaban al principio de la investigación, es decir, cuál es la relación existente entre los niveles de vida y los ingresos laborales de las unidades domésticas. Lo importante fue señalar las diferencias existentes según la clase socio-ocupacional de los hogares, de tal suerte que son los no asalariados los que tienen mayores dificultades para acceder a los satisfactores esenciales; en cambio se observó que son los asalariados protegidos tienen mayores posibilidades de acceder a los bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades.

En el capítulo 4 se advirtió que para casi todos los tipos de hogares, según inserción socio-ocupacional, no hubo un aumento en la oferta de mano de obra medida en ocupados e incluso hubo una disminución. Únicamente para los hogares de tipo mixto se observó un incremento en la proporción de unidades domésticas con 3 o más miembros ocupados, relacionado con las posibilidades que les brinda tener un mayor tamaño promedio de hogar, valores menores en la relación consumidores-productores y la combinación de actividades asalariadas y no asalariadas. Los resultados del cuadro 5.3 podrían estar sugiriendo que para algunos hogares de tipo mixto, el

aumento de horas promedio semanales dedicadas al trabajo, así como en el número de perceptores laborales, no resultó en un mantenimiento del nivel de vida que se observó antes de la crisis. Sin embargo, se deben matizar las afirmaciones realizadas ya a que los datos de la ENIGH no son longitudinales y no se están siguiendo a los mismos hogares a lo largo del tiempo.

Además de lo que ya se ha señalado, se ha observado que los impactos de la crisis son diferenciales para cada hogar, dependiendo de los recursos que tenga o de los que pueda hacer uso en determinado momento. Estos pueden ser de distintos tipos, como las relaciones familiares y sociales, que también dependerán del lugar que tenga los hogares en la estructura social, tal como se ha documentado en distintas investigaciones (González de la Rocha, 1986; Estrada, 1999; Molina y Sánchez, 1999; Pérez, 1999).

Además, es posible que algunos hogares llevaran a cabo ciertas acciones con la finalidad de que sus condiciones de vida fueran afectadas lo menos posible. Una de estas es haber reducido o eliminado la adquisición de ciertos productos que no son de primera necesidad o los hubieran sustituido por otros de menor calidad y precio. Para los hogares con menores ingresos, la crisis pudo haber provocado que dejaran de consumir proteínas de origen animal, como el huevo, y aumentar su consumo de tortillas, verduras o proteínas de origen vegetal, como la lenteja o el frijol. Cabe señalar que el aumento en los precios de los principales bienes consumidos por la población suelen ser más altos que el aumento en la tasa de inflación anual, por lo sus condiciones de vida pudieron ser afectadas aun más.

Sin embargo es necesario cuestionar que tanto margen de maniobra tuvieron los trabajadores y sus hogares ante la crisis, considerando que muchos de estos ya venían de una situación de escasez de recursos, tal como lo mostraron los datos para 2008. Estrada (1999) hace referencia a las diferencias en las acciones tomadas por los hogares de los sectores populares en la Ciudad de México entre el periodo de ajuste, después de la crisis de la deuda, y aquellas emprendidas durante la crisis de 1995. Mientras que en 1982, los hogares redujeron el consumo en ciertos rubros para no descuidar otros, como la educación, en 1995 debieron reducir su consumo en alimentos por la falta de dinero para adquirirlos.

Es probable que la situación tan precaria en la que vivían la mayoría de los hogares de los trabajadores antes de la crisis, se agudizara aún más. Las medidas tomadas en el pasado ante las

crisis y que se consideraban como coyunturales, dadas las condiciones actuales, es posible que se hayan convertido en permanentes. Entonces, ante la presencia de la depresión económica es probable que los hogares ya hubieran hecho uso de las herramientas que tenían a su alcance provocando que disminuyera su margen de maniobra, teniendo como resultado un deterioro más pronunciado en sus condiciones de vida. Lo que se puede señalar a partir de los resultados del capítulo 4 es que algunos hogares hicieron un uso más intensivo que extensivo de su fuerza de trabajo, lo que se reflejó en un aumento de las horas trabajadas, tanto por hogar como por ocupado. Pero este tipo de acciones tienen límites estructurales, como en este caso donde las horas que tiene un día son finitas.

Esta situación podría ser similar a la observada en 1995, en la que Estrada (1999) la crisis representó, para los sectores populares urbanos, el menoscabo de unas condiciones de vida ya deterioradas desde 1982 y “ante este nuevo embate, algunos de los recursos ya mencionados que habían cobrado gran importancia, comenzaron a mostrar sus límites en la capacidad para contrarrestar o detener el empobrecimiento”.

También se observa que la informalidad, no es una solución suficiente para conseguir mayores recursos ante la falta de empleos suficientemente remunerados y revertir así el deterioro de las condiciones de vida. Es probable que muchos de los hogares en los que su fuerza de trabajo se ocupó por cuenta propia o en pequeños negocios del hogar, se hayan insertado actividades de baja productividad como el comercio al por menor. Así, la mayor parte de los hogares no asalariados y más de la mitad de los hogares mixtos se encuentran en una situación en la que sus ingresos laborales no son suficientes para atender las necesidades esenciales de sus hogares. No obstante la difícil situación en la que se encontraban, la crisis los afectó fuertemente y un aumento en las horas trabajadas no evitó el menoscabo en sus niveles de vida.

Al respecto, Damián (2002) cuestionó el papel de las estrategias laborales de sobrevivencia, en las que su existencia a nivel micro no modifica el comportamiento de la masa global laboral, que tiende a reducirse en periodos de crisis. Así también, para los hogares en los que pudo haber tenido resultados tales estrategias, es decir, incorporar una mayor cantidad de miembros del hogar al mercado de trabajo, al convertirse éstas en formas “permanentes” de solucionar la sobrevivencia, se encontrarán con un mercado informal saturado.

El interés de esta investigación es resaltar el papel que están jugando las características sociodemográficas y laborales en los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo, donde el tamaño del hogar y el ciclo de vida familiar así como la clase socio-ocupacional pueden estar jugando un papel relevante. En el capítulo 4 se caracterizó a los hogares de los trabajadores y se mostró que, a pesar de que siguieron las tendencias observadas por el total de las unidades domésticas de las zonas urbanas, al considerar la clase socio-ocupacional mostraban ciertas particularidades.

Por otro lado, es necesario remarcar que los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo aún no están incluyendo las diferencias de tiempo que le dedican los hogares en su conjunto al trabajo extradoméstico. En este sentido se observó que, en promedio, son las unidades domésticas mixtas los que tienen jornadas laborales más largas, en comparación con los hogares no asalariados que registraron menos horas dedicadas al trabajo para el mercado. Pero, ante la presencia de las crisis, las jornadas laborales aumentaron para los cuatro tipos de hogar.

Por tales motivos, es necesario incluir en el análisis el efecto que están teniendo las particularidades laborales y sociodemográficas de los hogares sobre sus niveles de vida, específicamente, sobre la capacidad económica que tienen para adquirir un conjunto de bienes y servicios para satisfacer sus necesidades esenciales.

#### **5.4. Modelo explicativo**

El capítulo anterior se dedicó a caracterizar sociodemográfica y laboralmente a los hogares de los trabajadores, tomando como base la clase socio-ocupacional. Con respecto a las variables seleccionadas se ha observado que tienen una relación con la participación económica de los distintos miembros del hogar, lo que incide en sus niveles de vida debido a su relación con los recursos que pueden obtener en el mercado laboral. Además, los rasgos sociodemográficos como el tamaño de hogar y el ciclo de vida familiar inciden en la cantidad de bienes y servicios necesarios para su reproducción.

En los primeros apartados del presente capítulo se analizó información sobre los ingresos monetarios de las unidades domésticas de los trabajadores y posteriormente se mostró hasta qué punto las remuneraciones laborales del hogar cubren el valor del conjunto de satisfactores materiales, observando diferencias importantes según la clasificación socio-ocupacional

propuesta. Lo anterior se realizó por medio del establecimiento de relaciones bivariadas entre un conjunto de variables seleccionadas con la clasificación socio-ocupacional de los hogares.

Sin embargo, aun falta contestar la pregunta central de esta investigación, es decir, mostrar cuál es el papel que en conjunto están desempeñando las características sociodemográficas y laborales en la reproducción de la fuerza de trabajo. Con este objetivo en la mira, se seleccionó un procedimiento estadístico que mostrara la influencia en cuanto a magnitud y dirección de un conjunto de características de las unidades domésticas sobre la propensión de adquirir una canasta normativa, en este caso de la CNSE. Se requiere un análisis de este tipo, debido a que los distintos rasgos de los hogares pueden agudizar o amortiguar los efectos del actual modelo y de la crisis, por ejemplo, el origen social, las carreras laborales y la etapa del ciclo de vida familia, situaciones que han sido observadas por distintos investigadores (Estrada, 1999; Oliveira, 1999; Ariza y Oliveira, 2004; Arriagada, 2004).

Se eligió el modelo de regresión logística binomial debido a que se presenta como uno de los recursos mas eficientes para “representar el vínculo funcional entre una variable de respuesta binaria y un grupo de variables independientes” (Silva y Barroso, 2004), es decir, expresa la propensión de que ocurra un evento como función de ciertas variables. Además tiene la bondad de que permite incluir variables categóricas y cuantitativas en el análisis.

Jovell (2006) señaló que los objetivos de una regresión logística son: 1) Establecer la presencia o ausencia de la relación entre una o más variables independientes y la variable dependiente; 2) Obtener la dimensión de dicha relación; 3) Estimar o predecir la probabilidad de que se presente un acontecimiento en función de los valores que adoptan las variables independientes.

Para el caso que ocupa la presente investigación, el modelo que se muestra a continuación se utilizó para predecir la propensión estimada de que los hogares con sus ingresos por trabajo no cubran ( $Y=0$ ) o si cubran ( $Y=1$ ) el costo de la canasta de bienes y servicios necesarios para su manutención, en función de los valores que adoptaron las variables seleccionadas sobre las características sociodemográficas y laborales de las unidades domésticas. Este modelo estadístico

permite formalizar las asociaciones, precisando la influencia de un factor controlado el efecto de los demás.<sup>22</sup>

Se tomó la decisión de incluir todas las variables que se presentan a pesar de que algunas resultaron no significativas; se pensó que era más adecuado observar si existía alguna relación entre la variable dependiente y las independientes, y probar las hipótesis que se establecieron al principio de la investigación. Así también, para observar si existía algún cambio de un año a otro, recordando los fuertes efectos que tuvo la crisis mundial sobre la economía mexicana y que impactaron el mercado laboral. Los resultados del modelo logístico binomial se presentan en el cuadro 5.4.

De esta forma se observó que los factores sociodemográficos que aumentaron la propensión de obtención de la CNSE o de reproducir la fuerza de trabajo en niveles adecuados para los hogares en 2008 son: hogares con jefes varones, en etapas del ciclo familiar de salida y con jefes de hogar con instrucción igual o mayor a media superior. En cuanto a las características laborales están, jornadas de trabajo promedio ocupado por hogar mayores a 35 horas semanales, y que el jefe del hogar se dedique a actividades no manuales semicalificadas o que sean profesionistas o directivos. Para 2010 se observan algunos cambios, por ejemplo, el sexo del jefe del hogar se volvió no significativo, así como la categoría no manual. A continuación se presenta un análisis detallado de los resultados del modelo.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Siguiendo a Jovell (2006), controlar o ajustar por el resto de las variables incluidas en el modelo, significa que el efecto lineal del resto de las variables sobre el logit se mantiene constante o igual e independiente del valor de la variable señalada. Por ejemplo, si se analizara la variable “composición de parentesco”, el efecto sobre la propensión de adquisición de la CNSE se mantendría constante independientemente del valor que tomara (0: Nuclear biparental, 1: Unipersonal, 2: Nuclear Monoparental, 3: Ampliado).

<sup>23</sup> Las pruebas de ajuste del modelo logístico binomial se encuentran en el anexo del capítulo 5.

**Cuadro 5.4**  
Zonas urbanas de México, 2008 y 2010  
Resultados de los modelos de regresión logística binomial

	2008		2010	
	$\beta$	Exp( $\beta$ )	$\beta$	Exp( $\beta$ )
<i>Sexo del jefe del hogar</i>				
Mujer	-0.106	0.900*	-0.029	0.971
<i>Composición de parentesco</i>				
Nuclear biparental <sup>R</sup>				
Unipersonal	0.118	1.126	0.343	1.410***
Nuclear monoparental	-0.321	0.726***	-0.634	0.531***
Ampliado	0.086	1.089*	-0.092	0.912
<i>Ciclo de vida familiar</i>				
Expansión <sup>R</sup>				
Joven s/hijos	-0.122	0.885	-0.367	0.693***
Inicio	0.044	1.045	-0.144	0.866
Consolidación	0.285	1.330***	0.199	1.220***
Salida	0.628	1.874***	0.625	1.868***
Mayor s/hijos	-0.284	0.753***	-0.307	0.736***
<i>Escolaridad del jefe del hogar</i>				
Secundaria completa <sup>R</sup>				
Menos de primaria completa	-0.778	0.459***	-0.865	0.421***
Primaria completa	-0.324	0.724***	-0.536	0.585***
Media superior	0.444	1.559***	0.449	1.567***
Superior	1.265	3.544***	1.464	4.323***
<i>Relación consumidores-proveedores</i>	-0.823	0.439***	-0.844	0.430***
<i>Inserción socio-ocupacional del hogar</i>				
Asalariado protegido <sup>R</sup>				
Asalariado precario	-0.985	0.374***	-1.049	0.350***
No asalariado	-1.590	0.204***	-1.664	0.189***
Mixto	-1.055	0.348***	-1.081	0.339***
<i>Jornada semanal promedio de los ocupados</i>				
1 a 15 horas <sup>R</sup>				
16 a 34 horas	1.276	3.581***	2.194	8.971***
35 a 48 horas	1.813	6.132***	2.788	16.25***
49 a 56 horas	1.959	7.092***	2.972	19.537***
Más de 56 horas	2.165	8.712***	2.923	18.600***
<i>Tipo de ocupación del jefe del hogar</i>				
Manual <sup>R</sup>				
Prof. y Directivos	1.815	6.139***	1.672	5.321***
No manuales semicalificado	1.086	2.962***	1.011	2.749***
No manuales	0.201	1.222***	0.077	1.080
Manual no calificado	-0.603	0.547***	-0.526	0.591***
Inactivo	-0.021	0.980	0.127	1.136*
Desocupado	-0.035	0.966	0.067	1.070
<i>Constante</i>	0.441	1.555**	-0.649	0.523**

R: Categoría de referencia.

Coefficiente estadísticamente significativo: \*  $\alpha=0.1$ ; \*\*  $\alpha=0.05$ ; \*\*\*  $\alpha=0.01$ .

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI.

- **Sexo del jefe del hogar**

Una de las principales características que ha mostrado tener relevancia en el estudio sobre hogares es el sexo del jefe, principalmente su relación con los niveles de pobreza. En este caso existe una amplia bibliografía sobre la asociación entre jefatura femenina y pobreza, que ha generado un amplio debate (Gómez de León y Parker, 2000; Arriagada, 2004; García y Oliveira, 2004; Damian, 2011a).

Con base en hallazgos mencionados, al principio de esta investigación se planteo la hipótesis de que los hogares con jefatura femenina tendrían menores posibilidades de poder adquirir los satisfactores necesarios. Para 2008, los datos permiten aceptar esta hipótesis y se observó que la propensión para adquirir la CNSE se multiplica por 0.9 en comparación con los hogares con jefatura masculina.

Lo anterior puede deberse a distintos motivos como el menor número de perceptores laborales que hay en las unidades domésticas dirigidas por mujeres, los ingresos por trabajo mas bajos que reciben en comparación que los hombres por realizar las mismas actividades, entre otros. Además, en el capítulo 4 se observó que fue mayor la proporción de hogares asalariados precarios y no asalariados con jefatura femenina, que son los tipos de unidad doméstica que registraron la mediana más baja de ingresos laborales en 2008, tal como se mostró en el cuadro 5.2. Asimismo, es necesario señalar que la participación económica femenina es diferencial según estrato socioeconómico. Se ha observado que las mujeres pertenecientes a hogares más pobres y con niveles más bajos de escolaridad tienen niveles de inserción laboral más bajos que aquellas que forman parte de hogares con mayores ingresos y altos niveles de estudios (Espejo, Filgueira y Rico, 2010; Pacheco, 2010).

Ahora, para 2010 el resultado fue no estadísticamente significativo. El cambio en el resultado en comparación con 2008 pudiera ser a causa de la crisis, en la que se observó una disminución generalizada de los ingresos laborales reales, es decir, que pudo haber afectado tanto a hombres como a mujeres por la que se volvió menos clara la relación entre la variable dependiente y el sexo del jefe del hogar. Pero también, cabe señalar que la crisis económica tuvo fuertes impactos sobre los sectores a los cuales se han dedicado tradicionalmente los hombres, como la manufactura y la construcción (García y Sánchez, 2012).

Con respecto a estos resultados, cabe preguntarse si la pérdida del poder adquisitivo de los salarios ha sido tan drástico para los hogares en general que se están reduciendo las diferencias de ingresos entre hogares jefaturados por hombres y por mujeres, disminuyendo así las diferencias entre uno y otro, en las posibilidades que tienen de obtener los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de sus necesidades. Al respecto, Damián (2011) señaló que la pobreza afecta casi en la misma proporción a hombres y a mujeres, pero la diferencia es que ellas padecen la arbitrariedad de normas sociales y jurídicas en diversas áreas de la vida, lo que las coloca en una situación desventajosa, agravando su pobreza cuando la padecen.

- **Composición de parentesco**

Se ha observado que la composición de parentesco de los hogares tiene relación con las condiciones de vida de los hogares, en específico con los niveles de pobreza, debido a sus vínculos con el tamaño de hogar y el número de aportantes económicos. Por ejemplo, la mayor proporción de familias con dos o más dependientes se encuentran en las familias nucleares biparentales con hijos y en las extendidas. Arriagada (2004) señaló que en Latinoamérica existe un vínculo entre la familia y los procesos de desigualdad social. Uno de los canales por los cuáles se reproduce la desigualdad social se relaciona con el sistema de parentesco y con las condiciones de origen de los hogares, que les proporciona a las personas el acceso a diferentes tipos de activos, como los sociales, económicos y simbólicos. Asimismo, la composición de parentesco puede estar mostrando situaciones muy diversas de conformación de los hogares y expresar ciertas ventajas o desventajas sociales.

En primer lugar, se analizan los resultados para los hogares unipersonales. Tal como se mencionó en el capítulo 4, presentan una diversidad de situaciones. Mientras que algunos están conformados por hombres solos, jóvenes o adultos con niveles de ingresos que permiten la independencia económica, en otros se trata de adultos mayores separados o viudos, principalmente mujeres. Dentro del modelo presentado, la categoría “hogar unipersonal”, para el primer año resultó como no significativa, pero en 2010 es significativa y con una relación positiva, multiplicando la propensión de adquirir la CNSE en 1.42 veces. Dado a que se incluyeron únicamente a los hogares con trabajadores ocupados, es un hecho que estos tuvieron

ingresos provenientes del trabajo y que, aunque pudo haberse observado una disminución real de estos, no llegaron a ser cero.

Así también, una gran parte de los trabajadores en hogares biparentales tienen un mayor número de dependientes, y aunque también pudieran tener una mayor cantidad de proveedores laborales, es posible que una baja en las remuneraciones reales o una caída en los ingresos por el desempleo de algún miembro, haya afectado fuertemente al hogar, situaciones que no se presentan en los hogares unipersonales. Estos últimos además, pueden tener un mayor margen de decisión ante eventualidades económicas, debido a que no tienen dependientes.

En el caso de los hogares nucleares monoparentales se advirtió que existe una gran diferencia al compararlos con los hogares nucleares biparentales. En 2008 esta categoría fue significativa, reduciendo la propensión de poder adquirir la CNSE, manteniendo su influencia sobre la variable dependiente para 2010. Es probable que se explique en primer lugar, por la menor cantidad de proveedores laborales que tienen los hogares monoparentales. También, puede explicarse porque una gran cantidad de estos son jefaturados por mujeres y sostenidos por ellas, quienes tienen empleos peor remunerados y que en ocasiones, debido a la responsabilidad de las tareas domésticas, podrían estar eligiendo trabajos con horarios de medio tiempo o parcial (Oliveira y Ariza, 2001; Schkolnik, 2004), cuestiones que fueron mencionadas cuando se analizó la variable de sexo de la jefatura de hogar.

Los resultados permiten afirmar que no es suficiente que el hogar tenga jefatura femenina para observar condiciones de vida deterioradas, sino también la composición de parentesco nuclear monoparental, que marca una diferencia en el número de miembros puede recaer la manutención de los hogares y el tiempo que le pueden dedicar al trabajo para el mercado.

