



**CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS,
URBANOS Y AMBIENTALES**

Participación familiar en micronegocios en México

Tesis presentada por

Rosa Patricia Román Reyes

Para optar por el grado de

DOCTORA EN ESTUDIOS DE POBLACIÓN

Directora de tesis

Dra. María Edith Pacheco Gómez Muñoz

MÉXICO, D.F.

Diciembre de 2006



**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. Brígida García Guzmán _____

2. Dr. Carlos José Alba Vega _____

3. Dra. María Guadalupe Serna Pérez _____

4. Dra. Silvia Elena Giorguli Saucedo (suplente) _____

Índice general

Introducción	5
I. Micronegocios y familia: ámbitos de producción y reproducción	13
I.1. Dinámica y tendencias del mercado de trabajo	15
I.2. Marginales, informales, precarios, heterogéneos... ¿desde cuándo y desde dónde “ <i>lo pequeño</i> ” ha estado presente?	18
I.3. Un acercamiento a la relación producción - reproducción	27
I.4. Trabajo y familia: la articulación de dos dimensiones	29
I.5. La unidad familiar al interior de los pequeños establecimientos	38
Algunos comentarios	41
II. Los pequeños establecimientos en México	45
II.1. Estudios sobre los micronegocios en México. Los antecedentes desde la investigación académica	45
II.2. Características de funcionamiento de los micronegocios	50
II.3. ¿Quiénes y por qué se convierten en pequeños empresarios?	52
II.4. La viabilidad y las posibilidades de existencia de los micronegocios	53
II.5. El trabajo en pequeño establecimientos para los hombres y para las mujeres	56
Algunos comentarios	58
III. Los micronegocios mexicanos en una década de análisis	61
III.1. Opciones y decisiones metodológicas	63
III.2. El acercamiento cuantitativo: la utilidad de esta estrategia metodológica	65
III.3. La encuesta como instrumento de aproximación	67
III.4. El micronegocio como unidad de análisis	69
III.5. Tendencias históricas: participación familiar en micronegocios (1992 – 2002)	71
III.6 Viabilidad: dos estrategias de acercamiento	75
III.6.1. La sobrevivencia como expresión de viabilidad	76
III.6.2. El micronegocio: ¿una empresa viable? La capacidad de acumulación como expresión de viabilidad	83

III.7. El comercio y los servicios y luego las cocinas y los talleres	94
Algunos comentarios	97
IV. Los micronegocios familiares: ¿empresas que sobreviven o acumulan?	99
IV.1. Construcción de los datos	101
IV.2. El análisis de correspondencia	107
IV.3. Aplicación del análisis de correspondencia	109
IV.4. Micronegocios familiares y no familiares: ¿una misma situación? Aplicación del análisis de correspondencia para el año 1992	112
IV.5. Los micronegocios comienzan a diferenciarse. Aplicación del análisis de correspondencia para el año 2002.	117
Algunos comentarios	122
V. Estrategia metodológica y unidades entrevistadas	127
V.1. El acercamiento cualitativo: la utilidad de esta estrategia metodológica	128
V.1.1. La unidad doméstica como unidad de análisis. Discusión conceptual	131
V.1.2. Las entrevistas: una herramienta de aproximación	132
La pauta de entrevista	133
V.2. Introducción a las unidades de información	135
V.3. Herramienta de análisis para la discusión de la información	143
V.4.1. Como se entienden los tipos ideales desde la propuesta de Max Weber	143
V.4. Ubicación de los tipos ideales de vinculación del trabajo y la familia en la discusión sociodemográfica	146
V.4.1. Historia del concepto de unidad doméstica	147
V.4.2. El trabajo al interior de la unidad doméstica	148
V.4.3. Los distintos mecanismos que la familia adopta para lograr la sobrevivencia	149
V.5. Construcción de los tipos ideales de vinculación del trabajo y la familia	152
V.5.1. El tipo ideal uno: integración de la familia al negocio	153
V.5.2. El tipo ideal dos: desplazamiento de la familia del negocio	157
Algunos comentarios	160

VI. No hay como trabajar con la familia	163
VI.1. La producción y la reproducción: ¿cómo se expresa esta relación?	164
VI.1.1 Las distintas formas de vincular la familia y el trabajo	168
Inclusión o exclusión de la familia al negocio	168
La inestabilidad de un vínculo	171
Una doble vida: el frágil equilibrio	172
VI.1.2. La organización económica de la unidad doméstica	174
¿Qué se gasta en casa y qué en el negocio?	174
La distribución de recursos: ¿quién se queda con qué?	176
¿En qué se gasta primero?	179
VI.2. El riesgo: ¿cómo se vive la relación trabajo – familia y qué expectativas y percepciones se tienen de ella?	180
VI.2.1. La diversidad del riesgo y sus distintas representaciones	182
¿Esto es temporal o permanente?	182
El riesgo también es percibido al interior de la familia	185
Con trabajo no hay miedo	187
VI.2.2. La herencia de la familia y el valor de la educación	189
El negocio de los abuelos para los hijos	190
Las contradicciones de la herencia	191
Los estudios: ¿un éxito comprometedor?	192
VI.3. Las relaciones de poder	195
VI.3.1. Las negociaciones y los conflictos; ¿quién tiene el poder?	198
Los espacios de negociación	198
Tú mandas, yo no obedezco	200
VI.3.2. Los hijos, los padres y los abuelos: una relación de fuerzas	202
Las relaciones intergeneracionales	202
La familia integrada	203
VI.3.3. La jefatura del negocio <i>versus</i> la jefatura del hogar	204
¿Se eligen los jefes?	205
En casa un jefe y en el negocio otro; ¿quién manda aquí?	206
Algunos comentarios	207

A modo de cierre. Comentarios finales	211
Anexos	221
Anexo 1: Cuestionarios ENAMIN 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000	223
Anexo 2: Guía de entrevista	317
Anexo 3: Unidades entrevistadas	329
Bibliografía	351
Índice de cuadros	365
Índice de gráficas	367

Introducción

*Cuentan que un árbol solo, que una tormenta lo derribó
Mientras el fuerte bosque a la tormenta sobrevivió*

Se presenta a continuación el desarrollo del proceso de investigación desde sus inicios; los intereses que lo motivaron, las dimensiones teóricas que se consideraron más convenientes para justificarlo, los caminos que se eligieron para acercarse al recorte de la realidad definido como objeto de estudio.

Todo esto con la dinámica propia de un trabajo de investigación, con idas y venidas, avances y retrocesos, seguridades y temores, que fueron tomando y perdiendo forma a lo largo del camino recorrido. Aprender esta situación permitirá valorar los grados de evolución, involución y dispersión a que se ha visto y se ve sometido el trabajo.

Para comenzar hay que subrayar que la investigación desarrollada tiene tres puntos de partida. Uno relacionado con el funcionamiento y las formas de organización que adquieren las unidades económicas denominadas micronegocios; otro vinculado con la estructura y dinámica familiar; y finalmente, un tercero que busca recuperar la relación entre los anteriores ámbitos; el laboral y el familiar.

Esta idea surgió de la preocupación inicial por entender las razones que hay detrás del crecimiento de los micronegocios y el aparente incremento de puestos de trabajo que se asocia con estos pequeños establecimientos. Era de interés, además, indagar en el tipo de mano de obra empleada en estos negocios, y, particularmente, en la mano de obra familiar.

La investigación teórica previa al trabajo de campo permitió restringir los alcances del estudio al tema más concreto del *trabajo familiar en micronegocios dedicados a la elaboración de comida y reparación de automóviles que utilizan toda o parte de la vivienda de la familia para llevar a cabo labores vinculadas con las gestiones del negocio.*

Este es un sector relativamente poco explorado que ha ido adquiriendo cada vez mayor importancia a pequeña escala. Es más, como un importante número de trabajadores empleados en estos espacios resultan ser esposas e hijos de los propietarios de los pequeños establecimientos, la elección de micronegocios que compartieran el espacio físico de la vivienda familiar, permite centrar la investigación en un interés fundamental: como se articulan el negocio y la familia con una situación concreta de trabajo y de vida.

Partiendo entonces de la vinculación entre dos organizaciones; la unidad doméstica y la unidad económica, una pregunta central es ¿por qué son importantes las distintas formas de producir de los pequeños establecimientos en la dinámica del mercado de trabajo? En esta lógica se considera oportuno tener en cuenta tanto la viabilidad como las formas de organización económica de los pequeños establecimientos, en el entendido que pueden constituir dos dimensiones que hagan referencia a la heterogeneidad en estos espacios laborales.

En este trabajo se propone analizar la actividad laboral de los integrantes de diversos núcleos familiares en pequeños establecimientos en la ciudad de México, y las repercusiones que su trabajo tiene sobre la vida familiar, así como el impacto de la dinámica familiar en las actividades laborales. A partir de este objetivo general, los objetivos específicos que orientaron la investigación son los siguientes:

- Ubicar la participación de la mano de obra familiar en el trabajo en los pequeños establecimientos.
- Presentar una caracterización del funcionamiento de los micronegocios mexicanos (familiares y no familiares) desde la perspectiva de la viabilidad (como expresión de sobrevivencia y como posibilidad de acumulación) de estos establecimientos.
- Conocer las diversas formas de distribución de responsabilidades, organización y división de tareas, así como las actitudes y percepciones frente al trabajo, tanto en el pequeño establecimiento como en el hogar.
- Analizar la incidencia de la dinámica familiar sobre el funcionamiento y operación de los establecimientos, así como el impacto de esas formas de organización sobre la vida familiar.
- Indagar la relevancia de las características sociodemográficas, familiares y laborales para la organización de las tareas en ambas esferas (micronegocio y hogar).

Al momento de señalar cuales son las hipótesis orientadoras del trabajo, se considera necesario comenzar por puntualizar brevemente como fueron definidos y trabajados los conceptos más destacados, tanto en la discusión teórica como en el análisis metodológico realizado, con el objetivo de especificar como se entendieron los múltiples elementos constitutivos del fenómeno y de la relación a investigar.

Una de las partes constitutivas de la relación es la unidad económica; el *micronegocio* o el *pequeño establecimiento*. Los establecimientos son entendidos como “*Formas de sobrevivencia*

y reproducción¹ para los pequeños productores y para las familias² de escasos recursos, tanto por su capacidad de generar empleos, como por la posibilidad de ofrecer artículos baratos de consumo popular”. Entre sus principales características se enuncian “(...) pocas exigencias de capital, su escasa dependencia tecnológica, su orientación preferente al mercado popular y sobre todo, su capacidad de generar ocupación” (Alba y Krujit, 1995:91).

Para los fines de la investigación se ha definido un ámbito que conjuga y articula los elementos del hogar y la familia. Ese ámbito es el constituido por la unidad doméstica, que es conceptualizada como “(...) un ámbito de interacción y organización de los procesos de reproducción cotidiana y generacional de los individuos vinculados o no por relaciones de parentesco. Allí se crean y recrean relaciones de autoridad, solidaridad y conflictos, de intercambio y poder” (García y Oliveira, 1994).

Para la construcción de las hipótesis que han guiado la investigación se consideró necesario partir de sintetizar brevemente los principales vínculos que se establecen en la relación familia / trabajo, en la medida en que esa articulación está presente en el planteo que desarrolla cada una de las hipótesis.

Generalmente se espera que a mayor pobreza se produzca una mayor participación laboral de los distintos integrantes de los hogares, pero las limitaciones impuestas por la estructura del mercado de trabajo y por la estructura sociodemográfica de las unidades y las trayectorias individuales de sus miembros, no siempre permiten que los hogares mucho más pobres sean los que tengan más perceptores de ingresos. Esto equivale a decir que a mayor precariedad en las condiciones de vida, no siempre habrá un mayor uso de la fuerza de trabajo. En el otro extremo

¹ Se propone analizar la *reproducción* a partir de entenderla como un proceso mediante el cual la unidad doméstica a través de la apropiación de la producción, se asegura su supervivencia y continuidad. La reproducción incluye la realización tanto de actividades laborales en la esfera del establecimiento como de tareas domésticas en el ámbito del hogar por parte de los distintos integrantes de la familia. En los términos concretos de este trabajo, significa un proceso que va a hacer posible la perpetuación de la familia y el mantenimiento del micronegocio. La *producción* se va a comprender como la generación, por parte de la unidad doméstica, de todos los bienes y servicios necesarios para el mantenimiento del hogar y la supervivencia de la familia. Esta forma de entender la producción y la reproducción implica una continua interacción entre ambas esferas, que por lo tanto en ningún momento podrán analizarse de manera separada.

² La *familia* va a ser entendida como el conjunto de personas que se encuentran unidas por lazos de sangre, matrimonio y convivencia, y que comparten una residencia común. Teniendo presente la discusión realizada por Lloyd (1998)² en la que se cuestiona la utilización de los términos hogar y familia como sinónimos, se considera pertinente distinguir que se va a entender por hogar.

El *hogar* es definido como el conjunto de personas que se encuentran o no unidas por lazos de parentesco y que comparten un presupuesto común, y que puede constituir al mismo tiempo una unidad de producción, consumo y redistribución (Lloyd, 1998).

de esta situación, se plantea que ha sido la mayor participación económica familiar la que ha llevado a modificar las condiciones de pobreza de los hogares.

Se puede decir, entonces, que en ambas situaciones subyace el supuesto que ante condiciones más precarias la familia actúa; esto es, se está suponiendo que la familia, a veces, envía más miembros al mercado de trabajo y amortigua de ese modo los efectos de las crisis.

Con estos elementos en discusión, las hipótesis orientadoras de la investigación proponen:

- (1) Las unidades domésticas y las unidades económicas a pequeña escala son dos instituciones tanto más vinculadas entre sí, cuanto más abierta esté la posibilidad de ser una respuesta al problema del empleo y del ingreso de las familias.
- (2) El entorno económico en que se ubican los micronegocios (expansión, estancamiento, recesión) así como la historia específica que vive cada unidad doméstica, influyen en la determinación de la propiedad de la unidad económica, en la organización del trabajo y en la división sexual del mismo en ambas unidades.
- (3) El vínculo o interdependencia entre estas dos instituciones dependerá tanto de las características de la unidad doméstica como de las formas de funcionamiento y organización de la unidad económica.
- (4) Las relaciones sociales al interior de la unidad doméstica, la división sexual del trabajo y las jerarquías, impactan en las formas de funcionamiento y organización de ambas entidades.
- (5) De las dos organizaciones, la unidad de producción es la más vulnerable porque depende no solo de la estabilidad de la unidad doméstica, sino del entorno económico externo a ambas entidades.

Bajo esta perspectiva el estudio busca aportar elementos que permitan dar respuestas a la siguiente inquietud; *¿La participación laboral de los miembros de la familia en el pequeño establecimiento y las relaciones que entre ellos se establecen, constituyen una forma de producción que permite asegurar la reproducción, tanto de la unidad económica como del consumo y el abastecimiento de la unidad familiar?*

El planteamiento de esta pregunta implica un esfuerzo por vincular, tanto teórica como empíricamente, el lugar de la producción con el de la reproducción. Estos aspectos se abordarán a través de dos dimensiones fundamentales: la dimensión objetiva y la dimensión subjetiva.

Dentro de la dimensión objetiva se podrían ubicar las principales características que adquieren las partes integrantes de esa relación y la relación en sí misma. Estas características

integran el estudio de los sectores de actividad en que se insertan los establecimientos, las distintas formas que adquiere su funcionamiento, la cantidad de trabajadores y la proporción de estos que son familiares del propietario y las características sociodemográficas de las personas. Así mismo, se analizarán en esta dimensión aspectos relacionados con la dinámica familiar, su composición y su estructura³. Entre los elementos más destacados que se buscan recuperar, relacionados con el vínculo trabajo / familia, están los lugares que ocupan las tareas del establecimiento y las de la familia, cómo se dividen esas tareas entre los integrantes, que horarios y que tiempos se dedican a cada labor y cómo se organizan esas actividades.

Las preguntas propuestas para dar cuenta de la dimensión objetiva son las siguientes: ¿cuántos y quienes son los integrantes de la familia que participan del trabajo del establecimiento?, ¿qué tipo de actividades laborales desarrollan de acuerdo a sus características sociodemográficas⁴ y a la relación de parentesco con el propietario?, ¿el sexo del propietario del establecimiento genera diferencias en las formas de trabajo y asignación de tareas?, ¿cómo se organizan los espacios, actividades y responsabilidades en el hogar y en el establecimiento?, ¿quién o quiénes se encargan de esa organización?

Uno de los principales objetivos de la dimensión subjetiva ha sido el acercamiento al conocimiento de la vida cotidiana de los individuos y de aquellos patrones del comportamiento y el pensamiento que ocurren en el día a día, es que la investigación cualitativa se ha convertido en un enfoque particularmente valioso porque permite problematizar las formas en las que los individuos y los grupos constituyen e interpretan las organizaciones y las sociedades (Castro, 1996).

En ese sentido, algunas inquietudes fundamentales que orientaron la construcción de una dimensión de carácter subjetivo, tuvieron que ver con las siguientes interrogantes: ¿cuál es el papel de la familia en hacer viables o no estas entidades económicas?, ¿son más “exitosos” los micronegocios familiares que cuentan con un mayor número de integrantes de la familia trabajando en ellos?, ¿es posible recuperar la perspectiva de cada individuo de su papel como

³ Pensar en la estructura de la familia implica “analizar la estructura de la familia no como variable independiente sino como expresión de la organización social a nivel nacional, regional y local, es decir, considerando como sus determinaciones fundamentales la forma de organización de la producción de bienes, las prácticas de carácter ideológico (...) y la dinámica demográfica (...) Lo anterior nos lleva a considerar a la familia como categoría analítica que posibilita acercarse a la vinculación entre el ámbito de la reproducción social y de la reproducción demográfica” (Lerner y Quesnel, 1985:160)

⁴ Sexo, edad, escolaridad, estado civil.

miembro de una familia y trabajador de un negocio?, ¿qué tanto se alejan estas perspectivas?, ¿qué tan vulnerables son estas unidades?, ¿cómo están concibiendo el riesgo?

Reflexionar sobre estas preguntas y sus posibles respuestas entrelaza este estudio con dos perspectivas analíticas; por un lado con posturas de discusión teórica sobre la situación del mercado de trabajo, y por otra parte con enfoques relativos al vínculo entre el trabajo y la familia.

En primer lugar se nutre de las corrientes que debaten posturas como la marginalidad, la informalidad y la heterogeneidad laboral, tomando como principales referencias a autores como Souza, (y su planteo de las formas no típicamente capitalistas de producción, dentro de las cuales ubica a las empresas familiares) Pérez Sáinz, (a través de su propuesta de la emergencia de nuevos escenarios laborales en América Latina, Portes y Benton (recuperando de su planteo aspectos como la conjunción de las actividades formales e informales en nuevas formas de producción) e Infante (aportando elementos para incorporar el análisis de la calidad de los puestos de trabajo).

A partir de estas corrientes y perspectivas y sin contar con un marco teórico “específico” que hable del trabajo de la familia en los micronegocios, se presenta la discusión teórica centrada en la dinámica y los cambios tanto del mercado de trabajo como de la unidad familiar, que han repercutido en la creciente formación de pequeños establecimientos con apoyo de mano de obra familiar básicamente.

En otro contexto el trabajo se sustenta en los múltiples estudios realizados sobre la relación entre el trabajo y la familia, partiendo de Chayanov y el análisis de la articulación de la producción y la reproducción de la unidad campesina, e integrando investigaciones que discuten el papel de la familia y la creciente incorporación de la mano de obra familiar en el mercado de trabajo, en actividades por cuenta propia o no, desde el estudio de García, Muñoz y Oliveira, pasando por el trabajo de Benería y Roldán, Alba, Pacheco y Serna.

No obstante los autores mencionados discuten el vínculo entre trabajo y familia desde diversas ópticas, no lo hacen necesariamente desde el punto de vista de la mano de obra familiar que desarrolla actividades específicas de trabajo en los micronegocios. De ahí que este estudio se dirigió puntualmente a describir y analizar hasta que punto la dinámica familiar imprime características distintivas al funcionamiento de los pequeños establecimientos, de tal suerte que es posible evidenciar el impacto de la familia en este tipo de actividad laboral.

Paralelamente, los estudios que se han ocupado de analizar el trabajo de los micronegocios mexicanos han destacado mayormente el trabajo en estas unidades en actividades como talleres textiles: elaboración de zapatos, de ropa, o de tipo más artesanal como carpinterías o imprentas. Poco se ha dicho sobre los pequeños establecimientos vinculados a la producción de alimentos y prácticamente nada sobre las unidades que se dedican a la refacción de automóviles. Y no sólo su creciente importancia numérica obliga a dirigir la atención a este nicho; su composición primordialmente familiar, su extendida presencia en la ciudad de México y las significativas diferencias en sus características de funcionamiento, argumentan su selección para el análisis.

La principal preocupación que liga estos temas, es el ánimo de generar un enfoque integral en el que se realice un análisis simultáneo del trabajo y la familia en su dinámica, características y funcionamiento en los micronegocios mexicanos. Así, el estudio pretende explorar la situación concreta de trabajo que afecta a un sector de los pequeños establecimientos y sus trabajadores en México.

La estrategia metodológica utilizada contempló la articulación de dos miradas; una cuantitativa y otra cualitativa, conjunción que permitió lograr una mejor aproximación a la comprensión de las múltiples dimensiones que intervienen y se relacionan en la articulación de los ámbitos del trabajo y la familia. Esta aproximación metodológica significó la utilización de dos fuentes de información; la encuesta y la entrevista en profundidad semi-estructurada.

El abordaje cuantitativo se realizó mediante el análisis de la Encuesta Nacional de Micronegocios de los años 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002, en tanto el análisis cualitativo se llevó a cabo realizando una serie de entrevistas en profundidad en micronegocios familiares en el rubro de la comida y los talleres mecánicos en la ciudad de México. Ambos instrumentos se consideraron de forma complementaria, cada uno de ellos distinguible del otro.

Con estos elementos en juego dio comienzo el proceso de la investigación, que hoy se presenta y que reúne las discusiones, decisiones, opciones, tanto teóricas como metodológicas, el procesamiento y análisis de la información y los resultados que fueron derivándose, todo esto organizado en seis capítulos. El primero presenta la discusión teórica de los micronegocios y la familia como ámbitos de producción y reproducción, incorporando elementos de la dinámica y tendencias del mercado de trabajo, de las perspectivas y corrientes teóricas que se han preocupado y ocupado del análisis de los pequeños establecimientos y de la forma en que se aborda la articulación producción –reproducción, familia y trabajo.

El segundo capítulo se concentra en la situación de los pequeños establecimientos en México; los estudios e investigaciones académicas que sobre ellos se han realizado, las principales características de funcionamiento que detentan, el perfil de sus propietarios y trabajadores y la viabilidad como posibilidad de existencia con que cuentan.

Las principales tendencias (considerando 10 años de análisis) en la participación familiar, en las características de funcionamiento y en la discusión de la viabilidad de los micronegocios, son los aspectos que se discuten y analizan en el tercer capítulo. A su vez se justifica y explicita el abordaje cuantitativo llevado a cabo.

Llegando al cuarto capítulo se desarrolla la técnica estadística considerada válida para el análisis a realizar: un análisis de correspondencia que permite situar de manera gráfica las principales dimensiones que se asocian a los dos tipos de establecimientos considerados; negocios familiares y negocios no familiares. De esta forma se discute la cercanía que existe entre estos establecimientos siempre desde la perspectiva de la viabilidad y a partir de preguntarse; ¿qué aproxima y qué diferencia a los micronegocios?

La aproximación metodológica de tipo cualitativo comienza a desarrollarse en el quinto capítulo del documento, en el cual se presentan las entrevistas realizadas, el contexto en que se llevaron a cabo y la herramienta analítica utilizada para el análisis de esta información; los tipos ideales de Max Weber. También en este punto se desarrolla y justifica la estrategia metodológica cualitativa. Finalmente, el sexto y último capítulo presenta un análisis detallado de las entrevistas a partir de tres ejes rectores fundamentales; la expresión de la relación producción – reproducción, el riesgo como forma de vida en la articulación trabajo – familia y las relaciones de poder en las esferas del hogar y del negocio.

Es decir, en primer lugar se identifica el problema a través del análisis descriptivo y la presentación y análisis de los datos que arroja la Encuesta Nacional de Micronegocios, luego se tienen en cuenta los tipos de relaciones que existen en torno al problema original a partir del análisis de correspondencia y, finalmente, el estudio realizado mediante las entrevistas en profundidad hace posible enseñar otra mirada del fenómeno de interés, indagando aspectos que no pueden ser considerados en el análisis cuantitativo, específicamente las percepciones y significados de trabajar con la familia.

CAPÍTULO I

Micronegocios y familia: ámbitos de producción y reproducción

Antes era válido acusar a quienes historiaban el pasado, de consignar únicamente las “gestas de los reyes”. Hoy día ya no lo es, pues cada vez se investiga más sobre lo que ellos callaron, expurgaron o simplemente ignoraron. “¿Quién construyó Tebas de las siete puertas?”, pregunta el lector obrero de Brecht. Las fuentes nada nos dicen de aquellos albañiles anónimos, pero la pregunta conserva toda su carga (Carlo Ginzburg)

Los micronegocios constituyen espacios laborales que han estado presentes de diversas maneras en las distintas discusiones teóricas relacionadas con la dinámica del mercado de trabajo. Una presencia que algunas veces ha estado subyacente, en otras ocasiones vinculada a procesos de informalidad y precariedad, o a discusiones sobre la generación de puestos de trabajo con mayor o menor calidad.

A pesar de este tipo de presencia, se considera que los pequeños establecimientos deben adquirir mayor visibilidad y centralidad en el análisis de la dinámica laboral mexicana, dado su presencia creciente en el mercado de trabajo. Este es el objetivo que se pretende desarrollar en la discusión que se presenta a continuación.

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

Del planteamiento de estas dimensiones consideradas relevantes para la construcción del problema, algunas inquietudes se consideran de fundamental importancia para comenzar ese proceso, y tienen que ver con plantearse interrogantes como:

- ¿El trabajo familiar es suficiente para asegurar la reproducción?
- ¿En qué sentido se asegura?
- ¿Qué se quiere averiguar de la articulación entre los ámbitos familiar y laboral?
- ¿Qué aspectos económicos se considerarán: articulación con el mercado, con otras empresas, productividad?
- ¿Qué aspectos sociales se consideran de interés: división sexual del trabajo, roles diferenciados en el manejo del negocio, hogar, calificación, escolaridad?

- ¿Cuáles son los aspectos culturales que importa destacar, distribución de tareas entre hombres y mujeres, papel de la madre, el padre y los hijos?

Todas estas inquietudes se sustentan en el entendido que el trabajo en su vínculo con la familia presenta múltiples facetas que no podrán ser abarcadas en su totalidad en este proyecto, pero que es necesario tener en cuenta.

Partiendo entonces de la existencia de una relación entre el ámbito laboral y el familiar, la investigación se propuso profundizar en las diversas formas en que se da la participación laboral de los miembros de la familia en los pequeños establecimientos mexicanos, buscando conocer las características que asume esa participación y analizar la relación entre la unidad familiar y la unidad económica. Antes de comenzar con el análisis de ese vínculo, es necesario indagar sobre las condiciones y la dinámica del mercado laboral en que se insertan los pequeños establecimientos. Elementos que se discuten a continuación.

Así mismo, y teniendo en cuenta que el problema de investigación planteado considera como uno de los elementos centrales la dinámica de funcionamiento de los pequeños establecimientos en el mercado de trabajo, se analizan algunos espacios de discusión teórica de gran tradición sobre la dinámica laboral, caracterizados por el hecho de que en la mayor parte de estos espacios no se hace referencia a las pequeñas unidades económicas de manera explícita. El interés de este análisis es acercarse al conocimiento de quiénes y de qué forma centran su mirada en lo micro, y que elementos se destacan en esas perspectivas.

La revisión de bibliografía se ha orientado por una serie de preguntas tales como: ¿cómo, de que forma se ubican los pequeños establecimientos en las distintas discusiones teóricas sobre el mercado laboral?, y ¿cómo se articulan los ejes de análisis del trabajo y la familia?

Se incorpora así mismo la discusión sobre la heterogeneidad de los establecimientos, pensando en la importancia de dar cuenta de la diversidad en sus formas de organización, para luego incorporar en el análisis la participación familiar en estos espacios, y algunos elementos para la discusión de la familia como mano de obra, preguntándose; ¿qué caracteriza a los pequeños establecimientos que cuentan con mano de obra familiar?

El capítulo organiza esta discusión teórica en torno a los micronegocios y al vínculo trabajo – familia teniendo en cuenta diferentes ópticas del fenómeno de la participación laboral en pequeños establecimientos. En principio, a partir de un marco contextual que permite

identificar el objeto de estudio y diferenciarlo de otros conceptos, a la vez que presenta un panorama general del mercado de trabajo mexicano.

El capítulo avanza presentando y discutiendo las perspectivas teóricas y académicas que han analizado la presencia de los pequeños establecimientos en el mercado de trabajo, para luego exponer el vínculo trabajo – familia desde la consideración de la dualidad producción – reproducción, y desde el lugar que tiene la unidad familiar al interior de los micronegocios. De esta forma, el marco conceptual no pretende ser otra cosa más que una mirada hacia los problemas actuales que presentan el mercado de trabajo y los trabajadores en México, sin abarcar ni conceptual ni metodológicamente la totalidad del fenómeno, sino pretendiendo simplemente una mejor comprensión del mismo.

I.1. Dinámica y tendencias del mercado de trabajo

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

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

En el fondo de estos cambios algunos autores como Cook (1999) aportan además un rasgo distintivo de la región latinoamericana; el hecho que las reformas laborales suelen acontecer después de las reformas económicas y de forma más gradual. Específicamente en el caso del trabajo Rendón y Salas (1996) indicaron una serie de cambios trascendentales a partir de los ochenta; 1) la pérdida de la capacidad relativa del sector manufacturero para generar nuevos trabajos, 2) el freno a la creación de fuerza de trabajo asalariada, 3) el crecimiento de las actividades económicas de pequeña escala, 4) la creciente terciarización del trabajo (siendo además la heterogeneidad una característica inherente a su interior) y 5) el aumento de la fuerza de trabajo femenina (Standing, 1999) indican que junto con el se ha acentuado el proceso de precarización (Mancini, 2003).

La importancia de incluir estas consideraciones, radica en la importancia que este proceso de cambio ha tenido en la estructura productiva, sector sobre el cual se producen los cambios en la fuerza de trabajo (Salas, 2000).

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

Cuadro I.1. Fuerza de trabajo total, México 1990 - 2000

Año	Fuerza de trabajo total (miles de personas)
1990	n/d
1991	31,229
1992	32,653
1993	33,652
1994	34,944
1995	35,559
1996	36,581
1997	38,335
1998	39,507
1999	39,751
2000	39,634

Fuente: Base de información económica, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)

Pensando en lo ocurrido con el mercado de trabajo, se puede decir que los períodos más destacados han sido los de crisis económica de las últimas dos décadas del siglo XX, que se presentaron en 1982, 1986 y fines de 1994, los cuales provocaron, entre otras cosas, un creciente deterioro en las condiciones de vida de una gran parte de la población (Jusidman y Eternod, 1994). Esto ligado a la insuficiencia de puestos de trabajo que permitan a los trabajadores emplearse en condiciones dignas⁵.

⁵ Al respecto varios estudios y autores han señalado que tanto la crisis de los años ochenta, como los consiguientes procesos de reestructuración productiva, implicaron el recrudecimiento de problemas como la insuficiente generación de trabajos productivos y bien remunerados (Véase García, 1999, Rendón y Salas, 2000, García y Oliveira, 2003, Rendón, 2004).

En cierto sentido la importancia del trabajo no asalariado (trabajadores por cuenta propia⁶ y trabajadores familiares no remunerados) ha sido utilizada como un indicador indirecto de la magnitud de este problema, ya que se señala que ante la falta de seguros de desempleo “...*el creciente desequilibrio del mercado de trabajo se manifiesta, más que en aumentos de la tasa de desempleo abierto, en la proliferación de micronegocios unipersonales y familiares, y en el deterioro de las condiciones de trabajo*” (Rendón, 2004:53).

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

En los casos de las regiones menos desarrolladas, es posible que la existencia de algunos sectores no asalariados esté más estrechamente ligada a la propia naturaleza de la expansión capitalista en las economías latinoamericanas. La mayor concentración de la población en estas zonas también contribuye para que allí proliferen los trabajadores por cuenta propia. En áreas urbanas menos dinámicas podría suponerse que la naturaleza prevaleciente de los sectores no asalariados está más conectada con el trabajo de subsistencia en pequeñas unidades de producción, con frecuente participación familiar.

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

⁶ La Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) entiende que el trabajador por su cuenta es aquella persona que en su ocupación, oficio, negocio o taller trabaja solo, asociado o utilizando mano de obra familiar, pero sin contratar trabajadores a sueldo (ENAMIN; INEGI, STyPS).

I.2. Marginales, informales, precarios, heterogéneos... ¿desde cuándo y desde dónde “lo pequeño” ha estado presente?

Ya desde los años sesenta del siglo XX surge una concepción sobre el mercado laboral denominada *dependentista*, como una respuesta crítica a la perspectiva modernizante de lo marginal. La formulación de esta vertiente postulaba que la marginalidad era resultado del mismo proceso de expansión del sistema capitalista, pero que en las sociedades latinoamericanas adquiriría un significado especial dado que estas sociedades se encontraban inmersas en una situación de dependencia y consecuentemente, de subdesarrollo. La estructura ocupacional comprendía, por un lado, las actividades funcionales al proceso de expansión del capitalismo, y, por otro lado, las actividades marginales, principalmente, ocupaciones autónomas en el sector terciario, actividades artesanales y empleos en la industria a domicilio. Dentro de la perspectiva *dependentista*, esta es la aproximación más cercana a los pequeños establecimientos; la actividad desarrollada en su interior considerada de carácter marginal (Pacheco, 2004).

Ahora bien, al inicio de la década de los setenta, otra línea de investigación intenta explicar el funcionamiento de los mercados de trabajo orientando la discusión especialmente hacia el aspecto de la heterogeneidad de la estructura productiva. Para esta corriente, una de las preocupaciones centrales está en explicar la existencia y funcionamiento del denominado sector informal o no estructurado, categoría con la cual esta perspectiva analítica se aproxima a la heterogeneidad.

La aproximación teórica a este sector informal⁷ o no estructurado se realiza mediante el análisis del uso de la mano de obra, y se hace referencia a los pequeños establecimientos, al

⁷ ¿Cómo se va a entender el concepto de informalidad en el marco de este recorrido teórico? En primer lugar hay que considerar que la informalidad es un fenómeno multicausal, lo que ha provocado el surgimiento de corrientes teóricas que lo definen desde diferentes perspectivas. En esta pluralidad de definiciones se debe considerar que en el fenómeno de la informalidad intervienen factores sociales, culturales y políticos, además de los económicos, que hacen que este sector prevalezca con la participación de individuos con las más diversas justificaciones para su incorporación y permanencia en él (Alba y Kruijt, 1995 y Roubaud, 1995).

El término informalidad comenzó a ser utilizado en la década de los setenta como una forma para caracterizar ciertas actividades económicas (independientes, con baja productividad, escasa remuneración y condiciones laborales precarias) cada vez más comunes y variadas, que realiza gran parte de los trabajadores y que parecen evolucionar al margen del sector altamente productivo y moderno (Secretaría de Trabajo y Previsión Social, 1993). El concepto surge de estudios realizados para África, pero rápidamente es incorporado en los estudios del mercado de trabajo en América Latina.

Entre las principales perspectivas que explican y analizan el sector informal se encuentran *el enfoque del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe, PREALC* (la informalidad se determina por la manera de producir de los individuos, y el sector informal está constituido por todos aquellos trabajadores que realizan

considerar que tanto el trabajo por cuenta propia como el trabajo llevado a cabo en pequeñas empresas que contratan trabajadores, constituyen acercamientos al segmento informal, no estructurado y, por lo tanto, heterogéneo del mercado de trabajo (*Véase Cuadro I*).

Desde esta perspectiva, se ha argumentado que el término informal surge para caracterizar ciertas actividades económicas independientes, con bajos niveles de productividad, escasa remuneración y condiciones laborales precarias cada vez más comunes y variadas, que realizan gran parte de los trabajadores, principalmente aquellos de los países en vías de desarrollo (Jusidman, 1989).

En esta línea de discusión explícitamente se hace referencia a los pequeños establecimientos al aproximarse de manera operativa al estudio de la realidad del sector informal con indicadores como el tamaño de los establecimientos y los registros que los mismos posean (*Véase Cuadro I*). Entrando en los años ochenta se considera importante tener en cuenta el planteamiento de Souza (1980), ya que en su propuesta planteó poner en discusión el papel de las pequeñas empresas familiares. El planteamiento de Souza consistió en cuestionar el concepto de informal y discutir las ideas originales de la corriente de la informalidad. Desde su análisis, las actividades en principio marginales y luego ubicadas en el funcionamiento del sector informal o no estructurado de la economía, constituyen formas no típicamente capitalistas y se caracterizan por encontrarse subordinadas a las formas que en contraposición podrían denominarse capitalistas, además de caracterizarse por ser heterogéneas.

Dentro de estas formas, Souza ubicó distintas categorías, como las empresas familiares, como organizaciones mercantiles simples, a las denominadas cuasi empresas capitalistas en las cuales hay incorporación del trabajo asalariado, a los trabajadores por cuenta propia y a los vendedores de servicios. Indicó que lo central con respecto a estas formas está en conocer sus distintos grados de asalarimiento para poder así definir con precisión las características que asume la informalidad. Sus indicadores fueron el trabajo asalariado y el trabajo no asalariado (Souza, 1980). El acercamiento a lo pequeño en esta perspectiva se vuelve más explícito al

actividades de baja productividad y de fácil acceso, cuyo objetivo principal es asegurar la supervivencia del grupo sin la idea de acumulación (Tokman, 1978 y 1995)), *la perspectiva del sector no protegido* (define la economía informal, en lugar de sector informal, como el conjunto de actividades económicas legales (no delictivas) sin regulación gubernamental) *la perspectiva de la ilegalidad* (no son informales los individuos, sino sus hechos y sus actividades, y la causa de la informalidad radica en la naturaleza de la intervención del gobierno, en la excesiva regulación pública), *la perspectiva del sector no registrado* (los establecimientos pertenecientes al sector institucional, al cual nombra sector no registrado constituyen el sector informal, al cual se le caracteriza sólo por el hecho de no poseer razón social. Los establecimientos son los informales, no las personas, ni sus actividades).

constituir una categoría dentro de las formas no típicamente capitalistas. Por otra parte, se alude a lo pequeño mediante el análisis de la subcontratación, que para Souza era un indicativo más de la heterogeneidad.

A mediados de los años noventa Pérez Sainz (1996) sostuvo que habría que repensar la informalidad en el marco de una nueva realidad emergente por la puesta en práctica de programas de reestructuración productiva sustentados en el modelo de apertura de las economías. El autor argumenta que en un contexto anterior a la globalización, la informalidad se explicaba en términos de su articulación con el sector formal, sin embargo, ante la pérdida de importancia de dicho sector, habría que entender la heterogeneidad informal en términos de la articulación con el sector emergente de la economía.

Sin embargo la constatación de una nueva realidad, lleva Pérez Sainz (1996) a señalar la importancia de discutir sobre la base de reconocer la presencia de nuevos escenarios laborales y de una cada vez más compleja heterogeneidad ocupacional. Se propone entonces hablar de neoinformalidad a partir de tres escenarios: el primero se referiría a la constitución de una economía de la pobreza inscrita en el proceso de exclusión, siendo esta forma la prolongación histórica de la informalidad de subsistencia. El segundo escenario estaría vinculado, por un lado, a los procesos de subcontratación y, por otro lado, a los procesos generados por la relocalización productiva. Por último, un tercer escenario estaría vinculado con la existencia de aglomeraciones de pequeños establecimientos, unidades productivas de subsistencia algunas (la mayoría) y de tipo empresarial algunas otras.

En este mismo trabajo Pérez Sáinz (1996) buscó desarrollar el enfoque de la neoinformalidad con el fin de resaltar la revitalización de lo local y de sus perspectivas territoriales que surgen como parte de la globalización. Con este objetivo, el establecimiento cede protagonismo como unidad de análisis frente a lo local y se relativiza la microempresa frente a la aglomeración de establecimientos. Se identifican tres escenarios de globalización (nuevas agro exportaciones, industria de la maquila y el turismo) y para cada uno se llevan a cabo dos estudios de caso, uno donde la microempresa tiene un papel protagónico y otro donde se encuentra relegada a una lógica de subsistencia.

Por otra parte, comienzan a surgir análisis (principalmente realizados por Portes y Benton, y retomados por Roubaud, entre otros) según los cuáles, la economía informal no es un conjunto de actividades de subsistencia sino un proceso histórico en el cual las actividades formales e

informales se unen a través de diversos tipos de relaciones de producción (dependencia, complementariedad, entre otras). Particularmente, Roubaud utiliza como indicador de la economía informal el conjunto de actividades económicas no registradas. En este enfoque se sostiene que la informalidad es una parte de la economía moderna que se distingue por condiciones laborales muy distintas a las implícitas en el trabajo asalariado formal protegido, generadas por la descentralización y reorganización mundial de la producción y los contratos flexibles de trabajo, y vinculada con la economía formal mediante mecanismos de subcontratación (Roubaud, 1997, citado en Pacheco, 2004).

En años recientes, el acento en la discusión sobre el mercado de trabajo ha estado colocado en aspectos relacionados con la calidad del trabajo asalariado y su condición de precariedad y vulnerabilidad. Dada la importancia de esta discusión, se consideró pertinente rescatar algunos de sus principales elementos, si bien el centro de interés de esta propuesta se orienta hacia el trabajo en pequeños establecimientos. Trabajo que recibe una atención cada vez más creciente, tanto como posible alternativa para algunos grupos de la población frente a la recesión por la que México atraviesa, como expresión de lucha por la sobrevivencia de los grupos familiares, y como respuesta creciente a la desigualdad del contexto macro estructural, así como a la tradición y a la herencia. Es precisamente la discusión sobre la desigualdad la que ha traído al centro del análisis el papel que cumplen las formas no específicamente capitalistas (como se podría pensar es el trabajo en micronegocios) de organización productiva en el mercado de trabajo.

Por lo tanto, el análisis de los cambios que ha experimentado la desigualdad social durante los años de crisis y reformas estructurales (tanto en las fases expansivas como de recesión de los ciclos económicos), así como de los cambios en los esfuerzos económicos y laborales desplegados por los hogares para mantener una determinada posición social, y el nivel de éxito o fracaso alcanzado por tal iniciativa, constituyen temas sustantivos de análisis y reflexión acerca del papel del mercado como asignador de oportunidades de empleo, medios de vida y movilidad social (Salvia y Donza, 2002).

Dentro de la actual dinámica del mercado de trabajo mexicano, donde la heterogeneidad y la cada vez mayor desigualdad parecen ser las características más distintivas, los individuos que se emplean trabajando por cuenta propia o en negocios pequeños, son cada vez más. Situación que vuelve importante el estudio de la calidad del empleo que este tipo de trabajos está ofreciendo a los individuos.

Desde el planteamiento de Infante (OIT, 1997) en las economías latinoamericanas una proporción significativa de los empleos son precarios o pertenecen a actividades informales con reducida productividad y bajo nivel de ingresos. El ajuste al mercado laboral de los países de la región se ha realizado mediante cambios que afectan la "calidad del empleo" antes que la cantidad del mismo, por lo que el ajuste laboral ha resultado en una marcada pérdida de calidad de los nuevos puesto de trabajo antes que en un aumento del desempleo abierto.

En esta perspectiva el tema de la calidad del empleo y de su evolución tiene que abordarse en el contexto de un mundo en que los cambios técnicos se aceleran, las relaciones económicas se amplían e intensifican, y en el que las aspiraciones sociales y personales se elevan y se refinan, dadas la evolución cultural y las referencias exteriores cada vez más cercanas. Junto con el mayor desempleo hay problemas de valor y de calidad del empleo; de adecuación a capacidades e intereses, de seguridad o estabilidad, de ingresos y de significación, tanto de los empleos existentes como de los que se están creando (Infante, 1997).

Para el análisis de la calidad de los puestos de trabajo, Infante (1997) propone considerar diferentes dimensiones que contemplen la perspectiva de los agentes que participan en el mercado laboral. De este modo desde el punto de vista de los trabajadores la mejora de la calidad del empleo estaría vinculada a aquellos factores que redundan en un aumento sostenido de su bienestar.

Por otra parte y considerando el punto de vista de las empresas la calidad del empleo está vinculada estrechamente a la necesidad de ser competitiva, lo que exige niveles de productividad altos y con un crecimiento semejante o superior al de las empresas competidoras (Infante, 1997).

Finalmente, y desde la perspectiva del Estado, la calidad del empleo estaría más vinculada a los aspectos distributivos; a la reducción de la pobreza y la desigualdad social, requisitos básicos para alcanzar la estabilidad y reducir así el "riesgo país".

Así mismo, en este análisis debe realizarse una distinción entre la calidad de los puestos de trabajo relacionada con la tecnología y la organización de la producción y la calidad del empleo referida a la inserción laboral, remuneraciones, capacitación y motivación de los trabajadores. Esta distinción puede realizarse teniendo en cuenta como condicionantes de la calidad del empleo factores tales como la dinámica de la productividad y la organización de la producción y el tipo de inserción laboral determinado por las relaciones contractuales de trabajo y el nivel de calificación de los trabajadores.

Se puede decir que la vulnerabilidad y la precariedad como características que han ido emergiendo y creciendo en el mercado de trabajo, están presentes en los distintos espacios laborales; desde las empresas hasta los pequeños establecimientos, desde el trabajo asalariado hasta el no asalariado, con diferentes repercusiones y características en cada uno de ellos.

Un intento por sintetizar el recorrido teórico realizado se presenta en el siguiente cuadro, el cual busca distinguir entre la aproximación teórica y la aproximación empírica realizada a los pequeños establecimientos por estas perspectivas de análisis.

De este modo, se propone que las formas pre capitalistas y la dependencia pueden entenderse como dos importantes dimensiones teóricas en el estudio de la marginalidad, cuya aproximación empírica puede darse mediante el estudio tanto de la pobreza como de las actividades marginales (*Véase Cuadro I.2*).

Por otra parte la aproximación teórica a la informalidad puede estar dada mediante el análisis de la heterogeneidad y de las distintas formas de uso de la mano de obra, mientras que enfoques como el basado en la precariedad, la vulnerabilidad o la calidad del empleo, son nuevas aproximaciones teóricas cuyas dimensiones pueden estar presentes en negocios de distinto tamaño (*Véase Cuadro I.2*).

Cuadro I.2. Perspectivas teóricas en el análisis de los pequeños establecimientos

	MARGINALIDAD	INFORMALIDAD	NUEVAS APROXIMACIONES
Aproximación teórica	<ul style="list-style-type: none"> • Formas pre-capitalistas • Dependencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Heterogeneidad de la estructura productiva que se manifiesta en formal/informal • Formas de uso de mano de obra 	<ul style="list-style-type: none"> • Precariedad • Vulnerabilidad • Calidad del empleo
Aproximación empírica	<ul style="list-style-type: none"> • Individuos pobres • Actividades marginales 	<ul style="list-style-type: none"> • Pequeños establecimientos de menos de 5 trabajadores, cuenta propia, no remunerados • Trabajadores en establecimientos no registrados • Sin seguridad social 	<ul style="list-style-type: none"> • Diversas expresiones de precariedad (remuneración, formas de contratos, etc.) • Vulnerabilidad; factores de riesgo

Fuente: Elaboración propia a partir de la discusión bibliográfica

Un elemento común en todas las corrientes teóricas es la discusión de la diversidad, de la heterogeneidad. Por eso interesa en este momento, ya que se intentó analizar la referencia a lo pequeño en la discusión sobre la dinámica laboral, considerar también la heterogeneidad presente en lo micro.

Las discusiones se han encontrado enmarcadas en concepciones variadas sobre la dinámica laboral y en momentos socio – históricos - económicos también cambiantes, sin embargo la diversidad (en las formas de producción y organización, en el perfil de la fuerza laboral, en las características de las relaciones contractuales), la heterogeneidad, ha sido una categoría analítica y una realidad prácticamente constante. Por eso en este apartado se pretende discutir sucintamente como se ubican los pequeños establecimientos en un mercado de trabajo caracterizado por la heterogeneidad.

En principio es importante señalar que la heterogeneidad laboral implica “(...) *la coexistencia de sectores de trabajadores asalariados y no asalariados en establecimientos económicos de distintos tamaños, los cuales son unidades de análisis centrales en el examen de las posibles consecuencias de las transformaciones económicas, demográficas y sociales sobre la fuerza de trabajo*” (García y Oliveira, 2001:145).

En este momento es necesario señalar que los micronegocios pueden ubicarse tanto en ámbitos formales e informales (asociados a estructuras no precarias y precarias); es decir, el punto de partida teórico - conceptual de esta investigación no pretende realizar una conexión directa y causal entre las pequeñas unidades productivas y la informalidad, la marginalidad o la precariedad. Sin embargo algunos estudios sobre el funcionamiento de los micronegocios parten de la concepción teórica de la informalidad, debido en parte a que esta perspectiva, al realizar la aproximación empírica, ha hecho referencia explícita a los pequeños establecimientos.

Por su parte, Alba y Krujit (1995) señalaron que en la economía informal han predominado un importante número de actividades no registradas que por lo tanto no se adaptan a los modelos macroeconómicos. Y es en este sector (que en la mayoría de los países de la región latinoamericana comprende más del 40.0% de la población económicamente activa) que se ubican las empresas familiares, los talleres de manufactura, los talleres domésticos y todas aquellas actividades de pequeña escala, de producción diaria y de servicios regulares.

Desde la esfera de la producción, Alba y Krujit (1995) postularon que estas unidades económicas han sido definidas como "de propiedad simple" por caracterizarse por el poco capital

de que disponen, la escasa maquinaria e infraestructura con que operan y estar basadas en el trabajo intensivo para la producción de sus bienes. Al reconocer la heterogeneidad como un elemento característico de los pequeños establecimientos, admite que hay negocios cuyo objetivo es la ganancia, mientras que hay otros que buscan la sobrevivencia diaria, de tal suerte que hay una considerable distancia entre los sectores que podrían denominarse de "acumulación" y aquellos de "subsistencia".

En el grupo de investigaciones sobre la fuerza de trabajo, ya desde fines de los ochenta se reconoce el crecimiento de las actividades económicas de pequeña escala en las cuales prevalece el trabajo por cuenta propia (en 1980 el 15.7% de los hombres y el 13.4% de las mujeres económicamente activas, se ubican en esta categoría) (García, 1988).

Así mismo, a comienzos de los noventa Rendón y Salas (1992) indican que el mayor crecimiento observado en las ocupaciones terciarias no asalariadas se debe fundamentalmente al establecimiento de pequeños negocios en busca de ingresos para sobrevivir, más que a una demanda como consecuencia del crecimiento de todos los sectores de la economía.

Del mismo modo, reportan que la proliferación de pequeños negocios fue tal que se redujo el tamaño medio de los establecimientos de la manufactura y el comercio. Así, para 1989, 61.3% de la estructura del empleo sectorial se ubica en unidades de hasta 5 trabajadores (Rendón y Salas, 1992).

A mediados de la década de los noventa se indicaba la importancia relativa del comercio al por menor, que adquiere en 1995 un peso relativo del 16.1% del total de la población ocupada por grandes sectores de actividad, lo que hace que la fuerza de trabajo ocupada en este sector sea la misma en ese año que la mano de obra ocupada en la industria, minería y energía (García, 1999).

Así mismo, la proporción del empleo urbano en micronegocios es de una gran importancia en la dinámica del mercado de trabajo, como se indica en el siguiente cuadro;

Cuadro I.3. Proporción del empleo urbano en micronegocios

Año	Proporción (%)
1990	40.30
1991	40.00
1992	41.50
1993	42.30
1994	42.20
1995	44.40
1996	44.50
1997	43.70
1998	42.80
1999	42.10
2000	40.88
2001	41.63

Fuente: Base de información económica, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática

A lo largo de un período de tiempo considerable, estos empleos en micronegocios han representado entre 40.0% y 42.0% de la mano de obra urbana total. Durante 2001, su participación en el empleo total creció, todos los datos parecen indicar que ésta tendencia al crecimiento continuará. Estas unidades presentan una diversidad de características de conformación, organización y niveles de producción, si bien la mayoría son dirigidas por los trabajadores independientes que utilizan a menudo a empleados familiares sin pagarles un salario (en el caso de que utilicen trabajadores adicionales) (Salas y Zepeda, 2003).

Estos señalamientos no hacen más que indicar que los micronegocios también son entidades heterogéneas a su interior, y esto justifica en parte el interés en trabajar con establecimientos que se ubiquen en diversos sectores de actividad económica (específicamente dentro del servicio y el comercio como se detallará más adelante), como una forma de intentar reconocer la presencia de la diversidad en su interior.

En el contexto de la heterogeneidad, otro punto de discusión en relación con los pequeños establecimientos está en su propia definición, ya que uno de los problemas relacionados con el estudio de los micronegocios radica en su conceptualización de acuerdo a criterios objetivos y uniformes. Los criterios utilizados varían enormemente, entre diversas formas de aproximación se encuentran el volumen de la mano de obra, los ingresos del negocio, el tipo de producción de bienes y servicios, el tipo de ventas, las características de propiedad de los locales, y el tipo de clientes (Saraví, 1997). Por ello, la OIT⁸ ha señalado que los pequeños establecimientos abarcan

⁸ OIT. *Fomento de las pequeñas y medianas empresas*, Informe VI, Ginebra, 1996.

desde negocios familiares, domésticos, cooperativos o individuales hasta trabajadores independientes.