Ahora, sobre los hogares ampliados se ha preguntado hasta que punto los mayores requerimientos monetarios para su manutención a causa de un mayor número de integrantes, pueden ser subsanados por una cantidad mayor de mano de obra. Se ha observado que este tipo de hogares tienen un ingreso per cápita menor en comparación con otras composiciones de parentesco, y que además se encuentran mayormente representados en los quintiles de ingreso más bajo (Oliveira, 1999; Ariza y Oliveira, 2007). Los resultados del modelo arrojaron que, el que un hogar sea ampliado multiplicó por 1.089 la propensión de adquirir la CNSE con sus ingresos laborales en

2008, mientras que para 2010 el coeficiente fue no significativo. Esto pudiera estar sugiriendo que, aunque la diferencia es pequeña con respecto a los hogares nucleares biparentales, para los hogares de los trabajadores con composición ampliada la presencia de una mayor cantidad de mano de obra pudiera compensar las necesidades materiales de un número más grande de integrantes.

- **Ciclo de vida del hogar**

La importancia del ciclo de vida del hogar en este análisis radica en que, al describir las etapas por las cuáles transita un hogar al considerar la edad de sus miembros, da una idea de la cantidad de satisfactores que necesita el hogar en su conjunto al ir cambiando su estructura, así como la demanda de trabajo doméstico y de cuidados. En el capítulo 4 se observó que hay una predominancia de unidades domésticas en etapa de consolidación, aunque la distribución porcentual entre todas las etapas del ciclo de vida familiar variaba según la inserción socio-ocupacional del hogar. Ahora se mostrará como incide dicha variable en la propensión a adquirir la CNSE, tomando en cuenta el efecto de las demás variables incluidas en el modelo. Los coeficientes para la etapa de inicio resultaron no significativos para 2008 y para 2010.

La relación entre la variable dependiente y los hogares que se encontraban en la etapa “joven sin hijos” en 2008 fue no significativa. En cambio, para 2010 se puede afirmar que existe una relación entre estas, y que redujo la propensión de adquisición de la CNSE frente hogares en etapa de “expansión”. El resultado pudiera estar señalando que después de la crisis, fueron más fuertes los efectos de pertenecer a un hogar joven sin hijos. Al respecto, Estrada (1999) mostró que para los sectores populares de la Ciudad de México, los hogares recién formados carecían de los recursos para “salir adelante” durante la crisis de 1995, por lo que debieron apoyarse en otras personas. Además, pudiera estar relacionado con la situación más precaria que tienen los jóvenes en el mercado de trabajo, en el que reciben bajas remuneraciones laborales y pocas o nulas prestaciones (Navarrete, 1998; Cacciamalli, 2005; Oliveira, 2006; Mora y Oliveira, 2011). Además se debe agregar el momento histórico en que estos se están integrando al mercado de trabajo, en el que la baja creación de empleos formales es una de las características del actual modelo de acumulación y los bajos salarios son una constante, lo que estaría provocando que

tuvieran mayores dificultades para tener ingresos laborales suficientes para adquirir la canasta necesaria para la familia.

La categoría de “hogares en etapa de consolidación”, en 2008 multiplicó la propensión en 1.330 y en 2010 en 1.220 veces de reproducir su fuerza de trabajo en niveles normativos. A diferencia de los hogares en etapa de inicio, se pueden encontrar en mejor situación debido a que tienen más tiempo de haberse formado y haber conseguido una estabilidad económica. En comparación con los hogares en etapa de expansión, la mayor propensión a poder cubrir la CNSE puede deberse a que ya existan algunos miembros en la unidad doméstica que se encuentren trabajando y aporten dinero.

Para los hogares de los trabajadores, encontrarse en etapa de salida en el ciclo de vida familiar aumenta la propensión de obtener la CNSE para ambos años de estudio. Esto puede deberse a que los integrantes menores de este tipo de hogares tienen al menos 19 años, lo que puede significar que ya se encuentran generando recursos económicos que sirven para la manutención del hogar, o que se genere una menor presión sobre el principal aportante o jefe de la unidad doméstica, lo que coloca a estos hogares en mejor posición que el resto.

En principio se podría pensar que un hogar en la etapa “mayor sin hijos”, tendría mayores posibilidades de adquirir la CNSE, al no tener la responsabilidad de sostener económicamente a sus hijos o a miembros más jóvenes que pertenecen al hogar. Sin embargo, es probable que una gran cantidad de trabajadores en hogares que se encuentran en esta etapa son personas de mayor edad, quienes no cuentan con pensión y que por lo mismo tienen que seguir vendiendo su fuerza de trabajo para solventar sus necesidades materiales.<sup>24</sup> Estos hogares se encuentran en una situación precaria, muchos conformados por adultos mayores quienes requieren atención médica especializada a causa de las enfermedades relacionadas con las edades avanzadas. En comparación con los hogares en etapa de expansión, encontrarse en la etapa “mayor sin hijos”, reduce la propensión de adquirir la CNSE para ambos años de estudio.

En general, los resultados del modelo para la variable del ciclo de vida familiar muestran las desigualdades existentes entre los hogares, dependiendo de las etapa en la que se encuentren, tal

---

<sup>24</sup> Algunos de los hogares que se encontraban en la etapa “mayor sin hijos” pueden recibir ingresos únicamente de las transferencias, ya sea del gobierno o de otros hogares, por lo que salieron de la población de estudio.

es el caso de los hogares en etapa de inicio o mayor sin hijos. La ausencia de hijos, de los cuales su cuidado y atención requiere una gran cantidad de recursos económicos y de tiempo, debería posibilitarlos a mejores niveles de vida. Sin embargo, una inserción desventajosa en el mercado laboral marcada por la precariedad del empleo y los bajos salarios en el caso de los primeros, y de los bajos montos de las pensiones o su inexistencia, impiden que puedan acceder a mejores condiciones de vida.

- **Escolaridad del jefe del hogar**

La escolaridad del jefe del hogar es una de las variables claves para el estudio de las unidades domésticas y su relación con cuestiones laborales, de ingresos, escolaridad y aprovechamiento de los hijos, por mencionar algunas cuestiones. Por ejemplo, Alarcón (2001) propuso un método para medir las condiciones de vida de las familias, tomando el nivel de escolaridad del jefe para calcular la capacidad de subsistencia del hogar. Así también ha sido importante para observar los niveles de escolaridad alcanzados por los hijos y sobre la participación económica del resto de los miembros del hogar (García Núñez, 2006).

La inclusión de esta variable en el modelo mostró los resultados previstos para ambos años de estudio: en comparación con los jefes de hogar que tienen secundaria completa, a medida que aumentó el nivel de instrucción del jefe, la propensión de adquirir la CNSE se elevó, tal como se observa con los hogares que tienen jefes con educación media superior y superior. En cambio, para los que tienen un nivel menor a secundaria, disminuyó la propensión de reproducir la fuerza de trabajo en un nivel suficiente, como es el caso de menos de primaria incompleta.

Los resultados se explican en parte, a que hay una relación directa entre mayores ingresos y niveles educativos más altos, tanto para hombres y para mujeres. Así también, se ha constatado que hay una asociación entre nivel de instrucción y participación económica, principalmente en las mujeres, lo que quiere decir que si la jefa del hogar cuenta con una escolaridad más alta, es más probable que esté participando en el mercado de trabajo, significando mayores ingresos para el hogar. Así también, una mayor escolaridad del jefe, en caso de que fuera varón, se encuentra asociada con una mayor participación de la cónyuge. En una investigación realizada por Cerruti y Zenteno (1999), se encontró que aumentaba la probabilidad de que ambos miembros de la pareja conyugal participaran en el mercado de trabajo cuando aumentaba el nivel educativo de ambos.

Cabe resaltar que hay una gran diferencia entre los resultados obtenidos para los hogares en los que el jefe tiene educación media superior y con aquellos con educación superior, siendo los segundos los que aumentan en mayor medida la propensión de adquirir la CNSE. Como consecuencia de la baja creación de empleos, en los últimos años se ha observado que cada vez son mayores los requerimientos educativos para ocupar los puestos de trabajo, que no necesariamente concuerdan con la calificación de las tareas realizadas. Es probable que muchos de estos puestos sean ocupados por personas con educación superior, que no ofrecen una remuneración acorde a los conocimientos adquiridos, pero que están en mejor posición respecto a la media nacional.

Además, a causa de las desigualdades educativas existentes en el país, es baja la proporción de la población que tiene acceso a la educación superior y aun más baja la que logra terminarla,<sup>25</sup> lo que estaría mostrando como el sistema educativo en México reproduce las desigualdades existentes, que se reflejan en condiciones de vida diferenciales para los hogares.

- **Relación consumidores-proveedores**<sup>26</sup>

La relación consumidores-proveedores indica la cantidad de personas que dependen del ingreso laboral generado por los ocupados. Incluye a los trabajadores, debido a que tienen que generar ingresos para la manutención de sí mismos y de los miembros que no se dedican a alguna actividad económica. Por lo tanto, se estaría aludiendo al concepto de reproducción de la fuerza de trabajo en su dimensión material.

Al tratarse de una variable continua, la relación consumidores-proveedores en el modelo indicó que, para ambos años de estudio, por cada unidad que aumenta la relación consumidores-productores, disminuye la propensión en 0.43 veces de obtener ingresos suficientes para adquirir la CNSE. Entonces, los hogares que se encuentran en los quintiles más bajos de ingreso se encuentran en una situación difícil, ya que se ha observado que tienen mayores tamaños de hogar y una baja participación femenina, probablemente a causa de la mayor internalización de roles

---

<sup>25</sup> Para 2010, cerca del 17% de la población de 25 años y más contaba con educación superior. Fuente: Cálculos propios a partir de información del Censo de Población y Vivienda 2010, INEGI.

<sup>26</sup> La relación consumidores-proveedores se expresa de la siguiente forma:  $RCP = TH/PL$ , donde PL: proveedores laborales, y TH: Tamaño del hogar.

tradicionales de género (Bayón y Mier y Terán, 2010; Pacheco, 2010). Esto conduce a que tengan mayores valores en la relación consumidores-proveedores, y por lo tanto, mayores probabilidades de tener condiciones de vida precarias, por lo que cabe preguntarse como se retroalimentan estas situaciones.

Además, los resultados sobre la variable analizada estarían confirmando lo que se ha venido señalando desde hace tiempo que son las dificultades que tienen las unidades domésticas para sostenerse con las aportaciones de un solo proveedor, en este caso, con las remuneraciones de un solo ocupado.

Se puede afirmar que la relación consumidores-proveedores representa una medida adecuada para poner los ingresos laborales de los individuos en un contexto familiar. Como se mencionó anteriormente, el análisis de las remuneraciones al trabajo se ha realizado considerando a los individuos, y mostrando las diferencias existentes entre ocupaciones, profesiones o actividades (García y Oliveira, 2003; Pacheco, 2004).

Al incluir el número de integrantes del hogar que dependen de los ingresos laborales, se amplía la visión de lo que debiera ser un trabajo suficientemente remunerado. Lo anterior cobra importancia si se analiza la política salarial seguida en México, donde los niveles de las remuneraciones laborales se encuentran desligados de las necesidades reales de los trabajadores y sus hogares. En la actualidad los sueldos y salarios se observan como un costo de producción y el pago a un factor de la producción, por lo que se ha tratado de minimizarlos.

- **Inserción socio-ocupacional del hogar**

A lo largo de la investigación se han advertido diferencias sociodemográficas y laborales importantes de los hogares a partir de la clasificación socio-ocupacional propuesta. Se ha mostrado que las actividades a las que se dedican los hogares tienen relación con los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo, tal como se observó en el cuadro 5.3. Al incluir el efecto del conjunto de variables presentes en el modelo, se confirmó que los hogares asalariados precarios, los no asalariados y los mixtos se encuentran en una situación más deprimida que las unidades domésticas asalariadas protegidas, circunstancia que se presentó tanto para 2008 como para 2010.

Los resultados del modelo mostraron que existe una brecha en los niveles de vida a los que pueden acceder los hogares, dependiendo de las actividades que realicen en el mercado laboral, marcando una diferencia entre las unidades domésticas asalariadas protegidas y el resto. Con el actual modelo de acumulación se está observando que en las zonas urbanas del país existen aún, una cantidad de empleos que pudieran considerarse como “privilegiados”, que proporcionan mejores remuneraciones y prestaciones sociales. En contraste, la gran mayoría de los trabajadores en las urbes se insertan en ocupaciones con bajas remuneraciones, que no tienen acceso a la seguridad social, afectando al hogar en su conjunto. Tal es el caso de los hogares de los trabajadores que realizan únicamente actividades no asalariadas, siendo esta la característica que reduce más la propensión a adquirir los satisfactores esenciales para la unidad doméstica en su conjunto.

La heterogeneidad laboral es un fenómeno que sigue presente en el país y que se ha mantenido, situación que se ha observado en la Ciudad de México desde la década de 1990 (Pacheco, 2004). En una investigación más reciente, Pacheco (2013) observó que en el gobierno y en las empresas medianas y grandes se ofrecen los sueldos más altos, mientras que las remuneraciones más bajas se encuentran en el comercio en vía pública y en el trabajo domiciliario. Al analizar las diferencias por sexo, esta investigadora advirtió que las mujeres reciben bajas remuneraciones en las pequeñas unidades económicas y en el trabajo domiciliario, lo que confirma la idea de que las labores desempeñadas en dichos ámbitos constituyen un espacio de refugio de la mano de obra, con el fin de asegurar la mera subsistencia de la familia. Para el caso de los hombres, laborar en pequeños establecimientos le permite obtener mayores remuneraciones por hora que las recibidas en establecimientos medianos o grandes.

La heterogeneidad laboral también tiene consecuencias sobre las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores, tal como ha quedado mostrado a lo largo de esta investigación, pero a partir de los resultados del modelo presentado se puede afirmar con más fuerza. La clasificación mostrada, que trató de capturar esta heterogeneidad presente así como la presencia de nuevas desigualdades sociales generadas en el mercado de trabajo a partir de la implementación del neoliberalismo, permitió observar los diferenciales en el acceso a los satisfactores esenciales para los hogares de los trabajadores. Los diferenciales se mantuvieron a pesar de la inclusión en el

análisis de otras características de las unidades domésticas. De esta forma se muestra, citando a Pacheco (*op. cit*), “un patrón intenso de exclusión y vulnerabilidad social”.

- **Jornada semanal promedio por ocupado presente en el hogar**

Los resultados del modelo sobre la jornada laboral de los ocupados en el hogar son consistentes con la información mostrada anteriormente, en la que se advirtió que tener jornadas laborales de tiempo completo permite obtener mejores ingresos, ante jornadas parciales o de medio tiempo. No obstante, también estaría mostrando el sobreesfuerzo que tienen que realizar los trabajadores para la manutención de sus hogares. Para ambos años de estudio se reveló que fue mayor la propensión de obtener un ingreso laboral suficiente para satisfacer las necesidades de la unidad doméstica, si se trabajaban en promedio más de 48 horas a la semana por ocupado que en el horario establecido por ley, que va de 35 hasta 48 horas.

Un dato que es importante resaltar es que para 2010, a diferencia de 2008, es mayor la propensión de obtener la CNSE en un horario que va de 49 a 56 horas (19.537), que en aquellos hogares donde sus ocupados trabajaron en promedio más de 56 horas (18.600). Estos datos pudieran estar sugiriendo que para algunos hogares, ante la presencia de la crisis, tener jornadas laborales excesivas (más de 56 horas semanales por ocupado) no les aseguró mantener sus niveles de vida precedentes. Este resultado también pudiera estar influenciado por el comportamiento observado acerca de los hogares asalariados, los cuales sufrieron el aumento de la jornada laboral, pero no recibieron la retribución correspondiente por las horas extras.

En el capítulo 4 se observó que, en 2008, la jornada laboral promedio por ocupado presente en el hogar fue de 40 horas semanales, y se registró un aumento para 2010. Así también se observó que después de la crisis económica hubo una disminución de los ingresos laborales por hora, lo que llevó a concluir que aumentó la explotación de la mano de obra en el caso de los hogares asalariados, significando un aumento del trabajo impago. Cabe preguntarse en qué tipo de actividades y de empresas aumentó la explotación de los trabajadores.

Así también se señaló que las largas jornadas laborales implican que los trabajadores tengan un menor número de horas para dedicarse a otro tipo de actividades, como al trabajo doméstico, para convivir con la familia, o para descansar y realizar actividades lúdicas. Este aumento en las jornadas laborales semanales podría estar acercando a lo que Damián (2010) señaló como el

periodo en el que fue abolido el tiempo libre para los trabajadores, a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX. Así también señaló que actualmente existen las condiciones tecnológicas para que la población disfrute de un tiempo libre para desarrollar actividades que considere valiosas, “pero socialmente siguen imponiéndose las leyes depredadoras que no permiten que el tiempo libre sea un derecho realizable para todos”.

- **Tipo de ocupación del jefe del hogar**

Arriagada (2004) señaló que, además de la relación que existe entre el sistema de parentesco y las condiciones de origen de la familia con la reproducción de las desigualdades sociales, existe otro canal que contribuye, que es la jerarquía de las ocupaciones. Se consideró esta variable porque, según lo expuesto por Pérez y Mora (2004), remite a la jerarquización en grupos ocupacionales y también expresa la configuración de mercados laborales internos al interior de las empresas e instituciones públicas, que a su vez se encuentra relacionada con las remuneraciones que perciben los trabajadores.

Al respecto, en la década de 1970 se observó que la pertenencia de los jefes de hogar a uno u otro sector se vinculó con un acceso diferencial a bienes y servicios básicos para la manutención cotidiana del hogar; además de que se encontraba vinculado a un proceso de división social del trabajo y de concentración de la riqueza (García, Muñoz y Oliveira, 1982). Así también, el tipo de ocupación y la posición en el trabajo del jefe del hogar mostró tener relación con la propensión de participar en el mercado de trabajo de distintos miembros del hogar (García y Pacheco, 2000), que puede significar mayores ingresos laborales para la satisfacción de las necesidades del hogar.

En el capítulo 4 se mostró la distribución porcentual de las ocupaciones que realizaban los jefes de hogar según el sexo. Se advirtió que una tercera parte de los jefes de hogar varones se ocupaban como trabajadores manuales, mientras que para las jefas de las unidades domésticas, el 30% no participaba en el mercado de trabajo y alrededor de un 20% se dedicaba a actividades manuales no calificadas. No se pudo establecer una relación con la clase socio-ocupacional de la unidad doméstica, por la mayor desagregación de datos que representaba hacer este análisis. El modelo presentado es sumamente útil para establecer relaciones, debido a que permite observar el sentido y la magnitud del efecto de la ocupación del jefe del hogar sobre las condiciones de vida del hogar, controlando por el resto de las variables.

Los resultados del modelo mostraron que la mayoría de las categorías incluidas en la variable sobre tipo de ocupación del jefe del hogar tienen una relación estadísticamente significativa con la probabilidad de obtener la CNSE para 2008 y 2010. En cuanto a la característica “desocupado” para ambos años de estudio, así como inactivo para 2008 y no manual para 2010, los datos contenidos en la muestra no permiten realizar afirmación alguna.

Para el caso de los jefes de hogar que se encontraban desocupados, la proporción fue pequeña para ambos años de estudio,<sup>27</sup> lo que pudo haber afectado los resultados del modelo. Las bajas tasas de desocupación en este sector de la población pueden explicarse por que la mayoría son los principales proveedores económicos de las unidades domésticas y no pueden permanecer desempleados por largo tiempo.

Ahora bien, que el jefe del hogar se desempeñe como profesionista o directivo es la característica que aumentó en mayor medida la propensión de obtención de la CNSE para ambos años. Así también, que el jefe de la familia sea un trabajador no manual semicalificado tuvo un fuerte efecto en el incremento de esta propensión en comparación con los que se dedican a actividades manuales. Para 2010, el cambio que se observa es que, la categoría “no manual” es no significativa. En cambio, el factor que retrae la posibilidad de adquirir la CNSE es que el jefe del hogar sea un trabajador manual no calificado, en comparación con los jefes que se desempeñan en actividades manuales.

Entonces, los resultados apuntaron a que la jerarquización que existe en el mercado laboral en cuanto a las remuneraciones que reciben los trabajadores, dependiendo de las actividades que realizan al interior esta haciendo una diferencia en los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo. Se observa que los profesionales y directivos reciben mayores remuneraciones laborales por el desempeño de sus actividades que los demás tipos de trabajadores. Así también se mostró la influencia que tiene la ocupación del jefe de la unidad doméstica sobre los ingresos laborales de los hogares, como consecuencia de que en la mayoría de las ocasiones es el principal proveedor, pero también por la relación que tiene con las actividades que puedan desarrollar los demás miembros del hogar en el mercado de trabajo.

---

<sup>27</sup> El porcentaje de jefes de hogar desocupados fue de 1.5% en 2008 y de 2% en 2010, según datos mostrados en el capítulo 4.

## 5.5. Sobre los resultados generales del modelo

Después de analizar cada una de las variables en el modelo, se puede afirmar que las características sociodemográficas de las unidades domésticas que aumentan en mayor medida la propensión para adquirir los bienes y servicios necesarios son: encontrarse en etapa de salida en el ciclo de vida familiar, que el jefe del hogar tenga un nivel escolar de media superior o superior.

Las características laborales son: que la inserción socio-ocupacional del hogar sea de asalariado protegido, que el promedio de horas trabajadas por ocupado sean jornadas completas y que los jefes de las unidades domésticas desarrollen actividades no manuales, ya sea semicalificadas o como profesionistas y directivos.

En términos generales ¿Qué están indicando los resultados del modelo? En primer lugar se pudo observar que mientras que algunas características sociodemográficas tienen los resultados esperados, como el efecto negativo de la composición de parentesco nuclear monoparental sobre la propensión de obtención de la CNSE de forma completa o que los hogares en etapa de salida tienen mayores posibilidades, acerca de otras características no se puede establecer una relación, debido a que sus resultados fueron no estadísticamente significativos.

En cambio, los resultados arrojados sobre las características laborales son contundentes para casi todas las variables incluidas, es decir, que se puede establecer una relación con la posibilidad de adquisición de la CNSE, pero además su efecto y dirección. Los datos obtenidos pudieran indicar que en gran medida las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores están siendo definidas en el mercado laboral por el acceso diferencial a empleos precarios o no precarios, y que ciertas características sociodemográficas de las unidades domésticas pudieran estar jugando un papel menos relevante. Lo anterior también se muestra en los resultados arrojados por la relación consumidores-proveedores, es decir, que no es tan relevante el tamaño del hogar sino la estructura de este, y más aun, la mano de obra disponible y si se utiliza o no. Es posible que el deterioro de los salarios haya sido tan fuerte que no puede ser contrarrestado totalmente por las características sociodemográficas de los hogares e incluso hay algunas que tienen un efecto negativo.

Ahora ¿Qué puede decirse sobre la crisis y los efectos en las condiciones de vida? Mientras que casi todas las características laborales mantuvieron su efecto sobre la propensión de adquirir la

CNSE, se observaron algunos cambios en las variables sociodemográficas. En momentos de crisis fue mas clara la relación existente entre ciertas variables y las condiciones de vida. Por ejemplo, el que una persona viva sola le otorga ciertas ventajas sobre aquellos hogares nucleares biparentales, así como que el hogar se encuentre en una etapa joven sin hijos tiene desventajas sobre aquellos hogares que se encuentran en etapa de expansión en cuanto a ciclo de vida familiar. Es posible que ciertas características estén jugando el papel de “comodín”, aumentando o disminuyendo los impactos de las crisis sobre las condiciones de vida, pero los resultados del modelo no permiten ahondar más al respecto.

Pero también hay características que mantienen su influencia con la presencia de la crisis, lo que hace pensar que estas permiten afrontar de mejor forma situaciones adversas, como que el hogar se encuentre en etapa de consolidación o de salida, que el jefe tenga estudios de media superior o superior y que se dedique a actividades profesionales o directivas.

## **5.6. Conclusiones**

En este capítulo se han contestado los principales cuestionamientos que guiaron esta investigación. El primero refería a determinar las relaciones entre los niveles de vida de los hogares de los trabajadores en las zonas urbanas y sus ingresos laborales, además de los cambios observados a partir de la irrupción de la crisis de 2008-2009. Se utilizó el enfoque de la reproducción de la fuerza de trabajo, en el que interesa observar la correspondencia entre los ingresos laborales con los bienes y servicios que requieren las unidades domésticas para reponer las energías provocadas por el desgaste de la capacidad laboral, así como la reposición generacional de los trabajadores. A partir de los datos analizados se observó que el 56% de los hogares no satisficieron sus necesidades esenciales durante 2008 y que a partir de la presencia de la crisis, esta proporción aumentó al 63%.

La presentación de los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo permite hacer un examen de los ingresos laborales en el país, a partir del cual se puede afirmar que se encuentran en gran medida desvinculados de lo que requieren los hogares para vivir dignamente. Los fundamentos teóricos que avalan las políticas salariales actuales ven al trabajo sólo como un factor de la producción y como un costo que debe ser minimizado.

En gran medida la situación de privación en la que viven una gran parte de los hogares de los trabajadores está explicada por la alta dependencia que tienen hacia la venta de su fuerza laboral o el autoempleo como fuente de ingresos monetarios, tal como se observó en la primera parte del capítulo. En el capitalismo actual se ha observado un retroceso en las ganancias que obtuvo la clase trabajadora durante el siglo XX. El nivel salarial, más que mirarse como una cantidad abstracta, expresa la correlación de fuerzas entre capital y trabajo. Tal cómo lo señaló Picchio (2007: 32): “el centro del conflicto entre la clase trabajadora y la de los propietarios de los medios de producción se aborda directamente en las condiciones de vida”.

Las desigualdades sociales existentes entre los hogares de los trabajadores considerando su clase socio-ocupacional se hicieron patentes en los datos analizados en este capítulo. La primera observación que se hace es la diferencia existente entre los ingresos de los hogares de los trabajadores no asalariados con el resto, en los que se observa una participación menor de los ingresos laborales así como montos medianos más bajos. Esto pudiera estar indicando que una gran parte de estas unidades domésticas realizan actividades de subsistencia, como ya habían señalado distintas investigaciones.

Al contrario, para las unidades domésticas asalariadas protegidas y precarias, dependen casi en su totalidad de sus ingresos por trabajo. Pero el análisis de las medias y medianas de los ingresos, permitió observar que todavía existen empleos que ofrecen remuneraciones laborales más altas. Para los hogares asalariados protegidos, esta situación viene acompañada de la seguridad que tienen sobre el puesto de trabajo en tiempos de crisis económica, así de otras prestaciones que permiten complementar sus ingresos.

A pesar de las características favorables que pudieran tener los hogares mixtos, como son tamaños de hogar más grandes y encontrarse en etapas del ciclo de vida familiar intermedias que conducen a tener menores tasas de dependencia, fueron los que observaron una mayor pérdida de poder adquisitivo de sus ingresos laborales medianos, lo que sugiere que sus características no compensan los bajos ingresos que reciben en el mercado laboral.

En el caso de los hogares asalariados precarios, que representan cerca de la mitad de las unidades domésticas de los trabajadores, también presentaron una situación difícil antes y después de la

crisis, en la que se observó el mayor aumento de las unidades domésticas que no pudieron adquirir los satisfactores necesarios.

La segunda pregunta que se contestó en este capítulo refiere al papel que juegan las interrelaciones entre las características sociodemográficas y laborales de las unidades domésticas de los trabajadores en sus condiciones de vida. Para poder dar una respuesta se optó por un método estadístico que incluyera el efecto de las distintas variables sobre los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo, siendo un modelo logístico binomial.

Los resultados del modelo indicaron que en mayor medida son las características laborales las que están definiendo las condiciones de vida de los hogares, en gran parte debido a la precariedad existente en el mercado de trabajo. Esto es acorde a lo señalado por Damián (2002), en que los niveles de vida de gran parte de la población están determinados en gran parte por el dinamismo del mercado de trabajo y por los cambios en los niveles salariales.

Además, a partir del análisis de las características sociodemográficas se puede afirmar que si bien, el tamaño de hogar puede ser importante para la reproducción material de la fuerza de trabajo, tiene un peso más relevante la estructura de este, sobre todo la mano de obra disponible y el uso que se le da. Al respecto, la relación consumidores-proveedores coincide en lo que se ha venido señalando sobre la imposibilidad de muchos hogares de sostenerse con los ingresos generados por un solo integrante.

Uno de los resultados importantes del análisis fue que la condición de género del jefe del hogar puede tener un peso en las condiciones de vida de los hogares, dependiendo del contexto económico del momento. Los resultados mostraron que las diferencias entre los hogares con jefatura masculina y con jefatura femenina fueron pequeñas pero significativas en momentos de relativa estabilidad económica, pero que en tiempos de crisis los diferenciales se vuelven menos claros, posiblemente por el efecto que tuvo la crisis económica reciente sobre las actividades en las que se han desempeñado tradicionalmente los hombres.



## Conclusiones

*“Estudiar al hogar y sus condiciones de vida es estudiar la población, entendida no sólo como una cantidad y un dato puramente demográfico, sino como el resultado de un proceso social complejo que requiere bienes y trabajos, y que está regulado por normas sociales que se han sedimentado a lo largo del tiempo y están connotadas por sus contextos locales”.*

Antonella Picchio, en “Condiciones de vida, perspectivas, análisis económico y políticas públicas”.

Desde la economía política el salario se observa como el valor de la fuerza de trabajo, es decir, como la retribución hecha al trabajador por la prestación de la capacidad laboral. Se entiende que el salario no es únicamente una cantidad abstracta, sino que debiera ser el equivalente al conjunto de bienes y servicios necesarios para la subsistencia y reproducción del trabajador, dado que no posee otros medios que le permitan hacerse de ingresos. Asimismo, se tiene claro que debiera ser suficiente para el sustento de la progenie de los trabajadores, que también se reproducirá como clase trabajadora, porque sólo poseen su capacidad laboral para allegarse de recursos.

Sin embargo, la retribución hecha al trabajador no siempre coincide con el valor de su fuerza de trabajo, a causa de que los niveles salariales dependen principalmente de la correlación de fuerzas entre capital y trabajo. Sanabria (2009) señaló que los cambios acontecidos en esta correlación se reflejan en la relación salarial, entendida como el reparto del excedente generado por los trabajadores entre ambas clases sociales —capitalista y trabajadora—, y que expresa la relación social existente entre éstas. Así, el conflicto existente entre clases sociales se abordaría directamente en las condiciones de vida, como lo analizó Picchio (2007).

La presente investigación se dirigió a analizar la relación existente entre los ingresos laborales y las condiciones de vida de los hogares trabajadores en las zonas urbanas de México así como los vínculos con sus características sociodemográficas y laborales. Uno de los resultados de la tesis mostró que en 2008 en las zonas urbanas de México, el 57.7% de los hogares de los trabajadores no pudo adquirir los bienes y servicios necesarios para su subsistencia con sus ingresos laborales.

Además, las situaciones de carestía en las que viven los trabajadores y sus hogares se agravan ante la presencia de las crisis económicas, lo que provocó que para 2010 aumentara la proporción de hogares que no pueden comprar los satisfactores necesarios. Es conocido el efecto que ha tenido este tipo de eventos sobre las condiciones de vida de las familias y sus respuestas para mantener o evitar que se deterioren más. La investigación, en un intento por ahondar en el tema, se centró en conocer los cambios sobre los ingresos de los hogares, tanto laborales como no laborales, y también sobre los cambios ocurridos en la oferta de mano de obra.

Los resultados permitieron probar una de las principales hipótesis de la tesis en la que se proponía que, debido al bajo nivel de los de los salarios y remuneraciones laborales, una gran proporción de hogares tengan condiciones de vida deficientes en el sentido de que sus ingresos por trabajo son insuficientes para adquirir una canasta completa. Para 2010, en un contexto de aumento en los niveles inflacionarios y en los de desempleo, se espera que los hogares tengan una disminución de sus ingresos reales, que conducirá a un aumento en la proporción de aquellas unidades domésticas que no pueden comprar completamente el conjunto de bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades. Lo anterior, en un principio, plantearía una relación positiva entre los ingresos por trabajo y las condiciones de vida de los hogares. Sin embargo, se propone que el vínculo entre ambas variables no es directo, ya que se encontrará atravesado por las características sociodemográficas y laborales de los hogares.

Lo anterior condujo a la segunda hipótesis, que postulaba que las condiciones de vida dependerían de las interrelaciones existentes entre las características sociodemográficas y laborales de las unidades domésticas de los trabajadores, tales como el ciclo de vida familiar, el nivel de escolaridad del jefe del hogar, la composición de parentesco, las horas dedicadas al trabajo para el mercado, entre otras. A grandes rasgos, lo que se encontró fue que las características laborales son las que están definiendo en mayor medida los niveles de vida de los hogares, a causa de las bajas remuneraciones y de las condiciones precarias existentes en el mercado de trabajo que no pueden ser compensadas por las características sociodemográficas de los hogares. Pero ante la presencia de crisis, ciertas características sociodemográficas, como que el jefe del hogar tenga escolaridad igual o mayor a media superior o que se encuentren en etapa de salida del ciclo de vida familiar, permiten a las unidades domésticas afrontar de mejor forma las consecuencias de estos eventos económicos adversos.

Para dar respuesta a las preguntas de investigación y proponer las hipótesis, en primera instancia se indagó acerca de las características de los hogares que pueden tener alguna relación con sus condiciones de vida, ya sea en la oferta de fuerza de trabajo y por lo tanto en los recursos a los que puedan acceder en el mercado, o en los requerimientos de bienes y servicios necesarios para su reproducción. Al revisar distintas investigaciones se advirtió que la oferta laboral depende, tanto de las características de los individuos, como de los hogares y de cuestiones estructurales.

Al principio de esta tesis se mencionó que el estudio de las condiciones de vida puede ser problemático para definir qué se entiende por “vida humana sostenible y digna” (Picchio, 2007). En el segundo capítulo, por medio de la teoría de los salarios y de la reproducción de la fuerza de trabajo, que se encuentra inserta en la teoría del valor-trabajo marxista, se propuso realizar un acercamiento al estudio de los niveles de vida de los hogares de los trabajadores. La reproducción de la fuerza de trabajo abarca dos aspectos; la social y la material, centrándose en esta última.<sup>1</sup> Entonces, los niveles de vida se definieron a partir de una canasta normativa a la cual los hogares debieran acceder con sus ingresos laborales. Los bienes y servicios estuvieron dados por la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE), que entre otras características, tiene la bondad de ser una canasta completa que, además de los alimentos, incluye satisfactores como el vestido, la vivienda, la educación, la salud, transporte, por mencionar algunas.

En tal capítulo también se sentaron las bases para la clasificación socio-ocupacional de los hogares. Los planteamientos sobre demografía de la desigualdad (Canales, 2003) y sobre las desigualdades estructurales y dinámicas dieron los elementos teóricos (Fittousi y Rosanvallon, 1997). De esta forma, dependiendo de las actividades que realizaban los miembros de las unidades domésticas, ya fueran asalariadas o no asalariadas, se establecieron cuatro tipos de hogares laborales: asalariados protegidos, asalariados precarios, no asalariados y mixtos. Se hizo

---

<sup>1</sup> Se recuerda que la reproducción de la fuerza de trabajo hace referencia a la reproducción social, es decir, a la reproducción de los individuos como trabajadores que se da por medio de un proceso de socialización, aprendizaje y control, en el que las unidades domésticas, la escuela y las organizaciones sindicales cumplen una función muy importante (Oliveira y Salles, 2000). En cuanto a la reproducción material, ésta tiene dos dimensiones: la primera, es la que se estudió a lo largo de la investigación. La segunda, hace referencia al trabajo que se realiza al interior del hogar, lo que permite transformar las mercancías obtenidas en el mercado en valores de uso; del mismo modo, se realizan funciones de higiene y limpieza como el lavado de la ropa y además la reposición generacional de los trabajadores es posible debido al cuidado de los niños.

un intento por superar las limitaciones de clasificaciones que tomaban como base los atributos del jefe y se conferían al resto de los miembros de la unidad doméstica.

En el tercer capítulo se realizó un recorrido histórico por las transformaciones acontecidas en la economía mexicana y cómo han repercutido en el mercado laboral a partir del cambio en el modelo de acumulación. Se dio cuenta sobre los cambios que se observaron en la producción y en los niveles de empleo ante la irrupción de la crisis financiera a nivel mundial, que provocó una caída alrededor del 8.5% en el PIB y un aumento del desempleo en las zonas más urbanizadas a tasas cercanas al 8%. En el largo plazo se observó que el modelo de crecimiento guiado por las exportaciones no dio los resultados esperados y que condujo a un aumento en la dependencia hacia la economía de los Estados Unidos. Además, se advirtió un incremento tendencial en las tasas de desempleo, fenómeno que se agudizó ante la presencia de la crisis. Asimismo, se ha registrado una caída en los niveles salariales reales desde hace más de 30 años y un posterior estancamiento, por lo que no se ha revertido la pérdida del poder adquisitivo de las remuneraciones laborales.

Para contestar las preguntas de la investigación, se realizó un análisis de los hogares de los trabajadores según sus características sociodemográficas y laborales, tema del cuarto capítulo. Los datos mostraron que, aunque las unidades domésticas estudiadas siguen las tendencias observadas para el total en las zonas urbanas, hay distinciones importantes entre éstas. Al tomar como punto de comparación la inserción socio-ocupacional, se observó que los hogares guardan diferencias, tanto en tamaño promedio, como en estructura y edad media del jefe del hogar. En lo que respecta a las características laborales, se observó que la disponibilidad de mano de obra y la oferta laboral tienen una relación con el tamaño del hogar y con el ciclo de vida familiar. Pero también se advirtió que hay otras cuestiones que podrían estar incidiendo en que las unidades domésticas no hagan uso de la mano de obra disponible.

Con los datos mostrados en el capítulo final se pudo dar respuesta a las inquietudes mostradas a lo largo de la tesis. Por medio de un modelo estadístico de regresión logística binomial se observaron las variables que se encuentran relacionadas con la propensión de que los hogares de los trabajadores puedan o no puedan adquirir la CNSE de forma completa, lo que estaría

mostrando qué características sociodemográficas y laborales están incidiendo en sus niveles de vida.

Hasta este punto se ha presentado una breve reseña de la investigación realizada. En adelante, se presentan los principales resultados así como algunas conclusiones que se obtuvieron en el siguiente orden: 1) Algunos comentarios sobre cuestiones metodológicas, 2) Las relaciones entre el tipo de inserción socio-ocupacional del hogar y sus particularidades sociodemográficas y laborales, 3) Los ingresos laborales de las unidades domésticas de los trabajadores, y 4) Los vínculos entre las condiciones de vida y las particularidades de los hogares.

### ***Breves reflexiones sobre cuestiones metodológicas***

En el capítulo 2 se hizo una breve reseña de ciertos aspectos metodológicos, que hicieron posible la realización del presente estudio y que marcaron una diferencia respecto a aquellos realizados en el pasado, permitiendo tener un conocimiento más preciso sobre los niveles de vida de los hogares de los trabajadores. Se refiere específicamente a la base de microdatos y a la canasta normativa seleccionada.

Aunque la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) se ha utilizado en mayor medida para estudios de pobreza, y en menor grado para cuestiones laborales, en esta investigación se mostró que proporciona información relevante y detallada sobre las actividades económicas que realizan los individuos y los hogares así como los montos de ingresos. Además permite relacionarlos con las características sociodemográficas, lo que amplía las posibilidades en investigación de temas laborales.

En cuanto a la CNSE, resultó ser un instrumento adecuado para mostrar las condiciones de vida de los hogares porque representa una canasta que incluye una amplia gama de satisfactores y que su diseño fue pensado en proporcionar un parámetro de un nivel de vida digno para cada hogar, como muestra del bienestar que es deseable alcanzar en nuestra sociedad. Con respecto a su diseño sobresale que se puede calcular una canasta para cada tipo de unidad doméstica, ya que contempla las diferencias de edad y sexo de sus integrantes, así como su número, lo que da un conocimiento más preciso de las necesidades de las unidades domésticas del país.

### *Sobre las características de los hogares de los trabajadores*

La clasificación socio-ocupacional propuesta, descrita anteriormente, permitió dar respuesta a la pregunta sobre la heterogeneidad en la composición de los trabajadores al interior de los hogares, tomando en cuenta su posición en el trabajo. Se observó que la clasificación fue pertinente porque permitió mostrar que existen diferencias entre las unidades domésticas de los trabajadores en tanto sus variables sociodemográficas, de oferta de trabajo, de ingresos y de niveles de vida.

Una de las principales características fue que se consideró a todos los miembros del hogar que se encontraban ocupados para establecer la clase socio-ocupacional; se dejaron de lado propuestas en las que únicamente se tenían en cuenta las características del jefe de la unidad doméstica. Cabe señalar que estas particularidades —que fueron incluidas como características del hogar y no la base del mismo— siguen siendo importantes, sobre todo porque en una gran parte de las unidades domésticas el ingreso laboral del jefe es la entrada principal del hogar.

Otra de las características de la clasificación de hogares propuesta fue que se incluyó la posición en la ocupación —asalariado o no asalariado— en el primer trabajo, y en el segundo trabajo en caso de que existiera, de los distintos integrantes del hogar que se encontraban ocupados. Esto permitió observar la diversificación de las actividades económicas que realizan los hogares y que, en ocasiones, son consideradas marginales en cuanto a los ingresos generados, pero que en realidad permiten incrementarlos o complementarlos.