En este marco, se vuelve muy evidente la marcada heterogeneidad del mercado de trabajo manifestada de manera muy burda en la existencia de segmentos altamente diferenciados, con características muy distintas. La coexistencia de los sectores formal e informal de la economía se refleja en el mercado de trabajo en múltiples aspectos. Existen marcados contrastes en las características y calificaciones de los trabajadores que participan en los distintos segmentos del mercado laboral, en el tipo de ocupaciones que desempeñan, en los requisitos de ingreso a dichas ocupaciones, en las condiciones de trabajo y en el tipo de mercados de bienes y servicios con los que se relacionan. La dinámica interna entre estos segmentos de la economía, que ofrece facilidades para la movilidad en ciertas fases del ciclo económico, tiende a mantener, sin embargo, fronteras claras entre ellos.

Una vez ubicada la discusión teórica que enmarca la posición que los micronegocios ocupan en el mercado de trabajo, es importante comenzar a discutir el papel de la familia, así como ubicar a la unidad familiar en la discusión de la producción y la reproducción.

I.3. Un acercamiento a la relación producción - reproducción

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

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

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

Otro concepto importante para el análisis de economías campesinas según el enfoque de Chayanov, es lo que se denomina equilibrio trabajo- consumo, el cual indica el esfuerzo que se

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

De esta unidad de análisis seleccionada por Chayanov (el campesinado ruso) se deriva la noción de economía campesina como una forma especial de organización de la producción. La economía campesina encerraría al sector agropecuario donde el proceso productivo se desarrolla en unidades del tipo familiar, teniendo por objetivo asegurar la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo; es decir, la reproducción de los productores y de la misma unidad de producción (Chayanov, 1981).

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

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

En el modelo teórico de Chayanov la única categoría económica visible es la remuneración del trabajo, equivalente al ingreso anual disponible para la familia después de deducir los gastos.

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

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

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

I.4. Trabajo y familia: la articulación de dos dimensiones

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

Es por eso, que el interés está en discutir el rol del trabajo como un elemento central en la vida familiar, teniendo en cuenta que el estudio de la participación en la actividad económica se

enriquece al considerar a los individuos en el contexto de sus unidades domésticas (García y Pacheco, 2000).

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

Los hogares, en tanto relaciones sociales que operan sobre la demanda de bienes y servicios, la reproducción de la fuerza de trabajo y las relaciones de la vida cotidiana, no han quedado al margen de estos cambios ni del proceso de reestructuración económica ni de las crisis recesivas sufridas durante los últimos años en México. De hecho, múltiples evidencias⁹ indican que los efectos del contexto macroeconómico sobre este particular ámbito han generado como respuesta un componente importante del cambio social en los últimos años.

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

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

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

En una muy importante proporción el recurso principal para obtener ingresos monetarios lo constituye la fuerza de trabajo de las personas, quienes son las encargadas de generar el ingreso familiar. Al respecto García y Pacheco (2000) señalan que la gran mayoría de los individuos que

⁹ Véase García y Oliveira (1994), García, Muñoz y Oliveira (1989), García y Pacheco (2000), Cortés (2001) entre otros.

conforman la sociedad mexicana organizan su manutención cotidiana y generacional de manera conjunta en sus hogares.

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

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

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

Al tener en cuenta las relaciones existentes entre la estructura y la organización de las unidades domésticas y los diversos trabajos que llevan a cabo sus integrantes, se está pensando en los individuos inmersos en dos esferas de acción al mismo tiempo; la familia y el trabajo. Esta concepción implica la necesidad de realizar un análisis que integre ambas esferas de actividad; la organización de la vida familiar conjuntamente con la dinámica de funcionamiento del ámbito laboral.

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

Su funcionamiento induce necesariamente la negociación del trabajo entre sus integrantes, para asegurar la supervivencia de la unidad familiar, ya que el mantenimiento de esta célula está constituido tanto por tareas domésticas como por recursos que provengan del ejercicio laboral.

La familia puede ser entonces entendida como la unidad de referencia que rige la distribución entre el trabajo y lo doméstico, permitiendo la regulación de ambos aspectos (Barrerre-Maurisson, 1999)¹⁰.

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

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

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

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

¹⁰ Desde esta perspectiva, se puede pensar en la familia jugando un rol de mediadora entre el desarrollo de actividades de parte de sus integrantes en un ámbito doméstico y en un ámbito laboral, entre el hogar y el trabajo (esferas que en este proyecto se encuentran imbricadas).

En los años setenta se destacó el estudio de la migración hacia las áreas metropolitanas del país y cómo este fenómeno se interrelacionaba con las transformaciones acaecidas en los mercados de trabajo, así como en la estructura ocupacional. De entre los múltiples estudios realizados en este contexto,¹¹ los resultados más destacados señalan que las redes de relaciones entre familiares y amigos son fundamentales en el proceso de adaptación al lugar de destino de los migrantes, situación que llegó a desmitificar que los migrantes llegaban solos a las ciudades. En estos estudios los rasgos y características de las familias de origen están presentes como condicionantes de la escolaridad y la ocupación de los individuos (García y Oliveira, 1998).

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

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

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

También en relación con los mercados de trabajo, se volvió más perceptible que la dinámica económica no hacía más que destacar la importancia de las redes y características familiares en la manutención de los individuos. La investigación sobre mercado de trabajo desde

¹¹ Entre los que destacan está el estudio de Monterrey de Balán, Browning y Jelín, 1974 y el de la ciudad de México de Muñoz, Oliveira y Stern, 1981, citados en García y Oliveira, 1994.

esta óptica "(...) trata de analizar cómo la participación de hombres y mujeres en la actividad económica se ve afectada por el hecho de que viven la mayoría de las veces en familias y organizan su manutención de forma conjunta. La pertenencia a un hogar implica compartir una experiencia de vida común, encontrar múltiples estímulos u obstáculos a la acción individual" (García, Muñoz y Oliveira, 1989).

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

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

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

Los hallazgos de investigación pueden plantearse en dos dimensiones; una de orden metodológico y otra al nivel de resultados teóricos y empíricos. Desde la perspectiva metodológica, la investigación en trabajo y familia ha permitido discutir la utilización de conceptos relevantes como el de estrategias de sobrevivencia y de reproducción, remitiendo ambos al conjunto de actividades que desarrollan las unidades domésticas para garantizar su manutención diaria. La participación económica de la familia constituye un componente esencial de las estrategias, si bien es necesario tener en cuenta en este análisis otros aspectos, como el que la unidad cuente o no con recursos productivos propios, el trabajo doméstico y la migración entre otros (García y Pacheco, 2000).

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

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

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

Por otra parte en una segunda vertiente, la participación económica de la mujer reivindica la importancia del rol social que tiene en la reproducción de su grupo doméstico. En ésta se argumenta que la responsabilidad de las mujeres no se restringe a la realización de las actividades destinadas al mantenimiento cotidiano del hogar sino también abarca aquellas que

generan ingresos económicos pero que son consideradas como marginales a las que realiza el jefe de familia, y por ello son asimiladas, incluso por ellas mismas, como parte de sus actividades domésticas. Así, García y Pacheco señalan que *“la mano de obra femenina es a la que más se recurre cuando se cuenta con negocios o se prestan servicios en el ámbito familiar”* (2000:53).

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

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

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

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

En lo que respecta a los hijos las autoras indican que existe una propensión más alta a que trabajen si se ubican entre los 30 y los 39 años de edad y cuentan al menos con primaria completa. Así mismo, reportan que la propensión al trabajo de los hijos es más alta cuando el

jefe del hogar ejerce una actividad económica de manera independiente. Al respecto indica; *“Los comercios familiares y los negocios de todo tipo sin duda descansan de manera importante en la mano de obra de los hijos varones; además, se trata de una fuente de empleo tal vez insustituible para los jóvenes en momentos de crisis económica cuando escasean los empleos asalariados”* (García y Pacheco, 2000:55).

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

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

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

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

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

I.5. La unidad familiar al interior de los pequeños establecimientos

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

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

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

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

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

Claro que esa unidad que integra los ámbitos de lo familiar y lo laboral, no está exenta de conflictos a su interior. Inclusive la vinculación de la familia y el trabajo puede generar un desplazamiento de las situaciones conflictivas; “(...) *de sus dimensiones social e institucional, a*

un ámbito de relaciones personalizadas en donde lo psicológico ocupa un lugar destacado” (Alba y Krujit, 1995:114). En relación con este desplazamiento de roles, actividades e incluso conflictos, Alba y Krujit (1995) plantearon que en el caso de los establecimientos de carácter familiar se genera el traslado del hogar al negocio y del negocio al hogar, de problemas que pueden ser ajenos a algunos de los dos mundos.

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

En el análisis de pequeña industria de Guadalajara¹² Alba y Krujit observaron que:

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

¹² Encuesta industrial de Jalisco en la cual la micro y la pequeña industria se clasificaron en tres substratos; artesanía familiar (las $\frac{3}{4}$ partes del personal son familiares), taller extrafamiliar (el 36.0% de los trabajadores son familiares) y talleres manufactureros (el 15.0% de los trabajadores son familiares) (Alba, 1995).

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

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

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

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

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

La discusión llevada adelante hasta este momento permite pensar ahora en un paso posterior: la posibilidad de descomponer las partes en estudio; es decir, desagregar la articulación

trabajo y familia, unidad económica y unidad familiar. Para esto, en el siguiente capítulo se presenta una descripción general de la situación de los micronegocios en México, con el objetivo de profundizar en el conocimiento de una de las partes constitutivas de la relación en estudio.

Algunos comentarios...

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

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

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

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

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

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

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

Algo está muy claro: el mercado de trabajo puede mantener su funcionamiento y continuar su existencia sin la inclusión plena y completa de una gran cantidad de trabajadores en él. En este sentido, la oferta y demanda de trabajo pueden volverse construcciones sociales con grandes diferenciales de poder entre ellas que es una de las características del mercado laboral actual como construcción social compuesta de las dos anteriores (De la Garza, 2000).

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

Las transformaciones acaecidas en el modelo de desarrollo de la prácticamente totalidad de los países latinoamericanos, impactó en la generación de cambios también en la fuerza de trabajo. El modelo de desarrollo prevaleciente (de acumulación, basado en la industria, con

empleos asalariados) de alguna forma determinó las características de los puestos de trabajo. Características que ante los cambios se han ido desdibujando.

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

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

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

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

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

En gran medida en la respuesta a esta pregunta radica la principal justificación de esta investigación.

CAPÍTULO II

Los pequeños establecimientos en México

*Dime tú: ¿Cuál es mejor?
¿Conciencia de visionario
que mira en el hondo acuario
peces vivos,
fugitivos,
que no se pueden pescar,
o esa maldita faena
de ir arrojando a la arena,
muertos, los peces del mar?*(Antonio Machado)

Una vez ubicada la discusión teórica en la que se enmarcará la dinámica laboral de los micronegocios, se considera oportuno situar a los pequeños establecimientos en el mercado de trabajo mexicano, para luego analizar algunos resultados de investigaciones que se han centrado en la participación económica de la familia en pequeños establecimientos.

Este interés se basa en la necesidad de tener en cuenta, el entorno económico y social en el que funcionan los micronegocios, por considerar que influye en características como la determinación de la propiedad de la unidad económica, la organización del trabajo y la división sexual del mismo en ambas unidades.

Por otra parte, entender las características que el contexto mexicano brinda para el surgimiento y funcionamiento de los pequeños establecimientos permitirá reconocer si, como se plantea en las hipótesis de este trabajo, las unidades domésticas y las unidades económicas a pequeña escala son dos instituciones tanto más vinculadas entre sí, cuanto más abierta esté la posibilidad de ser una respuesta al problema del empleo y del ingreso de las familias.

II.1. Estudios sobre los micronegocios en México. Los antecedentes desde la investigación académica

A partir de una descripción muy general de los micronegocios se ha afirmado que la situación actual del empleo en estas unidades económicas es ciertamente precaria, dado que la mayor parte de los trabajadores recibe ingresos bajos, o incluso no percibe ninguna remuneración. Por otra parte, las prestaciones sociales son privilegio de una minoría de los trabajadores y una parte considerable de ellos se emplea mediante contratos verbales.

En los distintos estudios realizados sobre la actividad de pequeña escala¹³ se ha señalado que el autoempleo ligado al trabajo realizado en pequeños establecimientos constituye una de las estrategias que la población asume ante la exigencia de asegurar un medio de subsistencia. Este tipo de trabajo tiene connotaciones específicas, que ciertamente lo distinguen del realizado en unidades de producción propiamente capitalistas.

Así, el rol de la microempresa, o micronegocio, o pequeña unidad de producción, ha sido destacado desde diversas dimensiones como un mecanismo de resistencia de la población frente a la agudización de los problemas estructurales de la economía. No obstante, el micronegocio como una forma de organización de la producción, ha formado parte de la estructura económica incluso cuando se esperaba que algunas formas tradicionales de trabajo tendieran a desaparecer. Por ello interesa resaltar que su existencia es un componente estructural de la economía. Sin embargo los agudos y frecuentes períodos recesivos que han afectado la economía mexicana imprimieron al micronegocio un comportamiento y un carácter particular.

También en varias de estas investigaciones¹⁴ se encontró que prácticamente las dos terceras partes de las unidades productivas analizadas no estaban legalmente constituidas, al tiempo que se argumenta que esta cifra, aunque elevada, no es sorprendente por dos razones: la extensión en México del sector informal y la correlación que suele existir entre micronegocios y este sector de la economía. A su vez, la legalidad de las unidades analizadas varía considerablemente de acuerdo con algunas de las variables también analizadas: la constitución de la empresa, la propiedad del establecimiento, la antigüedad del mismo y las características del local donde se desarrolle la actividad.

Además, se indica que las unidades productivas con propietario único tienden a operar fuera de las regulaciones jurídicas en proporción más alta que las unidades establecidas por el propietario con algún trabajador, lo cual, a consideración de los autores, sugiere que para estas últimas es más fácil acogerse a la ley gracias a que disponen de más capital (Román, 2001).

Por su parte en un trabajo realizado en 1988, García sostenía que una perspectiva que cobraba cada día más importancia era el análisis de la evolución seguida por las actividades económicas en pequeña escala.

¹³ Estudios como los de Giner de los Ríos (1988), Carvajal et al (1990), Alba y Krujit (1995), Bensusán y Von Bulow (1996), Saraví (1997) y Serna (2003) que se detallan más adelante en este trabajo por los importantes aportes que cada uno de ellos realizan al estudio de la situación de los micronegocios en México.

¹⁴ Citados en pie de página 11.

En el contexto de los cambios y transformaciones señaladas, el interés en el estudio de los micronegocios deviene de observar que las pequeñas unidades productivas constituyen un sector de un fuerte dinamismo en la generación de empleos. Se trata de un sector cuya participación de mano de obra en los establecimientos es muy importante.¹⁵

Las pequeñas unidades económicas han adquirido creciente importancia en las últimas décadas como objeto de estudio en ámbitos académicos. Así como se observó en los distintos espacios de discusión teórica sobre los pequeños establecimientos, también en el ambiente académico – investigativo han comenzado a constituirse en objetos de estudio *per se*.

Sin embargo, lo que se ha dicho sobre los pequeños establecimientos en México aparece fragmentado en distintos estudios; en consecuencia, los universos de análisis también son retratos parciales de la realidad, la mayoría de los cuáles se concentran en torno de la industria y en contextos predominantemente urbanos, sin hacer referencia a las unidades campesinas.

Un primer ejemplo es el análisis realizado por Giner de los Ríos ("Microindustria y unidad doméstica", 1988) en el cual utilizaron como fuentes de información los Censos Industriales de los años 1975 y 1976, a partir de los cuales se estudió la relación entre las empresas y las unidades domésticas que las poseen. Entre sus principales hallazgos, el autor señala que si bien los establecimientos "*no desempeñan un papel importante en otorgar seguridad a la familia, ya que en la mayoría de los casos ésta tiene cuentas de ahorro u otras formas de previsión*" (Giner de los Ríos, 1988:231) tienen un papel destacado en la generación de ingresos, al tiempo que "*participa como fuerza de trabajo asalariada, como fuerza de trabajo no remunerada y como demandante de fuerza de trabajo simultáneamente*" (Giner de los Ríos, 1988:232). El autor finaliza señalando que la microindustria es una unidad heterogénea debido fundamentalmente a dos factores; por una parte la relación que establece con diferentes empresas y por la otra debido a las unidades domésticas propietarias de los establecimientos.

En el estudio de Carvajal, Friedler y González ("La microempresa en México: problemas, necesidades y perspectivas", 1990) se lleva a cabo una encuesta a 256 establecimientos textiles en Guadalajara, concentrando el análisis en el comportamiento de seis indicadores: el giro o

¹⁵Para el año 1999, según datos de la ENE, el 18.9% de la población ocupada en México se ubicaba en la categoría de una persona empleada en el lugar de trabajo, mientras que el 37.0% se insertaba en unidades que contaban con 2 a 5 trabajadores. Para el año 2004 y siempre de acuerdo a información de la ENE, el 46.4% de la población ocupada se ubicaba en micronegocios, el 11.9% en pequeñas empresas, el 5.5% en establecimientos medianos, y el resto de la población en unidades económicas de otro tipo.

actividad de las empresas, la forma de propiedad, la longevidad, localización, tenencia de local y condición de afiliación a alguna cámara o asociación.

Por su parte el estudio de Alba y Krujit ("La utilidad de lo minúsculo", 1995) dirigido fundamentalmente hacia el sector manufacturero y la producción industrial, define la pequeña industria como aquella que cuenta con un máximo de 25 trabajadores, agrupando los establecimientos en distintos estratos; unidades artesanales o familiares, talleres extrafamiliares y talleres manufactureros. La información utilizada para el análisis proviene de entrevistas y encuestas realizadas a una serie de informantes claves (pequeños productores, obreros, funcionarios públicos, líderes empresariales y sindicales, entre otros) en el estado de Jalisco. Entre los principales hallazgos de investigación los autores reportan que *“El futuro de los pequeños establecimientos productores depende, fundamentalmente, del mercado interno y, por lo tanto, de cómo evolucione el poder adquisitivo de la sociedad mexicana. En México, gran parte de la microindustria ha significado más un lugar de refugio que de movilidad económica y social”* (Alba y Krujit, 1995:163).

También el trabajo realizado por Bensusán, García y Von Bulow ("Relaciones laborales en las pequeñas y medianas empresas de México", 1996) está centrado en empresas vinculadas al sector industrial, analizando las relaciones laborales en su interior.

Saraví ("Redescubriendo la microindustria. Dinámica y configuración de un distrito industrial en México", 1997) realizó un estudio de un cluster industrial mexicano especializado en el sector del calzado (el caso de los pequeños productores de calzado en San Mateo Atenco), tomando en cuenta diferentes ámbitos de análisis: micro, en el nivel de la empresa, meso en el nivel de la comunidad local, y macro en el nivel del escenario socioeconómico nacional. El objetivo fue evaluar el potencial, las dificultades y los desafíos que enfrentan estas modalidades de organización productiva, y entre los principales resultados de la investigación señalan que *“Las condiciones del mercado de trabajo, los efectos de la apertura comercial y el comportamiento de los mercados y los productos internacionales del sector productivo bajo análisis, son elementos que conforman un escenario macro que restringe, favorece y limita las posibilidades de acción de los pequeños productores”* (Saraví, 1997:28).

Finalmente Serna (“Aquí no hay seguro contra crisis”, 2003) llevó a cabo un análisis comparativo entre mujeres empresarias de Aguascalientes y Veracruz, centrándose en dos unidades; una de reproducción (que la autora define como el hogar) y otra de producción y

consumo (que la autora entiende como el negocio). El objetivo que se propone es entender los procesos de ajuste en unidades que tienen como responsable a una misma mujer. Entre los principales resultados de la investigación Serna reporta que las mujeres con responsabilidades hogareñas que iniciaban una actividad empresarial, lo hacían por entender que era la opción más viable para articular sus intereses en ambas esferas. Por otra parte señala que en la medida en que la mujer percibía su aportación en términos de igualdad, también consideraba su actividad como prioritaria. Un hallazgo relevante para los intereses de la investigación es el que plantea que *“la extrema vulnerabilidad y dependencia de la empresa es en la relación y arreglo con el cónyuge, especialmente cuando éste tiene el triple papel de marido, padre y dueño del capital”* (Serna, 2003:303).

Tomando como base estos estudios empíricos realizados en México, y nutriéndose de los resultados de los mismos, se puede construir parcialmente cierto perfil de los micronegocios y de los trabajadores en pequeños establecimientos.

De acuerdo con los resultados obtenidos en las investigaciones arriba mencionadas, la mayoría de estos establecimientos tiene una base doméstica (por el apoyo en recursos materiales y humanos); se establecen mayormente a partir de ahorros personales o financiamientos de familiares para entrar a la actividad; no cuentan con locales adecuados de trabajo; tienen una mayor participación de hombres que de mujeres en el caso de los establecimientos industriales; y una mayor proporción de mujeres que hombres en el caso de los negocios considerados en el comercio y no se encuentran afiliados a alguna cámara o asociación industrial o de comercio.

Por otra parte tanto estas investigaciones como la revisión de la bibliografía, permiten señalar brevemente algunos aspectos de los micronegocios que es necesario tener en cuenta en la investigación, como sus características de funcionamiento, el perfil de los propietarios de pequeños negocios, las razones para incursionar en este tipo de actividad y las diferencias en el trabajo por sexo.

Estos antecedentes permiten inferir que un importante sector de estos negocios se abre para complementar ingresos, sin excluir a quienes se involucran en esta actividad por no encontrar otro trabajo o a quienes lo hacen por preferir el trabajo autónomo.

II.2. Características de funcionamiento de los micronegocios

En general los micronegocios pueden definirse como establecimientos mayormente individuales, conformados principalmente por ahorros personales y con un sistema de operación (basado en el crédito) cuasi doméstico¹⁶, elementos todos que lo acercan al espacio de la informalidad, tal como se planteara en el capítulo uno.

La perspectiva de la informalidad discutida anteriormente en relación con los pequeños establecimientos, se centró en las características de los micronegocios en sí mismos. Este uso analítico del concepto de informalidad incorpora dimensiones y componentes de las relaciones sociales que tienen lugar en el establecimiento, que, como también se señalara anteriormente, no pueden dejar de ser tenidos en cuenta en un análisis de la dinámica interna de funcionamiento de las unidades económicas. De esta forma características de conformación y funcionamiento de los micronegocios, como *“la ilegalidad, la plurifuncionalidad de la unidad doméstica y ciertos elementos de organización del proceso de trabajo, son factores que mantienen relaciones de mutuo condicionamiento con la dinámica interna de las pequeñas unidad productivas”* (Saraví, 1997:28).

Se trata de un conjunto de pequeños establecimientos conformados en su mayoría por un solo trabajador, (con pocos establecimientos en los que se presenten más de seis personas laborando), con una permanencia dual en el mercado de trabajo, que mayormente los ubica en rangos de dos a cinco años (poca antigüedad) y de más de diez (una antigüedad más bien alta)¹⁷, que desarrollan sus actividades sin un local específico para trabajar, aduciendo que el principal motivo es tanto de orden económico como que así lo requiere la actividad que los involucra, cuyos ingresos son muy bajos, y con un dominio de clientes (personas de la zona en que se ubica el negocio) que permite hablar de una economía cuasi doméstica (Román, 2001).

Las pequeñas unidades económicas en México, captados por la Encuesta Nacional de Micronegocios, son básicamente una opción de sobrevivencia para la población que en ellos se ocupa y sus condiciones de trabajo son mayormente precarias. Para presentar un panorama sobre las características estructurales de los pequeños establecimientos es importante considerar

¹⁶ Vale aclarar, en la línea propuesta por Saraví, que estos elementos no son rasgos que se encuentran en bloque en todos los pequeños establecimientos, ni tampoco características permanentes de su organización, sino que “La combinación de estos atributos, así como su presencia, ausencia o transformación son el resultado de procesos organizacionales y decisiones que se adaptan y restringen a contextos y circunstancias cambiantes”

¹⁷ Existe la idea que muchos pequeños establecimientos tienen una corta permanencia en el mercado de trabajo, y si bien estos datos no permiten afirmar lo contrario, si indican que se han captado resultados en sentido opuesto.

variables tales como el tamaño del establecimiento, el sector de actividad de pertenencia, el tipo de locales de trabajo, los ingresos del negocio, los principales clientes, la antigüedad y la ocupación en el trabajo.

Una de las características ampliamente mencionadas tanto en el análisis de la bibliografía como en las tendencias de los pequeños establecimientos, y que es de fundamental importancia para la configuración de los mismos, es su tamaño (en términos de la cantidad de trabajadores que en ellos se ocupan).

En México durante el período 1992 - 2002, la principal característica de los establecimientos era que prácticamente en el 100% de los casos, se trataba de establecimientos con menos de seis trabajadores (INEGI, 2004). El estudio de las ramas de actividad de los pequeños establecimientos indica un fuerte predominio de los sectores servicios y comercios, una menor participación de las manufacturas y una menor presencia en la construcción y el transporte.

En el análisis de los aspectos económico-laborales de los establecimientos es importante reconocer las características de los locales de trabajo de los pequeños establecimientos. Al respecto el dato más llamativo es sin duda el alto porcentaje de propietarios que señalan no contar con un local para desarrollar su actividad. Así mismo, los lugares de operación más importante para quienes no cuentan con local son el domicilio de sus clientes y el propio domicilio del trabajador. Quienes tienen un local, sea este propio, rentado o prestado, desarrollan sus actividades fundamentalmente en locales comerciales y de servicios, lo cual es consistente con las distinciones por rama y actividad.

Ahora bien, son los establecimientos que contratan trabajadores asalariados los que en menor medida desarrollan sus actividades en su domicilio y los que en mayor porcentaje señalan contar con un local comercial o de servicios.

En cuanto a los motivos por los que desarrollan su actividad sin un local, las principales razones aducidas son de orden económico: la imposibilidad de comprar o rentar. Sin embargo es importante la proporción de establecimientos que señalan que realizan su trabajo sin un local por las características propias de sus actividades.

Al analizar los ingresos mensuales del establecimiento, interesa el hecho que la mayoría de los micronegocios señala tener ingresos bajos y muy bajos como resultado de su actividad.¹⁸

En el caso de los establecimientos que cuentan con el apoyo de mano de obra familiar, puede ser importante analizar quien se apropia del ingreso, ya que en este tipo de establecimientos el ingreso de los propietarios no se adquiere, como en el caso de los establecimientos que contratan asalariados o que no tienen mano de obra subordinada, sino que es obtenido con ayuda del trabajo de familiares (que muchas veces pueden encontrarse sin remuneración alguna).

II.3. ¿Quiénes y por qué se convierten en pequeños empresarios?

Al pensar en las razones que llevaron a la creación de los establecimientos, una variable que no puede dejarse de lado son los antecedentes de los propietarios de los micronegocios. Si se atiende a lo que ocurre en el contexto general de los pequeños establecimientos, se puede decir que haber estado trabajando como asalariado permanente o eventual, y haberse encontrado al cuidado de la familia son los antecedentes de mayor importancia de esta población.

Por otra parte, la población que integra establecimientos sin mano de obra subordinada es la que presenta los más elevados porcentajes de desempleo. Esta proporción de población que se encontraba buscando trabajo, muestra que una parte de la actividad en micronegocios se lleva a cabo debido a no haber encontrado otra fuente de trabajo. También vale la pena destacar que es significativa la proporción de individuos que estaban estudiando, y que se encuentran en los establecimientos que contratan trabajadores asalariados (Román, 2001).

Teniendo en cuenta que un elemento importante para crear el negocio es la inversión que en el se pueda realizar inicialmente, se considera oportuno conocer sobre el financiamiento requerido por los propietarios de los establecimientos. La categoría que destaca entre las fuentes a las que solicitó el dinero para iniciar la actividad es la de ahorros personales, seguida por las cajas de ahorros, los préstamos de amigos o familiares y liquidaciones de empleos anteriores. Las instituciones bancarias prácticamente no son demandadas, mientras que otras categorías como

¹⁸ Corresponden a los ingresos del negocio del mes anterior a la aplicación de la ENAMIN. Se estratificó dicha información a partir de quintiles para el año 2002.

1: Ingresos muy bajos: 0 a 2500 pesos.

2: Ingresos bajos: 2501 a 5000 pesos.

3: Ingresos medios: 5001 a 9000 pesos.

4: Ingresos altos: 9001 a 15000 pesos.

5: Ingresos muy altos: Más de 15000 pesos.

los préstamos particulares y los créditos de clientes o proveedores, son escasamente solicitadas¹⁹ (Román, 2001).

Entre los principales motivos que el propietario del establecimiento ha señalado para iniciar la actividad, en el conjunto de los micronegocios se observa que la incidencia de los factores económicos es relevante, ya que la necesidad de complementar los ingresos familiares y de ganar más que como trabajador asalariado, son los principales motivos que conducen a los propietarios a vincularse a esta actividad (Román, 2001).

Sin embargo hay algunas distinciones por tipo de establecimiento; si bien el interés de ganar más que como trabajador asalariado es la causa más importante, es en los establecimientos que contratan mano de obra asalariada donde se vuelve el principal motivo de inicio de la actividad, mientras que en aquellos establecimientos que cuentan exclusivamente con mano de obra familiar y en los que no hay mano de obra, la búsqueda por complementar los ingresos es también una razón de gran importancia.

Así mismo, el interés por la independencia como un motivo para haber dado comienzo a la actividad y la flexibilidad en el horario, dos factores que se han destacado mucho en la bibliografía, por considerarlos importantes motivadores de la actividad independiente, son aspectos que encuentran una mayor propensión en establecimientos que contratan mano de obra.

II.4. La viabilidad y las posibilidades de existencia de los micronegocios

Como una forma de aproximarse al conocimiento de la viabilidad y las posibilidades de existencia de los pequeños establecimientos, es importante considerar aspectos relacionados con los mecanismos que permiten que los micronegocios permanezcan en el mercado. Para ello se han estudiado variables tales como las solicitudes de préstamos que han realizado, los medios mediante los cuales venden sus productos y/o servicios y los principales problemas que los dueños de los establecimientos manifiestan.

Así mismo, es importante reconocer las percepciones y expectativas de los propietarios, como elementos que también tienen incidencia en las condiciones de viabilidad de los pequeños establecimientos.

¹⁹ Vale la pena recordar que se está haciendo referencia al universo de estudio constituido por los micronegocios captados en la ENAMIN desde los años 1992 hasta 1998. Los tamaños de muestra y demás especificaciones metodológicas se anexarán posteriormente.

Así como las solicitudes de dinero para invertir en el negocio están indicando características del mismo, y evidencian sus posibilidades de crecimiento, desde otra mirada de la situación podrían estar reflejando las limitaciones del establecimiento para salir adelante solo. También la forma en que vende los productos es un buen indicador de las posibilidades con que cuenta el micronegocio. La principal forma de venta de los productos es de contado, con una pequeña participación de las ventas a crédito, con anticipos o consignaciones (Román, 2001).

Indudablemente la preponderancia de esta forma de venta de los productos responde no sólo a la necesidad económica del establecimiento, sino a la capacidad de financiamientos que posea. La capacidad de poder fomentar otra forma de venta de sus productos puede ampliar el potencial mercado de clientes del establecimiento, ya que los créditos y anticipos se presentan con mayor peso en establecimientos que contratan asalariados, seguidos por los establecimientos sin mano de obra subordinada, y con menor nivel de importancia en los que cuentan con mano de obra familiar, lo que se asocia con las propias capacidades y obstáculos de cada uno de los establecimientos

En cuanto a los principales problemas por los que atraviesa el establecimiento desde la consideración de sus propietarios, se puede decir que tienen que ver con la falta de clientes, la competencia excesiva y las bajas ganancias. Es importante tener en cuenta que el señalamiento de estos problemas forma parte de las percepciones de los individuos en relación con el funcionamiento de sus negocios.

En este sentido una parte importante del análisis es precisamente la percepción que los propietarios de los micronegocios tienen del desarrollo de su actividad, lo que en este caso se puede observar a través no únicamente de los problemas y dificultades para el trabajo, sino también mediante las expectativas y los planes a futuro que los propietarios manifiestan, y los motivos por los que cambiarían de actividad en caso de hacerlo.

Este interés de cambio manifestado por los propietarios de pequeños establecimientos, se relaciona con la existencia de dificultades para el desarrollo de la actividad laboral que también fueron mencionadas, como el señalamiento de no requerir local para desarrollar la actividad, la falta de apoyo financiero, el alto porcentaje de establecimientos que señalan no contar con problemas en el desarrollo de su actividad, entre los obstáculos más destacados.

Así mismo que sean los establecimientos dirigidos por mujeres los que en menor medida adhieren al cambio, es un factor que puede vincularse a la mayor vulnerabilidad (menores

ingresos, condiciones de trabajo desfavorables, menor posesión de local) de los establecimientos dirigidos por mujeres.

Del mismo modo, el interés de cambio más fuerte de los establecimientos que cuentan con mano de obra asalariada, se asocia a su mayor "*capacidad*" en relación a los establecimientos que no emplean mano de obra y a los que tienen mano de obra familiar, tanto como a sus capacidades y viabilidades que se han demostrado "aventajadas".

No puede dejar de observarse la alta proporción de dueños de establecimientos que como objetivo de futuro respecto al negocio se plantean no realizar cambios. Esta situación es muy llamativa si se tienen en cuenta los problemas que esos propietarios de establecimientos mencionaron tener, o las bajas ganancias que reciben. De este modo, se podría pensar que los micronegocios que se encuentran en situaciones menos favorecidas son los que más deseen un cambio pero para quienes sea más difícil obtenerlo. Sin embargo los establecimientos que contratan trabajadores asalariados son los que en más alta proporción señalan como plan del negocio continuar como hasta el momento, a pesar de también haber indicado contar con problemas en su funcionamiento (Román, 2001).

En lo que se refiere a los motivos por los que cambiaría de actividad, nuevamente son los factores económicos los que dominan el análisis, siendo las bajas ganancias el motivo principal señalado, acorde con los principales problemas identificados y con los motivos que los vincularon a la actividad. A partir del análisis de estas variables el universo se vuelve mucho más homogéneo, ya que los problemas a los que se enfrenta son básicamente los mismos (Román, 2001).

A partir de este análisis se pueden comenzar a esbozar cuales pueden constituir algunos de los principales elementos que permiten dar cuenta de la viabilidad de los pequeños establecimientos. Entre estos elementos se destacan el acceso al crédito, los mecanismos de comercialización y las principales dificultades sentidas para el desarrollo de la actividad laboral.

Las diferencias entre la participación laboral de hombres y mujeres es un tema que ha sido ampliamente debatido, analizado e investigado. La segregación ocupacional, los diferentes niveles de ingresos y las distintas características de inserción y permanencia de hombres y mujeres en el mercado de trabajo, siempre ha ameritado un análisis que distinga la participación laboral por sexos. Estas características y tendencias también se reflejan en el trabajo de hombres y mujeres en pequeños establecimientos, como ya se ha podido observar en la discusión de

algunos de los antecedentes.²⁰ De esta forma en el siguiente apartado se presentan resumidamente, algunas de las principales características distintivas del trabajo de hombres y mujeres en micronegocios.

II.5. El trabajo en micronegocios para los hombres y para las mujeres

El trabajo en pequeños establecimientos no presenta las mismas características para las mujeres que para los hombres.

Se puede señalar por ejemplo que las condiciones de trabajo de los micronegocios dirigidos por mujeres resultan ser más desventajosos que las condiciones de sus contrapartes masculinos. En particular el sexo del propietario del establecimiento media diferencialmente en las motivaciones de entrada a la actividad, en el éxito económico del negocio y en sus expectativas de supervivencia. Esta situación aunada a las diferencias en las experiencias laborales de hombres y mujeres, previo al ingreso a la actual actividad, apunta a la necesidad de introducir un eje de diferenciación por sexo en el análisis (Román, 2001).

Al considerar las razones para dar inicio a una actividad por cuenta propia, las diferencias por sexo se hacen presentes. Los factores de carácter económico continúan siendo los de mayor importancia, pero mientras que los hombres señalan como principal motivo ganar más que como trabajador asalariado, las mujeres indican que su principal interés fue vincularse a la actividad para complementar el ingreso familiar. A su vez mientras que los motivos que siguen en importancia para los hombres (después de los de carácter económico) son no haber encontrado trabajo, para las mujeres el siguiente motivo en importancia (luego de considerar los factores económicos) es la flexibilidad de horarios, sin embargo, también en este caso el peso de esta causa es mucho menor que las anteriores (Román, 2001).

Teniendo en cuenta lo que ocurre con los antecedentes de hombres y mujeres se puede decir que mientras que los hombres eran mayormente trabajadores asalariados antes de dedicarse al trabajo en los micronegocios, las mujeres se encontraban mayormente al cuidado de la familia. Así mismo es mucho mayor el porcentaje de mujeres que no se encontraba trabajando antes de iniciar la actividad en el micronegocio en relación a los hombres que no estaban trabajando.

En cuanto a la solicitud de créditos y financiamientos, se puede decir que las mujeres solo recurren ligeramente en mayor proporción a las cajas de ahorro que los hombres. Así mismo, las

²⁰ Véase por ejemplo el trabajo citado de Guadalupe Serna.

mujeres acuden en mayor proporción a préstamos de amigos o familia que los hombres, para quienes la liquidación de empleos anteriores es una categoría de mucho más peso que para las mujeres. Estos datos tienen relación con los antecedentes en cuanto a la actividad anterior de los propietarios; mientras que los hombres fundamentalmente eran asalariados (y de ahí una mayor proporción en fuentes asociadas a la liquidación del empleo anterior) las mujeres se ubicaban en el ámbito familiar.

Analizando las características de los locales de trabajo de los micronegocios se observa que es mayor la proporción de mujeres que de hombres que realizan sus actividades tanto en su domicilio como en el domicilio de sus clientes, mientras que los hombres cuentan en mayor medida con un local comercial donde desarrollar sus actividades laborales. Este hecho puede estar fuertemente ligado con el tipo de ocupaciones que desarrollan hombres y mujeres; los hombres están más vinculados a actividades que requieren espacios específicos de trabajo (utilización de maquinaria por ejemplo) y las mujeres más relacionadas con tareas que son posibles desarrollar en el propio espacio de la unidad doméstica. A su vez, esta situación se relaciona con los motivos señalados para dar comienzo a la actividad laboral, y concuerda con los hallazgos presentados por Serna; las mujeres que deciden llevar adelante una actividad laboral de estas características lo hacían por considerar que era la mejor manera de articular tiempos, intereses y espacios entre el hogar y el trabajo.

Por otra parte, es mayor la proporción de mujeres que opera sin un local por razones económicas y porque expresan que las características de su actividad así lo determinan, mientras que es significativamente mayor la proporción de hombres que señalan que trabajan sin un local porque de esa forma "se vende más". Un factor de peso para no contar con un local vuelve a ser de tipo económico; la imposibilidad de comprarlo o rentarlo, y este obstáculo de índole económico parece ser más fuerte para las mujeres vinculadas a los micronegocios en relación a los hombres (Román, 2001).

Los ingresos constituyen un factor importante de discriminación en el comportamiento de los establecimientos con propietarios hombres y mujeres, ya que hay importantes diferencias en los dos extremos de la estratificación; por una parte son las mujeres las que se ubican en establecimientos con los niveles más bajos de ingresos, mientras que por otra parte los hombres son los que declaran colocarse en micronegocios que manifiestan tener ingresos altos y muy altos.

Entre hombres y mujeres la principal diferencia en relación con el tipo de clientes, está en que es mayor el porcentaje de los hombres que vende a comercios y fábricas (en las mujeres los comercios grandes son prácticamente inexistentes como clientes) mientras que es más importante la proporción de mujeres que vende directamente al público y a familias y personas de la zona.

Las diferencias hombres - mujeres en el trabajo en pequeños establecimientos ubican a las mujeres en una situación de desventaja e inferioridad en relación con los hombres, situándolas en su mayoría en la estrategia de sobrevivencia, lo que puede asociarse a que es la estrategia que agrupa el apoyo de la mano de obra familiar.

La diferencia más importante entre hombres y mujeres está en el reconocimiento de los problemas que tiene el establecimiento; los hombres señalan tener problemas en proporciones mayores que las mujeres. Es interesante observar como a pesar de encontrarse en una situación de desventaja comparativa en relación a los hombres (algo que fue confirmado por la mayoría de las variables analizadas), con establecimientos en condiciones de mayor vulnerabilidad, las mujeres perciben tener menos problemas que los hombres. Quizás debido a una apreciación distinta del desarrollo de su actividad.

Se han ubicado los pequeños establecimientos en el entorno económico de México y se han caracterizado en función de las investigaciones y acercamientos que se han llevado a cabo, así como se han señalado diferentes aspectos del carácter y funcionamiento de los establecimientos. Estos elementos posibilitan ahora comenzar a discutir las tendencias históricas de los micronegocios desde el año 1992 hasta el año 2002, con el objetivo de compatibilizar lo que sobre los micronegocios se ha estudiado y las diversas caracterizaciones que se han realizado, con lo que los números indican.

Algunos comentarios...

Los antecedentes revisados y discutidos, con diferentes objetos de estudio, en diversos lugares de México, y con las más variadas metodologías, convergen en señalar de una u otra forma, que las transformaciones experimentadas por la economía mexicana han impactado de forma notable en el mercado de trabajo, acelerando el ritmo de crecimiento fundamentalmente de las ocupaciones no asalariadas. Más aún *“una parte importante del incremento en la ocupación responde a la necesidad de los individuos de allegarse a un ingreso”* (Rendón y Salas, 1992).

Al contextualizar la situación de los pequeños establecimientos buscando referencias de otras investigaciones, es innegable la percepción del impacto de los crecientes problemas del mercado de trabajo en México; “la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, la terciarización y la tendencia a proliferar de las pequeñas unidades económicas, acentúan la pauperización de importantes segmentos del mercado de trabajo” (Rendón y Salas, 1992) en la capacidad real de desarrollo y crecimiento de los micronegocios. Como es innegable que los micronegocios están siempre presentes en el interés económico y político, lo que no se refleja sin embargo en la generación de una política económica de apoyo a estas unidades.

Ahora bien, ¿de qué micronegocios se trata?, ¿de aquellos denominados PYMES (pequeñas y medianas empresas) o de aquellos otros que con uno o dos trabajadores apenas logran la sobrevivencia? En este sentido es importante tener en cuenta que el universo captado por la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), parece ser distinto al conjunto que desde el gobierno hasta instituciones de crédito y fomento consideran al momento de hablar de impulso y promoción a lo micro. Resulta evidente que si para seleccionar las PYMES los criterios toman como base “el volumen de la mano de obra o del capital de la empresa, el tipo de gestión, de propiedad, la técnica de producción, el volumen de las ventas, el número de clientes, los niveles de energía consumida” (Potobsky, 1993) los micronegocios de la ENAMIN no van a estar presentes, ya que muchos de estos temas no son preguntados en la encuesta.

Se han ubicado los pequeños establecimientos en el entorno económico de México y se han caracterizado en función de las investigaciones y acercamientos que se han llevado a cabo, y se han señalado diferentes aspectos del carácter y funcionamiento de los establecimientos. Estos elementos posibilitan ahora comenzar a discutir las tendencias históricas de los micronegocios desde el año 1992 hasta el año 2002, con el objetivo de contrastar lo que sobre los micronegocios se ha estudiado y las diversas caracterizaciones que se han realizado, con lo que los números indican. El siguiente capítulo presenta un análisis a largo plazo de los pequeños establecimientos mexicanos.

CAPÍTULO III

Los micronegocios mexicanos en una década de análisis

Teniendo presente la discusión planteada sobre el rol que juegan los micronegocios en el mercado laboral y las principales características que asume la familia como mano de obra en ese espacio, así como las dimensiones más importantes que han articulado la discusión de la familia como unidad de producción y reproducción, ahora se considera necesario profundizar en las características que asume el vínculo trabajo / familia en el ámbito de los pequeños establecimientos en México.

Para comenzar, vale la pena recordar que el análisis se orienta a discutir sobre la articulación trabajo - familia desde un abordaje que relacione el lugar de la objetividad (la situación del establecimiento, sus formas de funcionamiento y organización) y el lugar de la subjetividad desde la perspectiva cuantitativa con datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios (las formas que adquieren las relaciones entre los miembros en los ámbitos laboral y familiar, las percepciones de los propietarios en relación con el funcionamiento del negocio).

Estas dos dimensiones (objetiva²¹ y subjetiva) de aproximación al problema, responden a la necesidad de analizar las características y principales tendencias de la relación familia / trabajo en los micronegocios, así como la propia subjetividad de esa relación (este componente de la relación se analiza en los capítulos V y VI a partir de las entrevistas).

En este capítulo se comienza con la discusión y el análisis de la articulación del trabajo y la familia mediante el abordaje cuantitativo, que implica fundamentalmente el análisis de las encuestas (Encuesta Nacional de Micronegocios), que continúa en el siguiente capítulo con la realización del análisis de correspondencia. Los siguientes objetivos son los siguientes:

- Situar la participación de la familia en micronegocios a los largo de los diez años analizados (1992-2002): profundizar en el análisis del trabajo de la mano de obra

²¹ Objetiva en tanto está integrada por elementos *concretos* como las características relacionadas con los locales de trabajo, los tiempos de trabajo, los sectores de actividad, la contabilidad y los registros de los negocios. Sin embargo esta dimensión *objetiva* también contiene aspectos relacionados con las *percepciones* de los propietarios de los establecimientos, como los principales problemas o la evaluación del funcionamiento del negocio, que aportan pinceladas *subjetivas* a esta dimensión cuantitativa, y que en esta medida, constituye una primera aproximación a las percepciones de los individuos.

familiar, considerando las tendencias y cambios en su participación; *¿cómo participa la familia, quiénes participan en el negocio?*

- Presentar la caracterización del funcionamiento de los micronegocios mexicanos en relación con un eje de análisis que es observado desde dos perspectivas: la *viabilidad*²² del establecimiento relacionada con su capacidad de sobrevivencia y con su capacidad de acumulación: *¿cómo funcionan los micronegocios, con qué cuentan y con qué no para realizar sus actividades?, ¿qué tan viables son los establecimientos familiares desde estas dos miradas?*²³
- Discutir brevemente la importancia de los sectores comercio y servicios en la actividad de los micronegocios. *¿Por qué el comercio y los servicios?* Por un lado, debido a que una gran proporción de la mano de obra que trabaja en pequeños establecimientos lo hace en estos dos sectores de actividad (como se detalla más adelante) y por otra parte, porque como lo demostró la revisión de los antecedentes, la mayor parte de los estudios e investigaciones se han llevado a cabo en la industria, por lo que se consideró más útil centra el interés de la investigación en estos dos sectores.

Estos objetivos se vinculan con las hipótesis de la investigación. Al analizar la viabilidad y organización económica, los micronegocios son ubicados en un entorno económico específico, que de diversas formas influye en la organización de su trabajo. Por otra parte, este análisis aportará elementos para la discusión relacionada con la vulnerabilidad del negocio, ya que a partir de las hipótesis, el establecimiento se entiende como una unidad más vulnerable que la unidad familiar, en la medida que depende no solo de la estabilidad de la unidad doméstica, sino del entorno económico externo a ambas entidades.

Para desarrollar los objetivos propuestos y discutir las hipótesis señaladas, el capítulo se organiza de la siguiente manera: en los dos primeros apartados se plantea la utilidad del análisis cuantitativo para los propósitos de la investigación, destacando un elemento central; la *complementariedad* de este abordaje con el análisis cualitativo que se presenta y desarrolla en capítulos posteriores.

²² Los elementos que integran la viabilidad se definen más adelante en este mismo capítulo.

²³ Este análisis integra la caracterización de todos los micronegocios captados en la encuesta, para lo cual se realizó una construcción que permite distinguir establecimientos familiares (cuentan con mano de obra familiar) y no familiares. Dicha construcción se especifica más adelante en este trabajo.

El tercer apartado discute los aportes de la encuesta como principal fuente de información para este análisis, mientras que en el cuarto bloque se presenta una breve reflexión sobre el micronegocio como unidad de análisis.

En los apartados quinto y sexto se llevan a cabo una descripción y caracterización tanto de la participación familiar en micronegocios como de las principales tendencias de su funcionamiento y organización para los años 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002 (años de levantamiento de la Encuesta Nacional de Micronegocios). Este análisis está orientado a discutir la viabilidad desde las perspectivas en que es considerada.

Finalmente en el séptimo apartado se presenta una breve descripción del comercio y los servicios como los sectores de actividad donde la presencia y actividad de los micronegocios es más destacada, que son, además, los sectores a los que pertenecen las cocinas y los talleres, las unidades en las que se aplicaron las entrevistas.

III.1. Opciones y decisiones metodológicas

Todo parte de la acción y se ve afectado por ella (Jesús Galindo)

Ninguna ciencia aborda su objeto específico en su plenitud concreta. Todas las ciencias seleccionan determinadas propiedades de su objeto e intentan establecer entre ellas relaciones recíprocas. El descubrimiento de tales relaciones constituye el fin último de toda investigación científica (Paul Lazarsfeld)

Dar inicio al proceso de investigación significó comenzar a pensar, discutir y elaborar los objetivos, las hipótesis y las dimensiones teóricas que confluían hacia la construcción del problema de estudio. Significó también definir y precisar perspectivas teóricas, objetos de estudio y estrategias de acercamiento a ese recorte de realidad que poco a poco fue definiéndose como la *participación familiar en los micronegocios*.

En ese camino, y no sin tropiezos, la diversidad de opciones fue acotándose hasta precisar que la familia y el trabajo se vincularían mediante las esferas de la reproducción y la producción, discusión que ya pudo observarse en los capítulos precedentes. Tomar esta decisión implicó también definir el abordaje metodológico a realizar, teniendo en cuenta “*la concordancia entre las preguntas de investigación, las hipótesis de trabajo expresadas en términos de relaciones entre las observaciones o entre las variables y las técnicas que ofrecen diversas posibilidades para el análisis empírico de dichas relaciones*” (Cortés y Rubalcava, 1993:230).

De este modo, y partiendo de entender que era necesario *complementar* las dos partes de la relación definida (producción y reproducción) en la dinámica de articulación del trabajo y la familia, se optó por una aproximación metodológica que integrara elementos cuantitativos y cualitativos (que de alguna manera se expresan en las *dimensiones objetiva y subjetiva* presentadas anteriormente).

El *acercamiento cualitativo* fue desarrollado mediante la realización de entrevistas semi estructuradas y en profundidad realizadas con miembros de las unidades familiares en la ciudad de México. Los criterios para esta selección, la forma de definición de cada unidad entrevistada y todos los detalles del proceso cualitativo se presentan en el quinto capítulo de este documento. Por su parte el *abordaje cuantitativo* se llevó a cabo a través de la aproximación y análisis de la Encuesta Nacional de Micronegocios para los cinco años de levantamiento que la misma tuvo.

La búsqueda de la complementariedad de ambos enfoques partió de desarrollar un ejercicio de *metodología mixta*, en la medida en que se utilizaron simultáneamente los dos tipos de enfoques (cuali y cuanti) con sus diferentes métodos para la recolección de los datos, diversos niveles de análisis y distintas estrategias de investigación. Y teniendo en cuenta también que “*Un reto aún vigente en las ciencias sociales en general lo representan la vinculación, articulación y combinación de niveles de análisis y fuentes de información de diversos tipos, con la idea de dar cuenta más ampliamente de cualquier fenómeno bajo estudio*” (Pacheco y Blanco, 2002:486).

La exploración de la mejor forma de articular e integrar dichas perspectivas analíticas derivó en la necesidad de poner a dialogar ambas fuentes de información, con el objetivo de “*utilizar secuencialmente, a la vez que de manera combinada, fuentes de datos que casi inevitablemente siguen siendo clasificadas como polos, en el mejor de los casos, de un continuum*” (Pacheco y Blanco, 2002:512).

La opción metodológica tomada para llevar a cabo la investigación tuvo en consideración, por lo tanto, la búsqueda de la articulación de elementos cualitativos y cuantitativos, por considerar que para dar cuenta tanto de la dinámica familiar, como de la propia dinámica del mercado de trabajo, así como de sus procesos y sucesivas transformaciones “*se requiere de la combinación de múltiples dimensiones y niveles de la problemática estudiada; esto exige la combinación de diversas fuentes de datos y diferentes modalidades de*

investigación” (Oliveira y García, 1986:73). De esta forma se enriquece el análisis y se logra una mejor aproximación a la captación de los cambios en los procesos estudiados.

III.2. El acercamiento cuantitativo: la utilidad de esta estrategia metodológica

Se podría decir que una característica central de los métodos cuantitativos es la aplicación de una medición numérica sobre los fenómenos observados, siendo la estadística el instrumento central de este proceso, que se convierte en una herramienta sintetizadora que hace posible la utilización de una estrategia para analizar mejor las relaciones lógicas que existen entre los distintos componentes de un fenómeno (Castro, 1996).

Las encuestas, y en particular las sociodemográficas, constituyen fuentes de datos fundamentales en el estudio de niveles y tendencias de un evento determinado, y por lo tanto su uso se encuentra generalizado e indiscutido en el estudio de las características de las poblaciones y se destaca su utilidad y pertinencia en la construcción de modelos estadísticos (Oliveira y García, 1986), que bien pueden proporcionar las líneas de construcción de las hipótesis en la investigación.

De esta forma, los resultados empíricos pueden analizarse disponiendo de los resultados, de acuerdo con el modelo y después considerar en qué grado el marco es adecuado a los datos, o si ha de buscarse un modelo que logre una mejor adaptación tanto a la teoría como a las hipótesis que enmarcan la investigación.