La hipótesis propuesta fue que, a consecuencia de las transformaciones en la estructura productiva del país, en un contexto de baja creación de empleos y la permanencia en las formas de trabajo no asalariadas, en 2008 habrá una presencia importante de hogares que se dedican únicamente a estas actividades. También habrá una presencia de unidades domésticas que diversifican sus actividades por lo que se emplean de forma asalariada y no asalariada. No obstante, dado que la mayor parte del trabajo en las zonas urbanas del país es asalariada, se piensa que dominarán los hogares que se dedican exclusivamente a estas actividades. Para 2010 se esperaba que, ante el aumento del desempleo, la recesión económica y la quiebra empresarial, los hogares buscaran fuentes alternativas de generación de ingresos, como el autoempleo o negocios de tipo familiar, por lo que se registrará un aumento de hogares que se dedican a este tipo de actividades.

Los resultados mostraron que la composición de los hogares es fundamentalmente asalariada, puesto que es el tipo de relación laboral que predomina en las zonas urbanas del país. Sin embargo, la heterogeneidad productiva también se expresó en las unidades domésticas asalariadas desde el punto de vista de la provisión de seguridad que otorga o no los empleos de tipo subordinado. Sólo un porcentaje de hogares pudo acceder tanto a servicios de salud como a cierta seguridad en los ingresos laborales, debido a la existencia de contrato laboral por parte de los miembros que se encontraban ocupados. Además, empleos con tales características también otorgan otras prestaciones como créditos para la vivienda, aguinaldo, etc., que aumentan la protección social que pueden obtener los hogares. En cambio, el resto de las unidades domésticas no tiene acceso a estos beneficios, lo que muestra las desigualdades que se generan en el mercado de trabajo y en el reparto diferencial de los recursos.

Aun con el cambio de modelo de acumulación, se ha observado que en las zonas urbanas de México la participación del empleo no asalariado sobre el empleo total se ha mantenido, teniendo una presencia cercana al 25%. Si se mira desde la perspectiva del hogar y según su inserción socio-ocupacional, los no asalariados representan una proporción más baja, la cual estuvo alrededor del 10% para 2008. Estos datos señalan que los trabajadores no asalariados se concentran en pocos hogares, lo que pudiera estar relacionado con el aumento en la probabilidad de que las mujeres casadas y otros miembros participaran en el mercado laboral, cuando el jefe del hogar es trabajador por cuenta propia y los integra en sus actividades, cuestión que ha sido documentada por diferentes investigaciones.

En contraste, los hogares mixtos tuvieron una representación más alta para este año al alcanzar el 18%. La presencia de este tipo de hogares estaría mostrando aquéllos que diversifican las formas de ocupar su mano de obra disponible y la existencia de cierta heterogeneidad laboral al interior de las unidades domésticas.

Los principales cambios para 2010 se centraron en los hogares no asalariados y en los mixtos. Como consecuencia de la caída de la demanda agregada, la disminución de la producción y del aumento del desempleo, es posible que algunos trabajadores asalariados que no hallaron empleo y que se encontraban en hogares mixtos, se insertaran en las actividades no asalariadas del hogar o desarrollaran una actividad de forma autónoma. Esto podría estar sugiriendo que algunas de las

unidades domésticas mixtas perdieron su componente asalariado, dando lugar al incremento observado de 2008 a 2010 en la participación de los hogares no asalariados.

Tomando como base los datos anteriores, se pueden plantear algunas hipótesis. La revisión bibliográfica presentada en el primer capítulo mostró que las condiciones de vida de las unidades domésticas se estudiaron con relación a las estrategias familiares de sobrevivencia, tema que no se abordó en esta investigación. No obstante, los datos que se presentaron en el cuarto capítulo sobre la distribución de los hogares según la clase socio-ocupacional en 2008 y los cambios observados para 2010, pudieran estar denotando algún tipo de comportamiento de los hogares de los trabajadores como consecuencia de la crisis económica y de la caída de los ingresos laborales reales. En primer lugar, es probable que los trabajadores asalariados que quedaron desempleados tengan como primera opción el empleo asalariado, por lo que seguirán ofertando su fuerza de trabajo hasta encontrar algún empleador que los contrate antes de decidir emplearse por cuenta propia.

Para el caso de los trabajadores asalariados que fueron despedidos y que forman parte de un hogar en el que se realizan actividades no asalariadas, es posible que vieran en este tipo de actividades una opción para emplearse. La hipótesis que se propone es que para los trabajadores el paso de una ocupación asalariada a una no asalariada es más probable cuando en el hogar se realizan actividades no asalariadas, pues en estas unidades domésticas ya hay una experiencia y conocimiento previo sobre su desarrollo, además de redes que permitieran el establecimiento de un negocio por cuenta propia. Lo anterior indicaría que, aunque pueden establecerse ciertas estrategias laborales de sobrevivencia ante la presencia de crisis económicas, en cierta medida estarían marcadas por las actividades que realizan los miembros ocupados del hogar. Estas hipótesis son apoyadas por los cambios observados entre 2008 y 2010 en la oferta de mano de obra de los hogares y en el número de ocupados.

Al respecto cabe preguntarse: ¿en qué medida se da el paso de un empleo asalariado a un empleo no asalariado y viceversa, sobre todo en épocas de crisis económica? ¿Qué factores pueden incidir en el cambio de un tipo de actividad a otra?

Siguiendo con el análisis de los indicadores sociodemográficos y laborales de los trabajadores, se mostró la relevancia que tiene la estructura del hogar en el tamaño de la mano de obra disponible.

El número de integrantes de la unidad doméstica es una variable a tomar en cuenta en el caso de que se quisiera hacer un uso extensivo de la fuerza de trabajo para obtener mayores recursos del mercado de trabajo, ante una caída de los ingresos del hogar o para paliar el bajo poder adquisitivo de las remuneraciones en la actualidad. Sin embargo, es necesario considerar que esto se encuentra atravesado por el ciclo de vida familiar y la composición por edad del hogar, que incide en la disponibilidad real de la mano de obra. Como ejemplo, se observó que los hogares mixtos, que mostraron una relación consumidores-proveedores más baja, son los únicos que mostraron una disminución en la proporción de unidades domésticas con 1 ocupado y un aumento en la proporción de 3 o más ocupados después de la crisis de 2009. Es decir que fueron los únicos que pudieron hacer un uso extensivo de la mano de obra, ya que en promedio tienen mayores tamaños de hogar y tasas de dependencia menores que permiten la inclusión de más miembros del hogar en la actividad económica a pesar del aumento en el desempleo, lo anterior unido a que algunos de sus miembros realizaban actividades no asalariadas.

Asimismo, ante el análisis de los indicadores sociodemográficos y laborales para el caso de los hogares asalariados protegidos, cabe preguntarse si este tipo de empleo influye en la reproducción de los roles tradicionales de género, en el que se observa al hombre como proveedor y a la mujer como la encargada de las tareas domésticas. Esto se debe a que, en comparación con el resto de los hogares de los trabajadores, tiene proporciones más altas de hogares con un solo ocupado, con jefe varón y composición de parentesco nuclear biparental. Esto permitiría que el jefe del hogar mantuviera jornadas laborales más largas, según los datos analizados, debido a que la mujer permanece en el hogar al cuidado de los hijos. Igualmente, explicaría que el jefe de la unidad doméstica aceptara una mayor explotación laboral ante una posible pérdida del empleo en tiempos de crisis y así evitar que su hogar quedara sin sustento.

Para este tipo de hogares también se observó que, en realidad, los empleos asalariados en los que se insertan los miembros de estos hogares los protegen ante las crisis económicas. La mayoría de los indicadores laborales analizados no mostraron cambios importantes de un año a otro, como la proporción de hogares que tuvieron al menos un desocupado.

Otra de las conclusiones a las que se puede llegar en esta investigación es que una gran parte de las actividades no asalariadas que se realizan en las zonas urbanas de México son de subsistencia,

lo que apoya los hallazgos realizados en el pasado por distintos investigadores. Lo anterior se observó al comparar los diferenciales en los ingresos medios y medianos que existen entre hogares, al considerar la clase socio-ocupacional, además de tomar en cuenta los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo, en los que las unidades domésticas no asalariadas se encuentran mayormente representadas en los estratos más bajos. Sin embargo, a partir de los datos analizados, se puede agregar que los bajos ingresos —medios y medianos— recibidos en los hogares no asalariados pueden estar relacionados con sus características sociodemográficas, en el sentido de que una parte de estos se encuentra en etapas “más envejecidas” del ciclo de vida familiar, conformadas por adultos mayores y por hogares unipersonales.

### *Sobre los ingresos de los hogares*

Antes del análisis de los niveles de vida de los hogares, uno de los puntos a tratar son los ingresos por trabajo de las unidades domésticas. Sobre este tema, el interés fue conocer la relación entre la clase socio-ocupacional del hogar y la oferta de trabajo con las remuneraciones obtenidas en el mercado laboral. La hipótesis establecida fue que los hogares asalariados protegidos en general se encontrarían en mejor posición que el resto de los hogares, por las distintas prestaciones sociales que brindan los empleos asalariados protegidos, como la prima vacacional, el aguinaldo y el reparto de utilidades, que sirven para complementar los ingresos del hogar. Así también, los ocupados en este tipo de empleos tienen mayores posibilidades de tener jornadas de tiempo completo y por lo tanto, mayores ingresos en comparación a aquellos que se dedican a empleos de medio tiempo.

Los indicadores sobre oferta laboral de los hogares mostraron que, los ocupados de los hogares asalariados protegidos tienen en promedio jornadas laborales semanales de 48 horas. Pero que estos tienen los horarios de trabajo más extensos de todos los hogares considerados, incluso que los asalariados precarios, que muestra que están expuestos a una mayor explotación laboral. En cuanto a los ingresos laborales, se observó que los hogares asalariados protegidos reciben remuneraciones por hora más alta en comparación con los demás tipos de unidades domésticas. Es posible que distintas prestaciones así como compensaciones de tipo económico ayuden a elevar los ingresos de estos trabajadores, a diferencia de los demás hogares.

Ahora, si se consideran los cambios observados en las variables sobre ingresos por hora y jornada de trabajo a partir de la crisis, se puede concluir que para el caso de los hogares asalariados precarios y protegidos, este fenómeno agravó situaciones que se venían dando con anterioridad y aumentaron la explotación de los trabajadores en sentido doble: por un lado, se aumentaron sus horarios de trabajo; por otro, hubo un estancamiento en los salarios nominales entre 2008 y 2010, lo que dio lugar a una fuerte reducción de los salarios reales. Se puede afirmar que los mecanismos de contención salarial operan con más fuerza durante las crisis. Como explicación, se propone el muy probable papel que ha desempeñado la reserva laboral, que ejerce una fuerte presión sobre los ocupados para someterse a condiciones de trabajo más desfavorables. La difícil situación económica por la que atravesó el país y el aumento del desempleo provocó que los asalariados aceptaran estas condiciones para mantener sus empleos.

Además, los aumentos de las horas trabajadas por los ocupados aun a pesar de la crisis, pueden estar mostrando que el aumento del desempleo fue más que proporcional a la disminución en la producción de bienes y servicios. Se podría lanzar una hipótesis en la que los patrones y dueños de empresas aprovecharon esta coyuntura para recortar personal porque no encontrarían resistencia por parte de los trabajadores. Esto coincide con lo postulado por Marx (1975) respecto al comportamiento de los capitalistas, quienes, para contrarrestar la caída en la tasa de ganancia individual durante las crisis, tomarían medidas para aumentar la extracción de plusvalor.

Para las unidades domésticas que utilizaron trabajo no asalariado lo anterior significó una disminución en el monto de servicios y productos ofrecidos y vendidos; también, un abaratamiento del valor real de su fuerza de trabajo como estrategia para vender una mayor cantidad ante una caída de la demanda como resultado de la crisis, así como una ampliación de la jornada laboral para captar un mayor número de clientes.

### ***Los vínculos entre las características de los hogares y sus niveles de vida***

Uno de los principales resultados de la investigación fue conocer el nivel de vida al que pueden acceder los trabajadores y sus hogares con los ingresos obtenidos por la venta de su capacidad laboral, al comparar estos ingresos con el valor monetario de un conjunto de bienes y servicios que requieren para su subsistencia. Por medio de la metodología empleada se pudo observar que en 2008 el 57.7% de los hogares tiene ingresos insuficientes para adquirir la CNSE de forma

completa, circunstancia que se agravó para 2010 al afectar al 63.7%. Pero la situación fue distinta para los hogares dependiendo de la inserción socio-ocupacional, siendo los asalariados protegidos los que tuvieron una menor proporción de unidades domésticas que no pudieron adquirir la CNSE completa con sus ingresos por trabajo.

En contraste, los hogares no asalariados mostraron que, para ambos años de estudio, más del 75% tienen condiciones de vida deprimidas al no tener los ingresos requeridos para comprar una cesta completa, lo que permite afirmar que una gran cantidad de actividades de este tipo sólo permiten la mera subsistencia. Sin embargo, los hogares asalariados precarios son los que resintieron en mayor medida los efectos de la crisis, ya que registraron un aumento más grande de las unidades domésticas en el estrato que no puede adquirir la CNSE completa.

Más notable aún son las relaciones entre variables sociodemográficas y laborales que se encuentran detrás de estos porcentajes, es decir, las variables que inciden en que los hogares puedan o no puedan satisfacer sus necesidades esenciales por medio de sus ingresos por trabajo. Dentro de la gama de variables sociodemográficas y laborales consideradas en un principio, como son el sexo y ocupación del jefe del hogar, el ciclo de vida familiar, la composición de parentesco y la inserción socio-ocupacional, se agregaron el nivel de escolaridad del jefe de la unidad doméstica y la relación consumidores-proveedores, ya que a lo largo de la investigación se observó que son variables que tienen una relación con los niveles de vida de los hogares.

Como una forma de acercamiento para conocer el papel que juegan las particularidades de los hogares sobre las condiciones de reproducción material de la fuerza de trabajo, se propuso un modelo logístico binomial que midió la propensión para adquirir la CNSE de forma completa al considerar el efecto de las particularidades de las unidades domésticas de los trabajadores.

A partir de los resultados del modelo se puede afirmar que las cuestiones estructurales, expresadas en las variables laborales de los hogares, son las que tienen un efecto contundente y decisivo sobre sus niveles de vida, y que ciertas variables a nivel micro, en cuanto a características sociodemográficas, tienen un efecto menos relevante —aunque en algunos casos no se pudo establecer qué tipo de relación tenían—. Esto pudiera estar indicando que, en gran medida, las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores están siendo definidas en el

mercado laboral por la desigualdad existente en las remuneraciones laborales y por el acceso diferencial a empleos precarios o no precarios.

En el caso de las características sociodemográficas, que el hogar se encuentre en la etapa de consolidación o de salida, del ciclo de vida familiar, pudiera amortiguar una situación desventajosa existente en el mercado laboral. No obstante, la única variable que claramente, le brinda mayores posibilidades al hogar para que acceda a mejores condiciones de vida es que el jefe tenga educación superior, por la relación que tiene con salarios más altos, así como por los efectos que tiene sobre el nivel educativo alcanzado por los hijos.

Un aspecto a resaltar es el papel que está jugando el sexo del jefe del hogar sobre los niveles de vida de los hogares. Los resultados del modelo estadístico incluido mostraron que la jefatura femenina tuvo un efecto negativo sobre la propensión a adquirir la CNSE de forma completa para 2008, en comparación con los hogares con jefe varón. Sin embargo, para 2010 el coeficiente resultó no significativo, por lo que se podría considerar como una relación ambigua. Cabe señalar que los cambios en los ingresos laborales reales observados después de la crisis para el total de los trabajadores, así como el efecto que tuvo sobre las actividades a las que se han dedicado tradicionalmente los hombres, pudieron haber afectado el resultado en el modelo. En consecuencia, se podría sugerir un detrimento mayor en las condiciones de vida de los hogares con jefatura masculina, acercándolos a la situación que enfrentan los hogares con jefatura femenina.

Aunque la relación entre sexo del jefe del hogar con la propensión de adquirir la CNSE fue ambigua, se pudo observar que esta tuvo una relación negativa con los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo, pero que se encuentra atravesada por la composición de parentesco, en específico, con la categoría nuclear monoparental, debido a que casi en su totalidad estos hogares son encabezados por mujeres.

Una variable propuesta fue la relación consumidores-proveedores, la cual fue útil para observar que además del tamaño de hogar se debe considerar su estructura, la mano de obra disponible y si ésta se encuentra ocupada o no. Se observó que en la medida que aumenta el número de consumidores por cada proveedor laboral que hay en el hogar, decrece su propensión a adquirir los bienes y servicios necesarios. Esto confirmaría lo que se ha señalado en investigaciones

anteriores, es decir, que actualmente en México han disminuido las posibilidades de que las unidades domésticas se mantengan de los ingresos generados por un solo miembro. Así también, este resultado permite precisar las observaciones hechas sobre los hogares de mayor tamaño, de los que existe duda sobre la medida en que sus mayores necesidades pueden ser compensadas por una cantidad más grande de mano de obra. Al respecto, cabe señalar que, las mayores necesidades pueden ser compensadas por un mayor número de proveedores laborales mientras que tal número sea similar o igual al tamaño del hogar.

Ahora, ¿qué puede decirse sobre la crisis y los cambios observados en las condiciones de vida? En primer lugar cabe señalar que casi todas las características laborales mantuvieron su efecto y dirección. En cuanto a los rasgos sociodemográficos se pueden hacer dos observaciones: en primer lugar, algunas variables conservaron el efecto que mostraron en 2008, a partir de lo cual se puede señalar que las características “etapa de salida” en el ciclo de vida familiar o que el jefe tenga educación superior, les permitirán a las unidades domésticas afrontar de mejor forma situaciones estructurales adversas.

Segundo, hubo variables sociodemográficas que mostraron cambios en su asociación con las condiciones de vida entre 2008 y 2010. En situaciones de relativa estabilidad, algunas características no mostraron cuál era su relación —el coeficiente fue no significativo—; pero a partir de la crisis se hizo evidente el tipo de vínculo existente con las condiciones de vida. Por ejemplo, el que una persona viva sola le otorga ciertas ventajas sobre aquellos hogares nucleares biparentales, o que la unidad doméstica se encuentre en una etapa joven sin hijos tiene desventajas sobre aquellos hogares que se encuentran en etapa de expansión en cuanto a ciclo de vida familiar.

En general, ante la presencia de la crisis se observó un descenso en los niveles salariales reales que provocó un aumento en la proporción de hogares que no pueden adquirir de forma completa los bienes y servicios necesarios para su reproducción. Tal como lo muestran las experiencias de las crisis de 1982, 1986 y 1994, no se espera que haya una recuperación de los salarios reales en la etapa de expansión posterior a la crisis económica de 2008-2009. Aunque las crisis son situaciones coyunturales, en general, el deterioro que causan en las remuneraciones laborales son permanentes y por lo tanto, en las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores.

Finalmente, tomando como base los hallazgos de esta investigación se puede resaltar la necesidad de una política salarial que elimine los mecanismos de contención aplicados desde hace más de 30 años y proporcione los medios para un aumento de las remuneraciones reales que permita la mejora en las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores y de la población en general. Se deben contemplar las diferencias existentes entre los tipos de hogar en cuanto a tamaño y estructura, así como en el número de proveedores laborales que tienen.

Asimismo, es necesario tomar en cuenta la existencia de sectores asalariados y no asalariados y las desigualdades que presentan en cuanto a remuneraciones y condiciones laborales, pero también las interrelaciones entre estos sectores; es decir, cómo los cambios en los salarios impactan en la demanda agregada que a su vez tienen un efecto en los ingresos laborales de los trabajadores no asalariados.



## **Anexo del capítulo 2**

### **Canastas de bienes y servicios**

#### **a) Antecedentes de las canastas de bienes y servicios**

La idea de establecer canastas normativas de bienes y servicios surgió casi al mismo tiempo que la ciencia económica. Los economistas clásicos, como Smith y Ricardo pusieron énfasis en los aspectos reproductivos, tanto sociales como biológicos, del mercado laboral. Al proponer el concepto de salario de subsistencia, trataban de reflejar las condiciones de vida, relacionado con las mercancías y los salarios recibidos por los trabajadores (Picchio, 2001).

Posteriormente Marx, a través del concepto de reproducción de la fuerza de trabajo, le dio mayor contenido al concepto de salario de subsistencia, incluyendo la reproducción material del trabajador y de su familia. Este pensador propuso que el valor del salario debiera ser igual al valor de los bienes y servicios contenidos en una canasta, necesarios para la reproducción biológica del trabajador. Así mismo señaló que se deben considerar las diferencias de edad y sexo para el establecimiento del valor de la cesta. Esto manifestaba la preocupación que tenía hacia las paupérrimas condiciones de vida de los sectores obreros de las grandes ciudades de Inglaterra, relacionado con las bajas remuneraciones recibidas y las largas y extenuantes jornadas de trabajo, lo cual Engels capturó y describió en el libro “La condición de la clase obrera en Inglaterra” (1979 [1845]).