En otras palabras, el investigador, al decidir qué tipo de *modelo* es el que está buscando, determinará los métodos para un análisis estadístico. Así, la primera cuestión a la hora de elegir el método de análisis es: ¿se pretende analizar las relaciones entre diversas variables?, ¿se quieren utilizar las variables medidas para clasificar casos o individuos? En este sentido, y como apuntan Cortés y Rubalcava (1993), es de fundamental importancia consignar cuáles son las unidades de análisis pertinentes al problema que se investiga²⁴, esto es “¿*la teoría que orienta la investigación hace alusión a unidades individuales o colectivas?*” (Cortés y Rubalcava, 1993:235)

²⁴ La unidad de análisis de la investigación la constituyen los micronegocios que hacen uso de mano de obra familiar. Para una mayor precisión de la unidad de análisis se dividió su presentación; por una parte se define el micronegocio (en el abordaje cuantitativo) y por la otra se acota la unidad doméstica (en el acercamiento cualitativo).

El punto de partida para iniciar este proceso es la encuesta como herramienta, que es entendida como un “(...) *instrumento de recolección de información mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra aleatoria de individuos, o a individuos pertenecientes a la unidad muestreada, que puede ser un hogar, empresa u otras organizaciones o instituciones*” (Oliveira y García, 1986:66).

Algunos autores como Oliveira y García (1986) analizan las encuestas como instrumentos de amplia utilización en los análisis sociodemográficos, pero advierten la necesidad de tener en cuenta las limitaciones que esta herramienta posee y los cuestionamientos que se le hacen, entre los cuales señalan:

1. La práctica de análisis de opiniones y actitudes a través de encuestas, basándose en el supuesto de que todo el mundo tenga una opinión que al momento de verbalizarse será equivalente y acumulable.²⁵
2. La visión atomizada de la realidad en la que subyacen las encuestas al encontrarse basadas en diversos esquemas de muestreo y romper por lo tanto con las relaciones entre unidades de estudio.²⁶

Para los intereses de la investigación, los aportes de la encuesta tienen que ver con la posibilidad de reconstruir el contexto familiar en que se inserta el entrevistado, vincular el individuo, la familia y la estructura productiva, estudiar distintas unidades de análisis ubicadas en diferentes planos sociales, combinar múltiples niveles de análisis, así como incorporar la dimensión temporal en el análisis (Oliveira y García, 1986).

Por otra parte y ante la necesidad de complementar diferentes tipos de datos para lograr un acercamiento más adecuado al problema de investigación, el abordaje cuantitativo a partir de la encuesta enriquece el análisis de las interpretaciones que los sujetos dan de sus acciones, en la medida que la encuesta “*busca captar aspectos de la realidad, analizada a través de las verbalizaciones de los individuos*” (García y Oliveira, 1986:66).

De esta manera a través de la encuesta, como instrumento fundamental en los estudios cuantitativos, será posible realizar generalizaciones sobre los pequeños establecimientos, y lograr

²⁵ A pesar de esta limitación, para las autoras, el análisis de opiniones y actitudes mediante encuestas, puede ofrecer resultados de importancia siempre que se tenga muy en cuenta el tipo de información que se maneja.

²⁶ También esta restricción de las encuestas puede suavizarse de acuerdo a las autoras, si se utilizan procedimientos muestrales que tomen en cuenta el contexto social de los individuos, y si se emplean marcos teóricos que tomen como referencia el proceso de recolección.

un acercamiento que permitirá plantearse interrogantes e inquietudes relacionadas con las características de la relación en estudio: trabajo - familia.

III.3. La encuesta como instrumento de aproximación

La fuente de información utilizada es la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) de los años 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002²⁷.

Como ya se ha señalado, el universo de estudio de esta encuesta lo constituyen los negocios que tienen hasta 6 trabajadores, con excepción del sector manufacturero cuyo umbral ha sido fijado convencionalmente en hasta 16 trabajadores. Cabe mencionar que la definición considera al dueño y a los trabajadores, sean remunerados o no.

Los micronegocios se identifican con base en los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano²⁸ (ENEU), seleccionando a las personas que trabajan por cuenta propia o que son empleadores, con excepción del sector agropecuario. El hecho de seleccionar los micronegocios de la ENEU garantiza incluir a las actividades económicas que se ejercen sin un local, sin registro en alguna organización o institución del sector público.

La ENAMIN es representativa para todas las áreas urbanas con 100000 y más habitantes. En los levantamientos de 1994, 1996, 1998 y 2002 se mantuvieron los objetivos, periodo de referencia, esquema de muestreo utilizado y características de la información de la ENAMIN 1992, con lo que se asegura la comparabilidad de sus resultados.²⁹

El esquema de muestreo de la ENAMIN es probabilístico, trietápico, estratificado y por conglomerados. El tamaño de la muestra fue de 11,461 casos para 1992; 10,820 para 1994; 12,202 para 1996, 14,030 para 1998 y 14 985 casos en el levantamiento del año 2002.

La información captada incluye: recursos productivos, sectores y tipos de actividades donde se concentran estos negocios, fuerza de trabajo empleada y sus condiciones de ocupación,

²⁷ Vale la pena realizar algunas puntualizaciones; en primer lugar, explicar que en el año 2000 no se realizó el levantamiento de la ENAMIN, de ahí que del año 1998 se pase al año 2002, que es el último para el cual se tiene acceso a los datos del levantamiento de la encuesta.

²⁸ Es una encuesta probabilística continua de ocupación, que obtiene información trimestral en los hogares de todas las personas que lo componen.

²⁹ En 1992 y 1994 la encuesta se levantó en las 16 áreas urbanas incluidas en la ENEU, así como en 18 ciudades que corresponden al complemento urbano necesario para garantizar la validez estadística de la encuesta. En 1996 el complemento urbano se amplió a 25 ciudades y para 1998 la encuesta se aplicó a las 44 áreas²⁹ urbanas consideradas en la ENEU (1998). Ya para 2002 la encuesta se levantó en 45 áreas cubiertas por la ENEU.

todos estos elementos detallan la dimensión de la producción. El cuestionario está compuesto por una batería de preguntas que brindan información sobre los siguientes aspectos³⁰:

(a) Características sociodemográficas de la población; sexo, edad, estado civil, parentesco con el propietario y grado de escolaridad obtenido.

(b) Características laborales generales de la población: condición de actividad, posición en el trabajo, ocupación actual y rama de actividad del empleo en que laboran.

(c) Características laborales específicas de la población al interior del micronegocio; forma en que obtuvo el empleo y posición que detenta en el trabajo.

(d) Condiciones de trabajo de la población ocupada en micronegocios; tipo de contrato, pago del mes pasado, horas trabajadas, inscripción al seguro social y capacitación que reciben.

(e) Características laborales y sociodemográficas del propietario del establecimiento; antecedentes, tiempo, ocupación y rama de actividad en anteriores trabajos, experiencia laboral, expectativas, cantidad de horas dedicadas al micronegocio, condición de migración, sexo y edad.

(f) Características de los establecimientos; tipo de local, fundación del negocio, tamaño del negocio, tipo de contabilidad, registros, gastos del negocio en diferentes rubros, equipamiento, ingresos, principales productos elaborados y/o vendidos por sector de actividad (preguntas destinadas a manufactura, servicios y comercio), ganancias, inventarios, condición de maquila, formas de financiamiento, principales clientes y proveedores, problemas del negocio.

Los sectores y rama de actividad económica se desagregan de la siguiente manera: dentro de las manufacturas se incluyen: productos alimenticios y bebidas, textiles y prendas de vestir, industrias del cuero y el calzado, fabricación de productos de madera, imprenta, editorial y otros productos de papel, productos de minerales no metálicos y sustancias químicas, industria de productos metálicos, maquinaria y equipo. Para la construcción sólo se incluye la construcción residencial y no residencial.

Por su parte, el comercio comprende: la compra y venta de los siguientes productos: abarrotes; frutas; legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural; carnes; animales vivos y sus derivados o subproductos; dulces; chocolates; refrescos; aguas gaseosas; paletas y nieves; bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados; prendas de vestir nuevas y usadas incluyendo calzado; otros artículos de uso personal; artículos de papelería; periódicos; revistas y libros; artículos para el hogar; gases; combustibles; lubricantes; materias

³⁰ Se adjuntan los cuestionarios completos de la encuesta de los años 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002 en el anexo 1.

primas; materiales auxiliares y materiales de desecho; maquinaria; equipo; instrumentos; aparatos; herramientas; sus refacciones y accesorios; incluso equipo de transporte.

Los servicios integran las siguientes actividades: reparación y venta de alimentos y servicios de alojamiento temporal; educativos, asistenciales y de esparcimiento; salud; financieros; alquiler de bienes muebles e inmuebles y servicios profesionales y técnicos; reparación y mantenimiento; servicios de vehículos automotores y maquinaria; servicios de aseo y limpieza personal y servicios diversos.

Para cada año de levantamiento de la encuesta se tiene una base, una matriz de datos que constituye “*el punto de llegada de las operaciones teórico – metodológicas, y que es también el punto de partida del análisis estadístico*” (Cortés y Rubalcava, 1993:237). Este análisis estadístico comienza con la descripción de las características de funcionamiento de los pequeños establecimientos y continúa con el análisis de correspondencia.

Como se señaló la unidad de análisis de la ENAMIN es el micronegocio, el micro establecimiento. Se presenta a continuación un breve análisis de la forma en que se entiende esta unidad de análisis en el contexto de la investigación.

III.4. El micronegocio como unidad de análisis

El pequeño establecimiento se define, partiendo de la propuesta de la Encuesta Nacional de Micronegocios, como una unidad económica de hasta seis personas, incluidos el dueño y los trabajadores.

La construcción de lo familiar se realizará a partir de la pregunta del cuestionario ³¹ en la cual se interroga al propietario del establecimiento sobre la relación de parentesco que tienen con él todos los trabajadores del negocio.

Se hace posible ahondar en la existencia o no de parentesco mediante otros dos ítems de la misma pregunta; la posición en el trabajo ³² y el medio para conseguir el trabajo. ³³

Con estas preguntas es posible seleccionar los establecimientos en los que trabajan familiares del propietario, aunque sean negocios en los que también laboren trabajadores sin parentesco con el dueño.

³¹ La pregunta se ubica en el apartado del cuestionario referido a las “Características de los trabajadores que actualmente laboran en el negocio (dueños, socios, asalariados y sin pago)”, el número de pregunta varía en cada año del cuestionario. Véase cuestionarios en Anexo 1.

³² Ya que sus categorías de respuesta son; socio, trabajador asalariado, *familiar sin pago* y no familiar sin pago.

³³ Una de sus nueve categorías de respuesta indica: *es un familiar*.

Otro acercamiento a la definición de la unidad familiar puede darse a través de la pregunta en la cuál se le pide al propietario que defina de qué tipo es su negocio o actividad³⁴.

La caracterización de los pequeños establecimientos a partir de dos ejes: la viabilidad y la organización económica del establecimiento, tiene una doble justificación.

En primer lugar, atendiendo a la complementariedad de la propuesta metodológica que rige la investigación, tener en cuenta dos elementos (la viabilidad como dimensión dentro de la cual es central el análisis de la organización económica) que no serán, sino parcialmente discutidos, en el análisis cualitativo. De este modo, los aportes de la encuesta y sus principales fortalezas, serán precisamente la incorporación y el análisis del funcionamiento económico de los micronegocios (partiendo de entender que ese funcionamiento económico resume la discusión relacionada con la viabilidad), aspectos que no integran las entrevistas que se presentan en los siguientes capítulos.

La segunda parte de la justificación tiene que ver con la importancia de contextualizar la participación familiar de estos establecimientos en relación con su funcionamiento económico. En este sentido, parte fundamental de la contextualización tiene que ver con la posibilidad de contar con información para diez años, lo que hace posible la comparación en el tiempo del funcionamiento de los pequeños establecimientos.

Los siguientes apartados presentan este análisis de las características y tendencias de los pequeños establecimientos mexicanos durante diez años: desde 1992 hasta el año 2002, desarrollado de la siguiente forma: en principio, se presenta la información que permite caracterizar y delinear el *perfil de la participación familiar en los pequeños establecimientos*. Luego, se caracteriza la *viabilidad y a su interior la organización económica* de los establecimientos familiares y de los micronegocios no familiares; y finalmente, se presentan algunas características generales de los sectores de actividad que integran actividades en *cocinas* (restaurantes en servicios) y *talleres mecánicos* (reparación en comercio), por tratarse de dos actividades que se encuentran en los sectores servicios y comercio, que como se señaló anteriormente, serán los sectores analizados en la investigación debido a la importancia que revisten para las actividades a pequeña escala.

³⁴ Proporcionando las categorías de individual o *familiar*, constituido como sociedad ante notario y como acuerdo entre particulares.

Este análisis pretende discutir estos elementos señalados a partir de preguntarse ¿qué significa que los pequeños establecimientos sean más o menos viables?, ¿qué características del funcionamiento de los micronegocios se asocian con una mayor o menor viabilidad? Se comienzan a esbozar respuestas a estas inquietudes a partir de los siguientes apartados.

III.5. Tendencias históricas: participación de la familia en los micronegocios 1992 – 2002

Dada la necesidad de definir con precisión el universo en el que se va a realizar el estudio, es importante identificar, a partir de la Encuesta Nacional de Micronegocios, las diversas situaciones que se presentan en relación tanto con los trabajadores, como con los propietarios de los establecimientos.

En principio vale aclarar que los trabajadores por cuenta propia que tienen socios (o que los han tenido para constituir su negocio) pero que están solos al frente del trabajo, no serán considerados parte del universo de estudio, debido a que no puede entenderse como establecimiento familiar un negocio con una sola persona. Integran el universo de análisis los trabajadores por cuenta propia que cuentan con apoyo de familiares sin pago.

Tanto para el caso de los trabajadores por cuenta propia que reciban ayuda como de los patronos, se entenderá que el establecimiento es familiar cuando haya al menos un trabajador que tenga parentesco con el propietario del establecimiento. Esto implica que los escenarios posibles son:

- Establecimientos con dos trabajadores: el propietario y un trabajador familiar.
- Establecimientos con tres trabajadores: el propietario y dos trabajadores familiares o el propietario con un trabajador familiar y un trabajador no familiar.
- Establecimientos con cuatro trabajadores: el propietario y tres trabajadores familiares o el propietario con un trabajador familiar y dos trabajadores no familiares, o bien el propietario con un trabajador no familiar y dos trabajadores familiares.
- Establecimientos con cinco trabajadores: el propietario y cuatro trabajadores, de los cuales al menos uno es familiar del dueño del negocio.
- Establecimientos con seis trabajadores: el propietario y cinco trabajadores familiares, de los cuales al menos uno sea familiar del dueño del pequeño establecimiento.

Dentro de los establecimientos familiares (universo de estudio de esta investigación) captados por la ENAMIN, se tienen entonces tres grandes grupos: los establecimientos que

cuentan únicamente con trabajadores familiares, los micronegocios que tienen a su interior mano de obra familiar y no familiar y los trabajadores por cuenta propia que cuentan con apoyo de por lo menos un familiar.

Teniendo en cuenta estos criterios en la Encuesta Nacional de Micronegocios, la distribución de establecimientos, de acuerdo a su carácter familiar o no familiar, se presenta en el siguiente cuadro, en el cual se incluyen todos los establecimientos³⁵ captados por la encuesta:

Cuadro III.1. Establecimientos familiares y no familiares, México. *Distribución porcentual del total de los micronegocios*

Tipo de establecimientos	1992	1994	1996	1998	2002
Familiares	39,5	41,7	42,3	44,8	53,2
No familiares	60,5	58,3	57,7	55,2	46,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

El dato más significativo es el incremento, continuo para todos los años, de la proporción de establecimientos familiares, que comienza en 39.5% para 1992 y llega a constituir el 53.2% de los micronegocios para el año 2002: es decir para el último año de levantamiento de la ENAMIN los micronegocios familiares constituían la mayoría de los pequeños establecimientos registrados en México (*Véase Cuadro III.1*). Aventurando hipótesis se puede pensar que ante la imposibilidad de insertarse en el mercado laboral, la familia está generando sus propias fuentes de trabajo, y, por lo tanto, incorporando de manera creciente a sus integrantes en la actividad de los micronegocios.

Al adentrarse un poco más en los establecimientos de acuerdo a su carácter familiar o no familiar, se puede desagregar el parentesco de los trabajadores con los propietarios de los negocios, de tal forma que se puede observar, en principio, una preponderancia de los y las cónyuges e hijos e hijas en esa ayuda familiar y en segunda instancia importantes diferencias entre los trabajadores por cuenta propia³⁶ y los patrones³⁷ (*Véase Cuadro III.2*). Como lo señalaran García y Pacheco (2000) en su trabajo, el apoyo de cónyuges e hijos es de fundamental importancia en los negocios familiares, y es una participación que se ha incrementado en el tiempo.

³⁵ Se integran los establecimientos para todos los sectores de actividad.

³⁶ Recordando, en la clasificación realizada para este análisis los trabajadores por cuenta propia son aquellos que declararon no contar con ningún trabajador asalariado, si bien tienen el apoyo de algún miembro familiar sin pago.

³⁷ Los patrones son aquellos que indicaron contar con al menos un trabajador asalariado en el negocio.

Cónyuges e hijos son los trabajadores que mayor participación tienen en todos los años de levantamiento, participación que además se incrementó considerablemente de 1992 a 2002. Se podría pensar que a pesar de las restricciones y limitaciones que imponen tanto el mercado de trabajo como la propia estructura sociodemográfica de las familias y las trayectorias de los individuos (García y Pacheco, 2000) las unidades familiares han incorporado más miembros al trabajo en sus propios negocios.

Ya desde la década de los ochenta se reportaban resultados de investigación en este sentido. García, Muñoz y Oliveira (1982) señalaban que las mujeres adultas y los hijos varones de las unidades domésticas dirigidas por trabajadores por cuenta propia contaban con una elevada participación económica. Para este mismo caso, se ha advertido que “*Es muy probable que en muchos de estos hogares se contara con pequeños establecimientos comerciales o de servicios atendidos por mano de obra familiar*” (García y Pacheco, 2000:38).

Para la década de los noventa García y Pacheco (2000) vuelven a advertir el aumento de la participación económica de tanto de cónyuges como de mujeres adultas en todos los sectores sociales. Los datos indican que los micronegocios están en concordancia con esta situación de una mayor participación de mano de obra familiar.

Por otra parte, puede decirse que en el caso de los patrones³⁸, los y las cónyuges aumentaron su participación a lo largo del tiempo (con la única excepción de 1996, año en que esta participación desciende respecto de 1994) mientras que la participación laboral de los hijos descendió de 1992 a 2002. Podría pensarse que en estas unidades los patrones y padres, así como los hijos, estiman deseable el desarrollo de una actividad laboral fuera del ámbito familiar. Sin embargo, en el caso de los trabajadores por cuenta propia, aumentó la participación tanto de los cónyuges como de los hijos, lo que podría indicar que en estas unidades familiares todos los miembros son requeridos para integrarse laboralmente a la actividad del negocio familiar, lo que no ocurre necesariamente en el caso de los patrones (*Véase Cuadro III.2*).

³⁸ Al realizar un análisis comparativo entre los patrones y los trabajadores por cuenta propia, es necesario señalar que estos últimos son significativamente más que los patrones (en 1992 el 18.2% de los propietarios de micronegocios eran patrones y 81.8% trabajadores por cuenta propia, mientras que para el 2002 los patrones eran el 16.2% y los cuenta propia el 83.8%), lo que podría indicar que el sector de los micronegocios efectivamente ha captado parte del excedente de mano de obra del mercado de trabajo (Martínez y Pederzini, 2004)

Cuadro III.2. Parentesco de los trabajadores con el patrón según posición de este *Distribución porcentual de los micronegocios*

Parentesco	1992		1994		1996		1998		2002	
	Patrón	Cuenta propia								
Cónyuge del jefe	4,5	32,4	7,6	35,1	3,1	28,9	7,2	34,1	9,7	41,1
Hijos (as) del jefe	14,3	40,9	10,0	43,2	15,7	39,2	12,2	43,2	8,6	46,7
Otro parientes del jefe	9,9	12,1	8,6	15,4	10,8	9,5	12,9	13,5	10,4	8,5
No parientes	71,3	14,6	73,8	6,3	70,4	22,4	67,7	9,2	71,3	3,7
Total	100,0	100,0								

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Contando con estos elementos se vuelve ahora necesario realizar un análisis que permita conocer cuáles son las tendencias y características en la participación laboral de los trabajadores familiares.

Al analizar el trabajo de la familia en particular, la constatación empírica indica que la mayoría de los trabajadores de pequeños establecimientos en México son parientes del propietario, si bien es evidente la existencia de formas mixtas (parientes y asalariados).

Teniendo en cuenta esta participación familiar de acuerdo con el sector de actividad en que se ubique el establecimiento, se observa que es en los micronegocios ubicados en el comercio y los servicios donde se da la más elevada participación de mano de obra familiar, mientras que la construcción y el transporte se ubican en extremo opuesto de esta situación (*Véase Cuadro III.3*). Estos datos confirman las tendencias ya señaladas: que son los pequeños establecimientos en el comercio y los servicios, los que concentran la mayor participación de mano de obra familiar. Las características propias de la actividad desarrollada en cada sector de actividad (necesidad de local, materias primas y herramientas requeridas) están incidiendo en la posibilidad de participación de la familia en el negocio.

La diferenciación por sectores refuerza la importancia del comercio y los servicios para los pequeños establecimientos, pero en esa importancia hay que destacar lo que ocurre para cada uno de los establecimientos. Mientras que el comercio tiene una participación mayor, y creciente

año con año, en los negocios familiares, los servicios tienen más peso entre los establecimientos no familiares. Es probable que esto se deba a que el comercio es una actividad que puede realizarse en el propio domicilio en mayor medida que los servicios.

Cuadro. III.3. Trabajadores de micronegocios en México por sector de actividad y relación de parentesco con el propietario. *Distribución porcentual de trabajadores*

Sectores de actividad	1992		1994		1996		1998		2002	
	Familiar	No familiar								
Manufacturas	19,6	22,3	21,3	25,6	18,7	22,3	16,6	21,2	16,4	21,4
Construcción	1,7	5,9	0,9	1,2	1,2	5,9	2,0	9,3	1,1	11,6
Comercio	48,5	17,8	50,2	23,7	51,2	17,8	49,9	19,9	53,2	21,7
Servicios	27,3	43,5	24,3	45,1	28,5	43,5	29,9	42,1	29,1	40,2
Transporte	2,9	10,5	3,3	4,4	0,4	10,5	1,6	7,5	0,2	5,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Ubicada la mano de obra familiar en el contexto de la investigación y habiendo validado la importancia de su participación en el conjunto de los micronegocios, así como su significativa presencia en el comercio y los servicios, se comienza la discusión de la viabilidad desde las dos perspectivas propuestas a partir de los siguientes apartados.

III.6. Viabilidad: dos estrategias de acercamiento

La viabilidad es el eje analítico central, a partir del cual se discute la caracterización de los pequeños establecimientos, poniendo el acento en la *esfera de la producción* (así como en el análisis cualitativo se pondrá el acento en la esfera de la reproducción), en la medida que es importante conocer y atribuir especificaciones a las condiciones en las que trabajan los micronegocios, y las condiciones que influyen en sus posibilidades de sobrevivencia, mantenimiento y cambio futuro.

Hablar de viabilidad en el marco de la investigación implica pensar en dos estrategias de acercamiento a este concepto: la *sobrevivencia* y la *acumulación*. Por lo tanto, también implica pensar en el papel de los pequeños establecimientos en la dinámica económica. Es decir:

¿engloban los micronegocios actividades que desempeñan personas que se han visto *obligadas* a autogenerar una ocupación como forma de *ganarse la vida?*, o bien ¿constituyen los pequeños establecimientos unidades micro empresariales que se dedican a la producción con el fin y la posibilidad de *generar ganancias* y, posiblemente, *acumular* capital en ese proceso?

En el primer caso se estaría hablando de unidades económicas cuyo objetivo fundamental (si no el exclusivo y único) es la auto creación de un ingreso que asegure el mantenimiento del grupo familiar y el consumo del hogar, contando con recursos y mano de obra propios para satisfacer sus necesidades. En el segundo caso se podría pensar en establecimientos que buscan “*maximizar el ingreso total generado y aprovechar mejor las habilidades laborales adquiridas (...)*” y en los cuales “*se perfila la existencia de una lógica orientada a aprovechar las oportunidades que brinda el mercado de bienes y servicios*” (Calleja, 1994:22).

En este contexto de diversidad que caracteriza el funcionamiento de los micronegocios, también la viabilidad puede ser entendida desde al menos dos perspectivas diferentes: una que tome en cuenta si los pequeños establecimientos son viables en términos de su supervivencia y otra que considere la viabilidad en función de su capacidad de acumulación, lo que los acercaría a una lógica de producción empresarial.

Para cada una de estas perspectivas se propone llevar a cabo el análisis teniendo en cuenta distintas variables, en función de cada una de las miradas que se realicen de la viabilidad. De este modo, se hará posible discutir la viabilidad de los micronegocios mexicanos preguntándose ¿cómo y porqué sobreviven los pequeños establecimientos?, y ¿qué capacidad de acumulación y generación de ganancias tienen? Estas ideas se desarrollan a continuación.

III.6.1. La sobrevivencia como expresión de viabilidad

Involucrar la sobrevivencia de los establecimientos en el análisis de viabilidad es una opción que, si bien analiza aspectos relacionados con la producción del negocio, lo hace desde una perspectiva más vinculada a la reproducción.³⁹ Es decir, se considera la viabilidad relacionada estrechamente con la dinámica de la unidad doméstica y con las percepciones del propietario sobre el funcionamiento del negocio, más que con los resultados *objetivos* y *medibles* de la operación del mismo (que también se involucran en este análisis). Lo que significa que hay

³⁹ Si bien la encuesta aporta al análisis de la dimensión objetiva, también contiene elementos de la dimensión subjetiva, y si bien es el referente más importante para el análisis de la producción, no por eso deja de posibilitar el análisis de algunos elementos relacionados con la reproducción.

indicadores de la reproducción que son medibles como las horas de trabajo, la antigüedad de los propietarios frente a sus negocios, y las propias percepciones sobre la actividad laboral que desarrollan.

Por lo tanto, examinar las posibilidades de la viabilidad en relación con la sobrevivencia, implica “*No solamente tomar en cuenta los recursos tecnológicos y la capacidad de producción del negocio, sino además hacer abstracción (profundizar en) la organización familiar para el trabajo que siguen estas unidades productivas, y que en la mayoría de los casos recae principalmente en el trabajo no asalariado de los miembros de la familia*” (Calleja, 1994:163).

De tal suerte, podría decirse que los micronegocios familiares basan su viabilidad en sus condiciones de sobrevivencia ya que “*se distancian de los criterios monetarios y laborales que rigen a las grandes empresas*” (Calleja, 1994:163).

Contar con esta perspectiva permite hablar de la viabilidad abarcando no solo el orden económico en el que se insertan los micronegocios, sino también la estructura social y cultural en la que interactúan, para lo que hay que considerar, además de la dinámica de funcionamiento y organización del negocio, la dinámica propia de la unidad doméstica. Hacerlo de este modo permite mantener en continua interacción y dialogo el binomio producción – reproducción. Ahora bien, los factores que se consideran para llevar a cabo este análisis, son los siguientes:

- Antigüedad del negocio. La *antigüedad del negocio* junto con el *tiempo* que el propietario lleva frente el mismo, son elementos que hacen posible discutir la viabilidad desde un eje temporal. Este eje permite discutir si la viabilidad en términos de sobrevivencia del negocio se puede asociar o no, y en que medida, a la antigüedad del negocio.
- Horas dedicadas al negocio por parte de los propietarios; una mayor cantidad de horas dedicadas al negocio implica que el establecimiento cuenta con una mayor capacidad de sobrevivir y por lo tanto más viabilidad
- Problemas más importantes del negocio. Los problemas sentidos como los más importantes pueden hacer referencia a la viabilidad en esta mirada, en la medida en que las respuestas de los propietarios se basan en sus propias percepciones.

¿Qué señalan los datos en relación con estos aspectos?

En general, los principales problemas de funcionamiento a los que hacen referencia los propietarios, son la competencia excesiva, la falta de clientes, y la falta de recursos

económicos⁴⁰. En los establecimientos se tienen distintas percepciones; así, la competencia excesiva es un problema significativamente mayor entre los negocios familiares; la falta de clientes es un problema sentido con mayor intensidad por los establecimientos no familiares, mientras que la falta de recursos económicos lo es entre los negocios familiares (*Véase Cuadro III.4*). Estas percepciones pueden estar relacionadas con la forma de entender el riesgo, que será analizada más adelante, que también pauta diferencias de acuerdo al tipo de negocio.

Pero también es importante considerar que las percepciones de los individuos en el análisis de sus condiciones y características de trabajo, aporta información sobre la manera de concebir la reproducción social de esas personas. No basta tener buenas condiciones objetivas de trabajo y funcionamiento en el negocio para percibir que no se tienen problemas. Las propias percepciones pueden entenderse como un recurso de esta población trabajadora para continuar con la actividad laboral.

Aparentemente los problemas con menor incidencia en los micronegocios son el pago a tiempo de parte de los clientes, la falta de créditos y los problemas con las autoridades. Esta baja incidencia está en estrecha relación con el hecho que las ventas se realizan mayormente de contado, y por lo tanto no hay posibilidad que los clientes demoren en realizar sus pagos. Por otra parte, los micronegocios, en una importante proporción, no solicitan créditos, las fuentes de financiamiento son de carácter más informal (amigos y familia).

Los problemas con los trabajadores prácticamente no son mencionados en los establecimientos no familiares, pero curiosamente son señalados en los negocios familiares. Es decir que trabajar con la familia es un problema de importancia (el segundo problema en proporción para este tipo de negocios) entre los establecimientos familiares, sobre todo si se tiene en cuenta que es un problema realmente insignificante (por el poco peso que representa; 0,4% en 1992 y 0,0% en 2002) para los negocios no familiares. La intensificación de las bajas ganancias en los negocios familiares (pasa de 2.1% en 1992, a 3.9% en 2002) y de la falta de clientes entre los establecimientos no familiares (aumenta de 39.6% en 1992, a 45.6% para el 2002) son de los cambios más destacados en relación con los problemas. Una posible explicación podría estar en el aumento en el mercado de trabajo en la cantidad de estas pequeñas unidades como alternativa de subsistencia (*Véase Cuadro III.4*).

⁴⁰ Es importante destacar que estos conceptos “competencia excesiva”, “falta de clientes” y “falta de recursos económicos” son categorías definidas de esta forma en el cuestionario aplicado.

Cuadro III.4. Principales problemas del establecimiento. *Distribución porcentual de los micronegocios*

Principales problemas	1992		1994		1996		1998		2002	
	Familiar	No familiar								
Falta de clientes	15,3	39,6	14,6	38,9	19,7	40,6	16,3	40,7	12,9	45,6
Falta de crédito	3,2	2,7	4,5	2,3	5,1	1,3	6,7	3,6	9,6	1,9
Falta de recursos económicos	10,2	8,2	13,5	8,2	8,3	6,7	9,1	0,0	12,6	12,7
Bajas ganancias	2,1	14,3	2,3	16,4	0,7	19,6	3,4	17,7	3,9	21,5
Problemas con las autoridades	6,5	4,6	5,9	2,9	4,3	2,8	4,1	2,0	3,1	0,0
Competencia excesiva	62,7	20,8	59,2	22,9	61,9	19,8	60,4	25,0	57,9	17,4
Problemas con los trabajadores	15,3	0,4	14,6	0,4	19,7	0,0	16,3	0,0	12,9	0,0
No pagan a tiempo los clientes	3,2	3,1	4,5	3,8	5,1	4,7	6,7	3,8	9,6	0,9
Problemas con materias primas	10,2	0,9	13,5	0,6	8,3	0,9	9,1	0,1	12,6	0,0
Otro	2,1	5,4	2,3	3,6	0,7	3,7	3,4	7,2	3,9	0,9
Totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Los problemas que mencionan los propietarios parecen indicar que sus negocios enfrentan una importante falta de integración con el mercado, en tanto indican que el exceso de competencia y la falta de clientes son los problemas más importantes de su funcionamiento. Indudablemente, 1996 significa un punto de inflexión en el contexto mexicano; en ese año se intensifican algunos problemas como la falta de clientes, fundamentalmente entre los negocios familiares, los problemas con los trabajadores y con las materias primas.

Dada la importancia del entorno económico reseñada en capítulos precedentes, estos problemas pueden constituir serios riesgos a la capacidad de los micronegocios para permanecer funcionando. Si a esto se suma el problema con los trabajadores como una situación significativa para el funcionamiento de los negocios exclusivamente familiares, el panorama se vuelve aún más desalentador; ¿cómo sobrevive un negocio con limitaciones para insertarse en el mercado y con dificultades a su interior con sus propios trabajadores?

Continuando con el análisis de la viabilidad desde la sobrevivencia, un segundo elemento que importa discutir es el de la antigüedad de los negocios. La revisión de la información para el total de los micronegocios captados parece indicar, sin grandes variaciones entre los años de levantamiento, que la antigüedad de los negocios se concentra en dos rangos; los 6 a 10 años y los 16 a 20 años de funcionamiento. El período crítico parece ser el de 2 años de existencia (*Véase Cuadro III.5*).

Ahora, observando la antigüedad de acuerdo al tipo de establecimiento, se puede decir que los negocios familiares fortalecen su presencia en el rango de 16 a 20 años frente a los establecimientos no familiares, y también lo hacen, aunque con proporciones significativamente menores, en el grupo de más de 20 años de funcionamiento (*Véase Cuadro III.5*). En este sentido se podría decir que el componente familiar podría estar incidiendo en una mayor permanencia de los pequeños establecimientos en el mercado de trabajo.

Así mismo, la existencia de rangos de antigüedad claramente destacables (6 a 10 y 16 a 20) podría asociarse a la dinámica propia de estas pequeñas unidades, a las necesidades de inversión de acuerdo al tipo de actividad, a las circunstancias contextuales de la economía, así como a períodos del ciclo de vida familiar.

Probablemente una de las cosas más importantes a destacar es la fuerte asociación entre la mayor longevidad de los establecimientos y los negocios de tipo familiar.

Cuadro III.5. Antigüedad de los micronegocios. *Distribución porcentual de los micronegocios*

Antigüedad de los negocios	1992		1994		1996		1998		2002	
	Familiar	No familiar								
Menos de un año	4,7	6,5	5,3	8,4	4,9	4,3	3,5	7,2	3,1	7,3
1 año	10,3	8,6	11,6	5,8	11,7	7,3	10,2	8,0	9,6	7,2
2 años	2,4	7,7	1,9	6,9	2,3	7,4	1,7	7,7	2,4	7,6
3 a 5 años	16,9	23,1	17,3	25,6	18,5	20,7	19,6	23,1	21,5	20,5
6 a 10 años	21,4	26,4	20,9	21,1	22,0	25,7	22,7	28,6	25,3	24,6
11 a 15 años	10,6	15,4	12,7	13,2	14,3	17,6	14,6	14,9	10,7	13,2
16 a 20 años	23,2	12,3	24,6	18,3	25,1	16,4	25,9	10,5	26,2	9,0
Más de 20 años	3,2	0,0	1,9	0,7	1,0	0,6	0,5	0,0	1,2	10,5
Insuficientemente especificado	7,3	6,5	3,8	8,4	0,2	4,3	1,3	7,2	0,0	0,1
Totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Para finalizar la revisión de los elementos que integran la viabilidad desde la óptica de la sobrevivencia, se analizan las horas trabajadas a la semana por los propietarios de los establecimientos. Al respecto se destaca que los negocios familiares dedican mayor cantidad de horas al trabajo que los no familiares, y que esta dedicación se incrementa de un año a otro (*Véase Cuadro III.6*).

La necesidad de los micronegocios familiares de trabajar más horas en sus establecimientos que las unidades no familiares, puede estar reflejando una diversidad de situaciones (desde una organización más débil que les implica una mayor carga de trabajo, hasta una menor cantidad de trabajadores para realizar las actividades, pasando por una capacidad tecnológica más precaria que implica más esfuerzo y por lo tanto más horas de dedicación al negocio) detrás de las cuales subyace el hecho que son unidades que no separan el hogar del trabajo, y al no separarlo en espacios es posible pensar que tampoco lo hagan en tiempos ni en horarios.

Cuadro III.6. Horas trabajadas a la semana *Distribución porcentual de los propietarios de los micronegocios*

Hombres	1992		1994		1996		1998		2002	
	Familiar	No familiar								
Menos de 48 horas ⁴¹	46,2	56,3	43,3	49,3	40,6	48,4	34,8	45,6	32,9	39,7
Más de 48 horas	53,8	43,7	56,7	44,7	59,4	51,6	65,2	54,4	67,1	60,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Presentados estos primeros datos exploratorios y volviendo a la pregunta que motivó la propuesta de análisis de la viabilidad desde la sobrevivencia, *¿cómo y por qué sobreviven los pequeños establecimientos?*, se pueden aventurar algunas posibles respuestas. Los establecimientos familiares aparecen con una mayor permanencia en el mercado de trabajo e indican una mayor cantidad de horas dedicadas a la actividad laboral en relación con las unidades no familiares. Si bien podría decirse que no son establecimientos viables, se están sosteniendo y la familia parece estar contribuyendo a esa permanencia.

Sin embargo, problemas de funcionamiento como la excesiva competencia y la falta de clientes parecen afectar a los dos tipos de negocio con la misma intensidad, si bien los problemas con los trabajadores no perciben en los micronegocios no familiares.

Estos datos permiten pensar en una mayor capacidad de sobrevivencia de los micronegocios, relacionada con la participación de la familia, pero en la que también pueden estar incidiendo aspectos como la motivación, el mayor esfuerzo dedicado a la actividad laboral y las perspectivas y expectativas a futuro de los propietarios. En este sentido, y si bien los datos indican que la familia marca algunas pautas en ciertas diferencias en el funcionamiento de estas unidades, también es necesario distinguir en las actitudes individuales de los propietarios *“entre aquellos dueños que están para quedarse en la actividad empresarial y los que están sólo esperando una mejor oportunidad”* (Martínez y Pederzini, 2004:28) para poder hilar más fino en las interpretaciones. Estos elementos de carácter individual se retoman en parte mediante el análisis cualitativo.

⁴¹ Esta es la forma en que se pregunta en el cuestionario por la cantidad de horas trabajadas: más o menos de 48 horas, por lo tanto no es posible lograr un mayor nivel de desagregación.

III.6.2. El micronegocio: ¿una empresa viable? La capacidad de acumulación como expresión de la viabilidad

Desde esta mirada, el análisis de la viabilidad estará integrado por un conjunto de aspectos económicos relacionados con el funcionamiento de los micronegocios, como las ganancias, el resultado de la operación del establecimiento, la rentabilidad, y la capacidad de generar excedentes. Todos estos elementos son fundamentales a la hora de evaluar la viabilidad económica en términos de capacidad de acumulación de los negocios.

En esta perspectiva, un micronegocio se aproxima a la viabilidad desde la acumulación, si cuenta con una serie de características: poseer un local propio, solicitar y que se le concedan créditos, vender y comprar sus productos en grandes empresas, tener ganancias como resultado de su operación, entre otras. Esta forma de aproximación implica, que contar con estas características hará que los pequeños establecimientos estén más cercanos a la lógica de producción de una empresa. Sin embargo, es importante tener en cuenta que también hay posibilidad de existencia para aquellos establecimientos que no comparten características con las empresas, como se podrá observar al analizar los datos.

De este modo, la viabilidad de los micronegocios, en términos de su capacidad de acumulación, contemplará la identificación y descripción de atributos tales como la propiedad de bienes inmuebles y materiales, la utilización de apoyos crediticios, y el mercado de posibilidades de los establecimientos, expresados en las siguientes variables de la Encuesta Nacional de Micronegocios:

- Resultados de la operación del negocio; ventas y ganancias.
- Posibilidades de financiamiento del negocio.
- Principales clientes y principales proveedores del negocio.
- Tipo de contabilidad del negocio. Un indicador sobre el grado de organización y funcionamiento del negocio es el relativo a la existencia de contabilidad y el tipo de ésta.
- Tipo de registros con que cuenta el negocio (en alguna secretaría de gobierno, en las delegaciones que correspondan, en asociaciones gremiales).
- Propiedad del local.

¿De qué manera estas variables aportan a la explicación de la viabilidad de los micronegocios? ¿Qué características de estas variables hacen que los establecimientos sean viables desde la mirada de la acumulación? Una forma de intentar dar respuesta a estas

preguntas, así como una forma de aproximarse a la operacionalización de las variables/dimensiones señaladas arriba, se desarrolla a continuación.

El financiamiento y el acceso al crédito parecerían desempeñar un papel determinante del avance o del estancamiento de los micronegocios. En todo caso, el crédito es sin duda uno de los principales instrumentos de apoyo al sector productivo, por lo que interesa profundizar en su acceso y utilización. ¿Se podría pensar que una mayor capacidad de acceso y utilización de los recursos crediticios, es sinónimo de un micronegocio con mayores posibilidades de mantenimiento y crecimiento en términos de posibilidad de acumulación?

Otro elemento que conforma el financiamiento es la fuente a la que se solicitó el crédito. En ese sentido, se puede pensar que solicitar un crédito a una institución bancaria se asocia con una mayor capacidad de acumulación, mientras que hacerlo a particulares, amigos o familiares se relaciona con un negocio que posee una baja capacidad para acumular.

Incorporar clientes y proveedores de los establecimientos en el análisis de la viabilidad, implica tener en cuenta las vinculaciones que estos negocios establecen con el mercado y con el sector productivo. En ese sentido, se entiende que el desempeño de los pequeños establecimientos estará asociado tanto con la forma en que se relacionen con los proveedores, como con los clientes, pensando en el tipo de consumidor final en vinculación con el sector productivo.

Respecto de los proveedores, es importante considerar las formas de abastecimiento de los micronegocios; ¿de dónde se proveen de materia prima?, ¿se asocian estas formas de abastecimiento con el tipo de actividad que desarrolla el negocio?, ¿de qué manera?, ¿contar con proveedores grandes (fabricas, empresas) es equivalente a una mayor capacidad de acumulación económica?

En relación con los clientes, es necesario tener en cuenta qué significa vender a empresas grandes y qué representa vender a los hogares, y en este sentido, preguntarse si vender a grandes empresas es sinónimo de un micronegocio viable en términos de capacidad de acumulación económica.

Por otra parte, integrar en el análisis elementos como los distintos tipos y formas de registro de los establecimientos es de interés, en la medida en que brinda elementos para analizar la vulnerabilidad o no de los pequeños establecimientos en relación con las condiciones en que operan. En este sentido, autores como Rueda (2001) señalan que *“En el conjunto de la economía*

aunque los micronegocios incrementan su participación en cuanto a número de unidades y de personal ocupado, representan el estrato más débil y vulnerable, porque es el que más sufre los embates de la crisis y la reestructuración industrial. Además, constituye el estrato más susceptible de entablar relaciones de articulación desigual con las medianas y grandes empresas” (Rueda, 2001:67).

Finalmente la propiedad del local en un análisis de viabilidad supone integrar en la discusión la consolidación de los establecimientos en términos de la capacidad de adquisición de bienes, la inversión realizada y la proyección que se le da al trabajo en el negocio.

¿Y qué dicen los datos?

Los recursos productivos y los resultados de la operación del micronegocio aportan información sobre los activos disponibles en los micronegocios, el valor de las ventas y las ganancias normales. Aunque estos datos hay que tomarlos con cautela, en la medida que las ganancias son valoradas y determinadas por el informante sin indagación sobre los ingresos y egresos reales del micronegocio.

A pesar de esta observación los datos permiten una primera aproximación a los activos productivos de los micronegocios y a los resultados financieros de su operación. A partir de la percepción del propietario, empeoraron sensiblemente: de ser 9 de cada 10 los dueños que reportaron ganancias en 1992, pasaron a ser poco menos de 8 de cada 10 en 2002 (*Véase Cuadro III.7*).

Los establecimientos familiares indican, para los primeros años de levantamiento, que cuentan con ganancias en mayor medida que los negocios no familiares, pero la situación se revierte en los años 1996 y 1998, y prácticamente se mantienen en la misma situación para el año 2002 (*Véase Cuadro III.7*).

Puede parecer contradictorio que, como se verá más adelante, no cuenten con local, no tengan ningún tipo de registro o no lleven una contabilidad formal, pero declaren tener ganancias como resultado de la operación del establecimiento. En este contexto se puede pensar que tienen ganancias en el sentido de generar ingresos que permitan y aseguran la sobrevivencia, pero no tienen la capacidad de originar ingresos que posibiliten la acumulación de capital. Al mismo tiempo hay que destacar que esta variable forma parte de la subjetividad propia de la encuesta, ya

que en estas preguntas se están tomando en cuenta las percepciones de los propietarios en relación con el funcionamiento y resultados de operación de sus establecimientos.

Por lo tanto, la elevada proporción de propietarios que manifiestan contar con ganancias como resultado de su trabajo tiene que ser matizada, considerando que en estos negocios generalmente no se consideran las remuneraciones de los propietarios, ni la depreciación del equipo y la maquinaria en la contabilización de las ganancias, por lo que se podría estar recogiendo únicamente información que hace referencia a la diferencia entre costos e ingreso del negocio. De cualquier manera vale la pena destacar que la percepción de los propietarios es que existen ganancias en el negocio, aunque posiblemente estas ganancias se integren solamente por la retribución que reciben el propietario y los trabajadores (Martínez y Pederzini, 2004).

Por otro lado, se podría pensar que si las ganancias están disminuyendo, también lo hacen las posibilidades de ahorro e inversión, de compra de insumos y materiales. En este sentido la capacidad de acumulación que puedan tener los negocios se puede ver afectada ante estos resultados.

Cuadro III.7. Resultados de la operación del establecimiento. *Distribución porcentual de los micronegocios*

Resultado operación	1992	1992	1994	1994	1996	1996	1998	1998	2002	2002
	Familiar	No familiar								
Con ganancias ⁴²	93,7	90,4	94,5	91,7	86,7	94,9	80,5	83,5	79,9	76,6
Con pérdidas	2,6	6,5	1,3	5,1	8,4	2,3	13,9	12,6	13,3	21,2
No especificado	3,7	3,1	4,2	3,2	4,9	2,8	5,6	3,9	6,8	2,2
Totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Contar con un financiamiento para comenzar el trabajo del negocio presenta cambios muy importantes en el tiempo; ya que la proporción de establecimientos que declararon necesitar este financiamiento crece de 50.3% a 81.5% en los negocios familiares, y de 53.8% a 77.4% en las

⁴² Las ganancias son definidas en el manual del encuestador como el ingreso neto del negocio obtenido a partir de la suma de todos los ingresos y la deducción de todos los gastos efectuados. Por su parte, el ingreso se refiere a las cantidades monetarias brutas que obtiene el dueño del negocio por los bienes y/servicios que vende, sin descontar los gastos, impuestos o cuotas a organizaciones gremiales o privadas, incurridos en el desempeño de su actividad (INEGI, STyPS, 2002).

unidades no familiares del año 1992 al año 2002 (*Véase Cuadro III.8*). Se puede pensar que la posibilidad de los ahorros personales o de algún dinero de un trabajo anterior, ya no son opciones que permitan el inicio de una actividad por cuenta propia.

Estos datos no hacen sino evidenciar la importancia del apoyo crediticio en estas unidades, al tiempo que indican que los pequeños negocios, y cada vez en mayor medida, requieren apoyo económico para dar inicio a sus actividades, lo que podría estar indicando una débil capacidad de acumulación y en este sentido una también inestable viabilidad.

Esta lectura permite hipotetizar en dos líneas: por un lado, los micronegocios fueron perdiendo viabilidad económica en términos de capacidad de acumulación conforme fueron pasando los años, y por lo tanto haciéndose más precarios en sus características de funcionamiento. Por otra parte, al no contar con capital, tuvieron la necesidad de buscar financiamiento, dato que indica que la capacidad de acumulación de capital no es una posibilidad cercana en estos establecimientos mexicanos captados por la encuesta.

Cuadro III.8. Necesidad de financiamiento inicial. *Distribución porcentual de los micronegocios*

¿Necesitó financiamiento inicial?	1992		1994		1996		1998		2002	
	Familiar	No familiar								
Sí	50,3	53,8	54,9	61,2	62,3	68,6	76,2	78,4	81,5	77,4
No	49,7	46,2	45,1	38,8	37,7	31,4	23,8	21,6	18,5	22,6
Totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Las fuentes de financiamiento solicitadas por los pequeños establecimientos indican que las cajas populares, los prestamistas particulares, la familia y los amigos son los principales recursos para acceder al crédito. Esto puede implicar que estos micronegocios no se aproximan a la viabilidad desde la perspectiva de la acumulación, a pesar que las instituciones bancarias, si bien en menor medida y con un notorio descenso de un año a otro, también son requeridas (*Véase Cuadro III.9*).

En esta información es importante destacar el peso significativo que ocupan los amigos y familiares de los propietarios en las fuentes de financiamiento, fundamentalmente para los

negocios no familiares, para quienes esta fuente de financiamiento se incrementa de 15.2% en 1992, a 40.1% en 2002.

Las pequeñas unidades familiares, por su parte, indican una utilización cada vez más importante de las cajas de ahorro y de los prestamistas particulares, fuente utilizada por el 46.7% de los negocios en 1992, la cual creció al 59.8% para el año 2002 (*Véase Cuadro III.9*).

Por su parte, las instituciones bancarias pierden presencia fuertemente en el caso de los micronegocios no familiares (de 24.3% en 1992, a 11.0% en 2002) y se mantienen prácticamente sin cambios como fuente utilizada por los establecimientos familiares. También pierden peso los programas del gobierno, que son significativamente más utilizados por las pequeñas unidades familiares (*Véase Cuadro III.9*).

Esta información indica la necesidad de considerar el papel que desempeña el microcrédito, representado fuertemente por las cajas populares, en las posibilidades de organización y de una mayor viabilidad económica de estas pequeñas unidades productivas.

Por otra parte, es importante considerar que los micronegocios no están siendo tenidos en cuenta como sujetos de crédito bancario, y en este sentido su articulación con la dinámica de acumulación es mínima.

Del mismo modo, los programas del gobierno tampoco están siendo relevantes en este grupo de establecimientos, lo que permite pensar dónde han quedado los esfuerzos gubernamentales de apoyo a las pequeñas unidades productivas.

Cuadro III.9. Fuentes del financiamiento obtenido. *Distribución porcentual de los micronegocios*

Fuentes de financiamiento	1992		1994		1996		1998		2002	
	Familiar	No familiar								
Banco comercial	12,3	24,3	9,4	19,7	9,2	13,2	10,5	10,9	13,7	11,0
Banco de desarrollo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0	1,3	0,0	1,6
Programa de gobierno	16,7	13,2	18,2	17,8	20,2	10	16,7	8,1	12,9	7,4
Uniones de crédito, sociedades financieras	2,1	6,5	2,3	4,9	1,6	3,3	1,9	4,2	2,6	3,8
Cajas populares, prestamistas particulares	46,7	40,2	48	38,2	50,2	31,6	54,6	27,6	59,8	30,1
Amigos o parientes (sin intereses)	21,7	15,2	22,1	19,1	18,8	37,7	16,3	46,7	10,4	40,1
Otras fuentes	0,5	0,6	0,0	0,3	0,0	3,1	0,0	1,2	0,6	6,0
Totales	100,0									

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Teniendo en cuenta los principales clientes, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Micronegocios, la gran mayoría de los establecimientos no formaban parte de cadenas productivas y de servicios con otras empresas, ya que su relación fundamental es con el consumidor final, quien constituía su cliente principal o único.

Es importante el número de micronegocios que tiene a los hogares como su clientela o vende su producción o sus servicios a individuos, proporción que es más destacada entre los negocios familiares en relación a los no familiares. Además, mientras que las unidades familiares incrementan su venta directa al público de 54.3% en 1992, a 61,8% en 2002, los establecimientos no familiares disminuyen esta venta de 49.3% a 33.8% en los mismos años (*Véase Cuadro III.10*).

Por otra parte, la baja proporción de clientes grandes (fábricas o empresas) es otro de los elementos que apunta a señalar a este universo de micronegocios como más cercanos a la precariedad en sus características de funcionamiento, y más alejados, por lo tanto, a ser viables

desde la mirada de la acumulación. A partir de estos datos es posible señalar que los establecimientos, especialmente los establecimientos familiares, se insertan plenamente en una estructura urbana y de vecindario y en este sentido y por tratarse de clientes pequeños, se distancian de la viabilidad desde la mirada de la capacidad de acumulación, en tanto este tipo de clientes no reporta importantes ingresos para los negocios.

Cuadro III.10. Principales clientes de los establecimientos según año de levantamiento.
Distribución porcentual de micronegocios

Principales clientes	1992		1994		1996		1998		2002	
	Familiar	No familiar								
Comercio grande	1,2	3,3	0,9	2,9	0,0	2,5	1,7	3,0	0,3	3,0
Comercio pequeño	2,6	6,7	3,4	4,8	0,8	4,9	1,4	4,4	1,1	4,4
Fábrica grande	0,0	1,9	0,6	1,2	0,0	1,5	1,0	1,2	0,0	1,2
Fábrica o taller pequeño	1,1	2,4	1,5	1,1	1,1	1,6	2,2	0,9	1,9	0,9
Vende o atiende directamente al público	54,3	49,3	50,9	45,7	53,2	41,9	56,5	33,8	61,8	33,8
Personas o familias	39,8	33,6	41,5	42,4	43,6	45,6	37,2	55,9	34,9	55,9
Otro	1,0	2,8	1,2	1,9	1,3	1,9	0,0	0,8	0,0	0,8
Totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

La capacidad de organización de los micronegocios es muy limitada si se tiene en cuenta que una importante proporción de los mismos (que aumenta en cada año) no tiene ningún tipo de contabilidad. Situación que se enfatiza entre los establecimientos familiares, que declaran en una elevada proporción no realizar cuentas y en mayor medida que los negocios no familiares. Por otra parte los apuntes personales son realizados en mayor medida por los negocios familiares. (Véase Cuadro III.11).

Cuadro III.11. Tipo de contabilidad del establecimiento
Distribución porcentual de los micronegocios

Tipo de contabilidad	1992		1994		1996		1998		2002	
	Familiar	No familiar								
Contabilidad formal	13,2	21,9	11,5	26,5	8,7	22,9	7,9	24,7	6,5	19,7
Cuaderno de entradas	9,6	8,2	8,7	4,4	12,9	3,1	11,6	3,6	7,4	2,7
Apuntes personales	36,5	21,7	34,9	13,3	33,2	14,2	30,7	15,4	29,8	12,8
No realiza cuentas	40,5	48,1	43,6	55,5	42,8	59,7	45,9	56,2	53,6	64,7
Otro	0,2	0,1	1,3	0,3	2,4	0,1	3,9	0,2	9,2	0,1
Total	100,0									

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

La misma situación está presente al analizar el tipo de registro del establecimiento ya que no contar con ningún tipo de registro es la característica que predomina en estos establecimientos. La tesorería y las organizaciones gremiales⁴³ son las entidades a las que en mayor medida se adhieren los micronegocios captados en la encuesta (*Véase Cuadro III.12*).

Son los establecimientos familiares en mayor medida que los no familiares los que declaran no contar con ningún tipo de registro, pero en ambos tipos de unidades se incrementa significativamente, de 1992 a 2002, el hecho que la pequeña unidad no se encuentre registrada ante ningún tipo de organización. De hecho llama la atención que en 2002 se invirtió la relación y el porcentaje con no registro llega a ser mayor en los establecimientos no familiares (*Véase Cuadro III.12*).

La secretaría de salud y la tesorería municipal o estatal son las dos instituciones ante las cual, en mayor proporción, las pequeñas unidades declaran tener algún tipo de registro.

⁴³ La encuesta no especifica a que tipo de organizaciones gremiales se hace referencia.

Cuadro III.12. Tipo de registro del establecimiento
Distribución porcentual de los negocios

Tipo de registro con que cuenta el negocio	1992		1994		1996		1998		2002	
	Familiar	No familiar								
Organización gremial	2,2	11,2	3,1	11,1	3,7	9,2	1,1	7,2	4,6	5,6
Cámara de su actividad	1,4	9,4	2,7	8,5	4,3	6,7	2,6	5,0	3,7	4,3
Tesorería municipal o estatal	7,8	19,3	9,5	17,3	11,3	12,5	6,8	11,4	10,9	9,5
Tesorería del Distrito Federal	2,9	5,9	4,6	5,5	2,1	8,3	0,9	4,3	5,6	0,2
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial	3,9	3,9	5,8	1,7	4,3	2,5	2,6	1,0	6,1	0,6
Secretaría de Salud	16,4	8,7	13,7	6,4	10,9	5,9	6,3	5,3	7,8	3,8
Ninguno	65,4	41,6	60,6	49,5	63,4	54,9	79,7	65,8	61,3	76,0
Totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

La posesión de un local en propiedad (ya sea compartiendo el espacio con la vivienda de la familia o en independencia de la misma) para desarrollar el trabajo presenta algunas transformaciones en los diez años de levantamiento de la encuesta. Se puede decir que la tendencia general se mantiene: la mayoría de estos negocios no cuenta con un local para llevar a cabo sus actividades (*Véase Cuadro III.13*). Esta tendencia aumenta significativamente de 1992 a 2002: los negocios familiares que no contaban con un local eran el 42.7% en 1992, mientras que para 2002 había aumentado al 60.2%. Lo mismo ocurre con las unidades no familiares, que pasan del 46.2% al 63.9% las que operan sin un local de trabajo (*Véase Cuadro III.13*).

Es decir, es levemente mayor el número de unidades no familiares que trabajan sin local frente a los establecimientos familiares, quizás porque estos últimos utilizan el hogar como espacio de trabajo en mayor proporción. Por otra parte, y siendo consistente con los datos ya presentados, este incremento de micronegocios que trabajan sin local, podría estar indicando,

además de un aumento del trabajo de carácter doméstico, una cada vez mayor precarización del trabajo desarrollado en estas pequeñas unidades.

Cuadro III.13. Posesión de local para distintos años. *Distribución porcentual de los micronegocios*

Posesión de local	1992		1994		1996		1998		2002	
	Familiar	No familiar								
Con local	57,3	53,8	45,9	35,1	32,3	29,0	42,5	33,1	39,8	36,1
Sin local	42,7	46,2	54,1	64,9	67,7	71,0	57,5	66,9	60,2	63,9
Totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

De tener que resumir las principales características asociadas con la viabilidad en términos de capacidad de acumulación, se tendría que señalar que estas pequeñas unidades prácticamente no solicitan créditos, no son propietarias de sus locales de trabajo, les venden a las familias de los barrios en que se ubican, compran sus materiales también en un entorno familiar y no llevan una contabilidad formal ni registros.

Se trata de micronegocios que realizan la mayor parte de sus operaciones al contado, sin recurrir al crédito, y llevan a cabo la mayor parte de la venta de sus bienes y servicios en el mercado local, dirigiéndose al consumidor final. Situaciones todas que indican un bajo eslabonamiento con los procesos productivos de las medianas y grandes empresas y que pueden estar indicando una débil viabilidad en relación con la capacidad de acumulación.

Sin embargo se mantienen en el tiempo funcionando y quiénes están al frente de sus negocios señalan que tienen ganancias como resultado de su trabajo; ¿no son viables pero así se perciben?, ¿no son negocios viables para la lógica de funcionamiento del mercado pero si para su propia dinámica de trabajo y sus necesidades y expectativas?, ¿cómo se explica una viabilidad en términos de capacidad de acumulación tan *frágil* (por definirla de alguna manera) frente a una elevada permanencia en el tiempo?, ¿cómo se relaciona una organización económica tan *provisional* con esta capacidad de permanecer en el mercado durante varios años?

La posibilidad de responder estas preguntas quizás permita identificar las unidades que sólo aportan medios para la sobrevivencia de sus propietarios y trabajadores, distinguiéndolas de

aquellas que son rentables y cuentan con posibilidades de crecimiento, reconociendo el papel de la familia en este proceso.

III.7. El comercio y los servicios y luego las cocinas y los talleres

Tal y como se adelantara al principio, se presenta ahora un breve análisis de los sectores comercio y servicios por varias razones fundamentales. En primer lugar, el reconocimiento de la importancia que ambos representan en la actividad laboral de los pequeños establecimientos. Para todos los años de levantamiento, entre estos dos sectores de actividad se concentra prácticamente entre el 70.0% y el 80.0% del total de los micronegocios captados por la ENAMIN. Reconociendo esta importancia, se destaca la terciarización del mercado de trabajo también para los pequeños establecimientos.

En segundo término, al tener en cuenta con especial énfasis el comercio y los servicios, se profundiza el análisis de dos sectores que no han sido incluidos en la gran mayoría de los estudios sobre micronegocios, los cuales se han concentrado fundamentalmente en establecimientos industriales.

Finalmente, un tercer aspecto a subrayar tiene que ver con que las subramas que se analizan dentro de los sectores comercio y servicio: restaurantes y talleres mecánicos son las subramas que se estudiarán en detalle en el abordaje cualitativo. La proporción no es significativa, como se puede observar en el Cuadro III.14, pero se incluyen en la investigación por la importancia que ambas revisten en el sentido de la reproducción y del uso de mano de obra.

Dentro del comercio el interés está en los establecimientos relacionados con la preparación y venta de alimentos. En las bases de datos estos establecimientos se concentran en dos grupos: los restaurantes propiamente dichos y los negocios que preparan y venden alimentos en la vía pública. En el conjunto de los establecimientos estos grupos representan del 6.0% al 8.0% del total (total que está integrado por 193 ramas de actividad) (*Véase Cuadro III.14*).

Cuadro. III.14. Comercio y restaurantes en el total de las ramas. *Distribución porcentual de los micronegocios*

Sectores de comercio	1992		1994		1996		1998		2002	
	Familiar	No familiar								
Restaurantes, bares										
preparación alimentos y bebidas	0,2	1,1	0,9	1,8	1,1	2	1,5	2,5	2,3	3,3
Preparación alimentos y bebidas en vía pública	4,6	3,9	4,9	4,2	5,3	4,5	6,1	4,7	6,8	5,6
Subtotal	4,8	6,7	5,8	7,3	6,4	7,9	7,6	7,2	9,1	8,2
Todas las demás subramas del comercio	95,2	88,3	94,2	86,7	93,6	85,6	92,4	92,8	90,9	82,9
Total	100,0									

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Los servicios se presentan en la encuesta como servicios comunales, sociales y personales. Dentro de este grupo, el interés se va a focalizar en los servicios de reparación, dentro de los cuales se incluyen los talleres mecánicos⁴⁴. En el conjunto de las ramas en que se ubican los establecimientos captados por la encuesta, los servicios de reparación tienen un peso del 9.0% al 11.0%. (Véase Cuadro III.15).

⁴⁴ Los datos no permiten una mayor desagregación que la del nivel "servicios de reparación".

Cuadro III.15. Servicios comunales, sociales y personales en el total de las ramas.
Distribución porcentual de los micronegocios

Ramas de servicios	1992		1994		1996		1998		2002	
	Familiar	No familiar								
Servicios de reparación	6,2	9,3	6,8	9,8	7,3	10,4	7,6	11,4	5,4	11,9
Todas las demás subramas de los servicios	93,8	90,7	93,2	90,2	92,7	89,6	92,4	88,6	94,6	88,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002.

Este es el mayor nivel de desagregación al que se puede llegar con la información que aportan las bases de datos. No es posible profundizar en el análisis de las subramas específicas dentro del comercio (la reparación) y los servicios (los restaurantes y la preparación de alimentos) debido a que se pierde representatividad estadística al trabajar con estos universos. Estas dos subramas, que por razones estadísticas no pueden ser ampliamente discutidas en este capítulo, son analizadas en detalle en las entrevistas realizadas que se presentan más adelante.

En principio, este análisis exploratorio de la información permite distinguir algunos puntos de divergencia en el funcionamiento de los pequeños establecimientos mexicanos, diferencias en las cuales la familia parece estar jugando un papel de relativa importancia. Tentativamente se podría decir que estas micro unidades no son viables desde el punto de vista de su capacidad de acumulación, si bien parecerían serlo a partir del potencial que demuestran para permanecer y subsistir en el mercado de trabajo.

Para ahondar en estas diferencias intentado explicar con mayor detalle y nivel de complejidad el funcionamiento de los distintos tipos de micronegocios, el siguiente capítulo plantea el desarrollo de un análisis de correspondencia, que precisamente cuestione que distancia y que aproxima a las pequeñas unidades familiares de las no familiares. Y que brinde elementos que hagan posible cuestionar el papel de los micronegocios como *empresas*.

Algunos comentarios...

Posiblemente uno de los principales aportes de las encuestas utilizadas para llevar a cabo el análisis descriptivo desarrollado, está en que intentan captar las condiciones de la población trabajadora que constituye su objeto de estudio. En ese sentido es pertinente el planteo de Reygadas (1998) al señalar que *“la utilización de métodos de investigación que toman más en cuenta la subjetividad de las personas estudiadas también influye en que se produzcan evaluaciones más positivas del trabajador mexicano, se le descubre un nuevo rostro si se le comprende en su propia lógica”*. Y esa es la intención, comenzar por el espacio de trabajo en sus características y configuraciones (desde el análisis cuantitativo de los capítulos tres y cuatro) hasta llegar a escuchar a los trabajadores (mediante el análisis cualitativo llevado a cabo en los capítulos quinto y sexto).

En principio, este análisis exploratorio de la información permite distinguir algunos puntos de divergencia en el funcionamiento de los pequeños establecimientos mexicanos, diferencias en las cuales la familia parece estar jugando un papel de relativa importancia. Tentativamente se podría decir que estas micro unidades no son viables desde el punto de vista de su capacidad de acumulación, si bien parecerían serlo a partir del potencial que demuestran para permanecer y subsistir en el mercado de trabajo.

Para ahondar en estas diferencias intentando explicar con mayor detalle y nivel de complejidad el funcionamiento de los distintos tipos de micronegocios, el siguiente capítulo plantea el desarrollo de un análisis de correspondencia, que precisamente cuestione que distancia y que aproxima a las pequeñas unidades familiares de las no familiares. Y que brinde elementos que hagan posible cuestionar el papel de los micronegocios como *empresas*.

CAPÍTULO IV

Los micronegocios familiares: ¿empresas que sobreviven o acumulan?

...las unidades productoras no son simplemente empresas sino también grupos familiares, y la conjugación en una sola entidad de estos dos principios de agrupación y de funcionamiento les confieren características, necesidades y posibilidades intrínsecas (Pepin Lehalleur y Rendón)

Previamente se presentaron las principales tendencias que han seguido los micronegocios mexicanos en diez años. Como una forma de *avanzar* en la caracterización de las principales particularidades de los pequeños establecimientos, en este capítulo se sustentará la idea de la existencia de lógicas de funcionamiento distintas, que estarían dando lugar a una diferenciación entre los negocios, y, a su vez, que se expresan en diferentes formas de organización económica.

De esta forma, el objetivo del cuarto capítulo es dar cuenta de la articulación trabajo – familia desde una perspectiva relacional; esto es, buscando las relaciones existentes entre el tipo de negocio⁴⁵ (familiar, no familiar y mixto) y una mayor o menor viabilidad de los mismos, planteada en los términos en que fuera analizada en el capítulo anterior; como forma de sobrevivencia y/o bien como capacidad de acumulación.

Uno de los puntos de partida al considerar el asunto de la viabilidad, es que tanto los pequeños establecimientos familiares como los no familiares, pueden ser viables de diferentes formas, y, por lo tanto, establecen distintas modos de vinculación con el mercado de trabajo en el que se insertan.

El análisis bivarado de los micronegocios, realizado en el capítulo anterior, parece indicar que estos pequeños establecimientos son viables en tanto hacen posible la sobrevivencia del negocio y del grupo familiar que en el trabaja, pero no a partir de su capacidad de acumulación. Este análisis no permite sin embargo decir más que esto, pero otras interrogantes surgen a partir de los datos: ¿qué aspectos comunes tienen ambos tipos de negocios para acercarse o alejarse de la posibilidad de ser más o menos viables?, ¿con qué características de funcionamiento de los establecimientos se asocia la viabilidad?, ¿cuáles son los principales cambios observados entre

⁴⁵ La forma en que se construye cada tipo de negocio es la siguiente: los establecimientos que cuentan con mano de obra únicamente familiar (parientes del propietario) se definen como familiares, los que no cuentan con ningún familiar del propietario laborando en el negocio se entienden como no familiares y aquellos que tengan mano de obra tanto familiar como no familiar del propietario, serán establecimientos mixtos.

1992 y 2002?, ¿qué tipo de negocio se relaciona con los índices de viabilidad más elevados?, ¿y cuáles con los más bajos?

Plantear un análisis de correspondencia implica aprehender la ubicación de las principales diferencias y semejanzas de funcionamiento de los micronegocios: ¿en qué se distancian y en que se acercan estos pequeños establecimientos y a partir de qué características? Implica también fortalecer la caracterización dentro del análisis cuantitativo en la medida en que no hay variables por explicar, sino que se busca identificar una estructura relacional por medio de las distintas categorías que comprenden las variables introducidas. Una de las principales riquezas de un análisis de este tipo, es que permite enmarcar en pocas dimensiones, varias categorías de una variable y las relaciones entre ellas. Al vincular categorías de variables de una forma relacional, es que las distancias entre ellas tienen sentido.

Los principales hallazgos de este capítulo, y de los resultados obtenidos mediante la aplicación del análisis de correspondencia; ¿podrían indicar la existencia de situaciones de polarización entre los pequeños establecimientos familiares y los no familiares?⁴⁶ A partir de este escenario, es posible pensar en la creciente precarización de los micronegocios en su conjunto y en que la presencia de la familia como mano de obra, asocia fuertemente a los establecimientos con condiciones desfavorables para su viabilidad. Al profundizar en los datos para buscar las razones que están detrás de esta situación surgieron algunas preguntas que llevaron a pensar si trabajar solo con la familia es un signo de vulnerabilidad de los micronegocios, y de qué forma.

Estos aspectos se desarrollan en el presente capítulo partiendo de presentar brevemente la técnica estadística utilizada; el análisis de correspondencia, sus principales características, la utilidad y los aportes para esta investigación. En el segundo apartado se especifica la aplicación del análisis de correspondencia y se explicitan las dimensiones y variables consideradas, así como el índice de viabilidad construido. Finalmente, los apartados tercero y cuarto analizan los resultados para los dos años seleccionados: 1992 y 2002, por ser los que con el mayor contraste confirman la creciente polarización existente entre los negocios familiares y los no familiares.

⁴⁶ Vale la pena recordar que los micronegocios familiares eran el 39.5% del universo total en 1992, y aumentaron a 53.2% para 2002, mientras que los negocios no familiares descendieron de 60.5% en 1992 a 46.8% en 2002, de acuerdo a los datos de la ENAMIN (ver capítulo III).

IV.1 Construcción de los datos

El análisis de correspondencia requiere trabajar con los datos agrupando las variables en categorías, definiendo las dimensiones y en este caso, optando por la elaboración de un índice de viabilidad. La construcción de cada uno de estos aspectos se explicita a continuación.

Variables y dimensiones

A lo largo del análisis de los datos se ha considerado, como se señalara anteriormente, que existen dos ejes analíticos autónomos pero correlacionados, en los cuales se posicionan de diferente manera los pequeños establecimientos: la viabilidad como una expresión de la capacidad de supervivencia de los establecimientos y la viabilidad como la posibilidad de acumulación de los micronegocios.

Mientras que se esperaría que el primero de los ejes analíticos aproximara a los micronegocios a características como la vulnerabilidad y la precariedad (en sus condiciones de trabajo y en los puestos de empleo que genera) también se esperaría que el segundo de estos ejes los vinculara con una lógica de acumulación capitalista, en la cual el micronegocio puede igualarse en sus características a una empresa, a la dinámica empresarial. Estas serán por lo tanto los dos ejes centrales en el análisis de correspondencia a desarrollar: la viabilidad considerada en sus dos expresiones.

A partir de los datos de las encuestas, e incluyendo las variables consideradas en la descripción exploratoria del capítulo anterior, se pretende ahora dar cuenta de qué manera se relacionan todas ellas con los distintos niveles de viabilidad expresados a través del índice construido para tales efectos.

Claro que, al permitir el análisis de correspondencia hacer visibles relaciones que en el análisis bivariado no se expresaban, entran en juego nuevas relaciones, a pesar de tener en cuenta el mismo grupo de variables: variables vinculadas con la creación de los establecimientos, con las características estructurales que adquieren los negocios, y con las formas de organización económica y de funcionamiento de los mismos. La selección de estas variables para la discusión de la viabilidad de los pequeños establecimientos obedece a entender que éstas hacen referencia a los principales mecanismos que permiten a los negocios permanecer en el mercado de trabajo.

Existen otras variables que no se tienen en cuenta en este momento, como las percepciones y expectativas de los propietarios, que también tienen incidencia en la viabilidad. Nuevamente

hay que señalar que resumir y seleccionar siempre implica dejar de lado algo de información. En apoyo a esta decisión hay que volver a destacar que las percepciones y expectativas no se pierden completamente, ya que se recogen más adelante mediante el análisis cualitativo.

De esta forma, las variables utilizadas y las categorías que cada una comprende son las siguientes:

- Tipo de negocio (familiar, no familiar y mixto).
- Tipo de contabilidad (no realiza cuentas, apuntes personales, contabilidad formal, cuaderno de entradas y salidas).
- Tipo de registro del negocio (no tienen ningún registro, tesorería, cámara industrial, organización gremial, cámara de la actividad del negocio, secretaría de salud).
- Financiamiento inicial (sin financiamiento, con financiamiento inicial).
- Fuente de créditos y financiamientos (bancos comerciales, cajas populares, préstamos de amigos y familiares, prestamistas particulares, créditos de clientes, créditos de proveedores).
- Frecuencia de solicitud de créditos (frecuentes o nunca).
- Resultados del trabajo (ganancias o pérdidas).
- Local de trabajo (sin local, con local).
- Antigüedad (menos de un año, 1 año, 2 años, 3 a 5 años, 6 a 10 años, 11 a 15 años, 16 a 20 años, más de 20 años de funcionamiento).
- Clientes (comercio grande, comercio pequeño, fábrica grande, fábrica pequeña, vende o atiende directamente al público, personas o familias).
- Horas de trabajo de los propietarios (más de 48 horas semanales, menos de 48 horas semanales).
- Principales problemas (competencia excesiva, falta de clientes, falta de créditos, falta de recursos económicos, bajas ganancias, problemas con las autoridades, problemas con los trabajadores, problemas con las mercancías, no tiene problemas).
- Sectores de actividad (servicios, comercio, construcción, transporte y manufacturas).

Índice de viabilidad

Además de estas variables, se ha utilizado un índice de viabilidad que se ha construido con la intención de indagar en el funcionamiento de los micronegocios de una forma dinámica y

heterogénea. Así, mediante un índice es posible dar cuenta de los diferentes niveles de este fenómeno y analizarlo más como un proceso que como una situación estática o dicotómica.

La composición de este índice tiene en cuenta diferentes características del funcionamiento y organización de los micronegocios y de las condiciones laborales de sus trabajadores⁴⁷. Como toda medida resumen, implica “perder” cierta información al momento de la toma de decisiones, tanto conceptuales como metodológicas.

Para la construcción de este índice se han considerado seis variables, cada una de las cuales se relaciona directamente con la capacidad de viabilidad de los negocios; tres relacionadas con el *funcionamiento del negocio* (equipamiento, proveedores y cantidad de trabajadores) y las otras tres vinculadas con las *condiciones laborales de los trabajadores* (tipo de contrato de trabajo, prestaciones, nivel de remuneraciones).

Se han considerado las siguientes preguntas de la ENAMIN para la definición de las variables relacionadas con el funcionamiento del negocio; ¿utiliza en su negocio o actividad herramientas o utensilios de trabajo, maquinaria, mobiliario y equipo, vehículos? (construye el equipamiento), ¿dónde compra los principales productos que vende, sus materias primas o los materiales que usa en su negocios? (define los proveedores) y ¿cuántas personas le ayudan actualmente en su negocio? (especifica el tamaño del establecimiento).

Por su parte, las preguntas retomadas de la encuesta que permiten especificar las condiciones laborales de los trabajadores son: tipo de contrato, pago del mes pasado e inscripción al IMSS.

La distribución de frecuencias de estas preguntas indica que mientras se incrementaron los establecimientos cuyos proveedores son los comercios pequeños, con tan solo dos trabajadores, con empleados sin remuneraciones, ni prestaciones, ni contratos, disminuyeron los negocios que cuentan con algún tipo de equipamiento para funcionar (*Véase Cuadro IV.1*). Una vez más las características seleccionadas indican la creciente precarización de estos espacios laborales, así como la pérdida de calidad de sus puestos de trabajo.

⁴⁷ Vale la pena aclarar que para la construcción del índice se utilizó un conjunto de variables distinto al utilizado para los análisis de correspondencia.

Cuadro IV.1.

Distribución de frecuencia de las variables utilizadas para la construcción del índice de viabilidad, micronegocios en México, 1992 y 2002

Variables	1992		2002	
Funcionamiento				
Equipamiento	Sí 56,9	No 43,1	Sí 49,7	No 50,3
Proveedores	Pequeños 79,7	Grandes 20,3	Pequeños 85,9	Grandes 14,1
Trabajadores	Dos 83,4	Más de dos 16,6	Dos 86,2	Más de dos 13,8
Contrato	Tiene 69,4	No tiene 30,6	Tiene 75,7	No tiene 24,3
Prestaciones	Tiene 3,5	No tiene 96,5	Tiene 2,7	No tiene 97,3
Remuneración	Tiene 46,6	No tiene 53,4	Tiene 44,7	No tiene 55,3

Fuente: STyPS - ENAMIN's 1992 y 2002.

Obviamente, para la consideración de la viabilidad de los negocios era menester incluir variables relacionadas con su funcionamiento que a la vez, tuvieran incidencia en sus posibilidades de permanencia en el mercado. Por eso la opción de tener en cuenta el equipamiento como una forma de valorar el proceso de trabajo e integrar el aspecto tecnológico del mismo, los proveedores como un aspecto que tiene en cuenta el relacionamiento del negocio con su entorno y de este modo sus capacidades y posibilidades de expansión, y el tamaño como un elemento clave en la discusión de los pequeños establecimientos y sus capacidades productivas.

Por otra parte, integrar las condiciones laborales de los trabajadores en el análisis de la viabilidad es una decisión que se justifica si se tiene en cuenta que los procesos que han afectado al mercado de trabajo también lo han hecho en las condiciones laborales de sus trabajadores. Que estas condiciones otorguen seguridad a los trabajadores puede relacionarse con un establecimiento que también tenga la posibilidad de una mejor inserción en el mercado y por lo tanto expectativas más elevadas de viabilidad.

Al integrar este conjunto de variables, el índice se conformó como se presenta a continuación:

Cuadro IV.2.
Composición del índice objetivo de viabilidad

Variables	Categorías
Equipamiento	
0	No tiene
1	Tiene al menos 1 máquina, herramienta, instrumento
Proveedores	
0	Otros comercios pequeños
1	Otros comercios grandes ⁴⁸
Cantidad trabajadores	
0	Dos trabajadores (propietario y un trabajador)
1	Más de dos trabajadores
Tipo de contrato	
0	No tiene
1	Tiene
Prestaciones	
0	No tiene
1	Tiene
Remuneraciones	
0	No remunerado
1	Remunerado

Evidentemente, tener en cuenta estas variables para la construcción del índice no agota la explicación e indagación de la situación de la viabilidad. Pero, considerando y siendo conscientes de esta limitación, se entiende que este conjunto de variables presentado de forma resumida, constituye una buena forma de aproximación a la evaluación de la capacidad que tienen los establecimientos de ser viables o no viables.

Este índice de viabilidad tendrá una variación entre 0 y 6, donde 0 indica el mínimo y 6 el máximo posible de viabilidad. Para el análisis a realizar, la distribución del índice para los dos años considerados se presenta en el siguiente cuadro de manera reescalada entre 0 y 100, con el objetivo de facilitar tanto la comparación de las dimensiones como la discusión de los dos años incluidos.

⁴⁸ Vale aclarar que esta denominación de ‘pequeños’ y ‘grandes’ es la forma en que la encuesta pregunta a los propietarios por sus principales proveedores. No hay más aclaración ni para el encuestador ni para el encuestado.

Cuadro IV.3

Viabilidad de los pequeños establecimientos mexicanos. Distribución del índice de viabilidad para los años 1992 y 2002

Índice ⁴⁹	1992	2002
0	9.0	12.5
1	12.6	23.3
2	12.7	21.4
3	24.1	13.9
4	20.3	10.5
5	14.1	8.5
6	7.2	9.9

Lo primero que puede destacarse a partir de los datos que aporta este índice, son los bajos niveles de viabilidad, los cuáles se acentúan de manera importante de un período al otro. Los números son drásticos: prácticamente el doble de establecimientos en 2002 tienen el más bajo índice de viabilidad y casi la mitad que en 1992 tienen el índice 5, que es uno de los índices más elevados de viabilidad. Desde este punto están quedando claras las condiciones de precariedad que ya se presentaron al analizar las tendencias. Los micronegocios se han vuelto un espacio cada vez menos viable en términos de su capacidad de funcionar como ‘empresas’ y brindar condiciones laborales ‘seguras’ a sus trabajadores.

Los micronegocios menos viables son aquellos que no tienen ningún tipo de equipamiento para realizar sus actividades de trabajo; tienen como proveedores a otros pequeños negocios; cuentan con un solo trabajador además del propietario (generalmente un familiar del dueño) y ese trabajador no tiene contrato, ni prestaciones de ningún tipo, ni recibe remuneración por su trabajo. En el otro extremo, los pequeños establecimientos más viables son los que cuentan con algún equipamiento en su lugar de trabajo; entre sus proveedores se encuentra fábricas, talleres o comercios grandes, tienen más de un trabajador y estos trabajadores tienen algún tipo de contrato (ya sea por tiempo determinado o indeterminado) alguna prestación (seguro, pago de aguinaldo o vacaciones, o aportes a pensiones) y reciben alguna forma de remuneración por su trabajo.

Pensado de esta manera, el índice permite conocer y determinar niveles o zonas dentro de la viabilidad entendida como un proceso más que como una situación dada. Esta idea se relaciona con la concepción de un *continuum* que se establece entre la viabilidad y la inviabilidad de los pequeños establecimientos, sin pensar la realidad de estos micronegocios de manera

⁴⁹ Es importante señalar que el índice de viabilidad tiene una alta consistencia estadística, reflejado en su valor de alfa-cronbach que es de 0.79 cuando es construido con información para 1992 y de 0.85 cuando es construido con información para el año 2002.

antagónica o dicotómica. Así construido, el índice permite reconocer la complejidad implícita en las relaciones que se establecen entre el trabajo y la familia, enfatizando precisamente el aspecto relacional, más que estableciendo los factores determinantes de esta relación. De esta manera se hace posible identificar cuáles son los establecimientos menos viables y que niveles de viabilidad existen en los micronegocios mexicanos a través de las características que se les asocian. El sentido de este análisis es pensar en términos relacionales la problemática de la viabilidad.

Las variables que integran el índice son aproximaciones abstractas a la medición de la viabilidad, objetivas, se podría decir. Por esto es factible pensar también en un índice subjetivo de viabilidad, que considere las percepciones de los propietarios acerca del funcionamiento y expectativas a futuro del negocio. Por dos razones no se ha utilizado: en primer lugar, debido a que la información proveniente de la encuesta es muy limitada en cuanto a la captación de percepciones, y en segundo lugar, porque estas percepciones son detenidamente analizadas en el discurso de los entrevistados en los capítulos siguientes.

A continuación se desarrolla el análisis de correspondencia aplicada a la población de pequeños establecimientos para 1992 y 2002, a través del cual es posible analizar cómo se relacionan todas las variables de interés de manera conjunta.

IV.2 El análisis de correspondencia

Los investigadores de hoy en día se encuentran ante un ‘nuevo mundo’ en el cual tienen ante sí, una forma diferente de acceder al dato, informatizado...descentralizado, interactivo, y cuyas capacidades gráficas... se han ido desarrollando rápidamente (Crivisqui).

El análisis de correspondencia (AC) es una técnica estadística básicamente de clasificación de los datos, que posibilita el análisis exploratorio de la información y que “*tiene por propósito agrupar las unidades de registro cuyas características son las más parecidas*” (Méndez y González Casanova, 1993).

El elemento central que está presente en este tipo de análisis es la conformación de grupos que deben ser internamente homogéneos entre si, pero a la vez lo más diferenciados posibles entre cada uno de ellos (Méndez y González Casanova, 1993).

La técnica del análisis de correspondencia forma parte del análisis exploratorio de los datos y es fundamentalmente un método gráfico que hace posible la transformación de los datos para

lograr una interpretación más comprensible de los mismos, sobre todo cuando se tienen en cuenta varias variables con un número importante de categorías en cada una de las mismas.

En la aplicación e interpretación del análisis de correspondencia entran en juego una serie de conceptos fundamentales, entre los que se encuentran el perfil, el peso o masa, la distancia ji cuadrada y la inercia. Si bien el análisis que se desarrolla en este capítulo gira en torno a la presentación gráfica de los resultados del análisis de correspondencia, es importante considerar brevemente los principales fundamentos teóricos que dan base a esta técnica estadística.

Así, el concepto de perfil hace referencia al conjunto de frecuencias relativas en función de una constante que es el total de casos que se encuentran en cada categoría de la variable. De esta forma, el análisis que se realiza del perfil (representado en una tabla de frecuencias o una tabla de contingencia) es la forma en que se distribuye a lo largo de una determinada característica, de tal suerte que los perfiles pueden estar más concentrados o más dispersos en función de las frecuencias en cada caso. Los perfiles pueden ser leídos por columnas o por renglones.

El concepto de peso o masa también merece ser destacado, ya que es en función de un determinado peso que se ubican las posiciones de los perfiles en las gráficas. Cada perfil tiene un único peso asociado, una masa que es proporcional a su perfil promedio. Se puede pensar que el peso funciona como método de estandarización, ya que permite compensar las diferencias en el número de casos de cada perfil; aquellos que tengan menos casos tendrán un peso mayor y a la inversa para los que tengan muchos casos, controlando de esta manera el tipo de asociación entre las variables. Vale la pena aclarar, que es el peso el que controla, en este caso, el tamaño de los micronegocios.

Otro concepto importante de esta técnica es la inercia; la distancia ponderada entre cada perfil y su frecuencia marginal. La inercia puede asociarse al concepto de varianza (Clausen, 1998) en tanto está representando el grado de dispersión que tiene la categoría respecto al promedio de su variable. En este sentido se puede decir que el AC a través de sus dimensiones (coordenadas) sigue la misma lógica que la técnica del análisis factorial: la primera dimensión es la que más explica de la variabilidad de los datos y así sucesivamente.

De tal modo que la inercia indica qué tanto se puede explicar de la asociación entre variables, y en este sentido es también una medida de dispersión. Con la prueba ji cuadrada se puede conocer si dos variables son independientes o no, e incluso es posible identificar hasta el grado de dependencia de las mismas. Sin embargo esta medición no permite detectar en qué

consisten las similitudes entre las categorías de cualquiera de las dos variables o la dependencia entre ellas, similitudes que es posible identificar mediante el análisis de correspondencia.

Ahora bien, la distancia ji cuadrada es otro concepto de fundamental importancia en esta técnica. En una tabla la diferencia entre los casos esperados y los casos observados se encuentra entre los casos que caen en cada celda respecto de su frecuencia marginal, e indican que tan alejadas se encuentran las categorías del promedio de casos de la variable en cuestión. Esta es una forma de conocer la homogeneidad o heterogeneidad que presenta un grupo respecto de determinadas condiciones. La distancia ji cuadrada en el AC parte de esta concepción y tiene en cuenta la significancia de la asociación entre renglones y columnas, vale decir, entre los distintos niveles del índice de viabilidad y cada una de las variables incorporadas. Lo que implica que no se trata únicamente de una asociación simple, sino que también se están controlando efectos.

Finalmente, hay que mencionar un concepto central en el análisis de correspondencia: las dimensiones. En este tipo de análisis se pueden tener tantas dimensiones como $n-1$ categorías tenga la variable con mayor número de categorías. Sin embargo, estas dimensiones se pueden reducir hasta trabajar los datos de forma bidimensional, reducción que siempre implica perder un poco de información, que se pretende sea la menos posible (Greenacre, 1994). En el análisis a desarrollar, las dimensiones consideradas, su construcción y las categorías de cada una, se definen más adelante.

Una vez establecidos algunos elementos básicos del análisis de correspondencia y a partir de este análisis, se intentará establecer si existen, y cuáles son las distancias (las diferencias de funcionamiento) entre los micronegocios en cuanto a su viabilidad como expresión de sobrevivencia o de acumulación.

IV.3 Aplicación del análisis de correspondencia

El análisis de correspondencia se aplicó para los cinco años de levantamiento de la encuesta incluyendo en cada análisis el mismo grupo de variables. Finalmente se optó por presentar los resultados de dos años; 1992, primer año de levantamiento, y 2002, último año de levantamiento, debido a que son los que mayores contrastes evidencian en relación con las dimensiones seleccionadas, como se verá más adelante.

Para la aplicación del análisis de correspondencia fue necesario definir tanto las variables como las dimensiones a incorporar. Así mismo, se consideró pertinente incluir un índice de viabilidad. Se presenta a continuación la conformación de cada uno de estos elementos.

En los siguientes cuadros se presenta la información relacionada con la cantidad de información que es posible explicar con cada uno de los análisis de correspondencia realizados. Para conocer cuánta información se pierde al reducir las dimensiones, se utiliza la inercia total del análisis de correspondencia. Con ella se mide cuánto se puede explicar de la relación entre los datos. Este valor es equiparable a cien en términos de porcentajes, por lo tanto, se puede decir que cuanto más explique cada dimensión de ese cien por ciento, menor será la pérdida de información que se tenga. Por ejemplo, para el análisis de correspondencia del año 1992, las dos primeras dimensiones explican prácticamente el 70.0% de la inercia total observada en la matriz de datos. La primera dimensión explica el 49,8% y la segunda incrementa esta explicación en prácticamente el 20.0%.

La variable con mayor número de categorías es la antigüedad, con ocho, por lo tanto, es posible tener hasta siete dimensiones en el análisis. Los datos que se presentan en el siguiente cuadro muestran las siete dimensiones del análisis, para el año 1992, donde cada una tiene cierta capacidad explicativa de la relación entre las variables incluidas.

Cuadro IV.4
Análisis de correspondencia para el año 1992. Resumen de información

Dimensión	Valores singulares	Inercia	Proporción de inercia	Proporción acumulada
1	0,171	0,027	0,478	0,498
2	0,08	0,006	0,114	0,693
3	0,065	0,005	0,103	0,786
4	0,064	0,003	0,098	0,897
5	0,059	0,003	0,056	0,934
6	0,051	0,002	0,049	0,978
7	0,043	0,001	0,023	1
Ji cuadrada	1490,167			
Significancia	0,000			

Por su parte, el segundo modelo, para el año 2002, indica que las primeras dos dimensiones explican el 81,3% de la inercia total; la primera de ellas permite dar cuenta prácticamente de toda

esta inercia, el 71,8%, mientras que la segunda dimensión da cuenta de aproximadamente el 10.0% restante⁵⁰.

Cuadro IV.5

Análisis de correspondencia para el año 2002. Resumen de información

Dimensión	Valores singulares	Inercia	Proporción de inercia	Proporción acumulada
1	0,212	0,064	0,689	0,718
2	0,086	0,007	0,075	0,813
3	0,078	0,005	0,068	0,907
4	0,064	0,005	0,045	0,948
5	0,053	0,003	0,039	0,961
6	0,047	0,002	0,022	0,985
7	0,036	0,001	0,017	1
Ji cuadrada	1534,211			
Significancia	0,000			

El análisis de ambos modelos se realiza directamente a partir de las gráficas para los dos años. En los apartados siguientes el objetivo principal es, a través de esta técnica, identificar el papel de la familia en el trabajo del micronegocio, no solo a partir de la forma en que la unidad familiar los caracteriza en su funcionamiento y organización económica (particularidades que pudieron ser extraídas del análisis desarrollado en el capítulo anterior) sino en función de que tanto se diferencian los establecimientos con mano de obra familiar, de aquellos que no la tienen.

Los datos presentados en el capítulo anterior permitieron señalar que la familia marca peculiaridades e imprime su tinte al micronegocio (los pequeños establecimientos familiares han incrementado su participación en mayor proporción que los no familiares, son los de mayor antigüedad del conjunto, los que dedican mayor cantidad de horas al trabajo, entre otras características), entonces, sabiendo esto, ¿qué más se puede esperar del papel de la familia?, ¿cuáles son las dimensiones que más se acercan a unos negocios definidos como familiares y cuáles las que menos se relacionan con estos mismos negocios?, ¿qué tipo de viabilidad se aproxima a un negocio familiar?

En definitiva, se están buscando las relaciones que se establecen en torno a la viabilidad de los micronegocios mexicanos, enfatizando el tipo de negocio de que se trate. Considerar los

⁵⁰ Que en los dos AC realizados las segundas dimensiones den cuenta de una parte marginal de la inercia total, con una distribución compleja de los datos, puede significar que las “distancias” en estas dimensiones se deben más a fluctuaciones aleatorias de los datos que a asociaciones significativas. En este sentido, es importante considerar que el análisis de la información se realiza en función más de las dimensiones que de la relación entre las categorías.

distintos tipos de negocios de manera independiente tiene que ver con dos situaciones: por una parte, que han evidenciado diferentes características y tendencias en su funcionamiento; y por la otra, y precisamente por esas diferencias manifiestas, que establecen relaciones distintas con el mercado de trabajo en que se ubican. Sin embargo, éstas van más allá de las relaciones entre el patrón y los trabajadores, las formas de operar de los negocios o las condiciones de trabajo, y se contextualizan en una estructura social determinada (de ahí la importancia de tener en cuenta los dos años que se presentan para el análisis), donde todos los elementos (variables y dimensiones) considerados para entender y explicar qué hace viable a los micronegocios, se conjugan en el AC, para dar cuenta de las posibilidades de mantenimiento, crecimiento y cambio de los establecimientos.

Es en este sentido que se puede observar que no basta únicamente con conocer las características de los negocios y las especificidades propias de un establecimiento familiar y otro no familiar, sino que se vuelve necesario comprender cuáles son las relaciones que los micronegocios desarrollan en el mercado de trabajo, y que hacen posible, o no, su viabilidad. Del mismo modo, y profundizando en la viabilidad, como se explicitó detenidamente en el capítulo anterior, el interés está en reconocer no solo el tipo de negocios, sino también el tipo de viabilidad, asociada a la sobrevivencia o vinculada a la acumulación.

IV.4 Micronegocios familiares y no familiares: ¿una misma situación? Aplicación del análisis de correspondencia para el año 1992

Se puede decir sintéticamente que a partir de este análisis se intentará establecer si existen y cuáles son las distancias (diferencias) entre los micronegocios mexicanos en cuanto a su viabilidad y en función de qué tipo de establecimiento se trate, a partir de la gráfica de este apartado (destacando una de las grandes contribuciones del AC: la presentación gráfica de los resultados). La primera dimensión está representada por el eje x y la segunda por el eje y.⁵¹

En este caso, la primera dimensión se relaciona en mayor intensidad con el *acceso al financiamiento* (se puede advertir la parábola que se va formando desde los negocios que declararon no contar con ningún financiamiento, hasta los establecimientos que cuentan con apoyo financiero de bancos comerciales), y el *tipo de clientes del micronegocio* (aunque no tan

⁵¹ Es importante destacar que las gráficas que se presentan son representativas estadísticamente, y que también lo son las distancias (que son distancias reales) entre cada una de las categorías de las variables que se presentan.

evidente como las anteriores, también es posible visualizar la tendencia que va desde los clientes ubicados en el propio barrio, hasta los clientes grandes como fábricas o empresas). Los niveles de viabilidad, representados por el índice, también se encuentran asociados mayormente con esta dimensión. (*Véase Gráfica IV.1*).

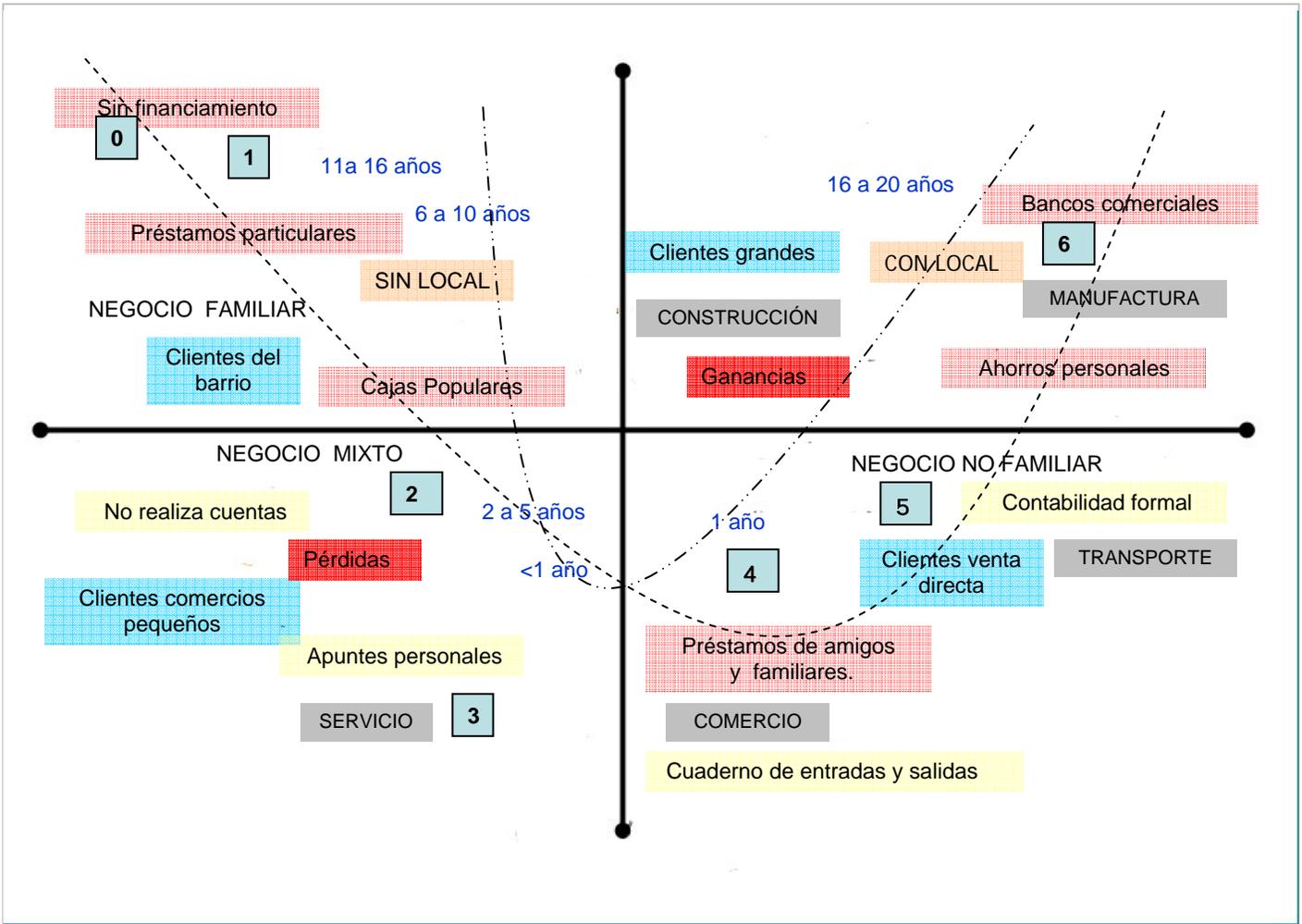
Posiblemente esas sean las relaciones más importantes del AC para este año; la fundamental importancia del apoyo crediticio, y sus clientes más importantes, como valores asociados con la capacidad de ser viables en tanto capaces de desempeñarse como verdaderas “pequeñas empresas”. Es decir, la mera sobrevivencia opuesta a la capacidad acumulación, la viabilidad en sus dos expresiones extremas.

Si bien con una distribución un poco más compleja que la anterior, la segunda dimensión aparece relacionada con los resultados de la operación del micronegocio (ganancias o pérdidas), el tipo de contabilidad que desarrolla y el tipo de negocio. Los resultados encontrados confirman, en su mayoría, los datos del análisis bivariado previo y permiten avanzar en la discusión de algunas relaciones de importancia (*Véase Gráfica IV.1*).

Los pequeños establecimientos con más de quince años de funcionamiento, que cuentan con clientes grandes, local de trabajo y que se dedican a la manufactura, se relacionan con los niveles más altos de viabilidad objetiva. También es cercana la relación entre estos establecimientos y los que se ubican en el sector de la construcción, en tanto que los negocios en el transporte, el comercio y los servicios presentan importantes distancias entre ellos y se relacionan con niveles más bajos de viabilidad (*Véase Gráfica IV.1*).

Los negocios con mayor antigüedad (16 a 20 años) se relacionan entonces con el nivel más elevado de viabilidad. Sin embargo, los establecimientos que les siguen en antigüedad (de 6 a 16 años) se asocian con los niveles de viabilidad más bajos. Estos negocios se vinculan también con características como no contar con financiamiento o recibir este financiamiento de prestamistas particulares, o cajas populares, no tener un local de trabajo y tener entre los principales clientes al barrio en que se insertan.

Los niveles intermedios de viabilidad se relacionan con negocios de una antigüedad de menos de un año hasta cinco años, que desarrollan su contabilidad mediante apuntes personales o no realizan cuentas, y que tienen entre sus clientes más importantes a otros comercios pequeños (*Véase Gráfica IV.1*).



De tal suerte que se puede decir que la viabilidad más intensa tiene que ver con una mayor cantidad de años de establecidos los negocios. Sin embargo, también los niveles más bajos de viabilidad se asocian con muchos años de funcionamiento. Esta situación es indicio de la conveniencia de tratar esta variable de manera explicativa, ya que parecería que no existe una relación lineal y directa entre viabilidad y antigüedad.

De todas maneras, quizá lo más importante a tener en cuenta de estos datos, sea que antigüedad o permanencia de los negocios en el mercado, por sí misma, no implica directamente una mayor viabilidad. Estos resultados obligan también a cuestionar sobre la importancia de la estabilidad de los micronegocios en el mercado de trabajo al momento de determinar niveles de viabilidad.

Finalmente, la relación entre antigüedad y viabilidad puede estar indicando una importante aleatoriedad en torno al funcionamiento de los pequeños establecimientos, la cual muchas veces dependerá más de factores externos al negocio que de las características individuales de sus trabajadores (Fitoussi y Rosanvallon, 1997).

La importancia del financiamiento se pone de manifiesto al observar que los micronegocios que no cuentan con él, se relacionan con los niveles más bajos de viabilidad; en tanto, en el extremo opuesto, con los niveles de viabilidad más altos, se ubican los establecimientos que tienen apoyo crediticio de instituciones bancarias. Llama la atención que no sólo los apoyos financieros de los bancos permiten lograr elevados niveles de viabilidad a los negocios, sino que también lo hacen los ahorros personales de los propietarios y los préstamos de familiares y amigos. En este sentido, autores como Rodarte (2005), señalan que el financiamiento es central en el funcionamiento de los establecimientos, al punto que “una de las causas estructurales de la pobreza de estas unidades es la descapitalización, derivada de la falta de inversión en sus actividades productivas” (Rodarte, 2005)

Un dato interesante es el que aporta la tenencia o no de un local para trabajar. En 1992, contar con local de trabajo se correlaciona altamente con los más elevados niveles de viabilidad, y no tenerlo se asocia, también muy fuertemente, con los más bajos índices de viabilidad. Es otra de las variables que apoyan la existencia de una importante distancia entre los micronegocios en función de su capacidad de ser viables, en tanto no es lo mismo un puesto fijo que uno ambulatorio o inexistente para ubicar la viabilidad.

La relación entre el tipo de clientes y el nivel de viabilidad de los negocios es directamente proporcional; los clientes grandes se asocian con los niveles de viabilidad más altos, y así sucesivamente, hasta llegar a los clientes constituidos por las personas, que se vinculan con el más bajo nivel de viabilidad. La economía cuasi doméstica (en tanto los principales clientes no exceden a las personas y familias del barrio) es una característica asociada directamente con un índice muy bajo de viabilidad.

Por su parte, los negocios mixtos comparten características más similares con los negocios familiares que con los no familiares, tanto en sus condiciones de trabajo y funcionamiento, como en los niveles de viabilidad, bajos en ambos tipos de establecimientos. Que ambos grupos de negocios, que constituyen la amplia mayoría de los establecimientos,⁵² presenten condiciones de funcionamiento asociadas con muy bajos niveles de viabilidad, no hace sino reforzar la idea que ya indicaron los datos del análisis bivariado: el creciente deterioro y la cada vez mayor precarización en las condiciones de trabajo presentes en este tipo de micronegocios.

Para 1992, que el negocio sea familiar, no familiar o que combine los dos tipos (mixtos) no presenta una distribución tal, que permita hablar de importantes distancias entre los establecimientos. Si bien es cierto que mientras que los negocios no familiares se asocian con niveles de viabilidad más elevados que los familiares y los mixtos, y que se diferencian en varias características de funcionamiento, las distancias no parecen ser de la magnitud que podría esperarse a partir de los datos del análisis bivariado (*Véase Gráfica IV.1*).

Este proceso refleja dos caras: por un lado, vuelve heterogéneas algunas características de los negocios (fundamentalmente las que tienen que ver con el acceso al financiamiento y el sector de actividad de los establecimientos) pero al mismo tiempo homogeneiza algunas otras que se podría hipotetizar que fueran muy diferentes, como en este caso concreto, el tipo de establecimiento, expresado en la conformación de su mano de obra.

En cuanto a la relación entre los sectores de actividad y los negocios de acuerdo a su conformación, se constata la información aportada por el análisis bivariado, en tanto que el comercio y los servicios aparecen asociados a los negocios familiares y mixtos, mientras que la manufactura y la construcción se vinculan con los establecimientos no familiares.

En esta descripción del primer AC es posible observar la pertinencia de este tipo de análisis y la relación que todas y cada una de las variables tienen entre sí. El AC establecido de esta

⁵² Como se indica en el capítulo 3 y se señala en el pie de página 2 de este mismo capítulo.

manera es una herramienta de suma utilidad para observar los posibles efectos de interacción que existen entre las variables analizadas.

Por otro lado se confirman las tendencias presentadas en el análisis bivariado en tanto que la mayor parte de los pequeños establecimientos (en este caso universo constituido por los negocios familiares y mixtos) se asocian con bajos niveles de viabilidad, vinculadas a su vez con características que mucho tienen que ver con la precarización como proceso de deterioro de las condiciones laborales.