A principios del siglo XX Rowntree (1901) realizó el primer esfuerzo de elaborar una canasta que contuviera todos los elementos que él pensó necesarios para el desenvolvimiento físico de los individuos, sin considerar otras actividades mentales y eliminando todos aquellos bienes que consideraba “superfluos”. De esta forma, se incluyeron los rubros de comida, vestido y vivienda, pero no aquellos necesarios para el desarrollo mental, moral y social de la naturaleza humana.

Su motivación fue el establecimiento de una línea de pobreza, principalmente por la preocupación que sentía hacia las condiciones de vida de las clases trabajadoras. También tenía interés por conocer la proporción de la población que vivía en la pobreza que él denominó como

primaria, es decir, aquellas familias que con sus ingresos totales no eran suficientes para obtener los bienes necesarios que les permitiera la eficiencia física.

Rowntree trató de proponer una canasta sumamente estricta de modo que no se le pudieran poner objeciones a la misma. Sin embargo, debido a que parte de su planteamiento en parte dependió de sus propias ideas sobre lo necesario, fue imposible que no recibiera críticas. A pesar de sus fallas, es remarcable la trascendencia que tuvo su estudio sobre el posterior planteamiento de canastas de bienes y para el establecimiento de líneas de pobreza en otras partes del mundo.

En épocas más recientes, en América Latina se encuentra el trabajo pionero de Altimir (1979), quién estableció una canasta alimentaria para calcular la pobreza en 10 países de la región. Seleccionó únicamente alimentos debido a que argumentó que estos pueden ser elegidos con mayor rigurosidad científica que los bienes no alimentarios.

Durante varios años, en México la discusión sobre las canastas de bienes y servicios se relacionó con el monto de los salarios mínimos establecidos, debido a la importancia que se le daba al salario dentro de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en la que se establece que:

“los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos” (art. 123, fracción VI).

Lo anterior tomo relevancia en la década de 1950, ante la caída del poder adquisitivo de algunos grupos y la amenaza para el crecimiento económico y para la estabilidad política que esto representaba. Por este motivo en 1963 se estableció la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM), encargada de estudiar las tendencias de precios y salarios en México.

Un estudio realizado antes de la creación de la CNSM mostraba que el salario mínimo de esa época solo cubría el 83% de las necesidades básicas de una familia trabajadora (Hewitt, 1978).<sup>1</sup> Sin embargo, la autora señaló que debido a la estructura de poder imperante dentro de la CNSM, no se realizaron las investigaciones suficientes para conocer las condiciones de vida de los trabajadores y establecer un salario adecuado a estas.

---

<sup>1</sup> Esta familia habitaba una zona urbana, compuesta por 5 miembros.

En otro documento realizado por Juárez (1984) se indicó que en la década de los setentas existía una canasta elaborada por la CNSM para elaborar el índice de precios al menudeo, bajo el cual se calculaban los aumentos salariales. Esta canasta incluía un total de 65 productos, principalmente de alimentación y vestido y otros cuantos sobre vivienda y distintos tipos de artículos. Esta canasta fue criticada debido a que, a parte de la alimentación, los elementos que se incluía eran pocos y otros fueron totalmente excluidos; por ejemplo, se consideraban pocas prendas de vestir y no entraron bienes de consumo durable, tales como los electrodomésticos. Para adquirir esta canasta se necesitaba el 69%, y según cálculos de Juárez, si se incluyeran los rubros que no se contemplaron, se requerirían 1.74 salarios mínimos en 1980. Al parecer, la CNSM abandonó el cálculo de esta canasta.

### **b) Las canastas de bienes y servicios en la actualidad**

Actualmente, se han propuesto dos tipos de canastas de bienes y servicios: de tipo normativo, que establece lo que debieran incluirse para satisfacer las necesidades, y las observadas o empíricas, que describen los patrones de consumo del conjunto de hogares de algún estrato social o del país (Boltvinik y Marín, 2003). Por ejemplo, la canasta propuesta por el Banco de México para la medición de la inflación en el país es de tipo empírico y se basa en los patrones de gasto observados en la ENIGH para la inclusión de productos dentro de la misma (Banco de México, 2011).

La canasta que se requiere para esta investigación es del primer tipo, ya que una canasta normativa indica el nivel deseable de consumo para la satisfacción de las necesidades básicas, “a efecto de alcanzar un determinado nivel de bienestar social” (Centro de Estudios del Trabajo, 1985). Este debate creció a partir de 1976, cuando empezó el declive del salario mínimo real y posteriormente con las políticas de contención salarial. Aunque el debate siguió en espacios académicos,<sup>2</sup> en el sector gubernamental perdió fuerza por razones que se mencionarán más adelante.

---

<sup>2</sup> Tanto la Universidad Obrera de México, así como el Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), de la UNAM han publicado recientemente artículos y cuadernos de investigación sobre la pérdida de poder adquisitivo de los salarios, utilizando canastas propuestas por los mismos centros. Tal es el caso de la Canasta Básica Constitucional, así como la Canasta Básica Nutricional.

Entre las cestas que abarcan un periodo más largo en cuanto a su cálculo es la Canasta Obrera Indispensable (COI), tarea realizada por el Instituto de Investigaciones Económicas a través del Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), que contiene un total de 35 productos básicos para el uso diario de una familia compuesto por 5 personas (Centro de Análisis Multidisciplinario, 2006.). En diversos documentos realizados por este centro se le menciona, sin embargo la metodología de su cálculo no está disponible.

En esta sintonía se encuentra la Canasta Básica Nutricional (CBN), elaborada por investigadores de la Universidad Obrera de México, que contiene 27 alimentos. Abarca los satisfactores nutricionales básicos para una familia de cinco personas. Fue construida a partir de parámetros estimados por el INEGI, tomando en cuenta las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS), la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Universidad de Naciones Unidas (Sánchez, 2007). Al igual que la COI, la CBN no explicita de forma más amplia su contenido ni la metodología de cálculo.

Tanto la COI como la CNB se han utilizado para observar los cambios en el poder adquisitivo de los salarios mínimos al compararlos con el valor monetario de las canastas. Además de que su cálculo es sencillo por estar valoradas para un solo tamaño de familia, permite mostrar los cambios que han tenido en el tiempo tanto los salarios como los precios de las canastas y las brechas que existen entre uno y otro. Debido a esto es común encontrar resultados de estos análisis como los que publica el CAM, en los periódicos de circulación nacional.

Con la implementación del modelo neoliberal en el país y el abandono de los programas de subsidios universales y su sustitución por programas focalizados para el cumplimiento de la política social, el establecimiento de canastas de bienes y servicios se relacionó con el tema de la pobreza y se dejó de lado su relación con los salarios mínimos. Existen diversos métodos para medir la pobreza y algunos de ellos combinan el establecimiento de canastas normativas con métodos que permitan observar las diferentes facetas de la pobreza. A continuación se hace una breve descripción de las canastas propuestas en la actualidad.

### **c) La Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (véase inciso 2.9)**

#### **d) Canasta Básica No Alimentaria**

El Comité Técnico para la Evaluación de la Pobreza (CTEP) propuso el método de las Líneas de Pobreza (LP). Para su establecimiento consideró una canasta propuesta elaborada por INEGI y CEPAL en 1992, que contiene cerca de 30 productos y se actualizaron los precios a 2008. El costo de la Canasta Normativa Alimentaria sirve para medir la pobreza alimentaria, según la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).

En el año 2000, el CTEP planteó la necesidad de estimar las necesidades no alimentarias de la población. Debido a esto, en 2004 se presentó el diseño y metodología para el cálculo de este tipo de canasta para zonas urbanas y rurales (Cantú, Torre y Hernández, 2004), publicado por la SEDESOL. Al principio del documento señalaron que el diseño de esta canasta se derivó del concepto de pobreza y de su relación con los valores sociales vigentes.

Emprendieron la tarea de crear una nueva cesta debido a que consideraron que aquella planteada por la COPLAMAR se encontraba desactualizada y presentaba diferentes limitaciones. La metodología de cálculo de la canasta no alimentaria fue la siguiente: a) selección de un hogar promedio; b) elección de un conjunto de bienes y servicios para una canasta urbana y una rural; y c) determinación de la cantidad necesaria de cada uno de los bienes y servicios.

Los hogares representativos se seleccionaron de entre los deciles 3 a 8, que capta al 60% de los hogares nacionales con ingresos medios y según los autores del trabajo, esto se hizo con el objetivo de “eliminar la influencia de los hogares en situaciones extremas de ingreso, que comportan estructuras demográficas y de gasto muy diferentes de la situación promedio”. Así, los hogares promedios fueron definidos de la siguiente forma:

Hogar promedio en el medio urbano: 4.09 miembros por hogar de los cuales: 0.15 son niños, (y 0.14 niñas) menores de 3 años, 0.57 jóvenes hombres (y 0.55 mujeres) de entre 4 y 17 años, y 1.26 adultos hombres (y 1.41 mujeres) de 18 años y mas.

Hogar promedio en el medio rural: 4.44 miembros por hogar de los cuales: 0.17 son niños, (y 0.15 niñas) menores de 3 años, 0.81 jóvenes hombres (y 0.77 mujeres) de entre 4 y 17 años, y 1.21 adultos hombres (y 1.32 mujeres) de 18 años y mas.

Para la elección de los bienes y servicios que la componen utilizaron cuatro criterios: 1) Elasticidades ingreso, por medio de la curva de Engel, para observar como cambia la demanda de

un bien cuando varía el ingreso, manteniendo el precio fijo; 2) las percepciones de la población, sobre la necesidad de bienes y servicios tomando en cuenta la encuesta levantada por la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) y la Universidad Iberoamericana (UIA); 3) la adquisición de bienes y servicios por parte de los hogares, bajo el supuesto de que un bien o servicio que es adquirido por un mayor número de hogares, tiene mas probabilidades de ser necesario y; 4) la importancia de los bienes y servicios dentro del gasto de los hogares.

De esta forma, la canasta de satisfactores básicos para las zonas urbanas está compuesto por 190 bienes y servicios, considerando: alimentación, vivienda, mobiliario y equipamiento, operación del hogar, vestido y calzado, cuidado de la salud, educación y lectura, cuidado y presentación personal, recreación transporte y comunicaciones y otros.

Al final del documento, hacen una comparación con el costo de la CNSE. La canasta propuesta por este grupo de investigadores equivale al 67.15% en la canasta urbana y al 54.36% en la canasta rural. Esto lo atañen a que su canasta es más austera en cuanto a un menor número de bienes y servicios incluidos, sino también por las cantidades que se consideran necesarias para la satisfacción de las necesidades.

## Anexo del capítulo 4

Cuadro A.4.1

Prueba de hipótesis para diferencia de proporciones para datos del cuadro 4.1

Inserción socio-ocupacional del hogar	Proporción		Diferencia de proporciones 2008-2010	Error estándar de la diferencia de proporciones	Z	Nivel de significancia	Conclusión	□
	2008	2010						
Asalariado protegido	19.00	19.16	0.15	0.0037	-0.4143	0.3393	No significativa	-
Asalariado precario	40.85	41.26	0.41	0.0047	-0.8809	0.1892	No significativa	-
No asalariado	8.46	9.84	1.38	0.0027	-5.0471	0.0000	Significativa	0.01
Mixto	14.69	13.39	-1.29	0.0033	3.9311	0.0000	Significativa	0.01
Patronales	8.09	6.24	-1.85	0.0024	7.5503	0.0000	Significativa	0.01
Desocupado	0.95	1.44	0.49	0.0010	-4.7473	0.0000	Significativa	0.01
Hogar NEA	7.95	8.67	0.72	0.0026	-2.7501	0.0030	Significativa	0.01

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de ENIGH 2008 y ENIGH 2010.

Cuadro A.4.2

Prueba de hipótesis para diferencia de proporciones para datos del cuadro 4.1.a

Inserción socio-ocupacional del hogar	Proporción		Diferencia de proporciones 2008-2010	Error estándar de la diferencia de proporciones	Z	Nivel de significancia	Conclusión	□
	2008	2010						
Asalariado protegido	22.90	22.90	0.01	0.0044	-0.0166	0.4934	No significativa	-
Asalariado precario	49.21	49.32	0.11	0.0052	-0.2120	0.4160	No significativa	-
No asalariado	10.19	11.76	1.57	0.0032	-4.8355	0.0000	Significativa	0.01
Mixto	17.69	16.01	-1.68	0.0039	4.3338	0.0000	Significativa	0.01

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de ENIGH 2008 y ENIGH 2010.

Cuadro A.4.3

Prueba de hipótesis de diferencia entre categorías de la variable señalada y la inserción socio-ocupacional del hogar, contenido en el cuadro 4.2

Variable	Valor $\chi^2$ de Pearson	Grados de libertad	Significancia asintótica (bilateral)	Conclusión
Sexo del jefe del hogar	66.234	3	0.0000	Significativa
Composición de parentesco	964.114	9	0.0000	Significativa
Ciclo de vida familiar	1319.46	15	0.0000	Significativa

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de ENIGH 2008 y ENIGH 2010.

Cuadro A.4.4

Prueba de hipótesis para diferencia de proporciones para datos del cuadro 4.4

Ocupación del jefe del hogar	Proporción		Diferencia de proporciones 2008-2010	Error estándar de la diferencia de proporciones	Z	Nivel de significancia	Conclusión	□
	2008	2010						
<i>Hombre</i>								
Manual	34.00	34.19	0.20	0.0057	-0.3470	0.3643	No significativa	-
Prof. y Directivos	7.37	9.36	1.99	0.0033	-6.0298	0.0000	Significativa	0.01
No manuales semicalif.	13.02	11.21	-1.81	0.0039	4.6390	0.0000	Significativa	0.01
No manuales Manual no calificado	13.36	11.39	-1.97	0.0039	4.9943	0.0000	Significativa	0.01
Inactivo	22.73	23.08	0.35	0.0050	-0.6979	0.2426	No significativa	-
Desocupado	7.64	8.26	0.62	0.0032	-1.9186	0.0275	Significativa	0.10
	1.88	2.50	0.62	0.0017	-3.5480	0.0002	Significativa	0.01
<i>Mujer</i>								
Manual	15.83	16.14	0.32	0.0077	-0.4100	0.3409	No significativa	-
Prof. y Directivos	5.36	5.04	-0.32	0.0047	0.6792	0.7515	No significativa	-
No manuales semicalif.	8.47	9.14	0.67	0.0059	-1.1298	0.1293	No significativa	-
No manuales Manual no calificado	15.30	18.52	3.21	0.0079	-4.0910	0.0000	Significativa	0.01
Inactivo	23.04	20.34	-2.70	0.0087	3.1223	0.0009	Significativa	0.01
Desocupado	31.57	30.17	-1.40	0.0097	1.4477	0.9261	No significativa	-
	0.42	0.64	0.22	0.0015	-1.4761	0.0700	No significativa	-

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de ENIGH 2008 y ENIGH 2010.

Cuadro A.4.5

Prueba de hipótesis para diferencia de proporciones para datos del cuadro 4.5

Inserción socio-ocupacional del hogar	Proporción		Diferencia de proporciones 2008-2010	Error estándar de la diferencia de proporciones	Z	Nivel de significancia	Conclusión	□
	2008	2010						
<i>Hombre</i>								
Asalariado protegido	33.57	32.72	-0.85	0.0056	1.5186	0.9356	No significativa	-
Asalariado	37.99	37.76	-0.24	0.0058	0.4078	0.6583	No significativa	-
No asalariado	15.52	16.08	0.56	0.0044	-1.2796	0.1003	No significativa	-
Mixto	2.79	1.73	-1.06	0.0018	5.9406	0.0000	Significativa	0.01
No remunerados	0.61	0.96	0.35	0.0011	-3.3512	0.0004	Significativa	0.01
Desocupado	1.88	2.50	0.62	0.0017	-3.5484	0.0002	Significativa	0.01
No Econ. Activo	7.63	8.25	0.62	0.0032	-1.9193	0.0275	Significativa	0.10
<i>Mujer</i>								
Asalariado protegido	22.99	22.40	-0.60	0.0088	0.6784	0.7512	No significativa	-
Asalariado	27.41	27.53	0.13	0.0094	-0.1367	0.4456	No significativa	-
No asalariado	14.65	16.87	2.22	0.0076	-2.9032	0.0018	Significativa	0.01
Mixto	2.16	1.54	-0.62	0.0028	2.1848	0.0145	Significativa	0.05
No remunerados	0.80	0.83	0.03	0.0019	-0.1636	0.4350	No significativa	-
Desocupado	0.42	0.65	0.22	0.0015	-1.4785	0.0696	No significativa	-
No Econ. Activo	31.57	30.18	-1.38	0.0097	1.4264	0.9231	No significativa	-

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de ENIGH 2008 y ENIGH 2010.

Cuadro A.4.7

Prueba de hipótesis para diferencia de proporciones para datos del cuadro 4.7

Inserción socio- ocupacional del hogar	Proporción		Diferencia de proporciones 2008-2010	Error estándar de la diferencia de proporciones	Z	Nivel de significancia	Conclusión	□
	2008	2010						
<i>1 ocupado</i>								
Asalariado protegido	64.45	64.51	0.06	0.0104	-0.0578	0.4770	No significativa	-
Asalariado precario	46.35	49.01	2.66	0.0074	-3.5980	0.0002	Significativa	0.01
No asalariado	68.45	70.45	2.00	0.0144	-1.3823	0.0834	No significativa	-
Mixto	6.33	4.83	-1.50	0.0058	2.5595	0.0052	Significativa	0.05
Total	45.67	48.01	2.34	0.0052	-4.5237	0.0000	Significativa	0.01
<i>2 ocupados</i>								
Asalariado protegido	29.61	30.29	0.68	0.0099	-0.6826	0.2474	No significativa	-
Asalariado precario	34.82	35.37	0.55	0.0071	-0.7793	0.2179	No significativa	-
No asalariado	21.59	23.69	2.10	0.0131	-1.5956	0.0553	No significativa	-
Mixto	52.40	51.46	-0.94	0.0127	0.7415	0.7708	No significativa	-
Total	35.39	35.41	0.02	0.0050	-0.0376	0.4850	No significativa	-
<i>3 ocupados</i>								
Asalariado protegido	5.94	5.20	-0.74	0.0050	1.4825	0.9309	No significativa	-
Asalariado precario	18.83	15.62	-3.21	0.0056	5.7373	0.0000	Significativa	0.01
No asalariado	9.95	5.86	-4.09	0.0084	4.8566	0.0000	Significativa	0.01
Mixto	41.28	43.71	2.43	0.0125	-1.9444	0.0259	Significativa	0.10
Total	18.94	16.58	-2.36	0.0040	5.9476	0.0000	Significativa	0.01

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de ENIGH 2008 y ENIGH 2010.

Cuadro A.4.8

Prueba de hipótesis para diferencia de proporciones para datos del cuadro 4.8

Inserción socio- ocupacional del hogar	Proporción		Diferencia de proporciones 2008-2010	Error estándar de la diferencia de proporciones	Z	Nivel de significancia	Conclusión	□
	2008	2010						
<i>Al menos un desocupado</i>								
Asalariado protegido	5.00	5.50	0.50	0.0049	-1.0186	0.1542	No significativa	-
Asalariado precario	8.90	10.20	1.30	0.0045	-2.9092	0.0018	Significativa	0.01
No asalariado	7.10	6.60	-0.50	0.0081	0.6197	0.7323	No significativa	-
Mixto	6.90	8.10	1.20	0.0068	-1.7628	0.0390	Significativa	0.10
Total	7.50	8.40	0.90	0.0029	-3.1336	0.0009	Significativa	0.01
<i>Todos ocupados</i>								
Asalariado protegido	95.04	94.00	-1.04	0.0049	2.1162	0.0172	Significativa	-
Asalariado precario	91.06	89.06	-2.00	0.0044	4.5318	0.0000	Significativa	0.01
No asalariado	92.80	92.72	-0.08	0.0081	0.1031	0.5411	No significativa	-
Mixto	93.09	91.42	-1.67	0.0067	2.4739	0.0067	Significativa	0.05
Total	92.51	91.00	-1.51	0.0029	5.2960	0.0000	Significativa	0.01

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de ENIGH 2008 y ENIGH 2010.

Cuadro A.4.9  
Prueba de hipótesis para diferencia de proporciones para datos del cuadro 4.9

Inserción socio- ocupacional del hogar	Proporción		Diferencia de proporciones 2008-2010	Error estándar de la diferencia de proporciones	Z	Nivel de significancia	Conclusión	□
	2008	2010						
<i>Ningun asegurado</i>								
Asalariado protegido	-	-	-	-	-	-	-	-
Asalariado precario	54.46	57.13	2.66	0.0073	-3.6289	0.0001	Significativa	0.01
No asalariado	96.83	97.54	0.71	0.0052	-1.3659	0.0860	No significativa	-
Mixto	46.63	45.83	-0.80	0.0126	0.6341	0.7370	No significativa	-
Total	44.93	46.99	2.06	0.0052	-3.9846	0.0000	Significativa	0.01
<i>Al menos un asegurado</i>								
Asalariado protegido	10.71	10.59	-0.12	0.0067	0.1781	0.5707	No significativa	-
Asalariado precario	24.59	23.45	-1.14	0.0063	1.8103	0.0351	Significativa	0.10
No asalariado	1.58	0.43	-1.16	0.0031	3.7420	0.0001	Significativa	0.01
Mixto	28.07	28.18	0.11	0.0114	-0.0985	0.4608	No significativa	-
Total	19.68	18.55	-1.13	0.0041	2.7679	0.0028	Significativa	0.01
<i>Todos asegurados</i>								
			0.00					
Asalariado protegido	89.29	89.41	0.12	0.0067	-0.1781	0.4293	No significativa	-
Asalariado precario	20.94	19.42	-1.52	0.0059	2.5621	0.0052	Significativa	0.05
No asalariado	1.58	2.03	0.45	0.0042	-1.0760	0.1410	No significativa	-
Mixto	25.30	25.99	0.69	0.0111	-0.6228	0.2667	No significativa	-
Total	35.39	34.46	-0.93	0.0049	1.8810	0.0300	Significativa	0.10

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de ENIGH 2008 y ENIGH 2010.

Cuadro A.4.10  
Prueba de hipótesis para diferencia de medias para datos del cuadro 4.10

Inserción socio- ocupacional del hogar	Proporción		Diferencia de medias 2008-2010	Error estándar de la diferencia de medias	Z	Nivel de significancia	Conclusión	□
	2008	2010						
<i>Horas por hogar</i>								
Asalariado protegido	66.80	68.00	1.20	0.6937	-1.7278	0.0420	Significativa	0.10
Asalariado precario	81.92	80.60	-1.32	0.6957	1.8909	0.0293	Significativa	0.10
No asalariado	59.64	60.97	1.32	1.3015	-1.0179	0.1544	No significativa	-
Mixto	111.17	115.50	4.34	1.3565	-3.1981	0.0007	Significativa	0.01
Total	81.36	80.99	-0.37	0.4933	0.7440	0.7716	No significativa	-
<i>Horas por ocupado</i>								
Asalariado protegido	47.67	48.85	1.19	0.2887	-4.1134	0.0000	Significativa	0.01
Asalariado precario	45.92	47.30	1.38	0.2149	-6.4384	0.0000	Significativa	0.01
No asalariado	41.07	44.46	3.39	0.6213	-5.4610	0.0000	Significativa	0.01
Mixto	43.82	44.63	0.80	0.3550	-2.2565	0.0120	Significativa	0.05
Total	45.45	46.89	1.44	0.1553	-9.2784	0.0000	Significativa	0.01
<i>Horas PEA</i>								
Asalariado protegido	46.63	47.64	1.02	0.3081	-3.3087	0.0005	Significativa	0.01
Asalariado precario	44.27	45.11	0.84	0.2270	-3.6984	0.0001	Significativa	0.01
No asalariado	39.59	42.92	3.33	0.6262	-5.3168	0.0000	Significativa	0.01
Mixto	42.85	43.49	0.63	0.3612	-1.7547	0.0397	Significativa	0.10
Total	44.08	45.17	1.09	0.1620	-6.7381	0.0000	Significativa	0.01

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de ENIGH 2008 y ENIGH 2010.

Cuadro A.4.11

Prueba de hipótesis de diferencia de medias del ingreso por hora contenidos en el cuadro 4.11

Inserción socio- ocupacional del hogar	U de Mann-Whitney	W de Wilcoxon	Z	Significancia asintótica (bilateral)	Conclusión
Asalariado protegido	7772730.5	1.58E+07	-4.678	0.000	Significativa
Asalariado precario	3.51E+07	7.09E+07	-8.854	0.000	Significativa
No asalariado	1729185	3666681	-2.652	0.008	Significativa
Mixto	3984922	7604317	-5.181	0.000	Significativa
Total	1.46E+08	2.92E+08	-10.509	0.000	Significativa

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de ENIGH 2008 y ENIGH 2010.



## Anexo del capítulo 5

### Metodología de cálculo para la obtención de los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo

Se utilizó la Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales (CNSE) para tener un acercamiento hacia las condiciones de vida de los hogares de los trabajadores en México y establecer los niveles de reproducción de la fuerza de trabajo. Se realizaron algunos ajustes al valor monetario de la cesta para reflejar la importancia de los ingresos laborales dentro del total de los ingresos de las unidades domésticas. A continuación se describe la metodología utilizada.

Forma general de la canasta:

$$\text{CNSE} = A + B (P) + C (AE)$$

CNSE: Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales

A: Costo de los bienes familiares fijos (economías a escala)

B: Costo de los bienes familiares variables

C: Costo del adulto Hombre

P: Número de integrantes del hogar

AE: Número de adultos equivalentes en el hogar

La CNSE, al ser una cesta completa, incluye la vivienda y le imputa un valor monetario dependiendo del número de los integrantes del hogar. Sin embargo, hay hogares que ya tienen vivienda propia o que no pagan alquiler, por lo que no se requiere que la CNSE incluya este satisfactor, por lo que su valor monetario estaría dado por:

$$\text{CNSE}_{sv} = \text{CNSE}_i - AI$$

$\text{CNSE}_{sv}$ : Valor monetario de la CNSE descontándole el valor monetario imputado al alquiler.

$\text{CNSE}_i$ : Valor original de la CNSE (incluye valor imputado del alquiler)

En el cuadro 5.1 se observó que para los hogares de los trabajadores, en promedio, los ingresos laborales representan el 90% del total de los ingresos de la unidad doméstica. Considerando lo anterior, entonces se supuso que los ingresos por trabajo deberían cubrir el 90% de la CNSE, y el restante sería cubierto por los otros ingresos del hogar.

$$CNSE_f = CNSE_{sv} * 0.9$$

CNSE<sub>f</sub>: Valor final de la CNSE que se considerará para el análisis.

CNSE<sub>sv</sub>: Valor monetario de la CNSE descontándole el valor monetario imputado al alquiler.

Para poder comparar a los hogares que tienen vivienda propia o prestada o que se encuentra en litigio con aquellos que pagan alquiler, a estos últimos se les descontó el valor declarado del alquiler de los ingresos laborales. Pero, dado que los ingresos laborales de los hogares de los trabajadores representan el 90% de los ingresos totales, solo deben cubrir el 90% del alquiler de la vivienda, y el restante será cubierto por los demás ingresos monetarios del hogar:

$$AlqD_{90} = AlqD * 0.9$$

AlqD: Valor monetario del alquiler de vivienda pagado por el hogar.

AlqD<sub>90</sub>: 90% del valor monetario del alquiler de vivienda pagado por el hogar.

Entonces, para los hogares que están pagando el alquiler de la vivienda, los ingresos que quedan disponibles para adquirir el resto de los bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la unidad doméstica son los siguientes:

$$Y_{tr_f} = Y_{tr_i} - AlqD_{90}$$

Y<sub>tr<sub>f</sub></sub>: Ingresos por trabajo finales

Y<sub>tr<sub>i</sub></sub>: Ingresos por trabajo iniciales

Para los hogares que tienen vivienda propia o prestada o intestada o en litigio se tomaron los ingresos laborales íntegros.

Finalmente, para definir los niveles de reproducción de trabajo, se calculó la porción de la  $CNSE_f$  que puede ser adquirida por los ingresos laborales del hogar ( $Ytr_f$ )

$$NRFT = Ytr_f / CNSE_f$$

NRFT: Nivel de reproducción de la fuerza de trabajo.

$Ytr_f$ : Ingresos por trabajo finales

$CNSE_f$ : Valor final de la CNSE que se considerará para el análisis.

## Cuadros estadísticos

Cuadro A.5.1

Zonas urbanas de México, 2008 y 2010

Nivel de satisfacción de necesidades esenciales según inserción laboral del hogar (Ingresos monetarios totales)

Año/ Nivel de satisfacción de necesidades esenciales	Inserción laboral del hogar				Total
	Asalariado protegido	Asalariado PB	No asalariado	Mixto	
<i>2008</i>					
<b>De 0 a 0.99</b>	<b>38.4</b>	<b>64.7</b>	<b>76.2</b>	<b>57.7</b>	<b>58.5</b>
De 0 a 0.5	9.2	26	45.4	23	23.5
De 0.5 a 0.99	29.2	38.7	30.8	34.7	35
<b>De 1 en adelante</b>	<b>61.6</b>	<b>35.3</b>	<b>23.8</b>	<b>42.3</b>	<b>41.5</b>
De 1 a 1.09	4.7	5	3.1	5.1	4.8
De 1.1 a 1.99	29.6	19.8	12.1	23.7	22
De 2 en adelante	27.3	10.5	8.6	13.5	14.7
Total	100	100	100	100	100
<i>2010</i>					
<b>De 0 a 0.99</b>	<b>42.1</b>	<b>70.0</b>	<b>80.6</b>	<b>63.3</b>	<b>63.8</b>
0.5	11.8	31.7	49.8	25.3	28.2
De 0.5 a 0.99	30.3	38.3	30.8	38	35.6
<b>De 1 en adelante</b>	<b>57.9</b>	<b>29.9</b>	<b>19.5</b>	<b>36.9</b>	<b>36.3</b>
De 1 a 1.09	4.4	4.3	2.6	5.9	4.4
De 1.1 a 1.99	28.9	16.8	12.5	21.7	19.9
De 2 en adelante	24.6	8.8	4.4	9.3	12
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y 2010, INEGI.

Cuadro A.5.2 Distribución porcentual de los hogares según nivel de cobertura de la CNSE por medio de los ingresos por trabajo según variables sociodemográficas seleccionadas.

Variables del modelo	2008			2010		
	Ytr no cubren la CNSE	Ytr cubren CNSE	Total	Ytr no cubren la CNSE	Ytr cubren CNSE	Total
<i>Sexo del jefe del hogar</i>						
Hombre	56.60	43.40	100	62.80	37.20	100
Mujer	60.80	39.20	100	66.60	33.40	100
Total	57.60	42.40	100	63.70	36.30	100
<i>Composición de parentesco</i>						
Nuclear biparental*	57.00	43.00	100	62.00	38.00	100
Unipersonal	41.40	58.60	100	44.80	55.20	100
Nuclear monoparental	60.10	39.90	100	67.90	32.10	100
Ampliado	62.10	37.90	100	71.10	28.90	100
Total	57.60	42.40	100	63.70	36.30	100
<i>Ciclo de vida del hogar</i>						
Expansion*	66.70	33.30	100	70.20	29.80	100
Joven s/hijos	29.60	70.40	100	38.40	61.60	100
Inicio	57.50	42.50	100	61.90	38.10	100
Consolidación	61.80	38.20	100	70.40	29.60	100
Salida	46.20	53.80	100	51.50	48.50	100
Mayor s/hijos	57.00	43.00	100	58.80	41.20	100
Total	57.60	42.40	100	63.70	36.30	100
<i>Escolaridad del jefe del hogar</i>						
Secundaria completa*	59.50	40.50	100	65.80	34.20	100
Menos de primaria completa	77.50	22.50	100	83.80	16.20	100
Primaria completa	68.80	31.20	100	76.80	23.20	100
Media superior	41.90	58.10	100	51.10	48.90	100
Superior	15.80	84.20	100	20.00	80.00	100
Total	57.60	42.40	100	63.70	36.30	100
<i>Edad del jefe del hogar</i>						
30 a 44*	58.60	41.40	100	64.40	35.60	100
15 a 29	62.80	37.20	100	68.40	31.60	100
45 a 59	50.40	49.60	100	57.00	43.00	100
60 y mas	65.00	35.00	100	71.40	28.60	100
Total	57.60	42.40	100	63.70	36.30	100

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI

Cuadro A.5.3 Distribución porcentual de los hogares según nivel de cobertura de la CNSE por medio de los ingresos por trabajo según variables laborales seleccionadas.

Variables del modelo	2008			2010		
	Ytr no cubren la CNSE	Ytr cubren la CNSE	Total	Ytr no cubren la CNSE	Ytr cubren la CNSE	Total
<b>Características laborales del hogar</b>						
<i>Inserción laboral del hogar</i>						
Asalariado protegido	37.10	62.90	100	41.00	59.00	100
Asalariado precario	63.70	36.30	100	70.30	29.70	100
No asalariado	78.40	21.60	100	82.20	17.80	100
Mixto	55.60	44.40	100	62.30	37.70	100
Total	57.60	42.40	100	63.70	36.30	100
<i>Horas prom. trabajadas a la semana</i>						
1 a 15*	90.00	10.00	100	94.40	5.60	100
16 a 34	63.80	36.20	100	71.60	28.40	100
35 a 48	55.30	44.70	100	59.80	40.20	100
49 a 56	55.20	44.80	100	58.20	41.80	100
mas de 56	57.60	42.40	100	66.60	33.40	100
Total	57.60	42.40	100	63.70	36.30	100
<i>Tipo de ocupación del jefe del hogar</i>						
Manual*	63.40	36.60	100	71.10	28.90	100
Prof. y Directivos	10.00	90.00	100	16.40	83.60	100
No manuales semicalif.	26.90	73.10	100	31.00	69.00	100
No manuales	50.60	49.40	100	60.60	39.40	100
Manual no calificado	77.10	22.90	100	81.90	18.10	100
Inactivo	69.50	30.50	100	73.70	26.30	100
Desocupado	71.00	29.00	100	75.50	24.50	100
Total	57.70	42.30	100	63.70	36.30	100

Ytr: Ingresos por trabajo

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI

### Pruebas de ajuste para el modelo de regresión logística binomial

2008

Tabla de clasificación

Hogares que cubren la CNSE con sus ingresos laborales

		Pronosticado		Porcentaje correcto
		Ytr no cubren la CNSE	Ytr cubren la CNSE	
Observado	Ytr no cubren la CNSE	9303	1754	84.1
	Ytr cubren la CNSE	2740	5375	66.2
Porcentaje global				76.6

Ytr: Ingresos por trabajo

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI

2010

Tabla de clasificación

Hogares que cubren la CNSE con sus ingresos laborales

		Pronosticado		Porcentaje correcto
		Ytr no cubren la CNSE	Ytr cubren la CNSE	
Observado	Ytr no cubren la CNSE	10149	1277	88.8
	Ytr cubren la CNSE	2560	3944	60.6
Porcentaje global				78.6

Ytr: Ingresos por trabajo

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI

2008 y 2010

Resumen del modelo

Año	-2 log de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
2008	18630.802 <sup>a</sup>	0.324	0.435
2010	16200.541 <sup>a</sup>	0.334	0.457

<sup>a</sup> La estimación ha finalizado en el número de iteración 6 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de .001.

Fuente: Elaboración propia a partir de ENIGH 2008 y ENIGH 2010, INEGI

## Bibliografía

- Acosta, Félix (2003), “La familia en los estudios de población en América Latina: estado del conocimiento y necesidades de investigación”, en *Papeles de Población*, vol. 9, núm. 37, pp. 9-51.
- Acosta, Félix (1995), “Participación femenina, estrategias familiares de vida y jefatura femenina de hogar: los problemas de la jefatura declarada”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, núm. 30, pp. 545-568.
- Acosta, Felix (1992), “Hogares más pobres con jefaturas femeninas”, *Demos*, núm. 5, pp. 30-31.
- Acuña Rodarte, Olivia y Miguel Meza Castillo (2010), “Espejos de la crisis económica mundial. La crisis alimentaria y las alternativas de los productores de granos básicos en México”, en *Argumentos*, vol. 23, núm. 63, mayo-agosto, México, Universidad Autónoma Metropolitana – Xochimilco, pp. 189-209.
- Aguilar, Adrián y Boris Graizbord (1995), “La restructuración regional en México: cambios de la actividad económica urbana, 1980-1988”, *Comercio Exterior*, febrero de 1995, pp. 141-181.
- Alarcón, Diana (2001), “Medición de las condiciones de vida”, *Documentos de trabajo del INDES, Series Documentos de Trabajo I-21*, Washington, Instituto Interamericano para el Desarrollo Social (INDES)/ Banco Interamericano de Desarrollo.
- Alba, Carlos y Marianne Braig (2012), “Organización política local y entrelazamientos transregionales del comercio ambulante en la Ciudad de México”, *Iberoamericana*, vol. 12, núm. 48, pp. 129-141.
- Alba, Francisco (2001), “Oportunidades y retos demográficos, económicos y políticos a principios del siglo XXI”, en *Papeles de Población*, vol. 7, núm. 29, pp. 9-20.
- Altimir, Óscar, *La dimensión de la pobreza en América Latina*, Cuadernos de la Cepal, num. 27, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Álvarez, José y Chris Tilly (2006). “Trabajadores en el comercio y los servicios en México: trabajo marginal”, en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord.), *La situación del trabajo en México, 2006*, México, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional/ Universidad Autónoma Metropolitana/ Instituto de Estudios del Trabajo/ Plaza y Valdés, pp. 355-373.
- Appendini, Kirsten, Amber McNoir y Louis Stanfor (2012), “La seguridad alimentaria en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en Kirsten Appendini (coord.), *La paradoja de la calidad: alimentos mexicanos en América del Norte*, México, Centro de Estudios Demográficos Urbanos y Ambientales/ Programa Interinstitucional de Estudios sobre la Región de América del Norte, pp. 49-77
- Ariza, Marina (2006), “Mercados de trabajo urbanos y desigualdad de genero en México a principios del siglo XXI”, en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord.), *La situación del trabajo en México 2006*, México, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional/ Universidad Autónoma Metropolitana/ Instituto de Estudios del Trabajo/ Plaza y Valdés, pp. 377-411.
- Ariza, Marina y Orlandina de Oliveira (2007), “Familia, pobreza y desigualdad social en Latinoamérica: una mirada comparativa”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 22, núm. 1, pp. 9-42.

- Ariza, Marina y Orlandina de Oliveira (2006), “Regímenes sociodemográficos y estructura familiar: los escenarios cambiantes de los hogares mexicanos”, *Estudios Sociológicos*, Vol. 24, No. 70, pp. 3-30.
- Ariza, Marina y Orlandina de Oliveira (2004), “Familias, pobreza y necesidades de políticas públicas en México y Centroamérica”, en Irma Arriagada y Verónica Aranda (comp.), *Cambio de las familias en el marco de las transformaciones globales: necesidad de políticas públicas eficaces*, Santiago de Chile, ONU/ Comisión Económica para América Latina y el Caribe / Fondo de Población de las Naciones Unidas, pp. 153-196.
- Arriagada, Irma (2007), “Transformaciones familiares y políticas de bienestar en América Latina”, en Irma Arriagada (coord.), *Familias y políticas públicas en América Latina: Una historia de desencuentros*, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe/ Fondo de Población de las Naciones Unidas, pp. 125-155.
- Arriagada, Irma (2004), “Estructuras familiares, trabajo y bienestar en América Latina,”, en Irma Arriagada y Verónica Aranda (comp.), *Cambio de las familias en el marco de las transformaciones globales: necesidad de políticas públicas eficaces*, Chile, ONU/ Comisión Económica para América Latina y el Caribe / Fondo de Población de las Naciones Unidas, pp. 43-74.
- Arroyo, Alberto (2007), “Política salarial compatible con la elevación del bienestar y la preservación de los equilibrios macroeconómicos” en José Luis Calva (coord.), *Empleo, ingreso y bienestar. Agenda para el desarrollo, vol. 11*, México, Cámara de diputados LX legislatura/ Miguel Ángel Porrúa, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 177-194.
- Arteaga Catalina (2007), “Pobreza y estrategias familiares. Debates y reflexiones”, *Revista MAD*, núm. 17, pp. 144-164.
- Bartra, Armando (2008), “Fin de fiesta. El fantasma del hambre recorre el mundo”, *Argumentos*, Nueva Época, año 21, núm. 57, pp. 15-31.
- Bayón, Cristina (2006), “Precariedad social en México y Argentina: tendencias, expresiones y trayectorias nacionales”, *Revista de la CEPAL*, no. 88, pp. 133-158.
- Bayón, Cristina (2005), “Pobres y Empobrecidos. Viviendo la inseguridad laboral en Argentina”, *Cuestiones de Sociología. Revista de Estudios Sociales*, núm. 2, pp. 95-116.
- Behrman, Jere, Alejandro Gaviria y Miguel Székely (2001), *Intergenerational mobility en Latin America*, working paper núm. 452, Washington, Banco Interamericano de desarrollo.
- Bennholdt-Thomsen, Veronika (1981), “Marginalidad en América Latina. Una crítica de la teoría”, *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 43, No. 4 (Oct. - Dec., 1981), pp. 1505-1546.
- Boltvinik, Julio (2013), “Economía Moral: A pesar del Inegi, el ingreso de los hogares no aumentó entre 2010 y 2014”, *La Jornada*, viernes 19 de julio.
- Boltvinik, Julio (2012), “Treinta años de medición de la pobreza en México: una mirada desde COPLAMAR”, *Estudios sociológicos*, v. 30, p. 83-109.
- Boltvinik, Julio (2011), “Economía Moral: Para refundar la política social I”, *La Jornada*, viernes 9 de diciembre.
- Boltvinik, Julio (2010a), "Principios de la medición multidimensional de la pobreza", en Julio Boltvinik et al. (coords.), *Medición multidimensional de la pobreza en México*, México, El Colegio de México/ Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, pp. 43-279.