IV.5 Los micronegocios comienzan a diferenciarse. Aplicación del análisis de correspondencia para el año 2002

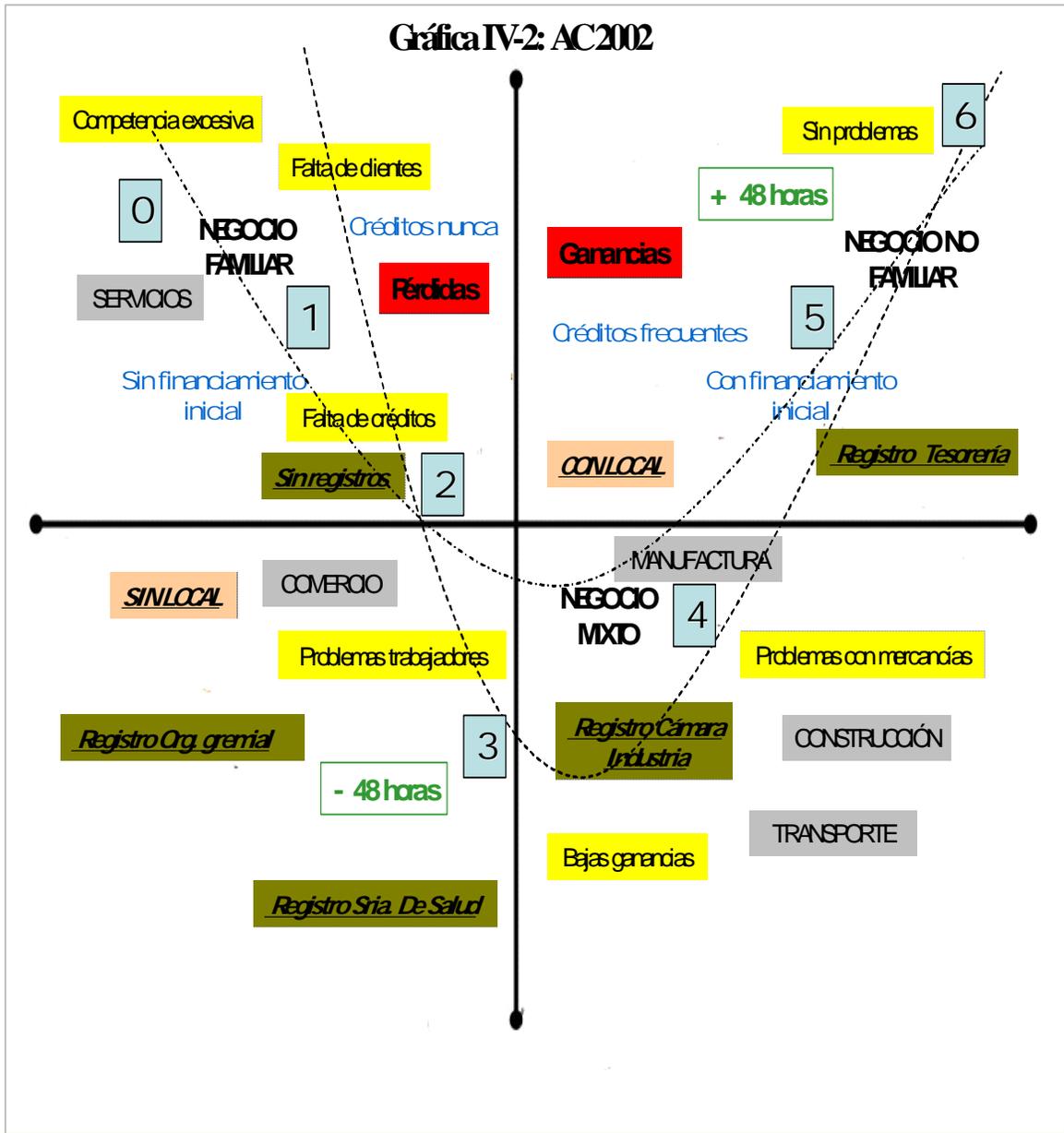
...la estrategia de reproducción o acumulación de la microindustria está supeditada y determinada por la estrategia de vida de la unidad doméstica (...) existe una relación causal inversa ya que los resultados obtenidos por la microempresa pueden afectar la estrategia de vida (Giner de los Ríos)

Al observar la gráfica IV.2 del AC del año 2002, las categorías que se evidencian directamente asociadas a la primera dimensión, son los *resultados del trabajo* del establecimiento (curva conformada por dos puntos; las pérdidas y las ganancias), los *principales problemas* que los mismos presentan (desde la competencia excesiva, pasando por los problemas con los trabajadores y con las mercancías, hasta llegar a los negocios que indican no tener problemas) y *el tipo de negocio* (una clara parábola que va desde los negocios familiares hasta los no familiares). Nuevamente la antigüedad, los financiamientos y los créditos se correlacionan con la primera dimensión, junto con los índices de viabilidad considerados⁵³. Quizás uno de los datos más importantes que surgen del análisis del año 2002, sea precisamente la distancia, que en esta ocasión se vuelve claramente visible, entre los micronegocios, de acuerdo a su conformación con mano de obra familiar o no familiar.

Los pequeños establecimientos cuyos principales problemas son la competencia excesiva y la falta de clientes y créditos, que tienen pérdidas como resultado de su funcionamiento, se ubican en el sector servicios, no han contado con financiamiento inicial y son de tipo familiar, son los negocios que se relacionan más directamente con los niveles más bajos de viabilidad (*Véase Gráfica IV.2*).

⁵³ Estas variables no aparecen indicadas gráficamente para el año 2002, ya que se optó por presentar únicamente las categorías de las variables que mayores contrastes evidenciaron entre uno y otro año en estudio.

Gráfica IV-2: AC2002



Por otra parte, los índices más altos de viabilidad⁵⁴ se asocian con los negocios que indican no tener problemas en su trabajo, reportan tener ganancias, créditos frecuentes, haber tenido financiamiento para iniciar la actividad y ser de tipo no familiar.

En cuanto a los sectores de actividad, un primer dato a destacar es que ninguno se asocia con los más altos niveles de viabilidad. Para 2002, la manufactura, la construcción y el transporte se relacionan con niveles moderados de viabilidad, mientras que el comercio y fundamentalmente los servicios se vinculan con los índices más bajos de viabilidad. La creciente precarización en las condiciones de trabajo de los micronegocios mexicanos, se hace presente en varias de las categorías analizadas. En este sentido, y de acuerdo a lo señalado por Weller (2000), se puede decir que en el funcionamiento de los micronegocios, las reformas económicas y los procesos que las mismas impulsaron, suscitaron una cada vez mayor polarización socio productiva, lo cual se refleja en las distancias existentes entre los distintos sectores de actividad.

Así mismo, que los pequeños establecimientos en servicios se asocien con los más bajos niveles de viabilidad tiene relación con el planteo de Sassen (1999) donde el sector servicios es el que más polariza las ocupaciones a su interior.

Además, ciertas características que en el año 1992 no presentaban distancias significativas, las comienzan a presentar diez años después. Es el caso del tipo de registro o de la cantidad de horas que el propietario dedica a trabajar en su negocio. Que el micronegocio tenga registro en tesorería o en la cámara de la industria, lo asocia con altos niveles de viabilidad, en tanto que no tener ningún tipo de registro lo vincula con los niveles de viabilidad más bajos. La misma relación se observa en la cantidad de horas de trabajo: dedicar más de 48 horas al trabajo en el establecimiento (siempre se trata del trabajo del dueño, que es lo que capta la encuesta) está asociado con un índice de viabilidad más alto, en tanto que trabajar menos de 48 horas aparece ligado a bajos niveles de viabilidad (*Véase Gráfica IV.2*).

En este año, el conjunto de los establecimientos se vuelve más frágil, en tanto la mayor parte de los mismos (familiares y mixtos) se asocia más intensamente con muy bajos índices de viabilidad; no tienen el apoyo (¿o no tienen la posibilidad de acceder?) a instituciones financieras para solicitar créditos, no cuentan con locales de trabajo, las pérdidas son el resultado y evaluación de su actividad, indican problemas tan graves como la falta de clientes y de recursos

⁵⁴ Conviene recordar que de acuerdo a la construcción del índice, los niveles más altos de viabilidad equivalen a un negocio que tiene equipamiento, cuenta con comercios grandes como proveedores, tiene más de dos trabajadores, los cuales cuentan con un contrato, prestaciones y remuneración.

económicos, se definen como informales (al menos desde una mirada) al no contar con ningún tipo de registro y lo peor aún: son negocios familiares (¡el 53.2% de los establecimientos en 2002!) y se ubican en los servicios (el 29.1% de los negocios no familiares y el 40.2% de los establecimientos familiares en 2002). Un panorama muy poco alentador para los micronegocios en general y para la participación de la familia en particular (*Véase Gráfica IV.2*).

Al interior de cada tipo de negocio la situación se torna más compleja en 2002, y sin duda más inestable, precaria e inviable para los pequeños establecimientos familiares, para quienes contar con recursos económicos y tecnológicos, acumular capital y brindar condiciones dignas de trabajo a su empleados, son características mucho más lejanas a su funcionamiento que para los negocios no familiares.

En el año 2002 ir fluyendo hacia negocios con mayores índices de viabilidad, pareciera implicar ir abandonando el espacio familiar y sus características asociadas. Al menos eso parecen estar reflejando los datos analizados. Los negocios no familiares se pueden relacionar con un conjunto de empresas con objetivos en la producción más cercanos a la obtención de utilidades, en tanto los establecimientos familiares se pueden entender como meros refugios de mano de obra (Pacheco, 2004).

Ahora bien, los negocios familiares, aún más asociados a bajos índices de viabilidad, están sobreviviendo, mantienen su presencia en el mercado de trabajo y se relacionan con categorías de antigüedad de más de diez años. Los micronegocios familiares aparentan estar desarrollando una estrategia eficiente de sobrevivencia a pesar de sus bajos niveles de viabilidad.

Quizás parte de la explicación que pudiera darse a esta situación, ya la realizó Chayanov al afirmar que la producción para la sobrevivencia de los campesinos no (era) es parte de un comportamiento irracional sino que precisamente en esa capacidad de sobrevivir están reflejando la racionalidad y motivación en función de su comportamiento demográfico y del tipo de reproducción familiar (Chayanov, 1966).

¿Qué significado tiene esta diferencia entre los negocios de acuerdo al tipo de viabilidad (sobrevivencia o acumulación) al que aparecen asociados? Podría pensarse que la capacidad de acumulación aparece vinculada al riesgo, mientras que la sobrevivencia se relaciona más directamente con la vulnerabilidad.

Vale decir, los micronegocios familiares y los no familiares presentan desigualdades en cuanto a la forma en que se conceptualiza, pone en práctica y analiza su capacidad de

sobrevivencia. Claro que estas desigualdades están en interacción con la forma en que se construye el riesgo, así como con la existencia de condiciones de vulnerabilidad. Este punto vuelve a acercar un universo que por el momento se presenta muy heterogéneo pero que siempre converge en algún punto que lo vuelve a homogeneizar. En este caso el riesgo y la vulnerabilidad constituyen esos elementos de convergencia hacia un conjunto de micronegocios precarios y con un futuro siempre incierto. ¿Se puede hablar de una desigual distribución de la vulnerabilidad?

Los micronegocios mexicanos (más allá de la mano de obra que los conforma) manifiestan su crecimiento en el mercado de trabajo y muchos de ellos evidencian también muchos años de funcionamiento y permanencia. Sin embargo, la otra cara de esta realidad es que son negocios mayormente inviables y relacionados con la simple subsistencia. En este sentido es que la información analizada cuestiona los planteamientos de algunos autores que señalan que el crecimiento de los micronegocios es sinónimo de una proliferación del autoempleo, una opción de creación de puestos de trabajo: *“El autoempleo se ha convertido en los últimos años en una alternativa para paliar las actuales condiciones económicas recesivas que se viven en nuestro país, además se ha convertido en una opción para generar ingresos adicionales o complementarios al soporte familiar”* (Rodarte, 2005).

Históricamente, la población ha recurrido a diversas fuentes de autoempleo para conseguir una alternativa de sustento, lo que ha generado el surgimiento y crecimiento de una vasta red de pequeños negocios, la gran mayoría de tipo familiar, los cuales no han logrado constituirse como unidades económicas viables. ¿En qué se basa esta afirmación?, ¿por qué los micronegocios familiares no se asocian con características de viabilidad?

Quizás porque en términos generales, se puede describir a estos establecimientos como un conjunto de unidades económicas dedicadas a la producción de bienes o a la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las unidades familiares que los conforman.

Probablemente porque dichas unidades funcionan, típicamente, en pequeña escala, con una organización en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Quizás también porque las relaciones de trabajo, en caso de que existan, se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales y no en garantías formales, como la contratación, por ejemplo.

Seguramente porque estos negocios familiares se dedican a producir bienes o prestar servicios, sin constituir una entidad independiente del hogar del propietario, ni de los miembros del mismo, y no tienen una contabilidad completa que permita una distinción clara entre las actividades de producción de la organización y de las demás de sus propietarios, así como los flujos de ingresos y capital entre la primera y los segundos. Éstas, entre muchas otras razones.

Claro está que la viabilidad analizada a partir de esta información proveniente de las encuestas necesita ser complementada con las percepciones y subjetividades de los propios individuos, ya que *“los indicadores estadísticos no pueden nunca dar cuenta del miedo al mañana”* (Fitoussi y Ronsavallon, 1997)

Algunos comentarios...

...la crisis actual no hace más que revelar las consecuencias que derivan de la realidad; la acción siempre se enfrenta a la incertidumbre, y no se puede invertir el paso del tiempo (Calvo)

Los resultados dan cuenta de la complejidad que reviste utilizar ciertas tipologías (índices, categorización de variables) en los estudios del mercado laboral. Por un lado los micronegocios tienen ciertas características comunes, básicamente relacionadas con la forma de funcionamiento y organización, y por otro lado, al interior de cada tipo de pequeño establecimiento se encuentran poblaciones que aparecen diferenciadas en función del acceso al crédito y al financiamiento y el tiempo que logran mantenerse trabajando.

A partir de este tipo de modelos es factible acercarse al conocimiento del papel que desempeña la unidad familiar en el trabajo en unidades productivas a pequeña escala desde una perspectiva relacional, y, en este sentido, también poblacional, donde los procesos sociales y económicos no se desarrollan de manera autónoma. Así, se puede observar que los bajos índices de viabilidad se asocian mayormente a los negocios familiares y mixtos, y en mucho menor medida a los establecimientos no familiares. Es decir que la unidad familiar y las relaciones sociales que la misma establezca en el entorno en el que se ubique, inciden, y de manera negativa (al menos “estadísticamente” hablando) en la capacidad de ser viables de estos negocios. Algo así como que donde el negocio no es negocio la familia trabaja para la sobrevivencia.

En definitiva, este tipo de técnica no sólo hace posible conocer acerca de las relaciones sociales directamente vinculadas con las unidades familiares de los trabajadores en torno a la

capacidad de ser viables de los negocios, sino que además permite vislumbrar las heterogeneidades al interior de las unidades en estudio, situación que si bien se perfiló en el análisis descriptivo, es posible profundizar en este momento.

Si los micronegocios ya constituían un universo precario y con una gran cantidad de características heterogéneas, distintos procesos que van desde la feminización y terciarización del mercado de trabajo, hasta los cambios socio demográficos, han acentuado tanto las heterogeneidades como la precariedad. Esto es precisamente lo que permite mostrar el AC, el sentido de los procesos sociales que están por detrás de los datos y que en este caso impactan en la capacidad de ser viables a los micronegocios, al tiempo que muchos de estos procesos están vinculados entre sí.

Como prácticamente en la mayoría de los eventos económicos y sociales, la viabilidad es altamente selectiva, aunque no sólo en términos del contexto que brinda el mercado de trabajo, sino también en función de una estructura de oportunidades, que en este caso es de crucial importancia porque involucra la participación de la familia. Mediante el análisis cuantitativo es posible analizar y precisar las características que provienen del mercado de trabajo. A través del análisis cualitativo que se desarrolló en los siguientes capítulos, será posible conocer y discutir la respuesta de los individuos y de sus grupos familiares ante las posibilidades que les brinda el mercado.

Ciertamente la cada vez mayor precarización en la situación de estos establecimientos y de sus trabajadores, hace pensar en la pertinencia de aplicar el término de “equidad por empobrecimiento”, utilizado para dar cuenta del achicamiento de la brecha en los ingresos en algunos períodos de México (Cortés y Rubalcava, 1991). Si los micronegocios parecen por momentos un conjunto homogéneo, es precisamente porque todos están precarizándose cada vez más y por lo tanto haciéndose más pobres todos y por ende más parecidos todos.

Se puede decir que uno de los efectos más visibles del comportamiento económico del mercado de trabajo sobre los pequeños establecimientos (y sobre el conjunto de los nichos de trabajo en general), ha sido el deterioro de las condiciones de trabajo e ingresos de los trabajadores.

En ese sentido el recurrente proceso recesivo que ha caracterizado a la economía mexicana, y sus subsiguientes períodos de recuperación, se asocian, como se ha insistido en señalar en la bibliografía, con fenómenos de precarización y polarización del empleo (Pedrero, 1995). Y esta

polarización se hace visible en los tipos de negocios que se están analizando: cada vez son mayores las diferencias entre el funcionamiento de un establecimiento familiar y de otro no familiar.

Es posible pensar, dados los cambios que incrementan las condiciones precarias de trabajo y la importante polarización en las características de funcionamiento de los establecimientos no familiares y familiares, que para el caso específico de estos últimos, la actividad laboral termina siendo un refugio, una estrategia básicamente de sobrevivencia, con índices muy bajos de viabilidad, tal como lo demuestran los resultados, donde la aspiración última pareciera ser asegurar condiciones básicas de subsistencia del núcleo familiar. La capacidad de los micronegocios familiares de permanecer y mantenerse funcionado, lleva a hipotetizar la “explotación” de su mano de obra como uno de los mecanismos que posibilitan su sobrevivencia y les permite ser viables.

Durante la discusión teórica y la revisión bibliográfica realizada, uno de los elementos incorporados tenía que ver con la forma en que se inician los pequeños establecimientos, con el objetivo de dar cuenta de las razones para su creación y sus formas de funcionamiento.

En este sentido, algunas interrogantes que se plantearon oponían dos situaciones: ¿constituyen los micronegocios refugios de mano de obra dada la incapacidad de generación de empleo?, o bien, ¿algunos establecimientos pueden llegar a constituir unidades económicas con capacidad de acumulación y con características cercanas a una empresa capitalista? Los datos presentados parecieran responder que sí a las dos preguntas, destacando la heterogeneidad de este universo tan homogéneo. Sin embargo son muchos más los micronegocios que se fundan y mantienen como refugios laborales, que aquellos que logran desarrollar características empresariales.

Ahora bien, retomando el análisis acerca de la relación que se puede establecer entre las distintas dimensiones de la forma de trabajo de los pequeños establecimientos lo primero que se puede decir es que las variables que fueron excluidas de cada uno de los dos modelos aún estando presentes en el otro, es porque no resultaron significativas para el análisis.

La justificación de los tipos de variables introducidas en los modelos se puede relacionar con las distintas instancias e instituciones que influyen en la dinámica del trabajo: el mercado, el propio micronegocio, la unidad doméstica, las redes sociales y los trabajadores, cada uno con sus lógicas de acción, formas de organización, normas de acceso y movilidad y recursos.

El índice de viabilidad construido aportó nuevos datos para hablar de precariedad entendida como falta de viabilidad para funcionar, y evidenció también la diferencia entre los establecimientos familiares y los no familiares; los primeros menos viables que los segundos.

Después de todo, parecería que las disposiciones del mercado operan de distinta manera sobre un micronegocio de acuerdo a la conformación de su mano de obra: podría pensarse si ¿es posible que el sentido de la viabilidad esté permeado por tratarse de trabajadores familiares más allá de cualquier otra característica de los micronegocios en sí mismos? Estos son posiblemente los aspectos más relevantes de los modelos presentados, más allá de la importancia de cada variable explicativa de manera individual.

Vale la pena tener presente que las diferencias encontradas entre los tipos de establecimientos son diferencias en los grados o niveles de viabilidad a partir de tener en cuenta aspectos socio estructurales y socio simbólicos del funcionamiento de los negocios.

Es importante recordar que estos resultados tienen una connotación específica en un contexto temporal y espacial determinado; se trata de la población mexicana que desarrolla sus actividades laborales en micronegocios en México a fines del siglo XX y principios del siglo XXI, por lo que las conclusiones sobre la viabilidad y calidad de su trabajo no son ahistóricas ni tampoco atemporales.

Sin embargo, un aspecto que se incorpora a partir de la discusión de los siguientes capítulos tiene en cuenta las percepciones, en cuyo caso específico hay que tener en cuenta que no existe una determinación única del contexto sobre ellas, sino que se encuentran matizadas por una multiplicidad de factores.

Por otra parte *“el espacio cotidiano de cada uno de los actores sociales es también un contexto a tener en cuenta aunque mucho más complejo de identificar”* (Salles y Rubalcava, 2001).

CAPÍTULO V

Estrategia metodológica y unidades entrevistadas

Este capítulo presenta seis apartados que organizan la estrategia metodológica para el levantamiento y análisis de la información cualitativa. Es importante señalar respecto del acercamiento metodológico, que en este trabajo se ha realizado un esfuerzo de vinculación entre la metodología cualitativa (realizando entrevistas en profundidad) y la metodología cuantitativa (analizando bases de datos) en una perspectiva de complementariedad.

En el primero se presentan y justifican los espacios de trabajo; la ciudad de México y las dos delegaciones en las cuales se realizaron las entrevistas. Esta descripción intenta recuperar no solo la información sociodemográfica y económica del contexto, sino también las diversas formas de apropiación de los lugares presente entre los individuos entrevistados. En el segundo apartado se exponen las características que tuvieron el acercamiento cualitativo y la utilidad de este método analítico.

En el tercer apartado se presentan las unidades entrevistadas. Esta presentación integra varios elementos; comienza con los datos básicos de los establecimientos, para luego, teniendo en cuenta los criterios de selección de los mismos, realizar una primera agrupación de la información en función precisamente de esas características de selección. En esta primera aproximación se describen las unidades de análisis. En una segunda aproximación se analizan las principales características de cada uno de los *grupos propuestos*⁵⁵, enfatizando las diferencias entre ellos.

El cuarto apartado sustenta la necesidad de utilizar el método de análisis de tipos ideales de Max Weber, como la herramienta analítica que permite sistematizar la información proveniente de las entrevistas.

En el quinto apartado se realiza una breve discusión acerca de la familia como espacio en el que se integran las actividades laborales. Este recuento tiene por objetivo brindar la base teórica

⁵⁵ A partir de los criterios de selección de las unidades entrevistadas, se agruparon estas unidades en cuatro conjuntos; negocios son trabajadores familiares y un mismo lugar para la familia y el negocio, negocios con trabajadores familiares y con un lugar diferenciado para la familia y el negocio, negocios con trabajadores familiares y no familiares con un mismo lugar para la familia y el negocio y negocios con trabajadores familiares y no familiares con lugares diferenciados para la familia y el negocio. Esta agrupación es el primer paso en miras a la construcción de los tipos ideales.

para la construcción de los dos tipos ideales de vinculación del trabajo y la familia en micronegocios, así como exponer las distintas posturas respecto de este tema.

Finalmente en el sexto y último apartado se construyen los tipos ideales de vinculación del trabajo y la familia; de integración y de desplazamiento. Para hacerlo se toman en cuenta cuatro atributos que se definen en función tanto de los intereses de la investigación como de la discusión teórica de la misma. Este nuevo análisis y agrupación de la información, constituye una tercera aproximación a los datos que posibilita en el siguiente capítulo, el análisis de los mismos a partir de tres dimensiones teóricas (producción-reproducción, riesgo y poder).

V.1. El acercamiento cualitativo: la utilidad de esta estrategia metodológica

Vale la pena recordar que esta investigación está ubicada en la problemática de la participación de la mano de obra familiar en el trabajo en pequeños establecimientos, y, específicamente, en la relación entre las unidades de producción y reproducción, el micronegocio y la familia respectivamente. Y en esa relación la preocupación está en trazar los mecanismos por los cuáles circulan los recursos, el poder, y las formas de organización de la familia y del pequeño establecimiento, en interacción, para el desarrollo cotidiano de las actividades.

El problema de investigación planteado se inscribe dentro del grupo de estudios que se ocupan de analizar las características y las implicaciones que tiene la participación de la familia en la actividad económica, así como los efectos de esta participación en el hogar. Se centra explícitamente la atención en los micronegocios familiares, por considerar que su incursión en la actividad económica es distinta a la que se da en otro tipo de pequeños establecimientos.

Dado entonces que el análisis se orienta a rescatar el vínculo entre los ámbitos de la producción y la reproducción es que se hace necesario un abordaje que rescate y relacione tanto el lugar de la objetividad (la situación del establecimiento, lo que en él ocurre, sus formas de funcionamiento) como el lugar de la subjetividad (las formas que adquieren las relaciones entre los miembros en los ámbitos tanto laboral como familiar). Estas dos dimensiones (objetiva y subjetiva) de aproximación al problema, responden a la necesidad de recuperar no sólo las características y principales tendencias de la relación familia / trabajo, sino de rescatar también la subjetividad de esa relación.

En ese sentido algunas inquietudes fundamentales que orientaron las entrevistas, tuvieron que ver con pensar ¿cuál es el papel de la familia en hacer viables o no estas entidades

económicas?, ¿son más “exitosos” los micronegocios familiares que cuentan con un mayor número de integrantes de la familia trabajando en ellos?, ¿es posible recuperar la perspectiva de cada individuo de su papel como miembro de una familia y trabajador de un negocio?, ¿qué tanto se alejan estas perspectivas?, ¿qué tan vulnerables son estas unidades?, ¿cómo están concibiendo el riesgo?

En cada una de estas razones inciden elementos de orden social y cultural, que, al ser analizados, aportan a la explicación de los distintos mecanismos que tienen lugar para que las familias incursionen en la actividad laboral en pequeños establecimientos.

Así mismo hay que considerar que la empresa mantiene un vínculo indisoluble con el hogar, al mismo tiempo que la familia es simultáneamente la dirigente del negocio y la coordinadora del hogar, por lo que la organización de ambas unidades está en manos de la familia, quien debe combinar sus responsabilidades.

Es decir que la organización de la unidad de producción es obligación directa de la familia, y lo es también la organización de las actividades y tareas asociadas a su responsabilidad doméstica, representada por el hogar como unidad de reproducción y consumo.

Esa subjetividad se recupera mediante la consideración de aspectos como la toma de decisiones, las negociaciones, el ejercicio del poder, la distribución de recursos, las relaciones entre los miembros de la familia, la forma en que se comparten y se articulan los ámbitos doméstico y laboral, las decisiones referidas a los tiempos y valores asignados a la organización de las tareas en el hogar y en el trabajo, las desigualdades (de género y de generación) que parecen atravesar todas las relaciones consideradas. Esta situación refuerza la discusión sobre la complementariedad entre los abordajes cualitativo y cuantitativo en la investigación (que se desarrolla a continuación).

Las entrevistas han permitido recuperar la dimensión subjetiva de la relación, que no puede ser recobrada, sino parcialmente y de manera muy limitada, de la fuente de información secundaria.

La importancia de las entrevistas está precisamente en ese acercamiento que es posible realizar a los individuos; una aproximación que tenga en cuenta la subjetividad y que se realiza desde otra perspectiva distinta a la que plantea la encuesta, en la cual estos rasgos subjetivos no aparecen.

A través de las entrevistas ha sido posible entrar en contacto con una perspectiva que recupera la interacción entre los individuos, los motivos, los intereses, las expectativas, y los significados que adquiere la vida de estos sujetos en una determinada familia y en un negocio particular.

Es importante recordar, que los principales ejes analíticos de la investigación, giran en torno a la articulación de la producción y la reproducción. De esta articulación se desprenden dimensiones analíticas centrales, como la heterogeneidad, el riesgo, la viabilidad y la sobrevivencia, que, a su vez han sido articuladores del trabajo de campo.

El acercamiento al objeto de estudio se ha realizado de acuerdo a una forma de pensar lo social que concibe a los individuos como personas que actúan guiadas por sus percepciones individuales, como sujetos activos, ubicados históricamente y en interacción.

Mediante la dimensión subjetiva, a través del acercamiento cualitativo, uno de los principales objetivos ha sido el acercamiento al conocimiento de la vida cotidiana de los individuos y de aquellos patrones del comportamiento y el pensamiento que ocurren en el día a día, es que la investigación cualitativa se ha convertido en un enfoque particularmente valioso porque permite problematizar las formas en las que los individuos y los grupos constituyen e interpretan las organizaciones y las sociedades (Castro, 1996).

En esta investigación desde la mirada cualitativa el interés ha estado centrado en todo momento, como ya se ha señalado, en recuperar elementos tanto del proceso reproductivo como productivo de la unidad doméstica, que aportan al análisis de la relación entre las esferas del trabajo y la familia. De ahí la necesidad de reconocer la importancia de aspectos como la vida cotidiana, los patrones de comportamiento y la adopción de significados e interpretaciones de los individuos en cuanto a estas dimensiones

Es necesario tener en cuenta que postular la existencia misma de una dimensión cualitativa en la investigación, y más aún, postular la pertinencia, especificidad y consistencia (aunque esta sea relativa) de unas prácticas concretas de análisis cualitativo, siempre re abre un “apasionado” debate metodológico (Ortí, 1994).

Pero en todo caso, la realidad concreta de la investigación social, aporta continuamente datos que señala la insuficiencia tanto de los enfoques cualitativos como de las perspectivas cualitativas. Esto es así debido a que los procesos de interacción social y del comportamiento personal, implican tanto aspectos simbólicos como elementos medibles (Ortí, 1994).

Así pues, la dicotomización radical de ambos enfoques, en la medida que pretenden ser absolutos y excluyentes, no reconoce las respectivas limitaciones, y la mutua complementariedad de estos enfoques (Ortí, 1994).

Mediante la crítica de sus pretensiones de absolutización de su forma específica de conocimiento, ambas perspectivas deben ser definidas así, de modo consecuente, por sus límites epistemológicos, que circunscriben su nivel de adecuación, pertinencia, validez y relevancia. Por lo que su complementariedad metodológica puede y debe concebirse como una complementariedad por deficiencia, que se centra precisamente a través de la demarcación, exploración y análisis del territorio que queda más allá de los límites, posibilidades y características del enfoque opuesto (Ortí, 1994).

La especificidad de la dimensión cualitativa en la investigación, entraña, ante todo, el reconocimiento del papel estructurante en la interacción entre la persona y el grupo, de las mediaciones simbólicas de la vida social. La lógica cualitativa de lo simbólico es una lógica de la diferencia en un universo estructurado por un sistema de valores singulares y concretos (Ortí, 1994).

V.1.1. La unidad doméstica como unidad de análisis. Discusión conceptual

Seleccionar como unidad de análisis la unidad doméstica es una decisión guiada por el interés tanto en la producción doméstica como en la composición familiar. Así mismo esta unidad de análisis permite privilegiar los hogares con el objetivo de “...*examinar los comportamientos de los hogares (...) como actores sociales (...) y los procesos reproductivos como unidades de estudio privilegiadas*”⁵⁶(Szasz, 1993:12).

El acercamiento a la familia, al ámbito de lo familiar, se entiende y analiza desde la construcción de la unidad doméstica, entendida como “(...) *un lugar geométrico o esfera social compuesta de una serie de personas que comparte un lugar común donde vivir y un presupuesto*” (Benería y Roldán, 1987:140).

Llegar a la unidad doméstica como unidad de análisis implica reconocer y distinguir al menos dos conceptos claves en este proceso; la familia y el hogar.

⁵⁶ Optar por la unidad doméstica como unidad de análisis en esta investigación permita realizar una mirada desde una perspectiva micro, y que además posibilita buscar la diversidad dentro de los patrones de comportamiento de la población.

La unidad definida por la demografía es el hogar, entendido como una unidad de consumo que comparte la residencia y los recursos para comer; "... una persona o grupo de personas, sean parientes o no, que ocupan la totalidad o parte de la vivienda, comparten la comida y satisfacen en común otras necesidades básicas"⁵⁷.

Quizá la única controversia en relación al hogar devenga de la necesaria diferenciación que debe realizarse entre hogar y familia, ya que con frecuencia ambos términos se confunden o emplean indistintamente. El concepto de hogar hace referencia al conjunto de individuos que comparten una misma unidad residencial y articulan una economía común. El término familia a su vez, en su sentido más restringido, hace referencia al núcleo familiar elemental, designa al grupo de individuos vinculados entre sí por lazos consanguíneos, consensuales o jurídicos.⁵⁸

A pesar de la tendencia generalizada de manejar indistintamente los términos "familia" y hogar", en la práctica se considera que en el hogar un grupo de individuos emparentados o no, comparten alimentos y gastos dentro de un mismo ámbito doméstico. Tradicionalmente los estudios sociodemográficos sobre la familia se han centrado en el análisis del hogar para abordar las formas en que los grupos domésticos se organizan para llevar a cabo la subsistencia cotidiana y para reproducirse a través del tiempo. En relación con el hogar como unidad básica de medición, Lloyd y Blanc (1996) señala que estadísticamente se agrupa a las personas de acuerdo a una residencia común más que a las relaciones que los unen, y que en este sentido el hogar que resulta de esta agrupación, es visto como una unidad analítica apropiada para el estudio de diversos fenómenos sociales.

V.1.2.Las entrevistas: una herramienta de aproximación

Uno de los aportes más importantes de las entrevistas en el contexto de la investigación, ha sido la posibilidad de discutir conceptos como el de desigualdad, o interacciones como la producción y la reproducción, a la luz de las propias ideas articuladoras de los entrevistados.

La entrevista de investigación pretende, a través de la recogida de un conjunto de saberes privados, la construcción del sentido social de la conducta individual o del grupo de referencia del individuo.

⁵⁷ Naciones Unidas (1994)

⁵⁸ Tuirán, R. (2001)

La entrevista es un acercamiento a la figura del individuo como un actor que desempeña, dramatizándolo, un cierto modelo de rol social. Y este desempeño a la vez que dramatización de un código, es una idealización, pues tiende a moldear un desempeño según la forma ideal del rol pertinente. De este modo, cuando un individuo se presenta ante otros, su desempeño tenderá a incorporar y a ejemplificar los valores que espera sean atendidos por la sociedad de su grupo de referencia (Ortí, 1994).

La entrevista entonces, tiende a producir una expresión individual, pero precisamente porque esta individualidad es una individualidad socializadas por una mentalidad cotidiana estructurada por *habitus* lingüísticos y sociales, como por estilos de vida, en cuanto que formaciones y validaciones específicas de la conducta realizadas dentro de los grupos (Ortí, 1994).

La pauta de entrevista

En el contexto de los intereses y objetivos de esta investigación, mediante las entrevistas se han buscado los significados e interpretaciones que los individuos atribuyen a sus experiencias como miembros de una familia y al mismo tiempo como integrantes de una unidad económica.

De este modo la pertinencia de las entrevistas ha estado en que han permitido obtener información de cómo los sujetos actúan en sus prácticas individuales y cuáles son los significados y valores que atribuyen a esas prácticas.

Así mismo las entrevistas, como técnicas de recolección de información, han permitido el acercamiento a los individuos que viven una realidad de interacción entre dos espacios fundamentales de sus vidas; la familia y el trabajo, recuperando la diversidad de formas en que esa experiencia es vivida.

En las entrevistas se han considerado informantes a las personas que cumplían con los siguientes requisitos:

- Conocimiento sobre la organización y administración de la dinámica de funcionamiento del hogar, la persona que conozca quienes y con cuánto contribuyen a los gastos de la unidad doméstica y en que se gasta el dinero.

- Conocimiento sobre la organización y administración de las actividades que se llevan a cabo en el establecimiento

La guía de entrevista⁵⁹ está conformada por ocho apartados básicos:

1. Características sociodemográficas. Tiene como objetivo explorar en las características sociodemográficas del grupo familiar del (a) propietario (a) del establecimiento con el objetivo de contar con el perfil de los individuos y de la familia.

2. La familia y el hogar. Busca explorar en características como el tamaño, la composición y estructura del hogar de los (as) propietarios (as) de los micronegocios.

3. La dinámica de la unidad doméstica. En este punto el interés es indagar acerca de las relaciones que mantienen los integrantes de las unidades seleccionadas, así como en la división de las actividades al interior del hogar y del negocio.

4. Características del trabajo realizado en el micronegocio. Intenta aproximarse al conocimiento de las características que presentan las actividades laborales que se llevan a cabo en los pequeños establecimientos.

5. Redes y apoyos. Tiene como objetivo explorar en las principales formas de apoyo y en las redes que establecen los micronegocios para su funcionamiento y subsistencia.

6. Manejo y distribución de los recursos. Procura indagar en los recursos que ingresan a la unidad mediante equipos, materias primas o solicitudes de créditos.

7. Participación y toma de decisiones. Se orienta a reconocer los mecanismos de participación y toma de decisiones de los integrantes de la unidad familiar y del pequeño establecimiento.

8. Percepciones y expectativas respecto del negocio. Busca conocer las percepciones, expectativas, temores, ansiedades e intereses presentes y futuros de los propietarios y los trabajadores en relación con el negocio.

9. El trabajo con la familia en la misma casa. El objetivo es analizar las implicaciones que tiene el hecho de trabajar con la familia en la misma casa en que la unidad familiar vive.

Las entrevistas se han llevado a cabo en los hogares de las personas, que a su vez son utilizados como ámbitos para el desarrollo de las actividades del negocio. La utilización del hogar como unidad de análisis de la participación de los individuos en la actividad económica, trae implícita una determinada conceptualización del hogar como un ámbito social donde los individuos organizan, con armonías o conflictos, diversas actividades necesarias para la reproducción de la vida cotidiana. La pertenencia a un hogar supone una experiencia de vida en

⁵⁹ Se adjunta en el anexo 2.

común, de tal manera que cada miembro encuentra múltiples estímulos y obstáculos para su acción individual. Formar parte de una familia también implica utilizar una misma infraestructura, aunque de manera desigual, para la satisfacción de sus necesidades (García, Muñoz y Oliveira, 1989).

V.2. Introducción a las unidades entrevistadas

Cualquier parecido con la coincidencia es pura realidad....

Se entrevistaron 22 propietarios y propietarias de pequeños establecimientos en la ciudad de México, durante los meses de noviembre de 2003 a septiembre del año 2004; once pertenecientes al rubro de restaurantes o negocios de comida y los once restantes ubicados en el giro de los talleres mecánicos. El escenario de la ciudad de México hizo posible estudiar varios aspectos de la dinámica del mercado de trabajo, en un contexto concreto de desarrollo de gran parte de los problemas que aquejan a los micronegocios

Para llegar a la realización de cada una de las entrevistas, fue necesario un proceso de contacto y conocimiento de los *potenciales* sujetos de estudio de la investigación. El contacto se logró a través de personas conocidas de los propietarios e incluso mediante los propios dueños de negocios, utilizando el método de *bola de nieve*, para poder moverse de un contacto a otro, a través de una red de informantes. De muchas de las entrevistas se obtuvieron nuevos contactos que, por un lado permitieron el desarrollo de nuevas entrevistas, y por otra parte hicieron posible la detección de redes locales de funcionamiento de los establecimientos y de las familias en cada una de las delegaciones en las que se ha trabajado.

Importa destacar que este procedimiento de búsqueda de los entrevistados fue necesario para asegurar que los negocios cumplieran con los requisitos establecidos dentro de las líneas propuestas en la investigación. De modo tal que antes de la entrevista propiamente dicha con cada uno de los grupos se mantuvo un contacto previo (una “primera entrevista”), en el cual se extraían los datos que permitían saber si ese negocio “calificaba” para ser entrevistado.

Recordando, los criterios para la selección de los pequeños establecimientos a ser entrevistados fueron los siguientes:

1. Que estuvieran ubicados en el rubro de la alimentación (cocinas - comercio) y en el de las reparaciones (talleres mecánicos – servicios)

2. Que los establecimientos tuvieran menos de diez trabajadores de los cuales por lo menos uno tuviera parentesco con el propietario del negocio

3. Que los negocios compartieran algún lugar de actividad con las propias actividades de la familia del propietario (negocio ubicado en la casa del dueño)⁶⁰. Las características de las formas de compartir los lugares para el desarrollo de las actividades de la familia y las tareas del negocio, se puede observar en el cuadro V.2.

Las personas de los establecimientos que cumplieron con estos requisitos fueron entrevistados, en reuniones en las que se pretendió que estuviera presente quien era considerado propietario del negocio, y alguno de los trabajadores familiares del mismo. En todas las entrevistas se contó con esta relación de asistentes – entrevistados. Las entrevistas tuvieron una duración promedio de dos horas y fueron grabadas en casetes que luego fueron transcritos para el análisis de la información (el análisis de esta información se presenta en el capítulo VI).

En tres de los establecimientos de cocina, y en cinco de los talleres mecánicos, las entrevistas se realizaron con el propietario, mientras que en los demás negocios, además del propietario, se pudo entrevistar a otro familiar que participa en la actividad laboral del establecimiento. Estos otros familiares eran cónyuges, o hijos (as), de la persona declarada dueña del negocio (Ver Cuadro V.1). En todos los establecimientos se indica la presencia de trabajadores familiares; desde dos hasta ocho personas. En prácticamente ninguno de los negocios relacionados con la elaboración de comida, desarrollan actividades laborales trabajadores no familiares. La gran mayoría de las personas que se declaran, o son declaradas como propietarios de los establecimientos, son hombres, que en general trabajan junto a sus cónyuges o sus hijos (Ver Cuadro V.1).

⁶⁰ En este punto es importante señalar que se observaron diferentes formas de compartir actividades entre las unidades entrevistadas; desde aquellas que realizan tareas del hogar y trabajo del negocio en los mismos lugares, hasta aquellas que, aún en la misma casa, diferencian los ámbitos. Dadas las connotaciones que estas distintas formas de organizar los lugares tuvieron en las entrevistas, es que se consideró esta variable como una de las que pautan la agrupación de la información.

Cuadro V.1

Entrevistas realizadas a micronegocios en la ciudad de México; 2003 -2004⁶¹

Folio	Fecha de realización	Tipo de negocio	Entrevistado(s)	Trabajadores familiares (incluido el (la) propietario/a)	Trabajadores no familiares
1	22/11/03	Taller	Propietario	5 personas	1 persona
2	25/11/03	Cocina	Propietaria, esposo y dos hijos	8 personas	Ninguno
3	30/11/03	Cocina	Propietario	4 a 6 personas	Ninguno
4	05/12/03	Cocina	Propietario y esposa	2 personas	Ninguno
5	05/12/03	Cocina	Propietario, hija e hijo	3 personas	1 persona
6	10/12/03	Cocina	Propietario	2 personas	Ninguno
7	08/01/04	Taller	Propietario	3 personas	1 persona
8	12/01/04	Cocina	Propietaria e hija	3 personas	Ninguna
9	17/01/04	Taller	Propietario	2 personas	2 personas
10	03/03/04	Taller	Propietario e hijo	2 personas	Ninguna
11	23/07/04	Taller	Propietario e hijo	3 personas	Ninguna
12	25/07/04	Taller	Propietaria	1 personas	2 personas
13	25/07/04	Cocina	Propietario y esposa	3 personas	1 persona
14	29/07/04	Cocina	Propietaria y madre	2 personas	Ninguno
15	30/07/04	Taller	Propietario e hijo	3 personas	1 persona
16	03/08/04	Taller	Propietario	4 personas	Ninguno
17	04/08/04	Taller	Propietario y esposa	2 personas	1 persona
18	06/08/04	Cocina	Propietaria e hija	6 personas	3 personas
19	19/08/04	Cocina	Propietaria y nieta	3 personas	Ninguna
20	27/08/04	Taller	Hijo de propietario	4 personas	1 persona
21	06/09/04	Cocina	Propietaria e hija	3 personas	Ninguna
22	13/09/04	Taller	Propietario	5 personas	2 personas

Fuente: Entrevistas en profundidad realizadas en el período noviembre 2003 – septiembre 2004

A partir de esta información, en una primera aproximación con la finalidad de realizar una breve descripción y caracterización de los establecimientos, se pueden agrupar las unidades entrevistadas en distintos subgrupos (Ver Cuadro V.2.):

1) Solo trabajadores familiares y con un mismo lugar para la familia y el negocio. Estos establecimientos son aquellos que cuentan únicamente con trabajadores que tienen algún tipo de parentesco con el propietario y los cuales desarrollan toda su actividad laboral en la casa, sin que exista un ámbito propio y definido dentro de la vivienda para estas actividades. Es decir, en estos

⁶¹ Las principales características de composición y funcionamiento de las unidades entrevistadas se adjuntan en el Anexo 3.

negocios las tareas del hogar y las del establecimiento no solo parecen hacerse de manera simultánea, sino que también se entremezclan y se confunden.

2) Solo trabajadores familiares y con un lugar diferenciado para la familia y el negocio.

En este tipo de negocios también participan únicamente trabajadores con algún nivel de parentesco con el propietario, pero la actividad laboral se desarrolla en un espacio de la casa en el que no habita la familia y que ha sido acondicionado para tales fines, o bien los negocios llevan a cabo una parte de la actividad laboral en la casa (en un espacio específicamente acondicionado de la casa) y otra parte fuera de la misma.

3) Trabajadores familiares y no familiares con un mismo lugar para la familia y el negocio.

En este grupo los negocios cuentan con trabajadores tanto con parentesco con el propietario como sin parentesco con el dueño, y desarrollan toda su actividad laboral en la casa, sin que exista un ámbito propio y definido dentro de la vivienda para las actividades de las dos unidades.

4) Trabajadores familiares y no familiares con un lugar diferenciado para la familia el y negocio.

Finalmente, en el último tipo de negocios, existen trabajadores con y sin parentesco con el propietario el establecimiento y la actividad laboral se desarrolla en un espacio de la casa en el que no habita la familia y que ha sido acondicionado para tales fines, o bien los negocios llevan a cabo una parte de la actividad en la casa (en un espacio específicamente acondicionado de la casa) y otra parte fuera de la misma.

Cuadro V.2

Distribución de las entrevistas realizadas de acuerdo a los criterios de selección de las unidades de análisis

	Talleres mecánicos		Cocinas	
	Mismo lugar familia y negocio	Lugares diferenciados familia y negocio	Mismo lugar familia y negocio	Lugares diferenciados familia y negocio
Solo trabajadores familiares	2	1	6	3
Trabajadores familiares y no familiares	1	7	1	1
Totales	3	8	7	4

Total de casos: n= 22

Fuente: Entrevistas en profundidad aplicadas en el período noviembre 2003 – agosto 2004

Grupo 1. Los negocios con trabajadores familiares y un mismo lugar para las actividades familiares y laborales

En este grupo se ubican dos talleres mecánicos (folios 10 y 16) y seis negocios de comida (folios 3, 4, 6, 8, 14 y 19). En su gran mayoría son los negocios de comida los que cuentan únicamente con trabajadores familiares y un mismo lugar para el desarrollo de las actividades de las dos unidades. Esto se debe fundamentalmente a las características del trabajo y funcionamiento de cada tipo de negocio, así como a las necesidades de equipo y maquinaria que tienen los talleres mecánicos, atributos que dificultan su inserción en el propio espacio doméstico.

En este grupo la mayoría de los propietarios y trabajadores han nacido en la ciudad de México, con excepción de una propietaria de cocina que es originaria de la ciudad de Puebla, de donde emigró siendo niña⁶². Excepto uno de los propietarios, todos los demás dueños de estos pequeños establecimientos están casados y tienen hijos, de los cuales la mayoría trabaja junto con sus padres. Predominan los hogares nucleares. El promedio de edad de los propietarios es de 45 años, y el nivel de escolaridad es de primaria completa.

Las mujeres que se declaran como dueñas de sus negocios detentan sin embargo niveles de escolaridad mucho más altos que los hombres propietarios. En prácticamente todos los casos el inicio de la actividad en el negocio se da como consecuencia del retiro o despido de un trabajo anterior, el haberse asociado con algún amigo o familiar, o bien, el préstamo de dinero de parte de algún miembro de la familia. Los talleres mecánicos que se ubican en este grupo tienen una antigüedad promedio de trece años de establecidos, mientras que las cocinas presentan un promedio de vida de cinco años.

Para la mayoría de las unidades familiares el negocio es el único medio por el cual obtienen ingresos para el mantenimiento del hogar. En algunos casos (dos de las esposas de propietarios trabajan fuera del negocio familiar) se complementa esta actividad con estrategias distintas, como el trabajo de algunos integrantes de la familia en otros lugares y no en el establecimiento. El trabajo del negocio se desarrolla dentro de la casa en que vive la familia. Para todos los casos esta vivienda es propiedad de algún integrante de la familia (en la mayoría de los casos la propiedad de la vivienda coincide con la propiedad del negocio).

⁶² Respecto de la migración es importante acotar que no fue un tema indagado con mayor profundidad (en el sentido de reflexionar en torno a los migrantes urbanos o rurales, o las razones y decisiones relacionados con esta migración) en la realización de las entrevistas, debido a que no fue uno de los ejes analíticos centrales al momento de la construcción de la guía de entrevista.

Finalmente, en la mayoría de los casos los trabajadores no tienen un salario fijo, si bien señalan que reciben, esporádicamente y en función del resultado del trabajo, pequeñas cantidades de dinero. En uno de los talleres mecánicos se indica que hay un salario mensual estipulado, pero que en ocasiones no se puede llegar a pagar a tiempo. Los trabajadores de estos negocios no tienen ningún tipo de prestación social.

En relación con los registros,⁶³ los negocios ubicados en este grupo indicaron que no cuentan con la mayoría de los registros que la ley establece. Solo uno de los talleres mecánicos y dos de las cocinas declararon pagar a hacienda.

Grupo 2. Los negocios con trabajadores familiares y con lugares diferenciados para las actividades familiares y laborales

Se encuentran aquí un taller mecánico (folio 11) y tres negocios de comida (folios 2, 5 y 21). Al mantener como característica que en el negocio participen trabajadores familiares, pero que además tenga espacios diferenciados (dentro de la misma casa) para las actividades de una unidad y de otra, se conforma un grupo más pequeño de negocios. En el caso de estas unidades entrevistadas se observa que cuando los lugares para el desarrollo de las actividades del negocio y de la familia se diferencian, la participación de los integrantes de la familia disminuye.

Entre los propietarios de los negocios con estos atributos se encuentran personas de edades mayores a las del grupo anterior; un promedio de 52 años, todos están casados, y dos de ellos lo están en segundas nupcias. Todos tienen hijos participando en el negocio, y en la mayoría de los casos se trata de hogares extendidos, en los cuales la presencia de suegras, madres, padres y abuelos, es de fundamental importancia (hecho reconocido y resaltado por los entrevistados) tanto para el sostenimiento del negocio como del hogar. Una proporción importante de los propietarios ha emigrado a la ciudad de México en distintos momentos de su vida. Proviene de lugares como Hidalgo, Veracruz y Jalisco. En ningún caso mantienen vínculos con sus familiares en sus lugares de origen. En este grupo se encuentran negocios con una antigüedad mayor a la

⁶³ Los registros que los negocios requieren para funcionar de acuerdo a las normas establecidas son; ante la secretaría de hacienda, en las delegaciones, ante la secretaría de salud (las cocinas). Por otra parte Las personas que realizan estas actividades están consideradas como comerciantes, inclusive los talleres mecánicos, y en consecuencia, para fines mercantiles, su actividad se encuentra regulada por el código de comercio. En función de los ingresos anuales, los talleres mecánicos se ubican en distintas categorías: régimen de pequeños contribuyentes, régimen intermedio y actividades empresariales.

que se observara en el grupo anterior; un promedio de quince años tanto para las cocinas como para los talleres mecánicos.

En los cuatros casos que integran este grupo el negocio es el único medio de subsistencia de la familia. El trabajo del negocio se desarrolla en la casa de la familia, pero con algún lugar acondicionado especialmente para el establecimiento. Con excepción de un caso, los tres restantes son propietarios de la vivienda en que residen.

En los negocios de comida los trabajadores familiares declaran no recibir un ingreso fijo por su trabajo, mientras que los trabajadores del taller mecánico indican que tienen un salario mensual, además de prestaciones (IMSS en todos los casos).

Los negocios de comida manifestaron no contar con ningún registro ante la ley, pero el taller mecánico se encuentra inscrito en la delegación y realiza sus pagos ante la secretaría de hacienda.

Grupo 3. Los negocios con trabajadores familiares y no familiares y con un mismo lugar para las actividades familiares y laborales

Con estas características fueron entrevistados un taller mecánico (folio 12) y un negocio de comida (folio 13). Al combinar características, y pensar en negocios con trabajadores familiares y no familiares que compartan el espacio del hogar con el del trabajo, resulta un grupo conformado por un taller y una cocina. En estas unidades entrevistadas se pudo observar que el hogar se preserva como un ámbito reservado mayormente a los miembros de la familia, volviéndose un lugar más cerrado para, en este caso, los trabajadores no familiares del negocio.

Este grupo de establecimientos está integrado por el único taller mecánico cuya propietaria declarada es una mujer. Se trata de dos negocios con una antigüedad de más de diez años, con un nivel de escolaridad muy alto en el caso de la propietaria del taller mecánico (licenciatura) y muy bajo en el caso del propietario del negocio de comida (primaria incompleta). El promedio de edad que detentan es de 52 años. El propietario del negocio de comida es originario de Michoacán. En ambos casos los trabajadores no familiares son vecinos del barrio. Los negocios se ubican dentro de la casa de la familia y comparten los lugares para el desarrollo de las actividades. Las dos unidades son propietarias de la vivienda, pero en el caso del taller mecánico, aún están pagando el crédito que solicitaron para adquirirla.

Ambas unidades familiares viven en exclusividad del trabajo en el micronegocio. Los trabajadores tienen un salario fijo, pero indican que la prioridad de pago es para los no familiares. Los trabajadores familiares indican recibir el salario mínimo por su trabajo, que reciben si el dinero es suficiente y el mes ha resultado con ganancias. Los trabajadores no familiares cuentan con prestaciones en todos los casos (contrato de trabajo, seguro médico, licencias y aguinaldos).