- Boltvinik, Julio (2010b), “La visión marxista de la crisis y la gran crisis del siglo XXI”, en Julio Boltvinik (coord.), *Para comprender la crisis capitalista mundial actual*, México, Fundación Heberto Castillo Martínez, A.C., pp. 145-186.
- Boltvinik, Julio (2000), “Economía Moral: Salarios Mínimos y pobreza”, *La Jornada*, viernes 29 de diciembre.
- Boltvinik, Julio y Alejandro Marín (2003), “La canasta normativa de satisfactores esenciales de la Coplamar. Génesis y desarrollos recientes”, *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 5, mayo, pp. 473-484.
- Cacciamalli, Cristina (2005), *Mercado de trabajo juvenil: Argentina, Brasil y México*, Documentos de Estrategias de Empleo, Chile, Oficina Internacional del Trabajo.
- Calvento, Mariana (2006). “Fundamentos teóricos del neoliberalismo: su vinculación con las temáticas sociales y sus efectos en América Latina”, *Convergencia*, año/vol. 13, no. 41, mayo-agosto, pp. 41-59
- Cámara, Sergio y Abelardo Mariña (2010), “Naturaleza y perspectivas de la actual crisis: una caracterización marxista de largo plazo”, en *Política y Cultura*, núm. 34, otoño, pp. 7-31.
- Canales, Alejandro (2003), “Demografía de la desigualdad. El discurso de la población en la era de la globalización”, en Alejandro Canales y Susana Lerner (coords.), *Desafíos teórico-metodológicos en los estudios de población en el inicio del milenio*, México, El Colegio de México/Universidad de Guadalajara/Sociedad Mexicana de Demografía, pp. 43-86.
- Cantú, Arturo, Rodolfo de la Torre y Enrique Hernández Laos (2004), *Cálculo de una canasta básica no alimentaria para México*, Documentos de investigación no. 17, México, Secretaría de Desarrollo Social.
- Castel, Robert (2004), *La inseguridad social: ¿Qué es estar protegido?*, Buenos Aires, Manantial.
- Castel, Robert (1997), *La metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado*, Buenos Aires, Paidós.
- Cecchini, Simone y Andras Uthoff (2007), *Reducción de la pobreza, tendencias demográficas, familias y mercado de trabajo en América Latina*, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Centro de Análisis Multidisciplinario (2006), “Salario mínimo y condiciones de vida y de trabajo de los asalariados en México 1987-2000”, en *Serie Cuadernos de Investigación*, no. 6, México, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Centro de Estudios del Trabajo (1985), *Salario mínimo y canasta básica*, México.
- Cerruti, Marcela y Rene Zenteno (2000), “Cambios en el Papel Económico de las Mujeres entre las Parejas Mexicanas”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, núm. 43, vol. 15, pp. 65-95.
- Cerruti, Marcela y Georgina Binstock (2009), *Familias latinoamericanas en transformación: desafíos y demandas para la acción pública*, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Coll-Hurtado y Juan Córdoba y Ordóñez (2006), “La globalización y el sector servicios en México”, *Investigaciones Geográficas*, núm. 61, pp. 114-131.

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2014), *Pactos para la igualdad. Hacia un futuro sostenible*, Chile.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2009), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, Chile.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Internacional del Trabajo (2010), “Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe”, *Boletín CEPAL/OIT*, núm. 3.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Internacional del Trabajo (2009), “Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe”, *Boletín CEPAL/OIT*, núm. 2.
- Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (1981), *Programa de Investigaciones Sociales sobre Población y América Latina (PISPAL)*, México.
- Cornia, Giovanni (1987), “Ajuste a nivel familiar: Potencial y limitaciones de las estrategias de supervivencia”, en Giovanni Cornia, Richard Jolly y Frances Stewart, *Ajuste con rostro humano. Protección de los grupos vulnerables y promoción del crecimiento*. España, Fondo para la Infancia de las Naciones Unidas/ Siglo XXI de España editores, pp. 113-131.
- Cortés, Fernando (2006), “Consideraciones sobre la marginación, la marginalidad, marginalidad económica y exclusión social”, en *Papeles de Población*, enero - marzo, num. 47, pp. 71-84.
- Cortés, Fernando (2000), “La metamorfosis de los marginales: La polémica sobre el sector informal en América Latina”, en Enrique de la Garza (coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 592-618.
- Cortés, Fernando (1988), “La informalidad: comedia de equivocaciones”, en *Nueva Sociedad*, no. 97, septiembre-octubre, pp. 41-49.
- Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava (1991), *Autoexplotación Forzada y Equidad por Empobrecimiento*, México, El Colegio de México.
- Cruz, Moritz, Armando Sánchez y Edmund Amann (2011), “México: Alza de precios de los alimentos y restricciones al crecimiento”, *Revista de la CEPAL*, núm. 105, pp. 77-93.
- Damián, Araceli (2012), “Crisis, empleo y pobreza”, en Enrique de la Garza (coord.), *La situación del trabajo en México 2012*, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa/Plaza y Valdés Editores, pp. 41-64.
- Damián, Araceli (2011), "Pobreza y derechos socioeconómicos en México. Una mirada desde la perspectiva de género", en Tepichin, Ana María (ed.) *Género y pobreza*, El Colegio de México, pp. 85-120.
- Damián, Araceli (2010a). “La pobreza en México y en sus principales ciudades”, en Gustavo Garza y Martha Scheingart (coords.), *II. Desarrollo Urbano y Regional*, México, El Colegio de México, pp. 214-260.
- Damián, Araceli (2010b), “El derecho al tiempo para el ocio”, en Enrique Valencia (coord.), *Perspectivas del universalismo en México*, México, Fundación Konrad Adenauer/ Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente/Universidad Iberoamericana, León/ Universidad de Guadalajara, pp. 133-146.

- Damián, Araceli (2009), *La pobreza, los hogares y la ocupación en el DF, 2004, Informe de investigación*, Consejo de Evaluación del Desarrollo Social del DF y El Colegio de México, México.
- Damián, Araceli (2007), “Los retos en materia social en México a inicios del siglo XXI”, en José Luis Calva (coord.), *El futuro de México al 2020*, Instituto de Investigaciones Económicas/ Universidad Nacional Autónoma de México/ Miguel Ángel Porrúa, pp. 315-345.
- Damián, Araceli (2006), “Evolución de la pobreza urbana y rural en México”, en José Luis Lezama y José Morelos (coords.), *Población, ciudad y medio ambiente en el México contemporáneo*, México, El Colegio de México, pp. 413-460.
- Damián, Araceli (2002). *Cargando el ajuste: los pobres y el mercado de trabajo en México*, México, Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales, El Colegio de México.
- Dumenil, Gerard y Dominique Levy (2011), *The crisis of neoliberalism*, Estados Unidos, Harvard University Press.
- Duque, Joaquín y Ernesto Pastrana (1973), *Las estrategias de supervivencia económica de las unidades familiares del sector popular urbano: una investigación exploratoria*, Chile, Centro Latinoamericano de Demografía.
- Engels, Friedrich (1979 [1845]), *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, Barcelona, Júcar.
- Espejo, Andrés, Fernando Filgueira y María Nieves Rico (2010), *Familias latinoamericanas: organización del trabajo no remunerado y de cuidado*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Chile.
- Estrada, Margarita (1999), “En el límite de los recursos. El efecto de la crisis de 1995 en familias de sectores populares urbanos”, en Margarita Estrada (coord.), *1995. Familias en la crisis*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, pp. 43-60.
- Faria, Vilma (1982), “Organização da produção e população” en Adolfo Aldunate et al., *Reproducción de la población y desarrollo, tomo 2, Propuestas alternativas para el estudio de la reproducción de la población*, São Paulo, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Comisión de Población y Desarrollo, pp. 787-808.
- Félez, Mariano y Julio Neffa (2006), “Acumulación de capital, empleo y desocupación. Una introducción a la economía del trabajo en las obras de Marx”, en Julio Neffa (dir.), *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. I. Marxistas y keynesianos*, Argentina, Fondo de Cultura Económica, pp. 15-71.
- Fitoussi, Jean-Paul y Pierre Rosanvallon (1997), *La nueva era de las desigualdades*, Argentina, Ediciones Manantial.
- Flores Olea, Víctor y Abelardo Mariña (1999), *Critica de la globalidad: Dominación y liberación en nuestro tiempo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Fucaraccio, Ángel y Fernando Gonzáles (1982), “Notas para una discusión acerca de la ley de población de Marx”, en Adolfo Aldunate et al., *Reproducción de la población y desarrollo, tomo 2, Propuestas alternativas para el estudio de la reproducción de la población*, São Paulo, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Comisión de Población y Desarrollo, pp. 169-234.

- Fujii, Gerardo (2006). "México: dinamismo exportador con bajo crecimiento económico", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord.), *La situación del trabajo en México, 2006*. México, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional/ Universidad Autónoma Metropolitana/ Instituto de Estudios del Trabajo/ Plaza y Valdés, pp. 17-38.
- Galin, Pedro (1986), "Asalariados, precarización y condiciones de trabajo", en *Nueva Sociedad*, núm. 85, septiembre-octubre, pp. 30-38.
- Galin, Pedro y Marta Novick (1990), *La precarización del empleo en la Argentina*, Argentina, Centro Editor de América Latina/ Centro Interamericano de Administración del Trabajo/ Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- García Núñez, Luis (2006), *The supply of child labor and household work*, MPRA Paper No. 31402, Perú, Pontificia Universidad Católica del Perú, Consorcio de Investigación Económica y Social.
- García, Brígida (2011), "Las carencias laborales en México: conceptos e indicadores", en Edith Pacheco y Enrique de la Garza (coords.), *Trabajos atípicos y precarización del empleo*, México, El Colegio de México/ Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales, p. 81-113.
- García, Brígida (2007), "Cambios en la división del trabajo familiar en México", *Papeles de Población*, julio-septiembre, núm. 53, pp. 23-45.
- García, Brígida (2006), "La situación laboral precaria: marcos conceptuales y ejes analíticos pertinentes", *Revista Trabajo (nueva época)*, año 2, no. 3, julio-diciembre de 2006, pp. 23-52.
- García, Brígida (2001), "Reestructuración económica y feminización del mercado de trabajo en México", *Papeles de Población*, enero-marzo, número 27, pp. 45-61.
- García, Brígida (1988), *Desarrollo económico y absorción de la fuerza de trabajo en México*, México, El Colegio de México.
- García, Brígida y Edith Pacheco (2000), "Esposas, hijos e hijas en el mercado de trabajo de la Ciudad de México en 1995", en *Estudios demográficos y urbanos*, num. 43, enero-abril, México, El Colegio de México, pp. 35-63.
- García, Brígida y Landy Sánchez (2012), "Trayectorias del desempleo urbano en México", *Revista Latinoamericana de Población*, año 6, número 10, pp. 5-30.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2011), "Cambios Familiares y Políticas Públicas en América Latina" en *Annual Review of Sociology*, num. 37, pp. 613-633.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2007), "Trabajo extradoméstico y relaciones de género: una nueva mirada", en Maria Alicia Gutierrez (coord.), *Género, familias y trabajo: rupturas y continuidades. Desafíos para la investigación política*, Argentina, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, pp.49-87.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2005), "Mujeres jefas de hogar y su dinámica familiar", *Papeles de Población*, vol. 11, núm. 43, pp. 29-51.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2003), "Trabajo e ingresos de la mano de obra familiar en el México metropolitano", en Enrique de la Garza (coord.), *La situación del trabajo en México*, México, Instituto de Estudios del Trabajo/Universidad Autónoma de México/ Plaza y Valdés editores, México, pp.77-96.

- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2001), "Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998", en: *Estudios Sociológicos*, año/vol. XIX, núm. 003. México, El Colegio de México, pp. 653-689.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (1994), *Trabajo femenino y vida familiar en México*, México, Centro de Estudios Sociológicos/Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano/El Colegio de México,
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (1990), "El trabajo femenino en México a fines de los ochenta", en Enrique Ramírez e Hilda Dávila (coords.), *Transformaciones y tendencias de la fuerza de trabajo femenina*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, pp. 53-77.
- García, Brígida y Olga Rojas (2002), "Los hogares latinoamericanos durante la segunda mitad del siglo XX: una perspectiva sociodemográfica", en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 17, núm. 2, mayo-agosto, pp. 261-288.
- García, Brígida, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira (1984), "La familia obrera y la reproducción de la fuerza de trabajo en la Ciudad de México", en: *El obrero mexicano, vol. 1, Demografía y condiciones de vida*, México, Distrito Federal: IIS- Universidad Nacional Autónoma de México, Siglo XXI editores, pp. 9-41.
- García, Brígida, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira (1982), *Hogares y trabajadores en la Ciudad de México*, México, El Colegio de México/Universidad Nacional Autónoma de México.
- Garza, Enrique de la (2007), "Los límites de la reestructuración productiva en México", *Revista Trabajo, Balance laboral de dos sexenios: México y Brasil* (Tercera Época), Año 3, No. 4, pp. 49-79.
- Garza, Gustavo (2012), "Distribución espacial del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-2008", *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 27, núm. 1 (79), pp. 9-55.
- Garza, Gustavo y Adolfo Ruiz (2009), "El sector terciario de Jalisco superconcentración en Guadalajara, 1980-2003" en Garza, Gustavo y Jaime Sobrino (coords), *Evolución del sector servicios en ciudades y regiones de México*, México, El Colegio de México, pp. 223-251.
- Gómez de León, José y Susan Parker (2000), "Bienestar y jefatura femenina en los hogares mexicanos", en Ma. de la Paz López y Vania Salles (eds.) *Familia, género y pobreza*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 11-45.
- Gonzalez de la Rocha, Mercedes (1999), *Divergencias del Modelo Tradicional: Hogares de Jefatura Femenina en America Latina*, Mexico, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- González de la Rocha, Mercedes (1991), "Family Well-Being, Food Consumption , and Survival Strategies during Mexico's Economic Crisis", en Agustín Escobar y Mercedes González de la Rocha (coords.), *Social Responses to Mexico's Economic Crisis of the 1980's*, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California at San Diego, La Jolla, pp. 115-127.
- González de la Rocha, Mercedes (1986), *Organización y reproducción de las unidades domésticas de la clase trabajadora en Guadalajara*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- González, Mercedes y Agustín Escobar (2006), "Familia, Trabajo y Sociedad: el caso de México", en Enrique de la Garza (coord.), *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: Nuevos enfoques*, México, Anthropos/ Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, pp. 243-276.

- Guillén, Arturo (2010), "La crisis global y la recesión mundial", en Julio Boltvinik (coordinador), *Para comprender la crisis capitalista actual*, México, Fundación Heberto Castillo, pp. 45-82.
- Guillen, Arturo (2009), "Crisis global: De las hipotecas a la recesión generalizada", *Ola financiera*, núm. 2, enero-abril, pp. 60-96.
- Guillén Romo, Arturo (2001), *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*. México: UAM-I, Plaza y Valdés.
- Guillen, Héctor (2007), "De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina", en *Comercio Exterior*, vol. 57, no. 4, pp. 295 a 313.
- Gunder Frank, André (1970), *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Cuba, Instituto del Libro.
- Hernández Laos, Enrique (2003), "Distribución del ingreso y pobreza", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord.), *La situación del trabajo en México 2003*", México, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional/ Universidad Autónoma Metropolitana/ Instituto de Estudios del Trabajo/ Plaza y Valdés, pp. 97-128.
- Hewitt de Alcántara, Cynthia, "Ensayo sobre la satisfacción de las necesidades básicas en México, 1940-1970", en Marc Nerfin (comp.), *Hacia otro desarrollo: enfoques y estrategias*, México, Siglo XXI Editores.
- Hopenhayn, Martín (2007), "Cambios en el paradigma del trabajo remunerado e impactos en la familia", en Irma Arriagada (coord.), *Familias y políticas públicas en América Latina: Una historia de desencuentros*, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe/ Fondo de Población de las Naciones Unidas, pp. 63-76.
- Huerta, Rogelio, y Rosa Gómez (2010), "Evaluación de las políticas laborales activas en México 1988-2006", *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, núm. 86, pp. 199-228.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía en Informática (2010a), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2010, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía en Informática (2010b), Censo de Población y Vivienda 2010, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía en Informática (2009), *ENIGH 2008, nueva construcción. Ingresos y gastos de los hogares*, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía en Informática (2008), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2008, México.
- Instituto Nacional de las mujeres (2011), *Las desigualdades de género vistas a través del estudio del uso del tiempo. Resultados de la Encuesta Nacional sobre Uso del tiempo*, México.
- Juárez, Antonio (1984), "La clase obrera y sus condiciones de vida en México", en: *El obrero mexicano, vol. 1, Demografía y condiciones de vida*, México, Instituto de Investigaciones Sociales- Universidad Nacional Autónoma de México / Siglo XXI, pp. 91-152.
- Juárez, Laura (2010), "Poder monopólico alimentario y deterioro salarial", *Revista Trabajadores*, núm. 77, pp. 29-32.

- Jusidman Clara, (2009), "Desigualdad y política social en México", en *Revista Nueva Sociedad*, núm. 220, pp. 190-206.
- Knaul, Felicia y Susan W. Parker (1997), "Estrategias de empleo y cuidado de los niños entre mujeres mexicanas con hijos pequeños", en *Memoria del II Seminario de Investigación Laboral: Participación de la Mujer en el Mercado Laboral*, México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Programa de Impulso a la Investigación Laboral, 1996-2000, pp. 59-108.
- Knaul, Felicia, Héctor Arreola, Christian Borja, Óscar Méndez, Ana Cristina Torres (2003), "El sistema de protección social en salud de México: efectos potenciales sobre la justicia financiera y los gastos catastróficos de los hogares", *Caleidoscopio de la Salud. De la Investigación a las Políticas*.
- Kowarick, Lucio (1978), "Desarrollo capitalista y marginalidad: el caso brasileño", *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 40, No. 1, enero-abril, pp. 31-54.
- Lerner, Susana y Brígida García (1974), "Presentación", en Brígida García et al., *Reproducción de la población y desarrollo, tomo 1, Revisión Crítica de los estudios de fecundidad en América Latina*, Argentina, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Comisión de Población y Desarrollo, pp. 1-3.
- Lomelí, Leonardo y Ciro Muruyama (2009), "México frente a la crisis: hacia un nuevo curso de desarrollo", *Economía*, vol. 6, núm. 18, pp. 7-60.
- López, Julio (1999), *Evolución reciente del empleo en México*, Serie de reformas económicas 29, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Lozano Arredondo, Luis (2007), "México: el salario y la necesidad de un proceso de amplia restauración de su poder adquisitivo", en José Luis Calva (coord.), *Agenda para el desarrollo, vol. 11, Empleo, Ingreso y Bienestar*, México, Cámara de Diputados LX Legislatura/ Universidad Nacional Autónoma de México/ Miguel Ángel Porrúa, pp. 212-234.
- Mariña, Abelardo (2012), "La crisis mexicana de 2008-2010 en perspectiva histórica y en el contexto de la crisis mundial", en María Beatriz García Castro (coord.), *Estudios sobre México en la crisis mundial: escenario nacional tras dos décadas de apertura y desregulación*, Universidad Autónoma Metropolitana -Azcapotzalco, México, pp. 27-61.
- Mariña, Abelardo (2003), "Crisis estructural capitalista y globalización neoliberal: una perspectiva desde México", en Ernesto Soto, Jaime Aboites y Etelberto Ortiz (coords.), *Estado versus mercado ¿Ruptura o nueva forma de regulación?*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco/ Miguel Ángel Porrúa, pp. 139-156.
- Mariña, Abelardo y Fred Mosley (2001), "La tasa general de ganancia y sus determinantes en México: 1950-1999", *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 15, pp. 35-65.
- Marx, Karl (1975), *El capital*, tomo 1, vol. 2, México, Siglo XXI.
- Marx, Karl (1973), *El capital*, tomo 1, vol. 1, México, Siglo XXI.
- Mertens, Walter (1982), "Investigación sobre población en América Latina: Presentación y evaluación de perspectivas recientes", en Walter Mertens et al (coords.), *Reflexiones teórico-metodológicas sobre investigaciones en población*, México, El Colegio de México/ Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, pp. 11-58.

- Mier y Terán, Marta, y Cecilia Rabell (2004). "Familia y quehaceres entre los jóvenes", en Marina Ariza y Orlandina de Oliveira (eds.), *Imágenes de la familia en el cambio de siglo*, México, Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales, pp. 135-179.
- Molina, Virginia y Kim Sánchez (1999), "La crisis de 1995-1996 entre familias de trabajadores manuales y no manuales en la Ciudad de México", en Margarita Estrada (coord.), *1995. Familias en la crisis*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, pp. 61-76.
- Mora y Araujo, Manuel (1982), "Teoría y datos. Comentarios sobre el enfoque histórico-estructural", en Walter Mertens et al, *Reflexiones teórico-metodológicas sobre investigaciones en población*, El Colegio de México, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, pp. 151-191.
- Mora, Minor (2011), "El empleo precario asalariado y globalización: enseñanzas desde Costa Rica", en, Edith Pacheco y Enrique de la Garza (coords.), *Trabajos atípicos y precarización del empleo*, México, El Colegio de México/ Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales, p. 161-198.
- Mora, Minor (2010). *Ajuste y empleo. La precarización del trabajo asalariado en la era de la globalización*, México, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.
- Mora, Minor (2006). *Ajuste estructural y empleo precario: el caso de Costa Rica*, tesis de doctorado en Ciencia Social con especialidad en Sociología, México, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.
- Mora, Minor (2004), "Visión crítica del vínculo entre jefatura de hogar, estratificación social y análisis de clase", *Revista de Ciencias Sociales*, num. 105, pp. 11-24.
- Mora, Minor y Orlandina de Oliveira (2011), "Jóvenes mexicanos en medio de la crisis económica: los problemas de la integración laboral", *Revista Sociedade e Estado*, num. 2, vol. 26, pp. 473-421.
- Mora, Minor y Orlandina de Oliveira (2010), "Las desigualdades laborales: evolución, patrones y tendencias", en Fernando Cortés y Orlandina de Oliveira (coords.), *Los grandes problemas de México. Tomo V: Desigualdad social*, México, El Colegio de México, pp. 101-140.
- Navarrete López, Emma Liliana (1998), *Juventud y trabajo: un reto para principios de siglo*, México, El Colegio Mexiquense.
- Neffa, Julio (2010a), "Naturaleza y significación del trabajo/empleo precario", en Mariana Busso y Pablo Pérez (coord.), *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*, Buenos Aires, Argentina: Miño y Dávila editores, CEIL-PIETTE-CONICET, pp. 17-50.
- Neffa, Julio (2010b), La transición desde los "verdaderos empleos" al trabajo precario, en Enrique de la Garza y Julio Neffa (coords.), *Trabajo, identidad y acción colectiva*, México, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/ Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa/ Plaza y Valdés Editores, pp. 43-80.
- Nún, José (1971), *Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal*, Chile, Centro Latinoamericano de Demografía.
- Ocampo, José Antonio (2009), "Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina", *Revista de la CEPAL*, núm. 97, pp. 9-32.

- Ocampo, José (2001). "Raul Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI", en *Revista de la CEPAL* num.75, pp. 25-40.
- Oliveira, Francisco (1973), "La economía brasileña: crítica a la razón dualista", *El Trimestre Económico*, Vol. 40, No. 158(2) (Abril-Junio), pp. 411-484.
- Oliveira, Orlandina (2006), "Jóvenes y precariedad laboral en México", *Papeles de Población*, núm. 49, pp. 37-73.
- Oliveira, Orlandina (1999), "Políticas económicas, arreglos familiares y perceptores de ingresos", en *Demos. Carta demográfica de México*, núm. 12, pp. 32-33.
- Oliveira, Orlandina (1989), "Empleo femenino en tiempos de recesión económica: tendencias recientes", en Jennifer Cooper et al., *Fuerza de trabajo femenina urbana en México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 29-66.
- Oliveira, Orlandina y Brígida García (1998), "Crisis, reestructuración económica y transformación de los mercados de trabajo en México", *Papeles de Población*, núm. 15, pp. 39-72.
- Oliveira, Orlandina y Brígida García (1990), "Trabajo, fecundidad y condición femenina en México", *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 5, No. 3 (15), pp. 693-710.
- Oliveira, Orlandina y Brígida García (1987), "El mercado de trabajo en la ciudad de México", en Gustavo Garza (comp.) *Atlas de la ciudad de México*, México, El Colegio de México/ Departamento del Distrito Federal, pp. 140-145
- Oliveira, Orlandina y Marina Ariza (2001), "Transiciones familiares y trayectorias laborales femeninas en el México Urbano", en Gomes, Cristina (comp.), *Procesos sociales, población y familia. Alternativas teóricas y empíricas en las investigaciones sobre vida doméstica*. México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales/ Editorial Porrúa, pp. 339-366.
- Oliveira, Orlandina y Vania Salles (2000), "Reflexiones teóricas para el estudio de la reproducción de la fuerza de trabajo", en De la Garza, Enrique (coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México, El Colegio de México/ Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales/ Universidad Autónoma Metropolitana/ Fondo de Cultura Económica, pp. 619-643.
- Ortega, Max (1997), "Política salarial neoliberal", en Ana Alicia Solís, et.al. (coords), *Salarios en el neoliberalismo mexicano*, México, Itaca, pp. 23 a 31.
- Ortiz, Etelberto (2012), "Los nuevos escenarios económicos de la crisis", en Enrique de la Garza (coord.), *La situación del trabajo en México 2012*, México, Plaza y Valdés editores/ Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, pp. 15-38.
- Pacheco, Edith (2013), "El mercado de trabajo en México a inicios del siglo XXI. Heterogéneo, precario y desigual", en Rocío Guadarrama, Alfredo Hualde y Silvia López (coords.), *Dinámicas, transformaciones y significados de la precariedad. Un estudio en tres ocupaciones*, en prensa.
- Pacheco, Edith (2010), "Arreglos familiares y división del trabajo en el hogar: familias con doble proveedor", en *Procesos y tendencias poblacionales en el México contemporáneo: una mirada desde la ENADID 2006*, México, Secretaria de Salud/ Centro Nacional de Equidad de Género y Salud Reproductiva/ Dirección General de Información en Salud/ Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias- Universidad Nacional Autónoma de México.

- Pacheco, Edith (2004), *Ciudad de México, heterogénea y desigual. Un estudio sobre mercado de trabajo*, México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano/El Colegio de México.
- Pacheco, Edith (1994), *Heterogeneidad laboral en la ciudad de México a fines de los ochenta*, tesis para optar por el grado de doctor en ciencias sociales con especialidad en estudios de población, México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, El Colegio de México.
- Pacheco, Edith y Mercedes Blanco (2011), "Tiempos históricos, contextos sociopolíticos y la vinculación familia-trabajo en México: 1950-2010", en Flores, Julia (coord.), *A 50 años de la cultura cívica: pensamientos y reflexiones en honor al profesor Sidney Verba*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Jurídicas/Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación, pp. 47-76.
- Parker, Susan, y Edith Pacheco (1996), "¿Cómo se ajustan los costos del trabajo en distintos periodos económicos?(México urbano: 1989-1995)", *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol 11, núm. 2, pp. 345-360.
- Patarra, Neide y María Coleta de Oliveira (1974), "Anotaciones críticas sobre los estudios de fecundidad", en Brígida García et al., *Reproducción de la población y desarrollo, tomo 1, Revisión Crítica de los estudios de fecundidad en América Latina*, Argentina, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Comisión de Población y Desarrollo, pp. 91-106.
- Pedrero, Mercedes (2004). "Género, trabajo doméstico y extradoméstico en México. Una estimación del valor económico del trabajo doméstico", *Estudios demográficos y urbanos*, mayo-agosto, núm. 56, pp. 413-446.
- Pérez Akaki, Pablo (2010), "Efectos esperados de la crisis económica actual en las remesas", en *Perspectivas sociales = Social Perspectives*, vol. 12, num. 1, pp. 11-42.
- Pérez, Marisol (1999), "Las estrategias de las familias de la elite ante la crisis", en Margarita Estrada (coord.), *1995.Familias en la crisis*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, pp. 77-92.
- Perez-Sainz, Juan Pablo (1995), "Globalización y neoinformalidad en América Latina", en *Nueva Sociedad*, no. 135, enero-febrero, pp. 36-41.
- Pérez-Sainz, Juan Pablo (2000), "Más allá de la informalidad. Autogeneración de empleo en la modernización globalizada", en Fernando Carrión (ed.), *Desarrollo cultura y gestión en centros históricos*, Ecuador, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Ecuador, pp. 139-154.
- Pérez-Sainz, Juan Pablo y Minor Mora (2004), "De la oportunidad del empleo formal al riesgo de exclusión laboral. Desigualdades estructurales y dinámicas en los mercados latinoamericanos de trabajo", en *Alteridades*, vol. 14, núm. 28, julio-diciembre, pp. 37-49.
- Picchio, Antonella (2007), "Condiciones de vida: Perspectivas, análisis Económico y políticas públicas", *Revista de Economía Crítica*, núm. 7, primer semestre, pp. 27-54.
- Picchio, Antonella (2001), *Un enfoque macroeconómico 'ampliado' de las condiciones de vida*, documento presentado al taller internacional Cuentas nacionales de salud y género, Chile, Organización Panamericana de la Salud/ Fondo Nacional de Salud.
- Poder Ejecutivo Federal (1995), *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, México.

- Portes, Alejandro (1995), *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-México/ Grupo editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Portes, Alejandro y Lauren Benton (1987), "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación", *Estudios Sociológicos*, Vol. 5, No. 13 (Jan. - Apr., 1987), pp. 111-137.
- Portes, Alejandro y John Walton (1981), *Labor, class and the international system*, New York, Academic Press, pp. 219.
- Portes, Alejandro y Kelly Hoffman (2003), Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal, en Serie Políticas Sociales no. 68, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, pp. 51.
- Puyana, Alicia y José Romero (2007), "La economía mexicana después de dos decenios de reformas", *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 10, pp. 796-813.
- Quijano, Anibal (1971), *Polo marginal y mano de obra marginalizada*, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Quintero, Cirila (2006), "Condiciones de vida de los trabajadores", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord.), *La situación del trabajo en México 2006*, México, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional/ Universidad Autónoma Metropolitana/ Instituto de Estudios del Trabajo/ Plaza y Valdés, pp. 179-204.
- Rendón, Teresa (2003), *Trabajo de hombres y trabajo de mujeres en el México del siglo XX*, México, Programa Universitario de Estudios de Género/ Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias/ Universidad Nacional Autónoma de México.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas (1993), "El empleo en México en los ochenta. Tendencias y cambios" en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 8, agosto, pp. 717-730.
- Reyes, Santiago (2011), *Análisis político. Los salarios en México*, México, Friedrich Ebert Stiftung.
- Rodgers, Gerry (1989), "Precarious employment in Western Europe: the state of the debate", en Gerry y Janine Rodgers (coords.), *Precarious jobs in labour market regulation: the growth of atypical employment in Western Europe*, Geneva, International Institute for Labour Studies, pp. 1-16.
- Rojas, Olga (2008), *Paternidad y vida familiar en la Ciudad de México: Un estudio del desempeño masculino en los procesos reproductivos y en la vida doméstica*, México, El Colegio de México.
- Rowntree, Seebohm (1901), *Poverty. A Study of Town Life*, Inglaterra, Macmillan.
- Rubio, Blanca (2008), "De la crisis hegemónica y financiera a la crisis alimentaria. Impacto sobre el campo mexicano", *Argumentos*, año 21, núm. 27, pp. 35-52.
- Sabbatella, Ignacio (2010), "Crisis ecológica y subsunción real de la naturaleza al capital", *Revista de Ciencias Sociales*, núm. 36, enero, pp. 69-80.
- Salama, Pierre (2009), "Argentina, Brasil y México frente a la crisis internacional", *Revista Herramienta*, núm. 41, pp. 35-58.
- Salas, Carlos (2006), "El sector informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina", en Enrique de la Garza (coord.), *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos*

- enfoques*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa/ Anthropos editorial, pp. 139-148.
- Salas, Carlos (2003). "El contexto económico de México", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord.), *La situación del trabajo en México, 2003*, México, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional/ Universidad Autónoma Metropolitana/ Instituto de Estudios del Trabajo/ Plaza y Valdés, pp. 37-53
- Salas, Carlos y Eduardo Zepeda (2003), "Empleo y salarios en el México contemporáneo", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord.), *La situación del trabajo en México 2003*, México, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional/ Universidad Autónoma Metropolitana/ Instituto de Estudios del Trabajo/ Plaza y Valdés, pp. 55-76.
- Salvia, Agustín (2010), *Desigualdad económica y reformas estructurales en Argentina: 1990-2003*, Tesis para optar el grado de Doctor en Ciencia Social, El Colegio de México.
- Samaniego, Norma (1986), *Los efectos de la crisis de 1982-1986 en las condiciones de vida de la población en México*, Perú, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Sanabria, Antonio (2009), "La naturaleza del ajuste salarial" en Nacho Álvarez, et. al. (coord.), *Ajuste y salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*, España, Fondo de Cultura Económica, pp. 27-52.
- Sánchez, Landy (2014), "Diferencias socioeconómicas en el trabajo doméstico de las parejas de doble ingreso en México", en Brígida García y Edith Pacheco (coord.), *Uso del tiempo y trabajo no remunerado en México*, en prensa.
- Sánchez, Laura (2007). "Política económica neoliberal y salarios", *Trabajadores* no. 61, pp. 2-8.
- Schkolnik, Mariana (2004), "Tensión entre familia y trabajo", en Irma Arriagada y Verónica Aranda (comp.), *Cambio de las familias en el marco de las transformaciones globales: necesidad de políticas públicas eficaces*, Santiago de Chile, ONU/ Comisión Económica para América Latina y el Caribe / Fondo de Población de las Naciones Unidas, pp. 97-118.
- Selby, Henry A., Arthur D. Murphy y Stephen A. Lorenzen (1994), *La familia en el México urbano: mecanismos de defensa frente a la crisis, 1978-1992*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Sheridan, Cecilia (1991), *Espacios domésticos. Los trabajos de la reproducción*, Colección Miguel Othón de Mendizábal, México, D.F.: CIESAS.
- Silva, Luis e Isabel Barroso (2004), *Regresión Logística*, Colección Cuadernos de Estadística, núm. 27, Madrid, Editorial La Muralla/ Hespérides.
- Singer, Paul (1980), *Economía política del trabajo: Elementos para un análisis histórico-estructural del empleo y de la fuerza de trabajo en el desarrollo capitalista*, México, Siglo XXI.
- Sobrino, Jaime (2002). "Globalización, crecimiento manufacturero y cambio en la localización industrial en México", *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 17, num. 1, pp. 5-38.
- Solís de Alba, Ana Alicia (2002), *El movimiento sindical pintado de magenta: Productividad, sexismo y neocorporativismo*, México, Ítaca.

- Suárez, Herlinda (2005), *Jóvenes mexicanos en la “feria” del mercado de trabajo. Conveniencias e inconveniencias de tener educación superior*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/ Miguel Ángel Porrúa.
- Tepichín, Ana María (2011), “Desigualdades de género y pobreza femenina”, en Ana María Tepichín (coord.), *Género en contextos de pobreza*, México, Centro de Estudios Sociológicos, Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer, El Colegio de México, pp. 11-34.
- Tokman, Victor (1987), “El imperativo de actuar. El sector informal hoy”, en *Nueva Sociedad* no. 90, julio-agosto, pp. 93-105.
- Tokman, Victor (1979), “Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina”, en Rubén Katzman y José Reyna (comp.), *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*, México, El Colegio de México.
- Torrado, Susana (1981), “Sobre los conceptos de ‘Estrategias familiares de vida’ y ‘Proceso de reproducción de la fuerza de trabajo’: notas teórico-metodológicas”, en *Demografía y Economía*, vol. 15, no. 2, pp. 204-233.
- Tuirán, Rodolfo (2001), “Estructura familiar y trayectorias de vida en México”, en Cristina Gomes (coord.), *Procesos sociales, población y familia. Alternativas teóricas y empíricas en las investigaciones sobre vida doméstica*, México, FLACSO/Miguel Ángel Porrúa, pp.23-65.
- Tuirán, Rodolfo (1993), “Estrategias familiares de supervivencia en épocas de crisis: el caso de México”, en *Cambios en el perfil de las familias: la experiencia regional*, Chile, Comisión Económica para América Latina, pp. 319-354.
- Valencia, Enrique (2006), “La política social de Vicente Fox: contexto histórico y balance”, *라틴아메리카연구*, vol. 19, no 1, p. 81-99.
- Vela, Fortino (2008), “Cambio en la estructura por edad y su efecto en el desempleo de los jóvenes urbanos”, en Vela (coord.), *La dinámica demográfica y su impacto en el mercado laboral de los jóvenes*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, pp. 47-88.
- Vilas, Carlos (1997), “De ambulancias, bomberos y policías: la política social del neoliberalismo”, *Desarrollo Económico*, vol. 36, no. 144, ene-mar, pp. 931-952.
- Zenteno, René (2003), “Polarización de la movilidad social en México”, *Demos. Carta demográfica sobre México*, núm. 16, pp. 17-18.
- Zenteno, Raúl y Patricio Solís (2006), “Continuidades y discontinuidades de la movilidad ocupacional en México”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 21, núm. 3, pp. 515-546.



## Índice de cuadros

Recuadro 2.1. Criterios de clasificación de los hogares de trabajadores para definir su inserción socio-ocupacional.	72
Recuadro 2.2 Tamaño de muestra (número de viviendas) según tipo de localidad ENIGH 1992-2008	83
Cuadro 3.1 México 2004-2010, Variación porcentual de los índices de precios al consumidor	101
Recuadro 4.1 Criterios de clasificación de los hogares para definir su inserción socio-ocupacional.	133
Cuadro 4.1 Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Distribución porcentual de los hogares según inserción laboral	134
Cuadro 4.1.a. Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Distribución porcentual de los hogares según inserción laboral. (Sólo hogares de trabajadores)	137
Cuadro 4.2. Zonas urbanas de México, 2010. Distribución porcentual de los hogares según inserción socio-ocupacional y variables sociodemográficas seleccionadas	141
Recuadro 4.2. Tipología del ciclo de vida familiar, construida a partir de las encuestas de hogares	145
Cuadro 4.3. Zonas urbanas de México, 2010. Características sociodemográficas seleccionadas de los hogares según inserción socio-ocupacional y tipo de jefatura	147
Cuadro 4.4 Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Distribución porcentual de los jefes de hogar según tipo de actividad y sexo	154
Cuadro 4. 5 Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Inserción laboral del jefe del hogar por sexo	155
Cuadro 4.6. Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Relación consumidores-productores y tasa de dependencia de las unidades domésticas de los trabajadores según inserción laboral del hogar	157
Cuadro 4.7. Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Distribución porcentual de los hogares según inserción socio-ocupacional y número de ocupados	160
Cuadro 4.8. Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Tasas de desocupación de los	163

hogares según inserción socio-ocupacional

Cuadro 4.9. Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Nivel de acceso del hogar a la seguridad social según inserción socio-ocupacional	165
Cuadro 4.10. Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Promedio de horas de trabajo extradoméstico a la semana según inserción socio-ocupacional del hogar	167
Cuadro 4.11. Zonas urbanas de México 2008 y 2010. Media y mediana de los ingresos reales por trabajo por hora según inserción socio-ocupacional del hogar (agosto de 2010=100)	169
Cuadro 5.1. Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Distribución porcentual promedio de los ingresos por fuente e inserción socio-ocupacional del hogar	180
Cuadro 5.2. Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Media y mediana de los ingresos mensuales por Adulto Equivalente según fuente e inserción socio-ocupacional del hogar (agosto de 2010=100)	182
Cuadro 5.3. Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Nivel de reproducción de la fuerza de trabajo según inserción socio-ocupacional del hogar	190
Cuadro 5.4. Zonas urbanas de México, 2008 y 2010. Resultados de los modelos de regresión logística binomial	199

## Índice de gráficas

Gráfica 1.1. México, Diciembre de 1982 a enero de 2005. Salario mínimo nominal y precio de la Canasta Obrera Indispensable (COI).	20
Esquema 2.1. Criterios para la selección de los hogares de los trabajadores	71
Gráfica 3.1. México. Índices de precios. Julio de 2002 a julio de 2011 (julio de 2002=100)	100
Gráfica 3.2. Zonas urbanas de México, 1987-2010. Distribución porcentual de la población ocupada por sector de actividad	104
Gráfica 3.3. Zonas urbanas de México, 1997-2012. Distribución porcentual de los trabajadores asegurados en el IMSS por tipo de aseguramiento	108
Gráfica 3.4. Zonas urbanas de México, 1987-2010. Tasa de desocupación por sexo	110
Gráfica 3.5. Zonas urbanas de México, 1987-2010. Trabajadores asegurados eventuales y permanentes en el IMSS (Datos mensuales. Millones de personas)	115
Gráfica 3.6. México, 1969-2012. Índice del salario mínimo (1976=100)	117
Gráfica 3.7. México, 1992-2010, Número de personas por hogar para adquirir la CNSE, según tipo de ingreso	119