Ninguno de los dos negocios cuenta con registros ante la ley, si bien la cocina estuvo registrada durante su primer año de funcionamiento ante la secretaría de salud. Indicaron que dejaron de pagar el registro por los costos elevados que este tenía. Nunca se han registrado en la secretaría de hacienda.

Grupo 4. Los negocios con trabajadores familiares y no familiares y con lugares diferenciados para las actividades familiares y laborales

En este grupo se encuentran siete talleres mecánicos (folios 1, 7, 9, 15, 17, 20 y 22) y un negocio de comida (folio 18). Indudablemente contar con trabajadores familiares y no familiares y desarrollar las actividades del negocio en lugares diferenciados del hogar son atributos característicos de los talleres mecánicos y no de las cocinas, en el caso de estas unidades entrevistadas.

Entre los propietarios de estos micronegocios se encuentran las personas con mayor edad de los cuatro grupos; un promedio de 62 años. En todos los casos están casados y tienen hijos. Así mismo en este grupo los niveles de escolaridad son más altos, y en una gran cantidad de casos los hijos se encuentran estudiando, además de colaborar con el trabajo del negocio. Una buena parte de los propietarios son nativos de otros estados y residen en la ciudad de México desde hace muchos años. Proceden de estados como Puebla, Zacatecas, Hidalgo y Coahuila. Las unidades se ubican en la casa de las familias pero tienen lugares diferenciados para desarrollar sus actividades. En todos los casos son propietarios de sus viviendas pero en cuatro de los talleres mecánicos están pagando créditos que solicitaron para ampliar o reformar las residencias. Todos estos créditos se solicitaron para mejorar el funcionamiento y la infraestructura del negocio.

Es en este grupo donde se observa que la casi totalidad de los negocios combinan las estrategias de supervivencia trabajando el micronegocio y a la vez realizando actividades laborales fuera del mismo. Son también los negocios que se ubican en este grupo los que tienen

el menor número de trabajadores familiares en comparación con el total de trabajadores que tiene cada uno de los negocios. El negocio de comida entrevistado en este grupo es el único de todas las unidades de este rubro entrevistadas que pertenece a un nivel socioeconómico medio-alto. Por otra parte es el único de los grupos donde los trabajadores señalaron contar con un salario mensual que llega en tiempo y forma para todos los que allí laboran. Así mismo muchos de los trabajadores tienen prestaciones sociales.

Finalmente vale la pena destacar que los negocios ubicados en este grupo se encuentran prácticamente todos (excepto uno de los talleres) registrados en hacienda y en las delegaciones correspondientes. El negocio de comida es contribuyente registrado en la secretaría de salud.

V.3. Herramientas de análisis para la discusión de la información

En una segunda aproximación, la tipología como herramienta de análisis pretende dar cuenta tanto de las diferencias como de las semejanzas de la articulación del trabajo con la familia en micronegocios. Como instrumento analítico la tipología representa una manera de sintetizar los elementos esenciales que conforman perfiles diferentes.

De este modo se construye una caracterización que pretende en una primera etapa identificar algunas de las principales características que permitieron reconocer una importante diversidad dentro del universo de establecimientos familiares considerados.

V.3.1. Como se entienden los tipos ideales desde la propuesta de Max Weber

Esta construcción de tipologías se relaciona con el planteo de Weber de los tipos ideales. Weber⁶⁴ sitúa el dominio de las acciones sociales dentro del campo de los objetos culturales, es decir, como algo a comprender en su "sentido" y que se hace accesible según valoraciones teóricas. De este modo, considera el sentido como algo fáctico, y plantea que la construcción de sentido desde el sujeto se realiza con base en los "tipos ideales", que servirán para adentrarse en el estudio de los fenómenos sociales.

En este sentido propone la creación de los tipos ideales como un medio para facilitar la comprensión del sentido que los agentes sociales otorgan a su propia conducta. De este modo y

⁶⁴ Páez Díaz de León, L. (editora) (2002), La teoría sociológica de Max Weber. Ensayos y Textos, Universidad Nacional Autónoma de México, Serie Antologías Universitarias No. 1, México.

tomando como punto de partida situaciones concretas de la vida cotidiana, elabora tipos ideales como generalizaciones que no existen en la realidad objetiva.

En este sentido el tipo ideal es una especie de "caso extremo", de super relevancia relativa a un determinado horizonte de interés, que sirve de definición y de término de comparación para evaluar distintas formas, y en distintos contextos. Al poner el acento en uno o varios puntos de vista y a través de la unión de varios fenómenos individuales con el objetivo de obtener un cuadro homogéneo de ideas, es que se obtiene el tipo ideal (Weber, 1996).

El tipo ideal es una "construcción" teórica pero realizada mediante un uso ilustrativo de lo empírico. Y construir esos "tipos" generales es una de las tareas básicas de la ciencia sociológica para posibilitar así asignarlos a eventos individuales o emplearlos en el análisis causal. Es decir, el tipo ideal construido por el científico es considerado como mera ayuda analítica que sirve para entender mejor las intenciones subyacentes a un fenómeno. Así se trasciende la realidad, pero se adquiere una pauta que sirva para catalogar fenómenos reales como desviaciones, formas mixtas o deformaciones de conceptos ideales (Weber, 1996).

Tal tipificación permite además llegar al mismo grado de abstracción *supraindividual* que tienen las ciencias de la naturaleza. Con ello, cree Weber haber dado el paso decisivo a una verdadera ciencia de lo social, más allá de la comprensión hermenéutica de lo singular. El tipo ideal es concebido por Weber de acuerdo a su idea de lo racional.

Para la investigación, la utilidad del tipo ideal está en que permite relacionar la proximidad o distancia entre la realidad a observar y la imagen ideal construida; es decir, permite la comparación de una situación ideal con la propia realidad. De este modo es posible construir una pauta de interpretación que hace posible la comprensión del significado que tienen las acciones para los individuos, así como de sus razones, motivos e intereses para actuar (Weber, 1996). De tal forma que el tipo se construye más como una medida de orden que como un instrumento de diferenciación de atributos, funcionado como un criterio de comparación en función de una cualidad en relación con el tipo ideal (Weber, 1996).

La construcción de tipologías es una herramienta de fundamental importancia, ya que representa una manera de sintetizar y extraer los elementos esenciales que conforman diversas características y diferentes perfiles de la población estudiada (Blanco, 2001:470). En este caso se trata de comprender el sentido atribuido a trabajar con la familia, intentando identificar si existen

diferencias en la forma en que se integra a los miembros de la familia a la actividad laboral en un negocio familiar.

Se ha considerado que el vínculo o interdependencia entre estas dos instituciones dependerá tanto de las características de la unidad doméstica, como del entorno económico en que se ubican los micronegocios y la historia específica que vive cada unidad, elementos todos que influyen en la determinación de la propiedad de la unidad económica, en la organización del trabajo y en la división sexual del mismo.

Para llegar a reconocer estas situaciones vale la pena recordar que se establecieron algunos supuestos básicos, como que existe una interdependencia entre la unidad familiar y la unidad laboral que es mayor mientras más grande sea el número de miembros de las familias integradas laboralmente al establecimiento, que las unidades domésticas y las unidades económicas a pequeña escala son dos instituciones tanto más vinculadas entre sí, cuanto más abierta esté la posibilidad de ser una respuesta al problema del empleo y del ingreso de las familias y que las relaciones sociales al interior de la unidad doméstica, la división sexual del trabajo y las jerarquías, impactan en las formas de funcionamiento y organización de ambas entidades.

En función de estos supuestos se propone la construcción de dos tipos ideales de vinculación del trabajo con la familia en micronegocios; establecimientos que vinculan lo familiar con lo laboral (tipo uno: integración de la familia al negocio) y establecimientos que no articulan lo familiar con lo laboral (tipo dos: desplazamiento de la familia del negocio).

Este análisis busca identificar elementos que permitan comprender el significado atribuido a la familia en la experiencia laboral en pequeños establecimientos, lo que involucra tanto la percepción del valor de la familia, las relaciones entre sus integrantes, sus conflictos e intereses, hasta su forma de organización para llevar a cabo el trabajo.

En este punto es importante señalar que se trata de una generalización teórica mediante la abstracción conceptual y analítica, y no empírica, surgida de la información recabada durante el trabajo de campo. Para obtener esta generalización teórica es importante definir los atributos necesarios para la construcción de los tipos ideales de vinculación del trabajo con la familia, tomando en cuenta los objetivos propuestos en la investigación, así como los ejes y dimensiones teóricas de análisis.

De tal forma, para la caracterización de estos tipos ideales se considera conveniente desarrollar brevemente un recuento de la forma en que el trabajo y la familia están presentes en la investigación sociodemográfica.

V.4. Ubicación de los tipos ideales de vinculación del trabajo y la familia en la discusión sociodemográfica

Siguiendo a Goldani (2001) se puede pensar que la familia y el trabajo constituyen dos ejes organizadores de la vida cotidiana, dos mundos que ya no se encuentran separados planteando una dicotomía entre los espacios públicos y privados, sino que se comprenden en el contexto de las interacciones sociales, económicas y políticas.

Las transformaciones en estas dimensiones implican una multiplicidad de arreglos familiares, la redefinición del papel del Estado, el surgimiento de nuevos procesos de reforma y de un incremento de la vulnerabilidad, situación que comienza a reflejarse en la generación de procesos de exclusión.

Los cambios socioeconómicos y socioestructurales acontecidos en los años ochenta, a velocidades impresionantes, modificaron drásticamente el escenario de la cotidianidad y las formas conocidas para la organización familiar. Los mecanismos habituales eran insuficientes, los esquemas de referencia en el pensamiento social se tornaron ineficaces ante las situaciones inéditas generadas por una crisis económica y se impuso la necesidad de buscar alternativas para enfrentar las nuevas situaciones. Las denominadas estrategias de enfrentamiento a la crisis en la cotidianidad (Goldani 2001).

Al respecto García, Muñoz y Oliveira (1982) señalan que los hogares en tanto relaciones sociales que operan sobre la demanda de bienes y servicios, la reproducción de la fuerza de trabajo y las relaciones de la vida cotidiana, no quedan al margen de los procesos de reestructuración económica ni de las crisis recesivas que sufre la economía. De hecho, se puede pensar que los efectos del contexto macroeconómico sobre el ámbito familiar han generado como respuesta un componente importante del cambio social de los últimos años.

Se sabe que las variaciones en los ingresos reales y en las oportunidades de empleo obligan a los grupos domésticos a reforzar su función de agentes económicos directos, en tanto unidades especializadas de producción y administración de fuerza de trabajo y de consumos.

De algún modo es claro que la familia se encuentra en estrecha articulación con el mundo del trabajo. Sin embargo esa articulación asume diversas características en función de las propias características del grupo familiar. Para adentrarse en este aspecto es de utilidad comenzar por reconocer cómo se ha entendido y se entiende el concepto de unidad doméstica, como referente y en ocasiones como objeto de estudio, para luego continuar con la delimitación del espacio del trabajo al interior de estas unidades y finalizar con las distintas estrategias o mecanismos que permiten vincular el trabajo con la familia.

V.4.1. Historia del concepto de unidad doméstica

La discusión de la delimitación del concepto de unidad doméstica tiene sus raíces en el concepto de familia. Goody (1958) habla de las unidades domésticas como grupos multifuncionales comprendiendo las siguientes actividades: reproducción, producción, distribución y preparación de comidas y su distribución.

Fortes (1958) señala que la unidad doméstica es esencialmente una unidad organizada para proveer los recursos materiales necesarios para mantener y criar a sus miembros. Es por eso que el concepto de unidad doméstica está centrado en todas las actividades ligadas al mantenimiento y a la reproducción social. En este sentido la unidad doméstica es una organización estructurada a partir de redes de relaciones sociales establecidas entre individuos unidos o no por lazos de parentesco, que comparten una residencia y organización común la reproducción cotidiana.

Mientras que la familia es una institución constituida a partir de relaciones de parentesco socialmente establecidas, normadas por pautas y prácticas. La institución familiar como espacio de interacción rebasa la unidad residencial, pero como ámbito privilegiado de reproducción biológica y socialización, puede implicar la coresidencia.

Las relaciones de género y entre generaciones (que se encuentran en el seno de las unidades domésticas y familiares) involucran aspectos materiales, afectivos y simbólicos, al tiempo que generan conflictos y solidaridades.

El concepto de familia tiene un sustrato ligado a la sexualidad y la procreación, constituyéndose en la organización social que regula, canaliza, y confiere significados sociales y culturales a estas dos realidades. Además, la familia está incluida en una red más amplia de relaciones de parentesco (obligaciones y derechos) guiadas por reglas y pautas sociales establecidas; en cambio en las que definen las unidades domésticas, se combinan las capacidades

de sus miembros y recursos para llevar a cabo tareas de reproducción y distribución. Por lo tanto, la familia constituye la base de reclutamiento de las unidades domésticas, sin embargo, el grado de coincidencia entre familia y unidad doméstica varía notoriamente en diferentes culturas y sociedades.

Otro nivel de análisis, para entender con mayor profundidad el concepto de unidad doméstica., es la red doméstica, una red extensa de parentesco o no, donde las relaciones recíprocas están dadas por el desarrollo de las actividades cotidianas por la cual se implementan estrategias de reproducción que hacen a su mantenimiento.

Para llevar adelante las tareas ligadas al mantenimiento de sus miembros, toda unidad doméstica requiere tener acceso a recursos y como en toda organización, dadas las condiciones estructurales, la adquisición de recursos, es problemática, por lo que se deben desarrollar mecanismos para la obtención, para la recreación y para su administración.

Siguiendo a García et al (1982) el hogar o unidad doméstica es el ámbito donde se organiza en parte la vida cotidiana de los individuos, y por lo tanto constituye una instancia mediadora con dinámica y efectos propios, que redefine las exigencias de mano de obra que impone la demanda del mercado de trabajo. Es decir que constituye una instancia que filtra la demanda y regula la oferta de fuerza de trabajo en el mercado. En este sentido y buscando avanzar en la construcción de los tipos ideales de articulación del trabajo y la familia, el siguiente paso es discutir las formas de trabajo que se dan al interior de la unidad doméstica, ya definida y acotada para los fines de esta investigación.

V.4.2. El trabajo al interior de la unidad doméstica

En el caso de la participación económica, los límites y posibilidades de acción de los individuos están dados por la estructura del empleo que se gesta en un nivel macro social. Pero no es un impacto mecánico el que se realiza, sino que esta relación se encuentra mediada por el hecho de que la oferta de mano de obra está constituida por individuos que pertenecen a hogares y que mantienen distintos tipos de relaciones entre ellos.

De acuerdo con García et al (1982), la pertenencia a una misma unidad doméstica implica una serie de características comunes a los individuos, entre las que destacan:

- Compartir una experiencia de vida en común
- Contar con múltiples estímulos y obstáculos a la acción individual

- Compartir un presupuesto común
- Utilizar, en forma desigual, una infraestructura común para la satisfacción de las necesidades materiales
- Compartir los beneficios o desventajas derivados de las condiciones económicas de los demás miembros
- Que del jefe de hogar puede depender la satisfacción de las necesidades básicas de la familia

No obstante estas características de pertenencia, en la unidad doméstica los aspectos demográficos y económicos se encuentran interrelacionados aunque mantienen su autonomía uno del otro.

No cabe ninguna duda que el espacio de la familia, de la unidad doméstica y del trabajo (relación desarrollada e investigada por García et al (1982) y otros autores) constituyen alternativas de vinculación entre los niveles micro y macro social.

V.4.3.Los distintos mecanismos que la familia adopta para lograr la sobrevivencia

Hasta fines de los años setenta, se concebía un modo, relativamente homogéneo de enfrentar y asumir la solución diaria de los problemas señalados como parte de la economía doméstica. El vínculo laboral con el sector estatal de la economía y el salario como fuente de ingresos principal y casi única, se constituyeron como la estrategia de la inmensa mayoría de los individuos, por su correspondiente expresión solucionadora en la práctica cotidiana concreta.⁶⁵

Las llamadas “estrategias de supervivencia” se refieren a “...la amplia gama de respuestas de los hogares que se expresan en los ingresos familiares como resultante de la interacción con ámbitos ajenos al control y capacidad de decisión de sus miembros” (Rubalcava, 2001:710).

Realizar un análisis de las estrategias y respuestas adoptadas por las familias supone realizar también un anclaje teórico sustentado en la relación de los hogares y los individuos que los conforman, insertos en la dinámica de la relación entre las necesidades de los hogares y los medios disponibles para lograr su satisfacción.

Las estrategias de enfrentamiento a la crisis han sido muy variadas e implican a las personas, las familias y la sociedad. La propia desestructuración de la cotidianidad demanda

⁶⁵ Con respecto a esta situación vale la pena aclarar que las estrategias involucran otros elementos además de los ingresos familiares. Esta situación se analizará y desarrollará en la siguiente etapa del trabajo.

acciones y emergen nuevas formas de organización de la vida que son reconfiguradas en el pensamiento cotidiano como expresión de las dinámicas de cambio.

La adopción de una determinada estrategia que permita la supervivencia del hogar está condicionada en mucho por las características sociodemográficas de la unidad doméstica. Así las familias más jóvenes pudieron recurrir al trabajo de sus miembros en mayor medida por la disponibilidad de fuerza de trabajo, mientras que los hogares más maduros mostraron una preferencia por la explotación de negocios propios de carácter familiar. Las respuestas de las familias ante situaciones de crisis extremas fue mantener los ingresos en niveles de estabilidad (Rubalcava y Salles, 2001).

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

Al respecto se sabe que las variaciones en los ingresos reales y en las oportunidades de empleo obligan a los grupos domésticos a reforzar su función de agentes económicos directos, en tanto unidades especializadas de producción y administración de fuerza de trabajo y de consumos⁶⁶ (Cortés y Rubalcava, 1995). Algunos de los principales indicadores de este proceso han sido:

- El aumento de la tasa de actividad de trabajadores considerados “secundarios” (mujeres e hijos principalmente)
- La proliferación de negocios de carácter familiar (con utilización de mano de obra familiar)

En la medida en que el eje central del análisis lo constituyen los hogares, es importante detenerse en el análisis de las características que permiten la generación y reproducción de diferentes estrategias para la obtención de ingresos.

En una proporción significativa el recurso principal para obtener ingresos monetarios lo constituye la fuerza de trabajo de las personas, quienes son las encargadas de generar el ingreso

⁶⁶ Esta abordaje implica una aproximación no tan sociológica, sino desde el punto de vista de la teoría económica basada en la concepción que el bienestar se puede representar por la suma de las utilidades de los individuos (sea por el ingreso o el consumo, los cuales constituyen patrones a través de los cuales es posible medir el bienestar o las condiciones de vida alternativamente), que buscan maximizar su utilidad. El supuesto básico es que los consumidores optimizan el uso de los recursos disponibles entre sus distintas necesidades, midiendo esos recursos en ingresos destinados al consumo o al ahorro (Becker, 1983). Nuevamente en este contexto irrumpe la familia asumiendo un papel de mediadora ya que ocupa un rol de potencializadora u obstaculizadora de la acción individual. A pesar de la importancia de esta perspectiva, no será profundizada en la investigación, debido a que la articulación producción/reproducción busca ser discutida desde una perspectiva social, que integre el análisis de las percepciones y mediaciones simbólicas de los individuos involucrados.

familiar. Al respecto García y Pacheco (2000) señalan que la gran mayoría de los individuos que conforman la sociedad mexicana organizan su manutención cotidiana y generacional de manera conjunta en sus hogares.

Sin embargo es necesario tener en cuenta que no todo trabajo genera ingresos, ni todo ingreso proviene del trabajo, ya que cuando no resulta fácil incorporarse al mercado laboral o cuando los ingresos provenientes del trabajo son precarios, comienzan a cobrar importancia opciones no relacionadas con lo laboral de hacerse de un ingreso, opciones que no son las mismas para todos los hogares (Rubalcava y Salles, 2001).

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

Los hogares que tienen integrantes en edades activas pueden encontrar una mayor y mejor diversidad de opciones laborales compatibles para atender sus necesidades. Así mismo, el contexto económico, social y cultural en el que se insertan los hogares condiciona las oportunidades para la generación de ingresos, así como las posibilidades que tienen las familias de aprovechar esas oportunidades (Rubalcava y Salles, 2001).

López, Salles y Tuirán, 2001 por una parte, y Rubalcava y Salles (2001) por otro lado plantean que existen distintos tipos de unidades domésticas, a las que denominan:

- *La unidad doméstica obrera:* En esta unidad las relaciones de producción se establecen en el mercado y se caracteriza por estar integrada por una familia nuclear, en la que existe la separación entre casa y trabajo. Aquí se entiende que la familia constituye una instancia clave para la manutención y reposición de la fuerza de trabajo. Sin embargo los procesos de producción y reproducción tienen espacios delimitados y definidos para cada uno.
- *La empresa familiar:* Este tipo de unidad está basada en el trabajo de los miembros, en ella las tareas domésticas y de reproducción son claramente indiferenciadas. En este tipo de unidades los procesos que ocurren en el interior del hogar se encuentran

fuertemente vinculados con la organización tanto de la vida familiar en distintos ámbitos, como del trabajo de sus integrantes.

- *Las empresas artesanales de tipo industrial*
- *Las industrias capitalistas a domicilio*
- *Los talleres industriales o manufactureros*

Una vez presentado el contexto de discusión de las formas en que la unidad familiar y el trabajo se relacionan y las distintas características que esta relación adquiere, se considera que se tienen ya los elementos para caracterizar los dos tipos ideales de vinculación de la familia con el trabajo. Esta caracterización se presenta a continuación.

V.5. Construcción y caracterización de los tipos ideales de vinculación del trabajo con la familia

Para realizar esta caracterización resulta de utilidad definir algunas dimensiones o atributos del trabajo familiar en micronegocios que permita identificar los dos tipos ideales extremos que se presentan. Estos atributos surgen por un lado, de los propios objetivos de la investigación, y por otra parte, del análisis de la presencia de la familia en el ámbito del trabajo, presentada anteriormente.

Se proponen entonces las siguientes dimensiones;

1. La importancia de la familia y su articulación con el trabajo en el micronegocio
2. El papel de los propietarios hombres y de las propietarias mujeres y los distintos significados de ser dueños de sus propios negocios
3. Las percepciones y expectativas respecto del trabajo y los resultados obtenidos con el establecimiento

Vale la pena recordar que los dos tipos ideales de vinculación de la familia con el negocio constituyen una medida de orden a partir de la cual los casos empíricos se podrán organizar de acuerdo a que tan cerca o lejos se ubican en relación con estos tipos.

Para caracterizar los tipos ideales de vinculación de la familia con el trabajo en micronegocios, es necesario subrayar los aspectos de cada una de estas dimensiones propuestas. Esta caracterización en función de los atributos mencionados se presenta a continuación.

V.5.1. El tipo ideal uno: *Integración de la familia al negocio*

Para comenzar la caracterización del tipo de integración de la familia al negocio, se consideran en primera instancia, cuáles son los elementos que argumentan la importancia de la familia y su articulación con el trabajo en el micronegocio.

Se puede pensar que los establecimientos que se ubiquen en el tipo de integración de la familia con el negocio, serán unidades que no distinguen familia y trabajo como espacios separados, autónomos e independientes uno del otro, y que por lo tanto se encontrarán centrados en la unidad doméstica como un componente que organiza el funcionamiento no solo del hogar, sino también del negocio. La estrecha articulación de la familia con el trabajo, en este tipo, se puede llegar a reflejar en la importancia que adquieren los distintos integrantes de la familia para el mantenimiento y el funcionamiento cotidiano del pequeño establecimiento. Así “los modos de gestión de la mano de obra, en los establecimientos, están fuertemente basados en las características individuales y familiares de los trabajadores” (Barrere-Maurisson, 1999).

De este modo, tal como se discutiera en la revisión bibliográfica presentada anteriormente, es claro que la familia se encuentra en estrecha articulación con el trabajo en este tipo de integración. Esta estrecha articulación de la producción y la reproducción es tal que “la familia no es ni siquiera consecuencia del trabajo, sino que deviene su condición necesaria. La imbricación es a veces tan fuerte, que los registros del trabajo y de la familia están mezclados” (Barrere-Maurisson, 1999). Se puede decir que la familia y este tipo de micronegocio constituyen un todo indisociable, en el cual la unidad de producción está ligada a la dinámica y al ritmo de la unidad doméstica.

Como también se señalara anteriormente, la participación de la familia en el trabajo en los establecimientos, asume diversas características en función de las propias características del grupo familiar, y al mismo tiempo hace que la unidad familiar adquiera una dinámica de funcionamiento particular. En este caso, y para los negocios que integran el tipo uno, debido a la ya señalada estrecha relación familia/trabajo, la coresidencia de los miembros de la familia que participan del trabajo en el negocio, es un factor de importancia a considerar. A esta situación se asocia que la familia ampliada y el hogar extenso sean característicos de este tipo de unidades.

Si se piensa que los miembros de la unidad doméstica que trabajan en el micronegocio presentan una amplia integración con la unidad productiva, y que esta producción se basa en el

trabajo familiar, entonces, para este tipo de establecimientos, el micronegocio constituye una estrategia que permite el sostenimiento y la subsistencia de la unidad familiar.

Un rasgo asociado a este tipo de integración es que los ingresos familiares se extraen de la producción, sin que haya una “individualización entre sus miembros”. La supervivencia de la unidad familiar se encuentra directamente ligada a su capacidad productiva.

En este tipo de integración “la división del trabajo no se da en función de una especialización de las tareas, sino que responde a una lógica familiar y al lugar que cada uno ocupe dentro de la familia” (Barrere-Maurisson, 1999). El colectivo de trabajo en este caso es la unidad doméstica. El tipo de integración está suponiendo en este sentido, que ante condiciones más precarias del mercado de trabajo, la familia actúa, responde integrando más miembros a las actividades laborales y amortiguando con esto los efectos de la crisis. Se está suponiendo entonces una “familia fuerte” con capacidad de responder a situaciones críticas.

Pensar en la integración de los demás miembros de la unidad doméstica en el trabajo del negocio, implica tener presente con especial atención, el rol de los hijos y de los adultos mayores en el trabajo; en la toma de decisiones y en los mecanismos de poder en el negocio y en la familia.

Varios estudios han documentado ya, que una serie de situaciones asociadas a las dificultades económicas crecientes en México han llevado a que esposas e hijos (as) busquen integrarse cada vez más al mercado laboral. Este hecho asociado a que en este tipo de articulación de la familia con el trabajo, la unidad doméstica es un eje central en el funcionamiento del negocio, lo que ha llevado a caracterizar este tipo ideal, uno como un tipo donde la familia es la que conforma el negocio, con una importante participación también de la pareja, posibilita que también los hijos e hijas (dada además la coresidencia de los miembros señalada anteriormente) participen del trabajo familiar.

En este sentido este tipo ideal se acerca en sus características a la propuesta de García, Muñoz y Oliveira (1982) al señalar que “las unidades domésticas dirigidas por trabajadores por cuenta propia registraron una elevada participación económica en el caso de las mujeres adultas e hijos varones. Es muy probable que en muchos de estos hogares se contara con pequeños establecimientos comerciales o de servicios atendidos por mano de obra familiar”.

El caso de los adultos mayores requiere también ser considerado, desde al menos dos perspectivas. Por un lado la coresidencia de tres generaciones (abuelos, hijos y nietos) en una

misma unidad doméstica, asociada a “el aumento de las probabilidades de sobrevivir hasta edades avanzadas (...) ha contribuido al incremento de ancianos en muchos países del mundo” (Young, 1978), elemento crucial en este tipo de integración dada la importancia de la familia señalada anteriormente.

Por otra los apoyos intergeneracionales que en esa coresidencia se generan, que en este tipo de integración van en dos sentidos; por un lado de padres a hijos y por otra parte de hijos a padres. La asistencia intergeneracional adquiere de esta forma las características de ser mutua e informal (basada en la reciprocidad) y constante en el tiempo.

La bibliografía que analiza el trabajo de la mujer desde siempre ha enfatizado las diferencias que este trabajo tiene en relación con el de los hombres. Es por esto que se considera necesario discutir el papel de los propietarios hombres y de las propietarias mujeres y los distintos significados de ser dueños de sus propios negocios, en la construcción de los tipos ideales de articulación del trabajo con la familia.

Trabajar en un negocio en el espacio de la unidad doméstica, es un tipo de empleo que tradicionalmente han desarrollado las mujeres (el clásico ejemplo del trabajo a domicilio). De este modo la compatibilización entre el trabajo doméstico y el extradoméstico ha sido desde siempre una característica casi exclusivamente femenina, que está entre las razones más importantes para las mujeres propietarias que trabajan micronegocios para desarrollar este tipo de actividades por cuenta propia.

De este modo las responsabilidades domésticas (el cuidado de la casa, la posibilidad de estar cerca de los hijos) son importantes para las mujeres en este tipo de actividades laborales, “se trataría de un arreglo que permite a las mujeres adultas desempeñar el trabajo extradoméstico y atender de manera simultánea las tareas domésticas, por supuesto con la sobrecarga que esto implica” (García y Pacheco, 2000).

En el caso de los hombres, esta lógica de compatibilizar lo doméstico y lo extradoméstico, no está presente, sino que la asignación de los roles sociales de género, *obliga* a otro tipo de intereses para llevar a cabo actividades por cuenta propia, que fortalecen más el espacio de lo laboral (independencia, autonomía) que de lo familiar; “las prácticas culturales, entre otras cosas, son responsables de situaciones como la segregación en las ocupaciones masculinas y femeninas, y de la brecha existente en materia social entre hombres y mujeres” (Stichter, 1998).

Evidentemente, situaciones estructurales del mercado de trabajo influyen tanto en los hombres como en las mujeres (aunque también de manera diferenciada) en el interés por el trabajo en micronegocios (pérdida de trabajo asalariado, imposibilidad de encontrar empleo); “En un contexto de deterioro económico y de polarización de las diferencias sociales, se registró en el país en los años ochenta, un aumento del número de mujeres adultas y varones jóvenes que participaban en la actividad económica” (García y Pacheco, 2000).

No solo los intereses en este tipo de actividades laborales diferencian a hombres de mujeres. También es importante destacar que la división del trabajo por sexos presente en las sociedades, determina lo que es considerado como tareas masculinas y femeninas, tanto para los (as) trabajadores (as) como para los (as) jefes (as) de pequeños establecimientos.

En ese sentido es que se puede pensar que la decisión sobre la forma en que se dividen, organizan y distribuyen las responsabilidades y los recursos serán distintos en función del sexo del propietario. La dinámica de trabajo de los propietarios será entonces una dinámica distinta a la que desarrollen las propietarias; los primeros haciendo prevalecer lo laboral, y las segundas priorizando lo familiar.

Por otra parte, y como ampliamente se ha explicitado en la literatura relacionada con la jefatura femenina de los hogares, las mujeres demuestran una importante capacidad en el manejo y organización de los recursos de sus hogares (lo que bien podría también trasladarse a sus negocios cuando es el caso), que muchas veces determina que el factor redistributivo se acentúe en ellas en comparación con los hombres (CEPAL, 2004).

Para finalizar la construcción del tipo ideal de integración de la familia al trabajo del negocio es importante tener en cuenta cuales son las percepciones y expectativas respecto del trabajo y de los resultados obtenidos con el establecimiento.

En este tipo ideal los establecimientos son organizados por la unidad doméstica que cumple por lo tanto un doble rol dentro del proceso de producción y de consumo, así como al interior del grupo familiar y de la unidad productiva.

Esto hace que el micronegocio adopte una estrategia de reproducción, supeditada y determinada por la estrategia de vida de la unidad doméstica (asociado a la utilización no solo de espacios, sino también de materiales e insumos de la unidad doméstica), en la cual la planificación del trabajo, reflejada en la preocupación por el siguiente paso, es una constante en la organización del trabajo. Sin embargo la incertidumbre y el riesgo, asociados al trabajo

empresarial, no están presentes en la forma de “grados de inseguridad económica que acarrearán caídas abruptas en los ingresos, o bien en la disminuida capacidad para resistir a los choques” (CEPAL, 2004).

El papel de la familia en este tipo de integración, influye tanto en las razones para dar inicio a la actividad (como se observara anteriormente) como en los elementos asociados a este tipo de actividad laboral, que tendrán que ver fundamentalmente con aspectos como la tradición, así como la posibilidad de compartir tiempos y espacios con la familia. Esto se debe a que la familia, en este tipo de integración, es un elemento central en la constitución del vínculo con el empleo, un medio en el cual la reproducción es muy fuerte y donde “se es realmente un heredero más a menudo que en otra parte”.

V.5.2. El tipo ideal dos: *Desplazamiento de la familia del negocio*

Al tener en cuenta la importancia de la familia y su articulación con el trabajo en el micronegocio para el tipo de desplazamiento, se puede hablar de la existencia de una *menor intensidad* respecto de la penetración de la familia en el funcionamiento del trabajo de los negocios, a pesar que pueden llegar a contar con un importante número de trabajadores familiares involucrados en el mismo.

Es indiscutible que la relación entre el trabajo y la familia también está presente en este tipo ideal, sin embargo “de manera muy acentuada, aparecen vínculos recíprocos de interdependencia, sobre todo en la constitución de las trayectorias profesionales de los individuos y el desarrollo de su vida familiar” (Barrere-Maurisson, 1999).

De este modo, la familia puede no constituir un aporte significativo al desarrollo del negocio sino que es entendida como “un elemento más” del trabajo. Este aspecto se puede relacionar con el hecho que no todos los miembros de la unidad doméstica participen del trabajo familiar, e incluso puedan llegar a desarrollar actividades laborales independientes del negocio familiar (en este sentido el desplazamiento).

A esta situación se asocia que en este tipo de desplazamiento los negocios cuenten con condiciones de trabajo claramente especificados, como horarios de trabajo, salarios, espacios para el desarrollo de las actividades (a lo que va a contribuir la separación de lugares para trabajar y para la familia). En este tipo de desplazamiento se puede hablar entonces de espacios, lugares y actividades que no tengan que ver con el trabajo y que involucren a los miembros de la

unidad doméstica, ya que “la concepción de la vida extra laboral es diferente: todo lo extra laboral es en este caso asimilado a tiempo para hacer otras cosas con o para la familia” (Barrere-Maurisson, 1999).

Por otra parte, y en relación con el desarrollo de trayectorias profesionales independientes de la unidad doméstica y por lo tanto del trabajo en el micronegocio, es importante señalar que en estos establecimientos no todos los ingresos pueden llegar a provenir del trabajo en el micronegocio. En este sentido es que sus integrantes puede llevar a cabo estrategias que complementen el ingreso familiar, desarrollando actividades laborales en independencia del negocio familiar. En este sentido “los ingresos son la contrapartida individual de la participación en una actividad laboral”.

En este sentido es importante tener en cuenta que en el tipo de desplazamiento la pluriactividad tiene una presencia relevante en las unidades domésticas. Esta pluriactividad, que implica que no todos en la unidad doméstica estén integrados al negocio familiar, contribuye a formar estructuras en las cuales la unidad doméstica se transforma en una combinación de individuos con trabajos distintos y con una relativa autonomía laboral.

En el tipo de desplazamiento el colectivo de trabajo no lo constituye la unidad doméstica en pleno.

En este tipo de desplazamiento el trabajo de los hijos presenta *restricciones* que tienen que ver el hecho que se prioriza la capacitación para llevar a cabo la actividad laboral por encima del parentesco. Estas restricciones se entienden como “un conjunto de medidas, reglas, acuerdos, costumbres, que directa o indirectamente para ‘modelar’ a la familiar, para darle más una forma que otra; ‘a tal puesto corresponde tal individuo de determinadas características” (Barrere-Maurisson, 1999).

En este sentido la integración tanto de los hijos como de los adultos mayores al trabajo del negocio, no se realiza indistintamente, sino que se considera en función de la capacidad de aportar al trabajo del establecimiento que los individuos tengan a partir de sus características sociodemográficas (edad, sexo, escolaridad, estado civil). Aspectos que tienen que ver con el hecho que las condiciones de vida de las unidades domésticas y las posibilidades para mejorar sus ingresos van a depender tanto del contexto, como de los rasgos sociodemográficos de los individuos.

En este tipo de desplazamiento el papel de los propietarios hombres y de las propietarias mujeres y los distintos significados de ser dueños de sus propios negocios asume características que es necesario analizar.

Por una parte, cuando el propietario es hombre y alguna mujer participan del trabajo familiar, la propia separación entre los espacios productivos y reproductivos, genera una clara división por género en estos establecimientos, que invisibiliza el trabajo de la mujer en el micronegocio. En este tipo de desplazamiento y para este caso de jefatura del hombre, no existe un reparto del trabajo en la unidad laboral (a cargo del hombre) ni tampoco una distribución del trabajo doméstico (a cargo de la mujer).

Sin embargo cuando la mujer es la propietaria del establecimiento la situación es particular; “reivindican un derecho al empleo, acompañado de un derecho a disponer de tiempo para su uso personal (...) A esto debe agregársele otra reivindicación: la del derecho al reparto de las tareas dentro de la familia” (Barrere-Maurisson, 1999).

Finalmente en la construcción del tipo de desplazamiento se consideran las percepciones y expectativas respecto del trabajo y los resultados obtenidos con el establecimiento.

A este respecto se puede decir que en el tipo de desplazamiento realizan una planificación de actividades a mediano o largo plazo, e integran el riesgo como un elemento que genere incertidumbre o inseguridad en estos negocios. Este aspecto se relaciona con el hecho que el entorno económico es considerado relevante para las operaciones del micronegocio, no es únicamente la familia la entidad que tiene relación con el funcionamiento de los negocios. En el tipo de desplazamiento la situación económica del contexto tiene impacto y es tomada en cuenta como una variable que se analiza al momento de tomar decisiones.

El tipo de desplazamiento integra establecimientos de corte “más típicamente capitalistas”; mayor inversión en maquinaria e instrumentos, planificación de actividades, establecimientos de condiciones y normas de trabajo, son elementos que los acercan a la producción capitalista, y que los distinguen por dicotomizar la producción de la reproducción.

Definir y construir los tipos ideales hace posible ahora un paso más; analizar las entrevistas a la luz del tipo uno y del tipo dos, de forma de poder discutir la articulación de la producción/reproducción en cada uno de estos tipos. Es lo que se desarrolla en el siguiente capítulo.

Algunos comentarios...

A partir del análisis de las entrevistas bajo la óptica de los tipos ideales fue posible recoger y establecer algunas premisas, que se considera se pusieron de manifiesto en las distintas entrevistas y relatos que fueron reunidos.

En primer lugar la importancia de la familia en la definición de las formas de funcionamiento y organización de los micronegocios, en segundo lugar la incidencia de los contextos sociales, las decisiones individuales y familiares y las trayectorias laborales en la forma de articular trabajo y familia, y en tercer lugar el impacto de la forma de vincular la díada trabajo/familia en las maneras para relacionarse el negocio con el mercado de trabajo.

La relación trabajo/familia se manifiesta de esta forma como un proceso más que como una situación, con un carácter dinámico, en la cual determinados eventos pautan puntos de inflexión, puntos de quiebre en las direcciones que esa relación adopta. Ello está directamente relacionado con el concepto de mediación planteado por García y Oliveira (1998) que *“alude a diferentes aspectos de la realidad social, las relaciones e instituciones sociales, la subjetividad de los actores, que funcionan como un filtro, que puede acentuar, conformar o matizar la relación entre los condicionantes estructurales y las acciones individuales o grupales”*.

Definir y construir los tipos ideales hace posible ahora un paso más; analizar las entrevistas a la luz del tipo uno y del tipo dos, de forma de poder discutir la articulación de la producción/reproducción en cada uno de estos tipos. Es lo que se desarrolla en el siguiente capítulo.

La construcción de una tipología como herramienta de análisis, que devino finalmente en la generación de dos tipos ideales (de integración y de desplazamiento de la familia del negocio) hizo posible *ordenar* (hasta donde es posible “ordenar” un trabajo cualitativo) la multiplicidad de información que las entrevistas aportaron.

Fue necesaria una rigurosa y minuciosa lectura de las entrevistas una y otra vez, para lograr *acoplar* tantas percepciones, sentimientos, ideas, expresiones y reflejos de la realidad, en las tres construcciones teóricas que se definieron como ejes articuladores; la producción / reproducción, el riesgo y el poder.

El trabajo ahora es complejo y a la vez fascinante, sintetizar todas estas reflexiones para poder entender que tienen en común y que distancia a los micronegocios que fueron ubicados en uno y otro de los tipos ideales, intentar comprender como la familia se integra (¿realmente logra

integrarse?) al trabajo del pequeño establecimiento y qué procesos acontecen en ese otro proceso de integración.

Una forma de reseñar las principales diferencias entre los tipos ideales construidos se presenta en el siguiente cuadro, que esquematiza estas diferencias en el funcionamiento y organización de los negocios, de acuerdo al tipo en que se clasifican;

La construcción de una tipología como herramienta de análisis, que devino finalmente en la generación de dos tipos ideales (de integración y de desplazamiento de la familia del negocio) hizo posible *ordenar* (hasta donde es posible “ordenar” un trabajo cualitativo) la multiplicidad de información que las entrevistas aportaron.

Fue necesaria una rigurosa y minuciosa lectura de las entrevistas una y otra vez, para lograr *acoplar* tantas percepciones, sentimientos, ideas, expresiones y reflejos de la realidad, en las tres construcciones teóricas que se definieron como ejes articuladores; la producción / reproducción, el riesgo y el poder.

El trabajo ahora es complejo y a la vez fascinante, sintetizar todas estas reflexiones para poder entender que tienen en común y que distancia a los micronegocios que fueron ubicados en uno y otro de los tipos ideales, intentar comprender como la familia se integra (¿realmente logra integrarse?) al trabajo del pequeño establecimiento y qué procesos acontecen en ese otro proceso de integración.

CAPÍTULO VI

“No hay como trabajar con la familia”

Una vez que se han construido y caracterizado los tipos ideales que abordan la articulación de la familia con el trabajo (el tipo uno *de integración* de la familia al negocio y el tipo dos *de desplazamiento* de la familia del negocio), y se han descrito someramente los rasgos distintivos de las unidades entrevistadas para cada uno de los dos tipos ideales, es momento de analizar con mayor detalle algunas dimensiones centrales en la vinculación de la unidad laboral y la unidad familiar.

Este capítulo presenta los resultados de este análisis distinguiendo tres dimensiones básicas que han orientado el trabajo desde el inicio; la producción y la reproducción, el riesgo y las relaciones de poder presentes en las unidades familiares. Para hacerlo se comienza con la discusión de cada una de estas dimensiones desde sus conceptos y perspectivas teóricas, para finalizar con el análisis de cada una de ellas en los dos tipos ideales; el tipo uno de integración y el tipo dos de desplazamiento de la familia del micronegocio.

Se parte de entender que la vinculación de la producción y la reproducción es un eje central, y de *primer nivel* de discusión en la investigación, del cual se desprenden, en otros dos niveles de análisis, el riesgo y el poder como dos importantes dimensiones que se relacionan con la articulación del trabajo y la familia. De esta forma, al relacionar la producción y la reproducción en el trabajo de la familia en los pequeños establecimientos, se expresa esta relación a través, tanto de las distintas formas de vinculación de ambas unidades, como de la organización económica de la unidad doméstica, como se verá más adelante. En este sentido es importante destacar que si bien los pequeños establecimientos estudiados constituyen unidades económicas que integran laboralmente a la familia, no son simplemente unidades domésticas aisladas del proceso productivo.

Por otra parte el análisis del riesgo refleja la forma en que esta relación se vive y las expectativas que de la misma se tienen, mediante la diversidad de representaciones del riesgo así como de la percepción sobre el futuro del negocio y la herencia de la familia. Ambas dimensiones involucran el análisis, tanto de la vulnerabilidad como de la viabilidad de estas unidades.

Finalmente la forma en que la articulación de la producción y la reproducción se expresan y se viven tiene que ver con las relaciones entre los individuos, por lo que, a través de las relaciones de poder entre los integrantes de la familia que participan del trabajo en el negocio, es posible comprender la expresión de esta relación y las expectativas que de ella se tienen, a la luz de las negociaciones y los conflictos, las relaciones intergeneracionales y las jefaturas de ambas unidades.

Este análisis se realiza teniendo en cuenta una serie de elementos que permiten discutir cada uno de los ejes analíticos propuestos. Así, en el análisis de la articulación de la producción y la reproducción se discuten las distintas formas de vincular la familia y el trabajo y la organización económica de la unidad doméstica. El riesgo es abordado mediante la consideración de la diversidad de representaciones que sobre el tienen los entrevistados, así como a través de la discusión del negocio como herencia de la familia. En última instancia las relaciones de poder consideran las negociaciones y los conflictos, la relación entre las distintas generaciones que comparten el trabajo en el negocio y la jefatura de las unidades (familia y pequeño establecimiento).

VI.1. La producción y la reproducción: ¿cómo se expresa esta relación?

Al pensar en la reproducción⁶⁷ de procesos sociales es importante tener en cuenta que todos los fenómenos colectivos son una manifestación de la personalidad individual y que por lo tanto existe una interacción, un juego de intercambios entre el comportamiento individual y el comportamiento grupal.

No se trata entonces de una simple suma de individuos; una forma de comprender esta situación, en el campo de la sociodemografía, es a través de las cohortes. En este sentido siguiendo, a Ryder (1985) se puede decir que la reproducción de los procesos sociales se da en buena medida a través de las distintas cohortes de individuos, ya que las sucesivas cohortes se diferencian por cambios en los contenidos de la educación formal, por los grupos de socialización y por la idiosincrasia y la experiencia histórica, lo que va a implicar reproducir procesos sociales de diversa índole. La familia como grupo que interactúa con otros en un determinado contexto integra procesos sociales de reproducción al tiempo que hace posible que

⁶⁷ El concepto de reproducción puede aparecer como un concepto articulador de dos dimensiones centrales en la investigación; los procesos de producción económica por un lado, y la familia como organización doméstica por el otro, teniendo en cuenta que en este trabajo no es posible aislar ni separar un ámbito del otro.

estos se den; ¿de qué forma?, una de las más importantes puede ser el recambio generacional, expresado en el surgimiento de nuevas cohortes. La reproducción de la familia como grupo aporta al entendimiento de la reproducción tanto de la sociedad, como de la fuerza de trabajo. Es por lo tanto un concepto que se ha remitido a la formación de familias y grupos residenciales, así como a las estrategias de utilización de la fuerza de trabajo disponible.

Desde el punto de vista analítico se considerarán dos vertientes en el estudio de la reproducción; la reproducción socio económica y la reproducción socio simbólica.

La reproducción económica integra desde el acceso diferencial a los recursos económicos y a los bienes hasta las consecuencias ambivalentes del acceso y control de los recursos. Por su parte la reproducción socio simbólica tiene en cuenta desde las construcciones socioculturales de lo masculino y de lo femenino, la ideología de género (naturalización de la división social del trabajo) hasta la reproducción cultural, entendida como una tendencia de grupos sociales a reproducirse inculcando en la nueva generación los valores de la generación anterior como el resultado de esfuerzos por parte de los padres y otros agentes socializantes. En la medida en que tradicionalmente la familia ha constituido una de las principales agencias de socialización en la sociedad, es que ese papel le ha permitido y le permite intervenir directamente sobre el proceso de reproducción.

Partiendo de entender la reproducción social como un proceso mediante el cual se transmite el acceso y el control de los recursos de una generación a otra, la interrelación entre este proceso reproductivo y las actividades productivas en el ámbito doméstico dificulta distinguir entre unas y otras actividades. A tal punto que autores como Meillassoux (citado por Benería, 1984) sostienen que esta distinción es artificial si se considera la producción como parte de un proceso global de reproducción.

En este sentido la división de dos esferas en la vida social, una productiva y otra reproductiva, merece un interés especial tanto para el análisis de la familia como unidad de reproducción, como de la dinámica de funcionamiento de los mercados de trabajo. Sin embargo hay que tener en cuenta la “artificialidad” de la división propuesta, que está expresada en este trabajo en la medida en que la producción y la reproducción coexisten en un mismo espacio, desdibujando las fronteras entre ambas (Benería, 1984).

Entonces, la conexión entre la familia y el trabajo se realiza desde la perspectiva de unidades domésticas donde la producción y la reproducción se traslapan. La vinculación de la

producción y la reproducción constituye otro acercamiento al estudio de la relación entre la familia y el trabajo, que podría aportar a la aproximación *clásica* a esta relación⁶⁸, la consideración del riesgo, el poder y las relaciones entre varias generaciones.

En este sentido al pensar en la familia como unidad de reproducción social varios elementos deben ser considerados,⁶⁹ entre los que se destacan;

- En el hogar, el acceso a los recursos de los que goza cada miembro, depende entre otros de su sexo y de su edad, que son valorados en función de normas culturales.
- Los derechos y deberes individuales derivan tanto de la propia estimación de cada uno como de la apreciación de los demás.
- Cada figura del grupo familiar tiene criterios específicos para evaluar su bienestar personal y la prosperidad común.
- Las prerrogativas y obligaciones desiguales al interior de la familia, derivan de concepciones distintivas para las varias categorías de integrantes. Así se explica la persistencia de patrones culturales discriminatorios.

A partir de estos puntos, y partiendo de la idea de no aislar ninguno de estos elementos en función del otro; es importantes analizar la manera en que lo familiar y lo laboral, lo productivo y lo reproductivo, interactúan para explicar la participación de la familia en los pequeños establecimientos. Desde esta perspectiva, para el análisis de la participación familiar en pequeños establecimientos, se combinan el ciclo vital y la composición de parentesco, con la inserción laboral de los integrantes de la familia, en el negocio.

Una preocupación central alude al análisis del vínculo entre las estrategias de reproducción de las unidades domésticas⁷⁰, y las estrategias de producción desarrolladas por el pequeño establecimiento. Considerar las estrategias en el ámbito en que estas se ubiquen, implica la inclusión de varios niveles de análisis; los referidos a la manutención cotidiana, la reposición generacional, la constitución y reproducción de las relaciones sociales, la organización de la vida cotidiana (Oliveira y Salles, 1989).

⁶⁸ La forma en que la pertenencia de los individuos a hogares está determinando su inserción al mercado

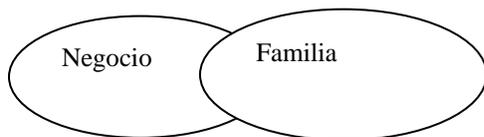
⁶⁹ Estos elementos se desarrollan más adelante en este mismo capítulo, al analizar la información proveniente de las entrevistas.

⁷⁰ Problemática que cuenta con una larga tradición en los estudios de las comunidades rurales. Estudios iniciados por Chayanov en 1974, quien observó la existencia de un conjunto de acciones orientadas por motivos conscientes o no, desplegadas por las familias para garantizar su supervivencia (Oliveira, Pepin y Salles, 1989)

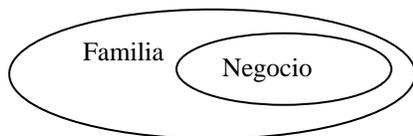
Desde el lado productivo las remuneraciones y la baja productividad del trabajo se relacionan con su contraparte en el ámbito reproductivo; el ciclo de vida de los integrantes de la familia, la calidad del empleo con la división del trabajo doméstico, las segmentaciones del mercado laboral y la mala calidad del empleo, con la desigualdad en el uso de recursos y activos en la familia, la inserción laboral precaria e inestable con características sociodemográficas como la alta fecundidad y la fecundidad en jóvenes, los limitados activos con la división del trabajo doméstico no remunerado y las bajas remuneraciones con la desprotección en el cuidado de los miembros del hogar (Sojo, 2004).

A partir de las entrevistas es posible entender a la familia como una unidad central en el análisis económico en la medida en que permite articular la producción y la reproducción. Por ejemplo al aclarar quienes de la familia están participando del negocio y quienes no lo están haciendo, es posible establecer la existencia de al menos dos tipos de estructuras en la búsqueda de la articulación de la producción con la reproducción:

(a) Una estructura en la cual el negocio y la familia pueden entenderse como dos unidades con un punto de interacción. En este tipo de estructuras ha sido posible identificar características propias de la familia y del negocio, y un lugar donde esas características son comunes, y donde la familia y el establecimiento se convierten en un solo.



(b) Una segunda estructura es aquella en la cual no ha sido posible distinguir una unidad de la otra. El negocio pareciera estar metido dentro de la unidad doméstica, y los espacios de interacción de ambas unidades son los mismos: no solo se trabaja en el mismo lugar donde la familia vive (como también ocurre en la estructura anterior) sino que no existe una delimitación clara entre las actividades propiamente familiares y las que pertenecen al negocio.



A partir de este momento se presenta la discusión de las formas en que se expresa la articulación de la producción y la reproducción a la luz de los datos que arrojan las entrevistas.

Se hace esto desde dos perspectivas centrales; los diversos medios que las unidades entrevistadas han elaborado para vincular la familia y el trabajo, y los mecanismos mediante los cuales se lleva a cabo la organización económica de la unidad doméstica.

VI.1.1 Las distintas formas de vincular la familia y el trabajo

La familia y el trabajo en el pequeño establecimiento se vinculan de diversas maneras para organizar su funcionamiento cotidiano y conjunto. Para analizar la información proveniente de las entrevistas se agruparon los datos en tres atributos (la inclusión o exclusión de la familia del negocio, la inestabilidad del vínculo trabajo-familia y el frágil equilibrio que sostiene esta relación) que se considera que resumen las diferencias más destacables entre los dos tipos ideales propuestos; el de integración y el de desplazamiento de la familia del negocio.

Se entiende que esta diversidad de formas de articular la familia y el trabajo constituye una forma de aproximación al análisis tanto de la reproducción socio simbólica como económica de la unidad familiar.

- **La inclusión o exclusión de la familia al negocio**

Incluir o no a los miembros de la familia al trabajo en el negocio es el punto de partida para la comprensión y el análisis de la articulación de la producción y la reproducción en las unidades entrevistadas.

Algunos establecimientos consideran deseable la inclusión de la familia al trabajo en el negocio y la buscan, en tanto que otros manifiestan que no es una buena alternativa integrarla. De esta forma, los negocios que se aproximan en sus características al tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) consideran que el trabajo de la familia es necesario e importante para el negocio, destacando que es la presencia de los miembros de la familia la que da al trabajo las particularidades que le permiten salir adelante.

“Yo estoy convencido que si no fuera por ellos (la familia) esto no funcionaría, ¿quién se va a querer meter todas estas horas acá adentro?, nadie, nadie que no sienta que esto es suyo. Por eso yo le digo esto, fíjese bien, la familia es el mejor negocio que uno puede tener, y por suerte a mis hijos esto les gusta, porque acá crecieron, en medio de esto, como quien dice” (Propietario cocina, 53 años, folio 5, tipo uno)

“Bueno, trabaja uno mejor, que diga, más cómodo o no sé, más a gusto, porque es la familia de uno y no hay que andar cuidándose ni nada de eso (...) todos tiran parejo, para el mismo lado, todo lo que se gana va para el mismo lugar, entonces es mejor trabajar así que con extraños que uno ni conoce” (Propietaria cocina, 45 años, folio 2, tipo uno)

No solo se reconoce la importancia de la familia para el trabajo en el negocio, sino que en estas unidades se hace notar además que el negocio existe por y para la familia, y no tendría sentido si no estuvieran trabajando en él los integrantes del grupo familiar.

“¿Y para qué hace uno todo este esfuerzo sino es para los hijos y para los nietos? para que no tengan que andar mendigando un trabajo por ahí. Uno hace esto para ellos, no piensa en hacerse rico y tener una fortuna, no que va, uno piensa en darles las oportunidades que no tuvo uno, en hacer esto para la familia, para que se quede la familia ¿entiende?” (Propietario cocina, 41 años, folio 3, tipo uno)

Por otra parte esta idea del negocio *por y para* la familia evidencia una determinada forma de concebir a la unidad familiar, que, por su ubicación estratégica entre los procesos macro y micro estructurales, parece erigirse en un espacio de mediación, que en este caso busca atenuar la fuerza con que algunas transformaciones inciden sobre la vida de sus integrantes⁷¹.

Estos establecimientos priorizan los inconvenientes y desventajas que tiene para ellos ser propietarios o trabajar en un negocio familiar con otros integrantes de su unidad doméstica. Así mismo refuerzan la idea que el negocio puede funcionar independientemente de la familia, características que permiten ubicar a estos micronegocios en el tipo ideal dos (desplazamiento de la familia al negocio).

“No que va, aquí todos somos trabajadores, uno tiene que tener cuidado y como quien dice no mezclar las cosas. Si es la familia pero tienen que trabajar, por eso se les paga como a cualquier hijo de vecino, no se puede estar tocando el corazón y decir “no, es mi hijo, no importa que llegue tarde o que no me termine”; no, no, no, no hay que hacer distinciones, todos tienen que trabajar” (Propietario taller, tipo dos)

“Y no, no, porque si no fueran ellos serían otros ¿me entiende?, el negocio por si digamos, esto es para la familia, para vivir mejor ¿no?, para hacerle la luchita como dicen, pero nadie es, eh, esto, nadie es que diga si falta este me muero, no. (...) a veces es peor la familia para trabajar, por la confianza y esas cosas (...) aquí las cosas están bien claras; aquí se viene a trabajar y la familia se queda afuera, así no

⁷¹ De manera directa o indirecta, la unidad doméstica está constituyendo una unidad de análisis privilegiada en la evaluación del impacto de los procesos sociodemográficos sobre la dinámica social.

nos metemos en broncas ¿no?” (Propietario taller mecánico, 64 años, folio 1, tipo uno)

Se destaca además que trabajar junto con la familia no es una situación óptima ni deseable para los propietarios de estos establecimientos.

“Nadie les pidió que se vinieran a trabajar (al negocio), vinieron solitos porque afuera está muy difícil hacerse un trabajito, entonces vinieron solos, nadie los buscó, no que yo les fui a decir “vengan a trabajar conmigo que los necesito”, nade les dijo (...) no me molesta, pero tampoco me gusta, por eso de que no se juntan el negocio con el placer, bueno para mi no se juntan la familia y el trabajo, si no queda de otra está bien, pero no se juntan” (Propietario taller, 50 años, folio 17, tipo dos)

Esta situación se complementa con las formas en que las actividades de la familia y del negocio se apropian de los lugares de la casa.

Los negocios que se identifican con el tipo ideal uno realizan las tareas laborales y de la familia en los mismos lugares de la casa; así, la cocina es para la comida del negocio y de la casa, en la sala se atienden los clientes y se ve televisión, en el dormitorio se instala la computadora y se trabaja;

“Como que uno se acostumbra, ¿cómo le diré?, si, eso, se acostumbra y ya no parece raro que la casa no sea una casa como quien dice, porque esto no es una casa, esto es todo del negocio, hasta el baño (...) ellos (esposo e hijo) hacen todo entrando y saliendo, no meten los autos porque no pasan por la puerta (risas) que si no...” (Esposa de propietario de taller mecánico, 49 años, folio 10, tipo uno)

“Todo se hace en el mismo lugar y ya estamos acostumbrados así, a nadie le molesta porque es el trabajo, y es mejor así que en una maquila doce horas” (Propietario cocina, 41 años, folio 3, tipo uno)

En los negocios que están más cercanos al tipo ideal dos en sus características, se puede observar una mayor definición en la delimitación de cada uno de los lugares, no obstante en esa delimitación la mayoría de las veces es la familia la que pierde espacios, ya que la cocina es para el negocio y la unidad doméstica tiene un lugar más pequeño construido fuera de la casa, la sala deja de ser un lugar para utilización de los integrantes de la unidad doméstica y se convierte en la oficina, se comparten dormitorios para habilitar lugares como depósito de materiales;

“Y si es duro, para los hijos es más duro porque no lo ven como nosotros, entonces a veces se enojan (...) es comprensible porque les invade la casa todo esto, es bueno

por un lado, porque quiere decir que hay trabajo, pero es malo porque la casa es cada vez más chica para todo” (Propietario cocina, 54 años, folio 13, tipo dos)

“Antes tenía mi propio dormitorio, pero ahora comparto con mi hermana y su hija, porque el que era mío ahora es para las despensas (...) antes teníamos sala pero ahora nunca se sabe quien va a estar sentado ahí, antes teníamos parque ahora no se puede (...) ¿sigo?, todo así, todo para el negocio (...) no es que me queje, digo que no me gusta nada más” (Hija de propietario de cocina, 20 años, folio 13, tipo dos)

Un aspecto importante a destacar fundamentalmente en los negocios que se aproximan al tipo ideal dos (si bien también se dan algunas pocas situaciones en los establecimientos más cercanos en características al tipo ideal uno), está en el hecho que no todos los integrantes de la unidad doméstica trabajan en el negocio. En algunos casos esposas, esposos, hijos e hijas de los propietarios desarrollan actividades laborales en otros lugares sin participar del micronegocio familiar. En este sentido se puede pensar que se habría producido una ampliación del espacio en el cual tiene lugar la estrategia de vida de la unidad doméstica, pero sin perder la reciprocidad que constituye un mecanismo fundamental que hace posible cualquier estrategia familiar de sobrevivencia (Lomnitz, 1975).

- **La inestabilidad de un vínculo**

Desde la percepción de los entrevistados el vínculo entre la familia y el trabajo es inestable en tanto que el negocio corre el riesgo de debilitarse y no mantenerse ante problemas o conflictos en la unidad doméstica. Es en este sentido que las unidades entrevistadas señalan que el negocio depende en gran medida de las relaciones familiares.

Esta situación se acentúa entre los negocios que se por sus rasgos se identifican con el tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) y es menos relevante en los negocios ubicados en el tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio), si bien está presente en los discursos de ambos propietarios.

“Imagínese que nos peleáramos, no, ni pensarlo, ¿entonces quien trabaja si todos se enojan? (...) para que funcione nos tenemos que llevar bien, tenemos que ser positivos y pensar en el bien del negocio, en el bien de la familia, sino es entre todos esto no sale, no sale no” (Propietario taller mecánico, 37 años, folio 16, tipo uno).

“Es lo mejor no tener problemas, pero como trabajadora y como profesional, si hay problemas en la casa se resuelven en la casa mientras aquí se trabaja. Es incómodo a veces cuando eso pasa, dan ganas de trabajar con cualquiera menos con las hijas (risas), pero son las menos veces, en general todo es armonía” (Propietaria cocina, 56 años, folio 18, tipo dos).

Así mismo el vínculo también es *débil* cuando los problemas del negocio afectan el funcionamiento y el equilibrio de la familia. También en este aspecto se expresaron las personas de las unidades entrevistadas, y nuevamente hay quienes acentúan esta situación. En este caso mientras que para los negocios más próximos al tipo ideal uno, si bien existen estos problemas no son considerados centrales, para los negocios que se encuentran más cercanos al tipo ideal dos las situaciones problemáticas en el negocio afectan en gran medida el equilibrio de la familia.

“Son problemas casi siempre de dinero, no se puede pelear en la casa siempre por eso (...) como si fuera una regla, cuando se acabó el trabajo no peleamos por el negocio, hablamos si, para organizar las cosas y ponernos de acuerdo “¿que tu abres mañana?, *ok*, entonces yo voy al mercado, ¿quién atiende al de coca cola?” y esas cosas, pero no problemas, eso es trabajando, no con la familia descansando” (Propietario cocina, 41 años, folio 3, tipo uno)

“Alguna vez pasó, pero son las menos veces, que el negocio nos afecta en la familia, hasta a mi marido que no tiene nada que ver con esto (risas), a veces los problemas no sabemos como resolverlos y nos persiguen por todos lados y llegan a la familia, es lo peor, lo peor que puede pasar” (Propietaria cocina, 56 años, folio 18, tipo dos)

Se puede decir que si bien las unidades entrevistadas no están exentas de problemas y conflictos en su funcionamiento cotidiano, desde la percepción de los individuos estos conflictos no amenazan la supervivencia del negocio ni de la familia. Son situaciones que no llegan al punto de romper el vínculo trabajo – familia, como se verá con mayor detalle más adelante.

- **Una doble vida: el frágil equilibrio**

Los integrantes de la familia son a la vez trabajadores del negocio, en tanto que los propietarios (as) del establecimiento son padres, madres, esposas y esposos. Esta situación es vivida con múltiples sentimientos, a veces contradictorios, desde el orgullo y la satisfacción, hasta la culpa y la preocupación por el manejo de la autoridad y de sus límites.

En los negocios que se aproximan al tipo ideal uno (integración de la familia al trabajo) estos conflictos se plantean para los familiares del propietario; que se sienten “aturdidos de recibir órdenes hasta de cómo pasar la aspiradora”, más que para el propio dueño del negocio; que siente orgullo de ser el que da la oportunidad de trabajo y sustento a la familia;

“El no para nunca, sino está dando alguna orden o diciendo como se hace algo no está feliz (...) parece que no se da cuenta que no puede estar siempre en pose de jefe (...) a veces nos burlamos y le decimos ‘Ya entendimos Al Capone, ya puede dejarse de gritar’ (...) es que no cierra nunca, ni el negocio ni el jefe, no cierran nunca” (Esposa de propietario de cocina, 57 años, folio 4, tipo uno)

“A veces se olvida que soy la madre y me llevo hasta yo los gritos (...) el siente que sino está dando órdenes todo el día y diciendo como se hace esto y aquello, no van a hacerse bien las cosas” (Madre de propietario de taller mecánico, 77 años, folio 11, tipo uno)

Por su parte en los negocios que se identifican con el tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) son los propietarios quienes expresan sus dificultades de “dejar de ser el jefe del negocio” cuando se está con la familia en la casa;

“A veces me olvido que se acabó el trabajo y sigo hablando en el mismo tono en casa, cuando ya no estamos trabajando (...) nunca me dicen nada (esposa e hijos) al que le molesta es a mí porque estoy siempre con lo mismo en la cabeza, no descanso nunca” (Propietario cocina, 54 años, folio 13, tipo dos)

Las distintas formas de vincular la familia y el trabajo reflejan diferencias entre los establecimientos ubicados en uno y otro de los dos tipos ideales propuestos. Dado que todas las actividades del negocio son desarrolladas en el ámbito de la unidad doméstica, y llevadas a cabo por sus integrantes, claramente se observa que estos negocios se podrían ubicar en el tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) debido al papel central que otorgan a la familia en el funcionamiento del pequeño establecimiento. Tanto que conciben el negocio únicamente en función de la familia.

Esto se asocia con el hecho que las actividades del negocio en estas unidades, se apropian de todos los espacios de la unidad doméstica, que asume esta situación como algo natural y necesario.

En concordancia, se percibe que el negocio está supeditado a las relaciones familiares, y que los problemas laborales no pueden afectar el funcionamiento de la unidad doméstica. Sin

embargo reconocen que una situación que inquieta a los integrantes de la familia es la jefatura del negocio vivida las 24 horas del día.

Por su parte los negocios que están más próximos a las características del tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) consideran que la familia no es un factor central en el negocio, señalando los inconvenientes y desventajas que muchas veces tienen un negocio familiar. Coherentemente, no todos los miembros de la unidad doméstica trabajan en el establecimiento (muchos lo hacen fuera del mismo) y son negocios que buscan mantener separados los lugares para el trabajo y para la unidad doméstica. Sin embargo indican que las situaciones problemáticas en el trabajo suelen afectar la cotidianeidad de la unidad doméstica.

VI.1.2. La organización económica de la unidad doméstica

Cada unidad doméstica asume una manera distinta y específica de organizarse económicamente que dependerá de múltiples aspectos relacionados tanto con el trabajo como con la familia.

Intentando dar respuesta a algunas preguntas relacionadas con el manejo de los recursos (¿qué se gasta en casa y qué en el negocio?, ¿cómo se distribuyen los recursos?, ¿cuáles son las prioridades del gasto?) es posible ir construyendo diversos escenarios en relación con la organización y distribución de los recursos, que, permiten, además dar cuenta de otra forma de expresión de la relación producción-reproducción.

- **¿Qué se gasta en casa y qué se gasta en el negocio?**

El tema de los gastos y las decisiones que se toman en relación con ellos encuentra dos posiciones claramente diferenciadas; los negocios cuyas características los identifica con el tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) declaran que no hay diferenciación entre los gastos del negocio y los de la casa, mientras que los negocios que se aproximan al tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) señalan que el presupuesto se divide perfectamente entre lo que se destina a la casa y lo que se asigna para el negocio.

Los gastos y las decisiones sobre ellos permiten hablar de una importante diversidad presente en un grupo aparentemente tan homogéneo como el de los pequeños establecimientos;

“Todo va para el mismo lugar, todo lo que entra sale para la misma gente ¿no?, entonces no nos vamos a andar complicando, si al final de cuentas todo es lo mismo y es para lo mismo” (Propietaria cocina, 45 años, folio 2, tipo uno)

“No, claro que no, sería imposible manejar el dinero sino se dividieran las cosas, ¿cómo llevaríamos las cuentas, cómo sabríamos qué se debe y qué se paga? Son cuentas distintas, muy distintas, y los gastos también. No se puede comparar lo que yo gasto en el negocio con lo que gasto en la casa, incluso las compras no tienen nada que ver. No, dos cosas distintas le digo” (Propietaria cocina, 56 años, folio 18, tipo dos)

En las unidades entrevistadas es posible observar que los patrones de distribución y control monetarios constituyen un estilo de interacción de la unidad doméstica que forma las bases de los intercambios hogareños mediante su articulación en una variedad de reciprocidades.

En el análisis de Benería y Roldán (1987) es dentro de esta red de intercambios donde se hace posible comprender la integración de los miembros de la familia al trabajo del negocio, así como los límites y capacidades de sus estrategias de negociación. De tal suerte que la situación económica de cada individuo depende no únicamente de su producción y de sus ingresos, sino también del apoyo y de la responsabilidad de los otros miembros de la familia.

Los mecanismos de flujo, asignación y control del dinero al interior de la unidad doméstica forman parte de la esfera de la toma de decisiones. Estos mecanismos se entienden como circuitos de distribución e intercambios de trabajo doméstico no remunerado, de intercambios de trabajo doméstico cuantificable no pagado, y se encuentran articulados por ejes que funcionan de distinta manera según la fase del ciclo vital familiar y la composición de parentesco de las unidades domésticas (Benería y Roldán, 1987).

A su vez esos patrones de flujo y distribución constituyen puntos de control a lo largo de los circuitos de asignación dentro de la unidad doméstica. Estos puntos de control, basados tanto en la toma de decisiones con relación a los recursos, como en los aportes realizados por cada integrante de la unidad doméstica, son tres (Benería y Roldán, 1987) y adaptados a la realidad presente en las unidades entrevistadas quedan como sigue;

El primer punto de control está constituido por la *aportación mancomunada*, que implica la capacidad del encargado (el propietario del establecimiento) de la distribución de los recursos, de retener o compartir información sobre el importe real de sus aportaciones. Como se verá en detalle en el punto siguiente, esta información no es compartida con todos los trabajadores por los propietarios de los negocios ubicados en ambos tipos ideales.

El segundo punto de control es aquel en el cual la decisión sobre la distribución de los ingresos es total y absoluta responsabilidad del propietario del establecimiento. Esta situación

está presente en los negocios que se identifican con el tipo uno, pero no en los negocios más próximos al tipo dos, en los cuales es posible observar una mayor discusión y participación en la decisión sobre qué gastar y cuándo hacerlo.

El tercer punto de control se construye observando la forma en que se le dan los recursos a la persona encargada del mantenimiento del hogar; en bloques o en entregas parciales. Los integrantes de los negocios ubicados en el tipo ideal uno indicaron entregar dinero para el hogar “cada vez que hay”, sin establecer períodos concretos de tiempo, ni entregas en forma sistemática. Se puede pensar que este mecanismo de aportación refleja que los establecimientos que integran el tipo ideal uno “*viven al día*” con el objetivo de generar ingresos que aseguren el mantenimiento de la familia, pero sin la posibilidad (¿ni el interés?) de acumulación. En estos negocios la sobrevivencia de la unidad doméstica pareciera ser el elemento que prevalece como lógica de organización, generando *urgencias* que imposibilitan establecer períodos de tiempo en la dinámica de trabajo.

Por su parte los miembros de negocios ubicados en el tipo ideal dos señalaron que realizan aportes al hogar “cada vez que es necesario” indicando que estas necesidades tienen un carácter mensual.

Estos mecanismos permiten señalar que los integrantes de los negocios ubicados en el tipo ideal uno difieren en la definición de las necesidades básicas del complejo familiar, así como en los destinos asignados a las distintas clases de consumos, en el modo en que debe distribuirse el ingreso y en la proporción que habrá de asignarse al fondo común, en mayor proporción que los miembros de los negocios que integran el tipo ideal dos.

Los patrones encontrados permiten indicar que estas unidades no constituyen una entidad colectiva que toma decisiones a partir de un interés común y único, sino que se identifican puntos de control a lo largo de circuitos de asignación, y es mediante esos mecanismos que se imponen los rasgos fundamentales de la sobrevivencia de la unidad doméstica (Benería y Roldán, 1987).

- **La distribución de recursos; ¿quien se queda con qué?**

Entre los negocios más cercanos al tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) vuelve a estar presente una cierta indefinición respecto de la forma en que se distribuyen los recursos, que por momentos se transforma en desconocimiento de parte de algunos integrantes de la familia.

Los propietarios (as) son quienes organizan esta distribución sin proporcionar demasiada información a los demás miembros de la unidad familiar.

Los hombres que son propietarios de los negocios consideran que son los más adecuados para determinar la forma en que se distribuyen los recursos debido a que son ellos los que conocen todos los movimientos y necesidades tanto del negocio como de la familia.

“Soy yo el que hace eso ¿quién más lo va a hacer? Para empezar porque soy el dueño, para seguir, porque soy el jefe del hogar y para terminar, porque sé lo que se necesita (...) Mi hijo no tiene idea ni del precio de las tortillas, si lo dejo a él nos vamos derechito al fondo” (Propietario cocina, 54 años, folio 4, tipo uno)

Los demás integrantes de la unidad familiar protestan ante este mecanismo de manejo del capital y de los bienes.

“No me parece justo porque trabajamos como cualquiera y nunca sabemos cuanto se gana ni nada de eso. Mucho que es de la familia y toda la cosa, pero nunca sabemos nada del dinero, solo de la chamba, de la chamba, eso sí; del dinero nada nos dicen” (Hija de propietario de cocina, 20 años, folio 4, tipo uno)

“Con él (padre y propietario) no existe la democracia, no conoce nada de eso, ¿por qué?, porque el dice todo lo que se hace con la lana, todo, todo. Nosotros (madre y hermanos) nunca podemos opinar ni sugerirle nada; el sabe todo lo que tiene que gastar, pagar; el sabe todo, como si hubiera trabajado en la bolsa o algo así” (Hijo de propietario de taller mecánico, 33 años, folio 10, tipo uno)

Las mujeres propietarias entrevistadas sin embargo, son percibidas como jefas más “democráticas” en la medida en que consultan a los otros miembros de la unidad doméstica antes de tomar decisiones relacionados con el manejo del dinero;

“Mi mamá, en cambio, siempre nos pregunta, siempre pide la idea de los demás, ¿como le diré?, no se cree una ‘sabelotodo’, lo que ella no sabe o no está muy segura, pregunta, y más con el dinero, no se arriesga sola con el dinero” (Hija de propietaria de cocina, 28 años, folio 2, tipo uno)

En el caso de la jefatura de la mujer se dan dos situaciones; la primera un reparto tanto del trabajo en la unidad laboral como en la unidad doméstica (compartido por los miembros de la unidad doméstica) y una segunda situación en la cual si bien se reparte el trabajo en la unidad laboral (a cargo de la unidad doméstica) no se distribuyen las tareas del trabajo doméstico (a cargo de la mujer).

Entre los negocios que se aproximan al tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) también es el/la propietario(a) quien se encarga de la distribución, organización e inversión del dinero. La diferencia con los negocios que se identifican con las características del tipo ideal uno está, en que para los demás participantes eso es lo correcto y el tema no plantea ningún tipo de discusión.

“El negocio lo administro yo y por lo tanto también administro el dinero. ¿En todos lados es así, no? (...) No, ellas (las hijas) no cuestionan esa parte, saben que así debe ser y que además, así funciona bien” (Propietaria cocina, 56 años, folio 18, tipo dos)

“Si no están de acuerdo nunca me dicen nada (risas). No, yo creo que no tienen problema con el jefe porque no les doy razón para que tengan problema. Ellos (esposa e hijos) participan aquí y hacen lo que quieren, no que porque soy el jefe mando todo yo, no, se decide entre todos” (Propietario taller mecánico, 48 años, folio 15, tipo dos)

“¿Molestarnos?, no, para nada, está claro que tiene que haber un jefe, en todos lados tendríamos un jefe ¿no? (...) esto es un trabajo, somos familia, claro, pero esto es un trabajo y tenemos jefe, no hay problema” (Hijo de propietario de taller mecánico, 26 años, folio 15, tipo dos)

¿Qué es lo que hace que la distribución de recursos en estos negocios sea diferentes? ¿La claridad en la separación de espacios contribuye también a la claridad en el manejo de los recursos?

Si se toma como punto de partida el modelo tradicional del hogar desde la perspectiva económica, los recursos deberían ser distribuidos con igualdad y justicia entre todos los miembros por el jefe. El criterio de justicia es interpretado como de igualdad o acorde a las necesidades, y de acuerdo a la interpretación que se le otorgue se realiza la distribución de recursos, asumiendo un nivel igual de recursos por persona.

Sin embargo en las unidades entrevistadas, si bien es el jefe del negocio el encargado de la distribución de recursos, esta distribución depende de una serie de elementos, entre los que se pudieron detectar: el total de los recursos con los que ese hogar cuenta, el grado de cooperación entre los integrantes, los arreglos que realicen en relación con las obligaciones de trabajo, y las responsabilidades de los miembros respecto de su unidad doméstica.

Siguiendo a Lloyd y Blanc (1996) se puede decir que para explorar las implicaciones que la estructura de las unidades entrevistadas tiene en la distribución de los ingresos entre sus integrantes, es importante considerar algunos elementos:

o La complejidad del hogar: En las unidades entrevistadas fue posible detectar que los hogares extensos presentaron un mayor potencial de conflictos y desigualdades en la distribución de recursos, lo que puede deberse a las estructuras de autoridad y lealtades. Así mismo, las desventajas económicas de las mujeres se evidencian más en este tipo de hogares, ya que la división sexual del trabajo viene dada por tradición (Lloyd y Blanc 1996). Esta situación se acentúa en los negocios que se ubican en el tipo ideal uno.

o La dependencia: Del mismo modo pudo observarse que en las familias grandes existe una mayor desigualdad entre generaciones en términos de distribución de los recursos. Nuevamente se trata de una situación predominante entre los negocios ubicados en el tipo ideal uno, debido a la presencia superior de adultos mayores en relación con los negocios que integran el tipo ideal dos.

o La responsabilidad y autoridad: En las unidades entrevistadas el jefe del hogar es señalado como el responsable económico, el que toma las decisiones y posee la autoridad y este jefe es designado libremente por los demás miembros. Como se verá más adelante, esta situación está presente en los negocios ubicados en ambos tipos ideales, sin embargo es reconocida sin cuestionamientos en mayor medida entre los trabajadores de los negocios que integran el tipo ideal dos.

- **¿En qué se gasta primero?**

Las prioridades del gasto son diferentes también para cada uno de los tipos ideales a los cuales se aproximan los establecimientos. Los negocios que se identifican con el tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) reconocen que se gasta primero en la unidad (familia o negocio) que más lo necesite en el momento en que hay que invertir. No se prioriza ninguna de las dos unidades, sino que se destina el dinero a las necesidades que las circunstancias determinen.

“Bueno hay que ponerle a lo que más le falta ¿no? (...) como con los carros, si usted tiene dos carros y poco dinero ¿a cuál le echa gas?, pues al que tiene menos. Es lo mismo, por decir, si falta en la casa, el dinerito va para la casa, en cambio si

me falta algo en el negocio, se destina para el taller. Es cuestión de ver dónde hace más falta” (Propietario taller mecánico, 59 años, folio 11, tipo uno)

Se puede pensar que esto es así debido a que se comparten los recursos al interior de ambas unidades en un fondo común compuesto de aportaciones en las cuales entra todo ingreso personal, sueldo o ganancia de los miembros de la unidad doméstica.

Sin embargo, los negocios cuyas características los identifican mayormente con el tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) señalan que ante cualquier situación primero se gasta en las necesidades de la familia y después en los requerimientos del negocio.

“Ah no, ahí sí que para que vea, primero siempre es la familia; cuando se decide y organiza el presupuesto las prioridades son para la familia (...) ¿es lógico no? Se trabaja para mantener a la familia, entonces esa es la prioridad del negocio” (Propietaria cocina, 56 años, folio 18, tipo dos)

De tal forma que se puede decir que son dos las situaciones observadas en las unidades entrevistadas que contemplan las relaciones entre los gastos de la familia y los gastos del negocio.

Situación 1: La familia y el hogar se encuentran unidos, en el modelo económico básico del hogar. Esta es la situación de los negocios ubicados en el tipo ideal uno; en la medida en que no existe separación de los recursos y tampoco se pueden jerarquizar los gastos para una u otra unidad.

Situación 2: La familia y el hogar mantienen vínculos económicos pero tienen gastos independientes. En este esquema es posible ubicar a los negocios que integran el tipo ideal dos, ya que cada unidad, la familia y el negocio, tienen presupuestos y gastos distintos para el funcionamiento de cada una.

VI.2. El riesgo: ¿cómo se vive la relación trabajo – familia y qué percepciones y expectativas se tiene de ella?

Los riesgos son productos sociales, construcciones simbólicas dotadas siempre de un referente en la sociedad y se constituyen como el producto de una observación.

El concepto de riesgo ha tratado de ser precisado por la sociología desde tres perspectivas diferentes. La postura *objetivista* en la investigación de riesgos, cuyo principal exponente es Ulrich Beck, sostiene que la cuestión de su tratamiento se desprende de condiciones

principalmente estructurales existentes en la sociedad, mientras que la postura *culturalista*, representada por Mary Douglas, tematiza exclusivamente la construcción cultural de las semánticas de riesgo.

Como indica Ulrich Beck (1998), el concepto de riesgo implica el enfoque moderno de la previsión y control de las consecuencias futuras de la acción humana. Por riesgo social se entienden los posibles daños, que en el presente puedan ser comunicados como anticipación y que resultan de una decisión-acción específica. Un riesgo es existente, cuando en el presente existe inseguridad respecto del futuro, porque éste no puede ser conocido ni anticipado.

Por otro lado, el *constructivismo sistémico operativo* de Luhmann sitúa los aspectos objetivos y la construcción social de los riesgos, en el horizonte de su teoría de la observación, desde la cual cualquier aseveración al respecto involucra el tema del observador.

Un concepto de riesgo así concebido, como observación de observaciones, no se interesa tanto por la existencia “real” de los riesgos ni por la posibilidad de los daños, sino por la probabilidad de que dichos daños aparezcan en el horizonte de las decisiones que se asuman para realizar cualquier acción. En una sociedad de riesgo, es justamente esta probabilidad de calcular riesgos y de medir daños, la que desaparece. Por ello, una sociología del riesgo tiene siempre presente el problema del procesamiento de la inseguridad en el contexto de decisiones contingentes.

Para aproximarse al conocimiento de la forma en que se perciben actualmente los propietarios y trabajadores en relación con la estabilidad y permanencia del negocio; y los riesgos para ambas unidades (¿lo que es riesgoso para el negocio también lo es para la familia?, ¿la vulnerabilidad de una entidad afecta a la otra?) se propone ubicar el análisis del riesgo en estas percepciones asociadas al sentimiento de seguridad. En este sentido el riesgo se entenderá como un concepto necesario para la discusión de la viabilidad de los micronegocios, así como de las percepciones de sus trabajadores en torno a la seguridad que estos nichos laborales ofrecen.

La incertidumbre y el riesgo que afrontan las personas, comprende, entre otros aspectos, los grados de inseguridad económica que generan caídas abruptas de los ingresos, el tipo de riesgos indiosincráticos y la posibilidad de que estos deriven en catastróficos, o bien la disminuida capacidad para resistir a los choques. El riesgo económico y social que se enfrenta ante la severidad y frecuencia de las perturbaciones, está condicionado por variables económicas y por el desarrollo social de cada país en el marco de sus sistemas políticos (Sojo, 2004).

En un marco estructural de deterioro del salario real y de deficiencia de los servicios y las infraestructuras básicos, se hace necesario conocer y especificar las alternativas a las que recurren los trabajadores y sus familias para satisfacer sus necesidades básicas.

Los efectos intergeneracionales de las estrategias de los sectores medios de la población frente a las perturbaciones del ingreso, pueden poner en entredicho su propia constitución y permanencia, y las estrategias que desarrollen, más allá de su relativa eficacia a corto plazo, pueden tener efectos perjudiciales más duraderos que las propias perturbaciones que las originaron. En estas circunstancias, a menudo se recurre a vender activos, restringir la inversión en capital humano, incrementar la participación en la fuerza de trabajo, aumentar las horas trabajadas o migrar (Sojo, 2004).

Estas alternativas pueden ser múltiples y varían según la especificidad histórica y económica de los contextos en que se ubiquen los grupos familiares.

VI.2.1. La diversidad del riesgo y sus distintas representaciones

El riesgo se percibe y se vive de distintas maneras y desde distintas posiciones entre las unidades entrevistadas.

Esta diversidad de formas de entender y representar el riesgo se trasladan mayormente hacia el tema de la seguridad y se pueden resumir en tres situaciones; la seguridad *versus* la incertidumbre respecto del futuro del negocio, la familia como factor de riesgo desde distintas realidades y la capacidad de trabajar y tener trabajo como una solución ante la inseguridad.

- **¿Esto es temporal o permanente?**

Lo que tenemos ante nosotros es la perspectiva de una sociedad de trabajadores sin trabajo, es decir privados de la única actividad que les queda. Imposible imaginar nada peor. Hannah Arendt

Considerar la percepción de los entrevistados respecto a la “duración” de sus trabajos (el tiempo de vida del micronegocio se podría decir) implica introducir en el análisis la noción de incertidumbre, entendida desde el planteo de Filgueira “(...) con respecto al trabajo como vía principal de la construcción del futuro de las personas y de sus familias” (Filgueira, 2002).

En este sentido, mientras que los negocios que se acercan a las características del tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) permanentemente plantean inquietud, y en ocasiones temor, ante el futuro del negocio, los establecimientos que están más próximos al tipo ideal dos

(desplazamiento de la familia del negocio) perciben la permanencia del negocio “hasta que se acabe” sin que el riesgo constituya un elemento en permanente discusión. No solo eso, sino que las unidades que se identifican con el tipo ideal dos, aceptan el riesgo a cambio de las *bondades* que les ofrece el trabajo por cuenta propia (autonomía, independencia).

“El problema de trabajar por cuenta de uno es que es eso precisamente, depende de uno mismo y de nadie más (...) y eso es un riesgo, porque está uno solo frente al mundo; este negocio hoy funciona bien y mañana quien sabe (...) me da miedo sí, como no me va a dar miedo no poder garantizarme nada” (Propietario de cocina, 36 años, folio 14, tipo uno)

“Hay que pensar en el día a día, uno que no nació negociante, no sabe calcular otra cosa que no sea lo de todos los días (...) siempre pensamos que esto es hasta que se acabe, hasta lo que tenga que durar (...) si nos metimos en esto es porque nos gusta el riesgo ¿no? (risas) sabemos que es duro, pero es lo que nos gusta” (Propietario taller mecánico, 52 años, folio 20, tipo dos)

Posiblemente una de las principales diferencias que se encuentran entre los negocios más próximos a uno y otro de los tipos ideales, sea precisamente esta, la percepción del riesgo asociada a la seguridad de lo que ya se ha logrado y a la certidumbre respecto del futuro entre los establecimientos que integran el tipo ideal dos, y en relación con la dificultad de generar nuevos y diferentes escenarios para desarrollar el trabajo entre los establecimientos ubicados en el tipo ideal dos. Sin embargo, y a pesar de las diferentes formas de percibir el riesgo, los entrevistados reconocen en la familia un elemento de importancia para enfrentar la inseguridad y la incertidumbre, aunque con matices, como se verá más adelante.

En los negocios que se identifican con el tipo ideal uno, se encuentran trabajadores que perciben que el riesgo radica en no poder mantener un puesto de trabajo para ellos y en muchos casos, tampoco para los integrantes de su unidad doméstica. Para estas personas el núcleo de la inseguridad está en las propias condiciones en las que desarrollan su trabajo y en la imposibilidad de ejercer poder sobre esas condiciones, no poder controlar el trabajo; “*este negocio hoy funciona bien y mañana quien sabe*”.

Los establecimientos más próximos al tipo ideal dos sin embargo, manejan un discurso en el cual reconocen que este tipo de actividad laboral por cuenta propia es por sí misma un riesgo que ellos decidieron asumir. El trabajo en el micronegocio constituye una fuente de autonomía

que provee de satisfacción al punto de mantenerse en esa actividad más allá de lo riesgosa que sea; “*si nos metimos en esto es porque nos gusta el riesgo*”.

Así como el riesgo se percibe de diferente manera, también son distintas las situaciones que generan inseguridad y temor en los negocios. De esta forma los establecimientos que se ubican en el tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) reconocen que las principales fuentes de riesgo e inseguridad provienen del entorno, del exterior del propio negocio (por ejemplo de la afluencia de clientes y de los pagos);

“¿Qué lo hace inestable?, y bueno, muchas cosas; si la gente no tiene dinero no va a meterle al carro, por decir, si se rompe y no tengo, lo dejo parado hasta que pueda, y viajo en metro, ¿eso a quién perjudica?, a nosotros, a todos los que estamos esperando que ese carrito se descomponga” (Propietario de taller mecánico, 37 años, folio 16, tipo uno)

“Aquí el problema grande es la situación del país que cada vez está peor, la situación económica (...) eso hace que no haya forma de que la gente salga adelante, que uno salga adelante, porque la situación está cada vez más difícil” (Esposa de propietario de cocina, 39 años, folio 3, tipo uno)

Nuevamente se hace presente en este grupo de trabajadores la relación directa entre el trabajo y los ingresos que éste genera, en la medida en que los riesgos se reconocen a partir de la ausencia de ingresos al negocio. Por otra parte, también se hace evidente un rasgo señalado anteriormente; la incapacidad percibida en estos trabajadores de controlar su trabajo y las situaciones que de él se derivan. Esta falta de control lleva a percibir el riesgo en relación con el entorno exterior al negocio y con situaciones que, en tanto son ajenas al trabajador, son imposibles de controlar y predecir; “*el problema grande es la situación del país, que está peor*”.

Los establecimientos mayormente identificados con las características del tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) identifican modalidades diferentes que pueden generar riesgos para el trabajo en el negocio; aquellas derivadas de su propia capacidad para trabajar y generar trabajo. En este sentido equiparan como situaciones riesgosas, enfermarse y no poder trabajar, no contar con alguna herramienta necesaria o no poder pagar en fecha a sus trabajadores;

“Lo que se dice riesgo viene de la mano de uno mismo, porque yo por mí me siento muy seguro de poder hacer todo lo que tengo que hacer, puedo muy bien sacar esto adelante, ¿pero si me enfermo y no puedo seguir?, me imagino a veces que tengo un

accidente o algo así; eso me da miedo, no poder levantarme a trabajar” (Propietario taller mecánico, 50 años, folio 17, tipo uno)

“A veces el problema está en no poder comprar todo lo que uno necesita para el trabajo. Mire, le digo que por ejemplo una vez teníamos una comida de fin de año y nos pidieron barbacoa, y no me llegó un dinero que estaba esperando y a último momento no teníamos de donde sacar para la barbacoa; total que estuve como loco pensando qué iba a hacer, porque si me arriesgaba a no darles a los clientes lo que nos pidieron, me arriesgo a que no vuelvan (...) el riesgo es perder clientes porque uno no puede darles la calidad que quieren” (Propietario cocina, 54 años, folio 13, tipo dos)

Este grupo de trabajadores en la medida en que manifiesta mayor confianza y control en sus propias capacidades de trabajo, percibe el riesgo precisamente en relación con esa situación; con la pérdida de esas capacidades; *“eso me da miedo, no poder levantarme a trabajar”*. Para estos trabajadores, el micronegocio está en riesgo cuando ellos no pueden hacer frente a situaciones imprevistas que surgen al interior de la propia dinámica tanto del negocio como de la unidad doméstica, más que en el entorno del establecimiento. Para estas unidades entrevistadas la seguridad pareciera garantizarse a través de ellas mismas y de sus propias capacidades para trabajar. No es de extrañar que sean mayormente los jóvenes (hijos de los propietarios) los que sostienen esta opinión.

- **El riesgo también es percibido al interior de la familia**

La familia enfrenta una paradoja: por una parte es refugio y contención frente a las condiciones cambiantes que generan inseguridad en el mundo laboral. Al mismo tiempo, las modificaciones en el tiempo y el efecto que provocan las tensiones externas junto con la relación interior de las propias familias pueden denotar también fuentes importantes de inseguridad interna. Kaztman y Filgueira.

Si bien en opinión de los entrevistados, y de acuerdo a sus percepciones, la familia es un factor de apoyo frente a la inseguridad del negocio, también al interior de la familia el riesgo y la incertidumbre se encuentran latentes de diversas formas. Así, distintas percepciones sobre el riesgo están presentes entre los propietarios y los trabajadores de las unidades entrevistadas en relación con la incorporación de la familia al negocio.

Entre los negocios que se identifican con el tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) se plantea que un importante factor de riesgo para el futuro del negocio está en la propia incorporación de la familia al mismo. En este sentido mencionan que la familia es un

elemento que le quita “seguridad” al establecimiento debido a que la inestabilidad de la unidad familiar puede afectar el equilibrio del negocio. El riesgo se asocia con los conflictos y problemas en las relaciones familiares, que, como se verá más adelante, también tienen distintas representaciones y formas de expresión.

“Como le digo, que la familia trabaje aquí es bueno y es malo (...) la parte mala es esa, es lo que hablábamos antes, cuando la familia está mal el negocio está mal, y eso no puede ser, porque en la familia puede haber problemas todos los días, pero en el negocio no, ¿me entiende?” (Propietaria cocina, 45 años, folio 2, tipo uno)

“Y sí, como que da miedo que haya problemas, a mí a veces me da miedo que si un día tenemos un problema por cualquier cosa, yo me quedo sin trabajo (risas) y si, porque si me peleo con el jefe me corren (...) o igual si un día nos peleamos todos se cae el negocio, y ahí sí que ni hablar, nos quedamos todos sin trabajo (...) por eso me da miedo a veces trabajar así” (Hijo de propietario de taller mecánico, 26 años, folio 15, tipo uno)

En este sentido se puede decir que los trabajadores de estos negocios familiares perciben no tener control sobre su trabajo (no saber cuanto va a durar), lo que se relaciona estrechamente con la pérdida de visión de futuro a largo plazo que se analizó anteriormente.

Para los negocios más próximos al tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) la percepción es otra; el riesgo se asocia con el hecho de tener un negocio menos redituable si la familia participa en él, ya que consideran que para el exterior (principalmente para los clientes), un negocio familiar no representa *fortaleza* ni “seriedad” en el trabajo. A pesar de la importancia reconocida a la familia en la unidad laboral, al mismo tiempo se percibe que la dinámica formal del trabajo pierde *valor* por tener a la familia integrada al mismo.

“A veces la familia perjudica, no es que perjudique, pero los clientes a veces piensan ‘ah, este mete al hijo a trabajar acá’, y lo ven poco serio, ¿cómo le dijera yo?, ven poco profesional si la familia está acá” (Propietario taller mecánico, 48 años, folio 15, tipo dos)

“Yo eso les digo siempre a mis hijos, ¿qué es eso de querer meter parientes en el taller?, no, eso es poco serio, eso no puede ser así (...) y porque para eso son las reuniones familiares y todas esas cosas, el trabajo es para trabajar, no para que esté toda la familia, así no tendríamos ni un cliente, por poco serios” (Propietario de taller mecánico, 52 años, folio 20, tipo dos)

De este modo se puede observar una cierta contradicción entre la valoración de la familia como unidad que participa del micronegocio (con las diversidades que esta situación presenta y que ya fueron analizadas para cada uno de los tipos ideales) y al mismo tiempo la sensación de inseguridad que esta participación familiar está generando. En ese sentido el planteo de Katzman y Filgueira (2001) se vuelve muy pertinente al señalar que la familia *“Por una parte es refugio y contención frente a las condiciones que generan inseguridad en el mundo laboral (...) al mismo tiempo las modificaciones en el tiempo y el efecto que provocan las tensiones externas junto con las relaciones al interior de las propias familias, pueden denotar también fuentes importantes de inseguridad interna (...) las familias son muy vulnerables frente a las crisis y simultáneamente se constituyen en la institución más socorrida de protección frente a ellas”*.

- **Con trabajo no hay miedo**

Los negocios que cercanos en sus características al tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) perciben la inseguridad independientemente de la cantidad de trabajo con que cuente el negocio;

“Sí, se trata de tener trabajo, pero eso no garantiza todo (...) igual puede uno tener 5 ó 6 carros aquí adentro, y pasar una semana sin recibir un solo pago (...) esto es inseguro aunque tenga carros formándose, mire lo que le digo, aunque tenga una fila de carros es inseguro, porque nadie nos asegura el mañana” (Propietario taller mecánico, 42 años, folio 22, tipo dos)

En cambio los negocios más próximos al tipo ideal dos no comparten esta sensación, sino que consideran que el riesgo disminuye cuando la capacidad de trabajo aumenta; plantean que si el negocio tiene trabajo la percepción del riesgo y la inseguridad disminuyen, tanto para los propietarios como para los trabajadores

“Sí está ocupado no se pone a pensar tanto en los problemas, ¿escuchó usted eso que el trabajo es como una terapia?, por eso mismo, si estamos sacando trabajo no hay que andar preocupándose de nada (...) y menos del futuro (risas), eso viene igual” (Propietaria cocina, 47 años, folio 8, tipo uno)

En ese sentido se podría decir que las unidades que se identifican con el tipo ideal dos perciben la seguridad más allá de la cantidad de ingreso que reciben, es la seguridad de mantenerse ocupados, de continuar desarrollando su actividad laboral. Pareciera que para estos trabajadores la seguridad no está dada necesariamente por condiciones exclusivamente

materiales (dinero, pagos) sino que es producto de “tener algo que hacer” a pesar que por ese “algo” no se esté generado un ingreso. Lo importante es poder desarrollar la actividad laboral; “*si estamos sacando trabajo no hay que andar preocupándose de nada (...) nada lo hace sentir mejor a uno que el trabajo*”.

En los negocios que se aproximan a las características definidas para el tipo dos se vuelve muy complejo hablar de percepciones de riesgo e inseguridad en relación con el trabajo en el micronegocio, porque en ningún momento manifiestan percibirse *inseguros* en su trabajo, a pesar que comparten muchas características (inseguridad en relación con los ingresos de cada mes, dificultad de pagar a sus trabajadores, escasez de materia prima y de herramientas) con los negocios que indicaron que la inseguridad y el temor al día siguiente están siempre presentes en el desarrollo de sus actividades.

El trabajo expresado directamente como una vía para obtener ingresos (en los establecimientos que integran el tipo ideal uno) o como una manera de desarrollar capacidades (en el caso de los negocios que se ubican en el tipo ideal dos) aparece como una estrategia fundamental para sobrevivir en estas unidades domésticas. Sin embargo hay matices que es necesario reconocer.

El trabajo se convierte en un medio que permite la supervivencia de la unidad doméstica, prácticamente de forma exclusiva para los establecimientos que integran el tipo ideal uno (integración de la familia al negocio). De esta manera queda expresado al reconocer el alto grado de inseguridad que genera la incertidumbre ante el futuro. Así mismo, la familia pareciera ser un elemento que acentúa esta inseguridad, al admitir que los problemas y conflictos propios de la familia pueden ocasionar el mal funcionamiento del micronegocio. A esto se agrega el hecho que prácticamente en todos los casos, la unidad doméstica depende en exclusividad de los ingresos del trabajo en el negocio; “*si yo no trabajo, si no hago que esto (el negocio) produzca, aquí no come nadie*”.

Para estos negocios estar seguros pareciera ser sinónimo de garantizar la sobrevivencia de la unidad doméstica, y “el tema del trabajo se hace totalizante: se transforma en la única salida visualizada como posible” (PNUD, 1998).

También para los negocios que se encuentran más cercanos al tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) el trabajo es un elemento central para el mantenimiento cotidiano de la unidad doméstica, pero no es percibido como el medio por

excelencia para asegurar la supervivencia de la familia. Esto se refleja en varias situaciones, como en el hecho de reconocer la posibilidad de trabajar en algo distinto al micronegocio, percibir posibilidades de cambio en la actividad laboral que desarrollan (“seguir trabajando en lo mismo” no es la única opción que en este grupo se plantean) y contar con integrantes de la unidad doméstica que tienen trabajos fuera del negocio familiar. Estos elementos permiten que los negocios que integran el tipo ideal dos, reconozcan la centralidad del trabajo en sus vidas, pero no como un elemento exclusivo y único para lograr la sobrevivencia.

Indudablemente existe una compleja relación entre elementos que provienen del ámbito laboral, de lo social y de las propias características demográficas de los trabajadores que están interviniendo en la configuración y en la percepción de seguridad que las unidades entrevistadas expresan.

VI.2.2 La herencia de la familia y el valor de la educación

Una segunda aproximación al riesgo surge al confrontar la tradición familiar con la realidad actual del mercado de trabajo.

En esta confrontación elementos como el mantenimiento del negocio en la familia de una generación a otra, el negocio como herencia de la familia y la necesidad de capacitación para los hijos, son debatidos en las unidades entrevistadas como tres formas diferentes pero estrechamente relacionadas de percibir el riesgo y la inseguridad.

¿Por qué la tradición familiar y la educación como elementos asociados con el riesgo y la seguridad? Porque se entiende que la continuación del negocio de una generación a otra, o la creación del establecimiento con el objetivo de dejarlo a los hijos, constituyen estrategias de la unidad doméstica en pos de asegurar la sobrevivencia, que, como se viera anteriormente, conllevan implícitas situaciones de riesgo e inseguridad.

Optar por incluir la educación como un elemento a analizar dentro del riesgo, se considera importante por una razón fundamental; plantear el debate generacional (presente en las entrevistas) en relación con el aporte de la capacitación para el trabajo (para los mayores se reconoce más la experiencia que la educación, y se considera un riesgo invertir tiempo y dinero en capacitar a los hijos sin la seguridad que esa educación sea redituable en el futuro).

- **El negocio de los abuelos para los hijos**

La tradición familiar que los negocios representan encuentra su máxima expresión entre aquellos establecimientos que se encuentran más próximos al tipo ideal uno (integración de la familia al negocio). Estos propietarios encuentran la razón de ser del negocio en poder transmitirlo a sus hijos;

“Lo mejor que me puede pasar es que le dejo esto a mis hijos, es la herencia que uno deja, lo poquito que pudo hacer uno, pero se lo deja a los hijos (...) y orgullo, sí, siento orgullo de poder hacerlo” (Propietario taller mecánico, 59 años, folio 11, tipo uno)

El valor de la transmisión del patrimonio familiar de una generación a otra radica para estas unidades en la posibilidad de heredar no solo un lugar de trabajo, sino también una forma de hacer el trabajo, en un proceso de transmisión generacional que, de acuerdo al señalamiento de Blanco (2001) es “a la vez individual y colectivo (...) e intrínsecamente complejo (...) La idea general es que la dinámica familiar incide en una diversidad de fenómenos, nuevamente individuales y en el propio colectivo familiar, pero no sólo en el curso de una generación sino a lo largo de dos o tres generaciones”.

La posibilidad de heredar el negocio a sus hijos es uno de los pocos elementos que refuerza la seguridad y aleja la sensación de riesgo en estos entrevistados;

“Como que se queda uno más tranquilo, no se qué vaya a pasar mañana, pero al menos ellos (los hijos) tienen estos para defenderse, para sacar adelante a sus propias familias (...) al menos eso es lo que uno quisiera suponer, ¿no?, claro que con los hijos nunca se sabe cuáles serán las vueltas de la vida (Propietario taller mecánico, 59 años, folio 11, tipo uno)

La herencia del negocio puede entenderse como una forma de reproducción cotidiana y generacional que “moldea los caminos individuales y colectivos de las nuevas generaciones aunque, por supuesto, esta relación no es lineal ni mecánica y siempre hay espacio para la individualidad” (Blanco, 2001). Es precisamente ese espacio para la individualidad el que genera la sensación de incertidumbre entre los jóvenes, que se analiza en el apartado siguiente.

Entre los negocios que se identifican con el tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) esta idea no tiene la misma intensidad, fundamentalmente porque los negocios han sido iniciados por sus actuales propietarios y no todos los hijos participan del mismo, ni demuestran la intención de continuarlo en el futuro;

“Mis hijos pueden hacer lo que quieren, si quieren se quedan, sino, se buscan lo suyo; yo pienso en mantener a mi familia pero no en dejarlos atados aquí toda la vida (...) y, bueno, llegado el momento de heredarlos, que vendan todo esto con lo que haya adentro y se hereden” (Propietario taller mecánico, 52 años, folio 20, tipo dos)

Estos propietarios no cuestionan no dejar el negocio en manos de la familia.

“Es un negocio, es un negocio como cualquier otro. Si los hijos quieren, que bueno, y sino, se vende al que pague mejor. No voy a estar preocupándome por eso cuando tengo que pensar como pago las cuentas mañana. Además, sino se quieren quedar y los obligo, seguro que no va a funcionar bien, va a ser un desastre, y como le digo, es un negocio, hay que pensar en hacerlo ganar más, no en que pierda” (Propietario taller mecánico, 50 años, folio 17, tipo dos)

Estas situaciones se encuentran estrechamente relacionadas con la ausencia de adultos mayores en las unidades domésticas entrevistadas, como se discute más adelante.

- **Las contradicciones de la herencia**

Para los hijos de los propietarios que no tienen interés en continuar con el negocio, la tradición familiar genera conflictos en cuanto a sus posibilidades de desarrollar otro tipo de actividades laborales o en otros lugares. Esta situación se observa fundamentalmente entre los negocios próximos al tipo ideal uno (integración de la familia al negocio)

“Yo no quiero el taller, no me gusta, no es lo que me interesa. Ayudo, sí, pero no para quedarme toda al vida en esto; yo quiero trabajar en otra cosa, pero por ahora ni digo nada, mi padre no va a querer” (Hijo de propietario de taller mecánico, 31 años, folio 11, tipo uno)

La necesidad de los jóvenes (mayormente hijos de los propietarios de los establecimientos) de trabajar en el negocio familiar a pesar de no estar satisfechos con ese tipo de actividad, se relaciona estrechamente con el problema del desempleo que afecta mayormente a la población más joven⁷². Así Welti (2002) señala que “La incidencia del desempleo abierto es mayor entre los jóvenes y especialmente entre los menores de 25 años. Esta es una situación observable en prácticamente todas las sociedades y se confirma en la sociedad mexicana (...) Además, es cada vez mayor la proporción de jóvenes en trabajos precarios y en la informalidad”.

⁷² Según datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) para agosto del año 2002 la tasa de desempleo abierto de la población de 20 a 24 años era de 5.3%, duplicando la tasa de la población de 25 a 34 años (2.6%) y triplicando la tasa del grupo de 35 a 44 años (1.6%) (Welti, 2002).

Los dos extremos de la situación son percibidos como un riesgo por los jóvenes; no continuar con el negocio familiar puede exponerlos a no tener un puesto de trabajo seguro en el futuro (aunque, ¿qué tan seguro puede ser el puesto de trabajo en ese negocio familiar?) e incorporarse al negocio familiar, aún si no es de su interés, los expone al riesgo de frustrar sus pretensiones y ambiciones personales;

“Me entra la duda, no sé, como que no estoy seguro que hacer, porque a veces está bien el trabajo, pero también me gustaría probar otras cosas. Claro, no puedo descuidar esto porque es un trabajo seguro, no sé que me encuentra afuera” (Hija de propietario de cocina, 20 años, folio 3, tipo uno)

En este sentido es posible pensar en la existencia de un cierto desequilibrio entre lo que las expectativas y aspiraciones laborales de los jóvenes y la posibilidad de encontrar un empleo, que además se relacione con el nivel de educación que ha obtenido; “este desequilibrio crea una condición de frustración que se refleja en su comportamiento en diversos órdenes de la vida social y se transmite a cada nueva generación” (Welti, 2002).

Esta idea es reforzada por Blanco (2001) al señalar que “el individuo se enfrenta, en diferentes momentos del tiempo, a una gama de caminos posibles, pero éstos no son ilimitados y hay probabilidades mayores o menores de adoptar una determinada opción”.

Las unidades entrevistadas que se identifican con el tipo ideal dos no plantean esta situación porque son unidades domésticas en las cuales (excepto en uno de los once casos) no conviven adultos mayores en la unidad doméstica, ni tampoco trabajan el negocio familiar.

- **Los estudios; ¿un éxito comprometedor?**

Entre los negocios próximos al tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) la capacitación no se considera un elemento importante para el trabajo (no se estudia para ser cocinero) en tanto que los estudios y la capacitación son valorados por los negocios que integran el tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) ya que se estudia para ser mecánico, por ejemplo.

Sin embargo, y a pesar del reconocimiento de la escolaridad como un valor agregado al trabajo, en los negocios que se acercan a las características del tipo ideal uno, en muchas ocasiones se cuestiona su validez para la administración del negocio.

“Lo que pasa es que cada vez más la gente le pide a uno un papel que diga que está titulado, y contra eso no se puede hacer nada (...) sí, sirve, pero la experiencia es la

experiencia (...) los chavitos salen de la escuela y no saben ni poner una tuerca” (Propietario taller mecánico, 59 años, folio 11, tipo uno)

En estas unidades, se cuestiona también la validez de la educación, en términos de las posibilidades de generar ingresos que una escolaridad más elevada pueda tener;

“Me parece bien que estudien, sí, eso está bien, son jóvenes, tienen que estudiar, pero eso no les va a dar de comer, míreme a mí, ni la primaria acabé y hoy me mantengo solita y ayudo a mi familia (...). Yo los dejo estudiar, sí, pero creo que tienen que trabajar también” (Propietaria cocina, 61 años, folio 19, tipo uno)

Estas unidades entrevistadas *desconfían* del peso y la valía de la educación como un medio que pueda facilitar el ingreso al mercado laboral. En concordancia, Welti (2002) sostiene que “en muchas ocasiones se atribuyen los problemas del desarrollo a los bajos niveles de escolaridad de la población, sin embargo, una gran paradoja de esta sociedad es que los jóvenes tienen cada vez más elevados niveles de escolaridad, al mismo tiempo que se enfrentan a mayores dificultades para conseguir un empleo”.

En estos negocios que se acercan a la caracterización del tipo ideal, uno apoyar o no a los hijos en su intención de estudiar, es una decisión que en las unidades entrevistadas se toma considerando los costos inmediatos y el tiempo que tardará el hijo en incorporarse a trabajar en el negocio;

“Ellos estudian, como no, porque entonces sí estudian nos pueden ayudar a que el negocio funcione mejor, a administrar mejor el changarro, como quien dice, (...) por eso eligió una carrera corta, para venirse rápido a ayudarnos, por eso es bueno que estudie” (Esposa de propietario de cocina, 39 años, folio 3, tipo uno)

Factores tales como los recursos disponibles en el hogar, el apoyo de otros miembros de la familia y la situación económica del negocio, inciden en el otorgamiento de estas oportunidades educativas a los hijos:

“Él pudo empezar a estudiar recién cuando la hermana más grande terminó su carrera y entró a trabajar, con la ayuda de ella, más lo que poníamos nosotros se lo vamos pagando, porque es el más chico y ya es más fácil también” (Esposa de propietario de cocina, 39 años, folio 3, tipo uno)

Esta situación confirma que, en la medida en que el hogar puede considerarse como el espacio de mediación entre el individuo y la estructura (el contexto socioeconómico que lo

rodea), es en el hogar donde se determina el acceso individual a los recursos y dónde se decide como se van a distribuir esos recursos. Por lo tanto la toma de decisiones en relación con la distribución de los recursos en el hogar, puede llegar a tener un efecto en las oportunidades que se brindarán a los hijos, incluyendo su educación. Si bien el estatus socioeconómico puede llegar a ser la principal fuente de desigualdad en cuanto a las oportunidades educativas, es evidente que el tipo de familia y el contexto familiar también tienen una fuerte influencia (Giorguli, 2002).

Esta tensión entre apoyar la educación de los hijos e invertir dinero y tiempo en capacitarlos o incorporarlos al trabajo del negocio, sin posibilitar que continúen con sus estudios, también es reconocida como una expresión del riesgo:

“Sí, se puede decir que nos arriesgamos, porque estamos decidiendo que no sigan estudiando, porque no lo podemos pagar, no porque lo decidimos como si estuviéramos en el siglo pasado o algo así (...) pero yo creo que es más seguro empezar a trabajar, que perder el tiempo y no encontrar nada después, ¿no?”
(Propietario de cocina, 45 años, folio 2, tipo uno)

Los negocios que se identifican con el tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) perciben la capacitación de otra manera; la entienden como un instrumento que puede posibilitar no solo el acceso al mercado de trabajo, sino también la movilidad social ascendente; exactamente la posición contraria a la observada en los establecimientos ubicados en el tipo ideal uno.

“Sí es bueno que estudien, yo quiero que se preparen para poder competir, porque ahora si no tienen estudios no trabajan en ningún lugar, y además es una forma de conseguir mejores trabajos” (Esposa de propietario de taller mecánico, 46 años, folio 7, tipo dos)

También se distancian de los establecimientos que se identifican con el tipo ideal uno, al considerar que el riesgo de aceptar e incluso promover la capacitación de sus hijos, se relaciona más con las posibilidades a futuro que la educación les puede ofrecer, que con la inserción inmediata en el mercado laboral;

“Bueno, capaz que sí, ahora nos resulta más caro y es cierto que hoy por hoy no es seguro que estudiando vaya a conseguir trabajo, que diga que sale de la escuela y ya se mete a trabajar, pero lo que pasa es que uno como quien dice (...) corre el riesgo de esperar, yo ahora espero que el estudie y mientras tanto contrato a otra persona, pero cuando el termine, yo sé que cuento con él, ¿me entiende?, es como una inversión a largo plazo” (Propietario taller mecánico, 48 años, folio 15, tipo dos)

En estas unidades entrevistadas el apoyo a la educación de los hijos tiene que ver con el planteo de Mier y Terán y Rabell (2001) en su investigación sobre el trabajo infantil; “En el sector popular las estrategias familiares están encaminadas a lograr que los niños estudien (...) Es indudable que las familias perciben que el trabajo infantil en negocios familiares no tiene efectos nocivos en la escolaridad de sus hijos”.

VI.3. Las relaciones de poder

Como ya se ha discutido, la familia es un sistema de relaciones que involucra acuerdos, negociaciones, conflictos y por lo tanto determinados mecanismos de circulación del poder. Por lo tanto el poder es un elemento fundamental a tener en cuenta, en la medida en que aporta a la discusión sobre las relaciones de dominación y el *micro poder* en la familia y en el negocio.

Indica Foucault, que “el poder no es un fenómeno de dominación masiva y homogénea de un individuo sobre los otros, de un grupo sobre otros, de una clase sobre otras; el poder contemplado desde cerca no es algo dividido entre quienes lo poseen y los que no lo tienen y lo soportan” (Foucault, 1980:129). El poder tiene que ser analizado como algo que no funciona sino en cadena. No está nunca localizado aquí o allá, no está nunca en manos de algunos.

El poder funciona, se ejercita a través de una organización reticular. Y en sus redes circulan los individuos, quienes están siempre en situaciones de sufrir o ejercitar ese poder, que son siempre los elementos de conexión.

Foucault; habla del *subpoder*, de “una trama de poder microscópico, capilar” (Foucault, 2002:131), que no es el poder político, ni el de los aparatos de Estado, ni el de una clase privilegiada, sino el conjunto de pequeños poderes e instituciones situadas en un nivel más bajo. No existe un poder; en la sociedad se dan múltiples relaciones de autoridad situadas en distintos niveles, apoyándose mutuamente y manifestándose de manera sutil.⁷³

El problema del poder no se puede reducir al de la soberanía, ya que al interior de una familia existen relaciones de autoridad que no son proyección directa del poder soberano, sino más bien condicionantes que posibilitan el funcionamiento de ese poder, son el sustrato sobre el cual se afianza. “El hombre no es el representante del Estado para la mujer. Para que el Estado funcione como funciona, es necesario que haya del hombre a la mujer o del adulto al niño

⁷³ Es importante pensar en una noción de poder que no haga exclusiva referencia al gubernativo, sino que contenga la multiplicidad de poderes que se ejercen en la esfera social, los cuales se pueden definir como poder social.

relaciones de dominación bien específicas que tienen su configuración propia y su relativa autonomía" (Foucault, 1980:86).

El eje de análisis que propone confrontar racionalidad colectiva versus racionalidad individual se encuentra intrínsecamente relacionado con el de consenso versus conflicto. El mismo intenta dar cuenta de la discusión acerca del carácter colectivo de la unidad doméstica, el cual se refleja en su organización interna (en la que participan varios miembros y hay una clara división del trabajo según posición, sexo y edad) y en el carácter social del producto de esa organización (procesos de reproducción diaria y generacional de sus miembros), así como en la racionalidad de los individuos-miembros de la asociación doméstica (González de la Rocha, y Escobar1990).

El eje de análisis que contrapone la estructura a la acción, refiere a una discusión fundamental dentro de la sociología contemporánea como un intento por superar los dualismos entre acción y estructura y niveles micro y macro. Desde este punto de vista, se intenta establecer la interrelación entre las acciones de los sujetos y los marcos institucionales. Estos últimos imponen límites, pero también permiten la acción individual y colectiva de los sujetos sociales (Oliveira y Salles, 1987). En cuanto al sustento teórico, esta afirmación se encuentra asociada a la llamada teoría de la estructuración, con la cual "el dominio básico de estudio no es ni la experiencia del actor individual ni la existencia de cualquier forma de totalidad social, sino las prácticas sociales ordenadas a través del tiempo y el espacio".

La discusión alrededor de este eje articulador facilita la posibilidad de profundizar en las bases sociales de la asociación doméstica y sus limitaciones como colectivo. Esta distinción resulta relevante en tanto puede permitir reflejar las contradicciones que en el interior de los hogares puede estar generando la existencia de una racionalidad colectiva que se contrapone a distintos tipos de racionalidades individuales (y con ello la asunción de ciertos criterios utilitaristas por parte de sus miembros).

En el marco del análisis de la unidad doméstica, la teoría de la estructuración resulta útil para entender y abordar tanto a los individuos como a los hogares en su capacidad de promover cambios en el mundo de lo social, no obstante la existencia de constreñimientos sobre éstos, permitiendo rescatar a los actores en su capacidad de elección y transformación de las situaciones a las cuales se enfrentan.

El poder se construye y funciona a partir de otros poderes, de los efectos de éstos, independientes del proceso económico. Las relaciones de poder se encuentran estrechamente ligadas a las relaciones familiares, sexuales, productivas; íntimamente enlazadas y desempeñando un papel de condicionante y condicionado.

Ya en el trabajo de García et al. (1982) los autores señalaban que "la división de tareas en los hogares no ocurre necesariamente en un marco de armonía y cooperación entre sus miembros. Tal división se hace a veces en situaciones potencialmente conflictivas".

A mediados de los años ochenta el trabajo realizado por Margulis y Tuirán (1986) también expresaba claramente esta idea, refiriéndose al proceso de reproducción de la unidad doméstica "como una estrategia compartida y solidaria de sus miembros encaminada a lograr la continuidad de la unidad y de la familia en el tiempo". Sin embargo, señalan, no se excluye "la existencia de situaciones conflictivas en el interior de las unidades y el hecho de que tales conflictos puedan reducir la eficacia económica del grupo y el supuesto de una solidaridad siempre presente" (Margulis y Tuirán, 1986).

A finales de los ochenta y principio de los noventa se comenzó a complejizar la unidad de análisis de la familia para destacar los aspectos conflictivos de la dinámica intra familiar y los ejes de articulación de las relaciones de poder dentro de ella (González de la Rocha, 1986, González de la Rocha et al. 1990). Esta reformulación cuestionó la visión ideologizada de la familia como entidad armónica y cohesionada, la que no pocas veces constituyó el supuesto inconfesado de muchos estudios de carácter sociodemográfico. La hipótesis que guía la reflexión a partir de entonces entiende las acciones familiares o individuales (emprendidas dentro de la familia), como el producto de negociaciones conflictivas entre los miembros de la unidad familiar vinculados por relaciones asimétricas de poder.

A esto hay que agregar que el hogar puede constituirse como un facilitador o no de las capacidades del individuo, debido a que las características y la estructura interna del hogar, así como las diversas condiciones de vida a las que se enfrentan los hogares, hacen variar las capacidades individuales y las posibilidades de maximización de los recursos con los que cuentan los actores. Es por eso que las posibilidades y obstáculos que tiene el individuo de tomar decisiones, inmerso en sus redes y relaciones sociales, se encuentran en relación con los distintos tipos de estímulos y constreñimientos a la acción individual.

Dentro de las relaciones de poder dos aspectos sobresalen en las entrevistas realizadas; las relaciones de género y las relaciones entre distintas generaciones que comparten un lugar de residencia, además de un lugar de trabajo.

En estos ambientes de trabajo se hace posible discutir con mayor profundidad las diferencias de sexo en la organización del trabajo de la familia, y por eso es importante articular el análisis de la discusión de género, orientadas por algunos puntos, como las relaciones igualitarias, la disponibilidad de tiempo de varones y mujeres para las tareas del hogar, la transformación del papel tradicional del varón como proveedor económico exclusivo y la normatividad social tradicional que establece cuáles son los roles y los espacios considerados socialmente adecuados para hombres y mujeres. ¿La cercanía de este sector con la industria acentúa la diferencia laboral entre hombres y mujeres?

VI.3.1 Las negociaciones y los conflictos; ¿quién tiene el poder?

El poder al interior de las unidades entrevistadas es analizado mediante dos elementos fundamentales; los espacios de negociación presentes tanto en la familia como en el negocio, y las actitudes y comportamientos que los individuos asumen frente a la autoridad.

- **Los espacios de negociación**

Las unidades entrevistadas construyen espacios de negociación tanto dentro de la familia como en el trabajo en el negocio. La relevancia de este tema está, en que la forma en que se dan las relaciones al interior de una de estas unidades tiene implicaciones en el desarrollo de las funciones de la otra.

Así por ejemplo, en los negocios más próximos al tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) los espacios de negociación se dan fundamentalmente en el hogar y nunca en el negocio, aún cuando en ese espacio se discutan problemas relacionados casi exclusivamente con el trabajo;

“No, todo se habla entre la familia, no nos interesa discutir nada frente a otra gente que no sea de la familia, por más confianza que haya (...) todo lo que se tenga que hablar, bueno o malo, se habla en casa; el negocio no es para discutir (...), no, y mucho menos para discutir por trabajo” (Esposa de propietario de cocina, 39 años, folio 3, tipo uno)

“Todos los problemas son por esto, por el trabajo, por malos entendidos y cosas del trabajo ¿vivo?, pero se arreglan en casa (...) y yo no sé, porque así es mejor, porque así está acostumbrado uno, a arreglar todos los problemas en casa” (Propietario de cocina, 41 años, folio 3, tipo uno)

Por otra parte, en estos espacios de negociación no todos los temas son discutidos. En ese sentido las unidades entrevistadas que se acercan a las características presentes en el tipo ideal uno, señalaron que temas relacionados con el dinero, su manejo y distribución, no tienen espacio para el debate;

“Nunca hablamos de dinero, si usted me pregunta yo no sé cuánto dinero entra aquí en un día normal, me puedo hacer una idea, pero no sé (...) porque eso siempre lo ha manejado él (esposo y propietario) y nunca lo conversamos” (Esposa de propietario de cocina, 39 años, folio 3, tipo uno”)

“Mire, mi esposa tiene como cinco tarjetas de crédito, que de Palacio, que de Liverpool, que de *Sears*, que de lo que se le antoje. Llegan las cuentas y yo las pago (...) sino discutimos eso tampoco vamos a discutir lo otro ¿no le parece? (risas) (Propietario taller mecánico, 51 años, folio 10, tipo uno)

Si bien las unidades entrevistadas que se aproximan el tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) también reconocieron no discutir en profundidad el tema del dinero, aceptan contar con un cierto nivel de información sobre los recursos y, en cambio, señalan que un tema poco debatido sobre el cual les gustaría tener mayor injerencia, es sobre las decisiones que los propietarios toman en relación con el manejo del negocio;

“Si me dice a mí lo que me gustaría, es que mi hija me preguntara antes de decidir (...). Por decir, ella compra sin preguntar lo que falta, lo que se vendió más o lo que más gustó, ella compra a su antojo digamos, pero no nos pregunta” (Madre de propietaria de cocina, 59 años, folio 14, tipo uno).

En este sentido es fácil reconocer la existencia de áreas en las cuales los lazos laborales entre los integrantes de la unidad doméstica son muy fuertes y de otras en donde esos lazos son más débiles, o zonas en las que tradicionalmente la unidad doméstica tiene prioridad sobre el individuo y zonas en las cuales el individuo y los valores individuales tienen prioridad sobre cualquier otra cosa.

La posibilidad que exista esta diversidad de situaciones cuestiona la idea de “familia monolítica” y reivindican el análisis de los múltiples arreglos de unidad doméstica que pueden

existir, que abarcan jerarquías de clase, género y edad. Jerarquías que a su vez implican el establecimiento de las relaciones que vinculan a los distintos integrantes entre sí y los posicionan en un determinado lugar dentro del sistema de reciprocidades familiares.

Esta realidad lleva a entender a la unidad doméstica como uno de los ámbitos principales en la formación de las desigualdades sociales por género y desdibujar la visión de la familia nuclear como el *modelo* familiar ideal por excelencia (Ariza y Oliveira, 2000). Su análisis está guiado por entender las acciones, familiares o individuales como el producto de negociaciones conflictivas entre los miembros de la unidad familiar vinculados por relaciones asimétricas de poder.

- **Tú mandas, yo no obedezco**

Un primer aspecto a destacar en relación con el reconocimiento que la autoridad está en manos de una persona, tiene que ver con la relación de pareja. La mayor parte de estos establecimientos entrevistados se encuentran conformados por una pareja que es la responsable tanto del negocio como de la unidad doméstica. Esta situación aunada a la importancia que estas unidades confieran a la familia para el trabajo del negocio, otorga a estos micronegocios características que permiten ubicarlos en el tipo ideal uno (integración de la familia al negocio).

En estos casos pudo observarse que las esposas de los propietarios de estas unidades, aceptan la jefatura de sus maridos sin aparentes cuestionamientos, si bien reconocen que la gran mayoría de las veces se hace lo que ellas consideran adecuado;

“El sabe de muchas cosas, pero eso no quiere decir que yo no sepa también, y que no pueda dar mi opinión, yo doy mi opinión, digo mis ideas, y aunque no le parezcan bien, después yo decido. A fin de cuentas, casi te diría que la que termina decidiendo todo soy yo, aunque el no este de acuerdo y a veces ni se entere”
(Esposa de propietario de cocina, 57 años, folio 4, tipo uno)

Sin embargo, a pesar de reconocer que poseen tanta información (o más en muchos casos como pudo comprobarse en las entrevistas) sobre el funcionamiento del negocio como sus maridos, y que son ellas las que toman la mayoría de las decisiones, no dudan en señalar a sus esposos como los jefes del micronegocio, reforzando el rol histórico y social del hombre como proveedor, jefe y responsable del mantenimiento de la unidad doméstica:

“No sé bien porque, pero no se me ocurre que el jefe no sea él (su esposo) aunque es cierto, yo no hago lo que él me manda (risas) sino lo que yo quiero, pero igual,

así son las cosas, así es como estamos acostumbrados, a que el jefe sea el hombre”
(Esposa de propietario de cocina, 57 años, folio 4, tipo uno)

Los establecimientos más próximos al tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) presentan una realidad muy particular, porque en este grupo solo hay una propietaria mujer. Esta propietaria vive su jefatura como una “conquista” y como un importante logro frente a su familia y en particular frente a su marido (que no tiene relación con el trabajo del negocio), pero más importante aún, frente a si misma;

“Desde que estoy haciendo esto soy otra persona, como que no entiendo porque demoré tanto tiempo en darme cuenta que yo podía llevar adelante un negocio. A las mujeres no nos enseñan para eso, entonces dudamos, pero ahora estoy satisfecha, estoy muy satisfecha de haberme decidido a hacer esto” (Propietaria de cocina, 56 años, folio 18, tipo dos).

La percepción de esta propietaria acerca de sus logros, coincide con los hallazgos de la investigación de García y Oliveira (1994); “Las mujeres trabajadoras que comparten este proyecto se sienten útiles en su contexto social, perciben que están desarrollando sus aptitudes y que obtienen reconocimiento en el desempeño de las diferentes tareas”.

Si bien, como se verá más adelante, la mayor parte de los jefes son reconocidos y aceptados en su posición tanto en el negocio como en el hogar, la autoridad muchas veces es discutida y no siempre es acatada, fundamentalmente de los hijos hacia los padres, aunque en el caso de los adultos mayores, se observaron algunas situaciones que merecen destacarse.

Un aspecto interesante, y que distingue los negocios que se identifican con uno y otro tipo ideal, tiene que ver con quienes obedecen la autoridad y quienes no lo hacen.

Entre los trabajadores de los negocios que se aproximan al tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) son mayormente los padres de los propietarios quienes no siempre están dispuestos a aceptar las órdenes de sus hijos;

“A veces ella nos pide que hagamos algo o, por decir, que compremos tal o cual cosa, y si nosotros vemos que no es lo mejor, no lo hacemos, no señor. Ella es la dueña pero no podemos dejar que malgaste o se equivoque (...) ahí aportamos nosotros nuestra experiencia ¿no?, que para eso estamos” (Madre de propietaria de cocina, 59 años, folio 14, tipo uno)

Mientras que en los negocios que acercan a las características del tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio), los hijos de los propietarios son los que en mayor medida plantean su inconformidad ante la autoridad del padre y dueño del negocio;

“A veces no hacemos caso (risas), solo a veces (risas). Es que cada tanto el jefe pide cada cosa...hay que decirle que sí, que lo hacemos todo como el dice, y después uno frente a la situación decide que es lo mejor (...) O sea no, no siempre, más bien digo que casi nunca se hace lo que él dice” (Hijo de propietario de taller mecánico, 26 años, folio 15, tipo dos).

La relación de los hijos frente a la autoridad de los padres como jefes del negocio en el que trabajan da pie para comenzar a discutir elementos vinculados con las relaciones entre generaciones y los conflictos que allí se generan.

VI.3.2. Los hijos, los padres y los abuelos: una relación de fuerzas

En un número importante de unidades entrevistadas conviven y trabajan tres generaciones de la familia, por la continuidad de la tradición familiar o por otras circunstancias.

Cuando esto ocurre es de interés analizar la forma en que se desarrollan las relaciones laborales y familiares entre estas personas, así como los mecanismos de integración a la unidad doméstica.

- **Las relaciones intergeneracionales**⁷⁴

La convivencia en una misma unidad (familiar y laboral) de varias generaciones, presenta situaciones conflictivas en algunos casos, fundamentalmente en las unidades entrevistadas que se ubican en el tipo ideal uno (integración de la familia al negocio). Estos conflictos devienen la mayor parte del tiempo debido a que personas con gustos e intereses diferentes tienen la *obligación* de compartir un mismo lugar para vivir y para trabajar;

“Es un lío, no se puede traer gente que no conozca ya (...) ni nada (...) mis fiestas siempre son en un antro o así. ¿Por qué?, por eso que te digo, es un lío. No hay lugar para nada, estamos todos juntos (...); a mi papá le molesta el humo del cigarro, a mi abuelita le molesta el ruido... ¿entonces?” (Hijo de propietaria de cocina, 19 años, folio 2).

No solo la convivencia genera conflictos, las distintas modalidades de organización y disposición de los espacios y las actividades también lo hace.

⁷⁴ Siguiendo a Mercedes Blanco (2001) se propone entender a los hijos, los padres y los abuelos que interactúan en el trabajo de los micronegocios, como grupos ubicados histórica, social y culturalmente, que han tenido a lo largo de su vida, experiencias que influyen y se reflejan en las distintas modalidades de interrelación del trabajo y la familia.

“El problema es que mi abuelita está acostumbrada a sus formas y no hay quien le discuta nada (...) y eso es pesado a veces, porque es desde mirar los programas de televisión que a ella le gustan, hasta guardar la despensa de la manera que ella diga, y así le tenemos que hacer, eso es muy pesado” (Hija de propietaria de cocina, 19 años, folio 2, tipo dos)

En los negocios próximos al tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) se observan situaciones diferentes en lo referido a las relaciones entre generaciones, debido fundamentalmente a que en estas unidades domésticas interactúan padres con hijos, pero no hay adultos mayores.

Entre estas situaciones las que mayormente se destacan tienen que ver con elementos ya señalados en relación con la posibilidad de estudiar, o trabajar en otras actividades distintas al micronegocio.

Por otra parte, en algunos casos los hijos superan, y a veces en mucho, el nivel de escolaridad de sus padres, situación que puede llegar a intensificar los conflictos, si bien en las expectativas de los padres muchas veces se plantea la posibilidad que sus hijos adquieran una educación universitaria, e incluso de posgrado, así como una participación más amplia en el mercado de trabajo, de la que ellos mismos tienen.

- **La familia integrada**

¿Puede la familia, siendo un grupo, actuar como si fuera un individuo?, ¿tienen las familias metas comunes en un marco de intereses en competencia que se deben resolver? Las respuestas a estas preguntas son distintas para los negocios ubicados en uno y otro grupo.

Los establecimientos que se identifican con el tipo ideal uno (integración de la familia el negocio) adhieren a la filosofía que indica que en la familia “todos son para uno y uno es para todos”. En este sentido consideran que la unidad doméstica comparte fines e intereses entre todos los individuos que la integran:

“Todos vamos para el mismo lado y queremos que las mismas cosas funcionen, eso es un hecho, eso lo tenemos muy claro (...) lo mismo para el negocio que para la familia” (Propietaria cocina, 45 años, folio 2, tipo uno)

“Ni que hablar, ni que hablar, ¿cómo es que dice el dicho?, ¿ese de todos por uno? (...) bueno así es aquí, por eso funcionan las cosas, porque siempre ponemos por delante la familia unida y eso es para todos nosotros, todos unidos” (Propietaria cocina, 61 años, folio 19, tipo uno)

Sin embargo los negocios más próximos al tipo ideal dos (desplazamiento de la familiar del negocio) consideran que la unidad doméstica tiene intereses que pueden entrar en competencia en la medida en que no todos sus individuos compartan los mismos objetivos;

“Es que aquí todos somos personas humanas ¿entiende?, entonces, por eso hay problemas a veces, porque no pensamos igual, ni queremos lo mismo de la vida. ¿Cómo le digo?, no nos preocupan las mismas cosas, entonces eso afecta a veces el negocio; como no va a afectar, pero son cosas por lo mismo, porque somos distintos, creo yo” (Propietario de taller mecánico, 52 años, folio 20, tipo dos)

Si se entienden las estrategias como la habilidad de identificar oportunidades y movilizar recursos para llegar a situaciones ventajosas, no puede considerarse la familia como un monolito unitario indiferenciado que tiene un perfecto control sobre sus miembros, sino que la familia debe ser conceptualizada como una coalición de individuos en la cual cada uno tiene sus propios intereses que muchas veces pueden entrar en conflicto. Esta idea lleva entonces a plantearse otras interrogantes; ¿cómo puede esta frágil unidad funcionar junta, cómo se logra el consenso, como se controlan las diferencias? ¿En qué condiciones los individuos posponen sus intereses a favor del bien común?

Estas preguntas implican tres interrogantes en relación con la forma en que la familia lleva adelante sus estrategias; en primer lugar el tema de las fronteras y los límites (con claridad un grupo familiar debe identificar quién es un miembro y quién no, y por lo tanto, quién comparte deberes y obligaciones), en segundo término, la familia ofrece tanto acceso a recursos como protección contra riesgos significativos, y, en último lugar, la familia debe contar con mecanismos (por ejemplo la socialización) para manejar distintos tipos de personalidades.

Las unidades entrevistadas se constituyen como unidades domésticas que toman decisiones, con intereses compartidos y únicos en toda esfera de interacción familiar. Si los intereses son compartidos y únicos, también lo son las necesidades que deben satisfacer por la línea de acción de sus miembros que beneficia a todos de la misma manera.

VI.3.3. La jefatura del negocio versus la jefatura del hogar

La jefatura del hogar ha sido objeto de debate durante largo tiempo debido fundamentalmente a la definición y los criterios utilizados actualmente para identificar al jefe del hogar, que tienden a

excluir a algunos miembros del hogar de este papel, como las mujeres, los más jóvenes o los ancianos.

Esta situación, aunada a la diversidad de situaciones presentes en las unidades entrevistadas, lleva a incursionar en quiénes son los jefes, las jefaturas del negocio y del hogar y la aceptación de los jefes designados entre los entrevistados. El análisis de estos elementos se desarrolla a partir de considerar que el poder, como eje articulador de la discusión, se encuentra atravesado por el análisis de la jefatura, tanto de la unidad doméstica como del micronegocio.

- **¿Se eligen los jefes?**

La palabra patrón solo se aplica a los jefes que aseguran a sus subordinados paz y seguridad. Cuando este rol ya no se llena, el patrón cae en la categoría de los amos, y ya no es más que un empleador. F. Le Play.

Básicamente se podría decir que existen dos formas de *designar* a los jefes entre las unidades entrevistadas.

En los establecimientos próximos al tipo ideal uno (integración de la familia al negocio) prevalece la autodefinición según la cual el jefe del hogar es la persona que se designa a sí misma como jefe o que es designada o reconocida como tal por los demás miembros del hogar. En estas unidades este tipo de reconocimiento está dado la mayor parte de las veces a partir de atributos que no son únicamente económicos, sino que tienen que ver con el manejo y administración del establecimiento,

“El dueño es él, porque es el que lleva todos los papeles y las cuentas y todas las cosas. A mí no me da para hacer números porque no me sale, y no me gusta, para que le hago al cuento” (Trabajadora familiar de cocina, 47 años, folio 8, tipo uno).

“Soy el dueño porque soy el que trabaja todos los días, de ocho a ocho. Los demás (los hijos) no se lo toman, como quien dice, como un trabajo, un trabajo en serio. Cuando se necesita y hay mucho, vienen, si no estoy solo (...) bueno, solo con la esposa (...), pero por eso soy el jefe, porque trabajo (...) Y en la casa es lo mismo (...) se puede decir que soy el jefe de la familia” (Propietario taller mecánico, 51 años, folio 10, tipo uno).

Esta forma de designar al jefe y auto designarse como jefe en las unidades entrevistadas que pertenecen al tipo ideal uno, encubre por lo menos dos situaciones. Una, la de establecer un orden jerárquico entre la pareja parental; jerarquía que sitúa al hombre en una posición

privilegiada en relación con la mujer. Otra, la delimitación a la provisión de los recursos del hogar, dejando afuera otras dimensiones, como quién lidera la toma de decisiones. Entonces se puede decir que la jefatura de hogar así entendida, implica dos dimensiones: poder y autoridad.

Los negocios que se identifican con las características del tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) sostienen un discurso que señala que no existe un sólo responsable sino que el hogar es un sistema o unidad socioeconómica compleja en la cual todos los miembros hacen aportes económicos significativos al ingreso total del hogar y juegan papeles importantes en el ámbito social del hogar. Por lo tanto, indican que la elección del jefe tiene que ver con la creación y el funcionamiento del negocio; el jefe es quien inició el negocio y le dedica la mayor parte del tiempo.

“El jefe es mi padre (...) porque él fundó el negocio, tuvo la idea, invirtió el capital, como en cualquier otro lado sería el jefe, por eso (...). Trabajar, trabajamos todos, y todos aportamos, si fuera por eso, todos seríamos jefes (risas) pero por decir el que creó esto es el jefe” (Hijo de propietario de taller mecánico, 26 años, folio 15, tipo dos).

Los jefes en el negocio aparecen claramente identificados, pero la situación al interior de la unidad doméstica es más compleja. Mucho más ardua es la situación cuando los dos ámbitos involucran a las mismas personas. Es entonces cuando se vuelve necesario considerar cómo se desarrollan las relaciones entre los individuos con distintos “jefes” para cada lugar. Son elementos que deben ser desarrollados.

- **En casa un jefe y en el negocio otro; ¿quién manda aquí?**

La jefatura del negocio no es mayormente discutida (al menos no se discute en profundidad, ni genera conflictos esa situación) en prácticamente ninguno de los establecimientos de los dos tipos ideales propuestos.

Sin embargo, la jefatura del hogar no siempre recae en el mismo jefe del negocio, fundamentalmente en los establecimientos ubicados en el tipo ideal uno (integración de la familia al negocio);

“El dueño del negocio soy yo, pero en la casa manda la otra jefa (risas), ahí sí (en la casa) que mejor ni meterse” (Propietario cocina, 54 años, folio 4, tipo uno)

Los negocios más cercanos al tipo ideal dos (desplazamiento de la familia del negocio) sin embargo, no reconocen un jefe en el hogar como lo hacen para el negocio:

“Bueno sí, la propietaria de esto soy yo, pero en casa no tenemos jefes, todos nos mandamos solitos” (Propietaria cocina, 56 años, folio 18, tipos dos)

El hecho de tener un jefe en el negocio y otro en la unidad doméstica (quizá no sea jefe la denominación más adecuada, posiblemente sea mejor pensar en *encargado*) plantea una discusión relacionada con el género como elemento central, debido a que son mayormente los hombres quienes se posicionan como jefes de los establecimientos (¿lugares de producción?) mientras que las mujeres son las jefas (en realidad a veces verdaderas *esclavas*) de las unidades domésticas (¿ámbitos de reproducción?).

Esta situación posibilita también la discusión en relación con los demás integrantes de la unidad doméstica y trabajadores del negocio; ¿qué situaciones generan estas dos jefaturas?, ¿se distinguen los jefes? Son elementos que deben ser desarrollados.

Algunos comentarios...

La forma de organización de la vida social en las unidades entrevistadas ha estado caracterizada por situaciones de pluralidad, diferencias, heterogeneidad y diversidad. Y esa diversidad se ha reflejado en aspectos como la pluralidad de arreglos domésticos, estilos de vida, diferencias por género y generaciones.

Evidentemente esta heterogeneidad no es un fenómeno nuevo. Entonces; ¿qué significado tiene en el ámbito de la unidad doméstica que comparte el espacio de trabajo?, ¿qué supone la diversidad en la propia percepción de los integrantes de esta unidad doméstica?, ¿cómo pueden convivir individuos diferentes y autónomos?, ¿cómo es posible que en la unidad doméstica surjan la solidaridad a partir no de la semejanza sino de la diferencia?, ¿cómo logra la unidad doméstica *imponerse* a individuos que se suponen libres y autónomos?

La división del trabajo, en la medida en que representa una separación de funciones; ¿implica un cierto debilitamiento de los vínculos de parentesco?, ¿cómo se concilia en los individuos el nexo entre el individualismo (base y requisito para la afirmación de la división del trabajo) y la subordinación a la unidad doméstica?, ¿cómo se ordena e integra esta pluralidad?, ¿cuál es el elemento que permite dar cuenta de la forma en que la unidad doméstica se integra al trabajo en el micronegocio?, ¿mediante qué mecanismos se produce esta integración?

Las entrevistas han resaltado que una de las situaciones más problemáticas que deben enfrentar estos negocios, está en lograr que los individuos compartan el sistema normativo y de valores presentes en la unidad doméstica.

En este sentido, y en la línea propuesta por Durkheim, se puede pensar que la división del trabajo logra construir y afianzar la cohesión; “la división del trabajo (...) supone el desarrollo de las diferencias entre los individuos, lo cual a su vez implica que los individuos son más libres, más autónomos y dotados de una pluralidad específica (...) Es esta división la que garantiza la integración social, puesto que mientras que vuelve diversos entre si a los individuos, al mismo tiempo los hace más dependientes o solidarios unos con otros”. De esta forma se atribuye a la división del trabajo “la capacidad de producir una integración social fundada sobre una adhesión a los valores y a las normas colectivas” (Esteinou, 1998).

Sin duda esta integración enfrenta dificultades, ya que la unidad doméstica está fundada en la cooperación y por lo tanto supone el interés recíproco. A la solidaridad hay que agregarle entonces la importancia del contrato, que puede entenderse como el elemento que permite a la unidad doméstica subsistir “solo en la medida que las diferencias individuales encuentren un límite, una convergencia en la conciencia colectiva”.

Por otra parte, fue posible entender las estrategias de reproducción de las unidades entrevistadas, como un conjunto de prácticas con características muy diferentes, por medio de las cuales las unidades domésticas tienden (de manera conciente o no) a conservar o aumentar su patrimonio.

Estas estrategias constituyen un sistema, y por lo tanto dependen tanto de los instrumentos (trabajo del negocio, ingresos, ganancias, horas dedicadas al trabajo, cantidad de clientes, materia prima disponible) como del estado del capital a reproducir. Cualquier cambio en relación con los instrumentos o el estado, conlleva una reestructuración del sistema de estrategias de reproducción (Esteinou, 1998).

Claro está que buscando entender la participación de la familia en el trabajo del negocio muchas fueron las situaciones que salieron a la luz; los hijos con ganas de cuestionar a los padres pero con miedo de hacerlo, las esposas en aparente *subordinación* pero como verdaderas jefas y dueñas de los negocios de sus maridos, los viejos luchando por preservar el patrimonio que alguna vez iniciaron con el deseo de mantenerlo en la familia. Varias generaciones que

comparten lugares y actividades a veces con objetivos e intereses tan diversos, a veces con las mismas intenciones.

Intentar articular producción y reproducción implicó un enorme esfuerzo, ¿cómo se integran en la vida cotidiana dos categorías que teóricamente han sido discutidas hasta el cansancio?, ¿hasta dónde es posible dar cuenta de esta articulación a partir de las entrevistas?

Abordar el riesgo implicó emprender con los entrevistados un viaje hacia el concepto mismo del trabajo, ¿para qué trabajan?, ¿qué sentido tiene el negocio?, ¿cómo se valoran y se entienden como trabajadores?, ¿por qué su trabajo brinda (o no) seguridad?, ¿qué del trabajo les aporta certezas y tranquilidad?

Pensar en el poder supuso pensar en el control, en la autoridad, en la negociación, y a fin de cuentas en la forma en que a pesar del control, la autoridad y la negociación, la familia intenta permanecer integrada para hacer funcionar el negocio; ¿lo logra?

Para cada uno de los tipos ideales propuestos hay diferentes respuestas, que sin dudas generarán más interrogantes. Para abordar esta multiplicidad de situaciones en la diversidad de escenarios, que tanto el trabajo cualitativo como el análisis cuantitativo generaron, es necesario equiparse con un conjunto de insumos.

Entre estos insumos es necesario discutir elementos *socio simbólicos* y de la teoría del *capital humano*, que aporten al análisis de por ejemplo, la percepción del riesgo asociada a la escolaridad y el valor asignado a la educación (¿la mayor escolaridad reduce el riesgo al futuro?). Elementos que permitan discutir el señalado peso de la herencia y del patrimonio (¿por qué quienes menos tienen –materialmente hablando– señalan una preocupación tan fuerte por la herencia para los hijos?).

A modo de cierre. Comentarios finales

A lo largo del trabajo la intención ha sido acercarse al vínculo que se genera entre la familia y el trabajo en el entorno de los micronegocios mexicanos desde dos dimensiones; una de corte cuantitativo, mirada a través de encuestas, y otra considerada mediante las entrevistas como una forma de complementar la perspectiva subjetiva. Se trató de dar respuesta a las preguntas de investigación de una forma compleja e integral pero de ninguna forma acabada.

Para ello se reconstruyó un marco teórico que permitiera dar cuenta del tema a considerar teniendo en cuenta particularmente el contexto del mercado de trabajo y las características de las unidades familiares mexicanas. Se definieron los micronegocios como unidades de funcionamiento a pequeña escala (con menos de 15 trabajadores) y dos tipos de establecimientos; familiares y no familiares de acuerdo a la conformación de su mano de obra respecto del propietario.

Se estableció que el objeto de estudio era el vínculo entre el trabajo en este espacio laboral y la familia como mano de obra que en él se emplea. Hablar de esta articulación se entiende como una forma operacional de hacer referencia a muchos de los problemas que vive el mercado de trabajo, la pérdida de puestos de trabajo de calidad, el creciente descenso de los trabajadores asalariados, la cada vez mayor pérdida de buenas condiciones de trabajo, la incorporación creciente de los distintos miembros de la familia a la actividad laboral, entre otros. Con este punto de partida se llevó a cabo el trabajo empírico en dos frentes; desde las estadísticas “duras” y en la calle, en los negocios que abrieron las puertas para dejar escuchar sus voces.

En el primer capítulo de este trabajo se realizó un acercamiento a la definición de muchas de estas situaciones con el objetivo central de discutir el rol de los micronegocios ante los distintos momentos que ha vivido el mercado de trabajo mexicano. En este sentido algunos anclajes analíticos de la investigación fueron perspectivas teóricas como la informalidad, la precariedad, la calidad del empleo, intentando establecer vínculos entre el objeto de estudio y las discusiones presentadas por estas vertientes. Finalmente, este ejercicio hizo posible considerar a los micronegocios como ámbitos de trabajo inmersos en procesos sociales y económicos siempre presentes en el mercado laboral.

A partir de estas consideraciones el segundo capítulo observó a los micronegocios nuevamente pero esta vez a la luz de academia; desde la mirada de la investigación sobre este

objeto de estudio. Fue posible detectar entonces que si bien los pequeños establecimientos han sido estudiados vastamente, la mayor parte de estos estudios se concentran en actividades industriales, en zonas específicas del país (el norte) y desde una perspectiva de género (las mujeres empresarias). Hallazgos que incentivaron trabajar con núcleos familiares en el comercio y los servicios.

Con este estado de cosas es que se dispuso a “medir” la forma de trabajo, organización y funcionamiento de los micronegocios mediante la exploración descriptiva de sus características, la construcción de índices que definieran su viabilidad y el recorrido de los trabajadores por el proceso continuo que implica la relación trabajo/familia.

Así, en el tercer capítulo, se pudo comparar el crecimiento de los micronegocios familiares desde el comienzo (1992) hasta el final (2002) de la medición, la precarización de sus formas de trabajo y las diferencias de funcionamiento entre los establecimientos familiares y los no familiares. De estos datos se desprenden dos características fundamentales en el análisis; la mayor precarización en sus características entre los negocios familiares y el empeoramiento de las condiciones de trabajo en general para todos los pequeños establecimientos. La precariedad y las malas condiciones laborales forman parte cotidianamente del entorno de trabajo de la amplia mayoría de personas que desarrollan su actividad laboral en micronegocios.

Ante esta situación de deterioro, *¿no sería esperable entonces que los micronegocios disminuyeran su presencia en el mercado de trabajo?* No necesariamente. Si bien a la luz de los primeros datos se puede dar cuenta de situaciones objetivas que no alientan el trabajo en pequeños establecimientos, no hay que olvidar la esfera subjetiva, la de las percepciones, esa que hace que a pesar de la inexistencia de apoyos crediticios, de los reportes continuos de pérdida como resultado del trabajo, de la disminución de las ventas, señala a un alto porcentaje de propietarios de negocios que manifiestan no tener problemas para operar. He aquí como simplemente no parece ser suficiente ganar mal y no tener apoyo para no pensar en un negocio por cuenta propia. Como se suele argumentar, es condición necesaria pero no suficiente para que los trabajadores desistan de emprender estas actividades.

En este sentido el abordaje del ámbito cualitativo hace posible decir que las construcciones individuales de las condiciones y percepciones de trabajo se realizan y reproducen sobre bases diferenciadas pero conectadas, autónomas pero interdependientes. Probablemente detrás de ello

se encuentran procesos de transformaciones sociales y económicas que permiten explicar los resultados con más elementos para la discusión.

Una vez conocida la magnitud del fenómeno se intentaron especificar los factores más importantes y significativos asociados a él, como una forma de preguntarse como se articulan el trabajo y la familia en su relación con el mercado de trabajo. Con ello se llega a una de las hipótesis de la investigación: las unidades domésticas y las unidades económicas a pequeña escala son dos instituciones tanto más vinculadas entre sí, cuanto más abierta esté la posibilidad de ser una respuesta al problema del empleo y del ingreso de las familias, comprobando la importancia fundamental de la familia en este impacto. Sin embargo, ambas partes, negocio y familia, deben “funcionar” armónica y conectadamente en la estructura de oportunidades en la que se ubican, para lograr la inserción de sus integrantes.

Eso es al menos lo que a primera vista parecen indicar los datos arrojados mediante los análisis llevados a cabo en el cuarto capítulo. Pero quizás ello no sea lo más relevante de este capítulo, ya que una vez conocido el impacto del trabajo de la familia en no favorecer la viabilidad de funcionamiento de los negocios, es necesario cuestionarse ¿acaso la mano de obra familiar tiene más peso que los créditos o la antigüedad o el tipo de clientes en la viabilidad de los negocios?, si es así, ¿esta viabilidad se logra a costa de no otorgar buenas condiciones de trabajo a esta mano de obra familiar?

Quizás tampoco sean estas las preguntas más importantes. Posiblemente hay otra mucho más compleja; ¿la viabilidad de un micronegocio, esa que en los parámetros de esta investigación los acerca a una empresa, se logra dejando de lado puestos de trabajo de calidad? No parece haber demasiadas salidas a esta situación. Si bien no todos los datos de este trabajo son desalentadores (muchos trabajadores declaran satisfacción en su actividad, muchos otros ven futuro en lo que hacen) continua existiendo y prevaleciendo la sensación de precariedad e inestabilidad en torno al trabajo en micronegocios, a lo que se puede sumar la falta de viabilidad, si se tienen en cuenta los resultados de los análisis de correspondencia.

Estos análisis estadísticos permitieron incorporar el aspecto relacional que se construye en el análisis del vínculo entre el trabajo y la familia. Así, fue posible observar que esta articulación no es independiente de la estructura familiar de los trabajadores ni tampoco del contexto socio económico en el que se insertan. Estas constataciones son potencialmente útiles para recuperar uno de los supuestos iniciales del trabajo; que el entorno económico en que se ubican los

micronegocios así como la historia específica que vive cada unidad doméstica, influyen en la determinación de la propiedad de la unidad económica, en la organización del trabajo y en la división sexual del mismo en ambas unidades. Indudablemente la influencia del entorno económico es evidente tanto en los modos de organización y funcionamiento, como en las formas de composición de la mano de obra de los negocios.

En este tipo de análisis las diferencias que aparecen entre los tipos de micronegocios (familiares y no familiares) devienen en desigualdades en función del entorno social y familiar. Además, mediante esta parte del análisis fue posible agudizar la mirada sobre los sectores de actividad considerados (servicio y comercio), dando cuenta de la fuerte terciarización del mercado de trabajo, tanto como de las heterogeneidades del mismo, rasgos tenidos en cuenta desde la discusión teórica de este trabajo.

Finalmente, en los capítulos quinto y sexto, se intentó mostrar y conocer otra mirada de la relación trabajo/familia: la de los propios implicados en este vínculo, los trabajadores de micronegocios familiares. A través de las entrevistas se pudo reconocer a los trabajadores en sus diferencias y con ello comprender mejor el sentido y orientaciones que el trabajo con la familia adquiere tanto para ellos como para todas sus unidades domésticas.

Es en esta parte del trabajo donde lo subjetivo, las percepciones adquieren un papel protagónico y dan paso a explicaciones que matizan la dureza de los números y suavizan mucho el desaliento de los datos más “objetivos”. La articulación trabajo/familia adquiere en estos capítulos la característica de ser un proceso cotidiano para sus protagonistas.

Acerca de todos estos puntos se intentó discutir en este trabajo, no de forma acabada ni mucho menos absoluta, sino con la pretensión simplemente de observar, de entender como se vinculan dos ámbitos desde diferentes perspectivas.

Llegado el momento de concluir mucho se vuelve evidente, como que ciertamente hay elementos que diferencian y distancian (valga el análisis de correspondencia para afirmar y confirmar este hecho) el funcionamiento y la forma de organización de los micronegocios familiares y no familiares, o también que la presencia del trabajo de la familia pauta muchas de esas diferencias (basta leer y recordar varias de las entrevistas para reafirmar esta señalización).

Este breve recuento posibilita discutir los principales resultados de la investigación, los hallazgos más significativos que aportan al análisis de la relación entre el trabajo en micronegocios y la familia que se ubica en los establecimientos como mano de obra, a partir de

preguntarse; ¿el trabajo de la familia es un riesgo para el negocio?, o ¿es el trabajo de la familia el que permite la continuidad del establecimiento?

De este modo se sintetizan a continuación los resultados más importantes de la investigación a partir del acercamiento a la relación producción/reproducción mediante la articulación del trabajo y la familia.

Se pueden agrupar un conjunto de elementos en donde la articulación de la producción y la reproducción en medios urbanos y con micronegocios, permite señalar que, parafraseando a Chayanov, la organización y el funcionamiento económico de los pequeños establecimientos no pueden explicarse con los mismos criterios y puntos de referencia que se utilizan para el análisis de la dinámica empresarial. No es posible porque los pequeños establecimientos apuntan efectivamente a asegurar la sobrevivencia, no logran condiciones que les permitan la acumulación, no brindan salarios estables, fijos ni permanentes atribuibles al trabajo y recrean la cotidianeidad mediante prácticas de trabajo y convivencia mediadas por relaciones de poder tanto entre generaciones como a partir del género.

Un aspecto clave del análisis de la relación entre el trabajo y la familia fue la consideración de la viabilidad, que fue definida y construida a partir de dos dimensiones: la viabilidad expresando sobrevivencia y la viabilidad expresando acumulación. Pues bien, los resultados indicaron que los micronegocios familiares son mayormente viables en tanto están sobreviviendo, mientras que los pequeños establecimientos no familiares logran una viabilidad más vinculada a la capacidad de acumulación.

La participación laboral de la familia en los pequeños establecimientos restringe sus posibilidades de viabilidad a partir de la acumulación pero aumenta su capacidad de ser viables en tanto permanecen durante más tiempo desarrollando sus actividades. En este nivel de análisis, esta afirmación implica que la presencia del trabajo de la familia es un factor que aumenta las posibilidades de sobrevivencia de los negocios.

En relación con lo anterior fue posible observar las desigualdades en la forma de relacionarse con el mercado de trabajo entre los micronegocios familiares y los no familiares. Aunado a ello se encontró que esas diferencias no eran tan marcadas en 1992, pero se polarizaron drásticamente hacia 2002. Esta situación, además, ubica a los micronegocios familiares como entidades menos viables, comparativamente, que los establecimientos no familiares.

Claro, si se tiene en cuenta que el universo total de micronegocios mexicanos captados por la ENAMIN es mayormente de constitución familiar (hay que recordar que fue apabullante el crecimiento de micronegocios familiares: de 40 a más de 50%, en comparación con los no familiares, con preponderancia de esposas e hijos(as) de los propietarios que también incrementaron de forma considerable su participación) entonces puede decirse que los pequeños establecimientos mexicanos no sólo no son viables, sino que han perdido viabilidad de forma creciente en el período 1992-2002.

Estos factores permitieron constatar claramente la hipótesis que las unidades domésticas y las unidades económicas a pequeña escala son dos instituciones tanto más vinculadas entre sí, cuanto más abierta esté la posibilidad de ser una respuesta al problema del empleo y del ingreso de las familias. Es decir, el entorno económico en que se ubican los micronegocios (expansión, estancamiento, recesión) influye en la determinación de la propiedad de la unidad económica, tanto como en la organización del trabajo.

Un hallazgo más se refiere a la forma de integración de la familia al trabajo desde las propias vivencias y experiencias de los entrevistados. Estas experiencias analizadas a partir de las entrevistas y discutidas analíticamente desde los tipos ideales, permitió la construcción de dos tipos: el de integración y el de desplazamiento de la familia a las actividades del micronegocio. En este sentido el análisis de los distintos casos brindó información que indica que dentro del tipo ideal uno que integra la familia al trabajo del establecimiento, la unidad familiar se considera necesaria e importante para el trabajo, tanto, que el negocio existe por y para la familia.

El hogar y la familia comparten los mismos espacios físicos en la vivienda, bajo el postulado que esta convivencia es en beneficio de todos. Prima el uno para todos y todos para uno. Prácticamente toda la familia trabaja en el negocio, lo que desde la perspectiva de los entrevistados significa que la actividad desarrollada por el establecimiento asegura la supervivencia de sus miembros. En esta lógica no existe una clara división entre los gastos generados por la unidad familiar y los que provienen y derivan de la unidad laboral.

Esta dinámica repercute en el hecho que los problemas de la familia, los conflictos y dificultades estrictamente relacionados con la vida familiar, afectan el funcionamiento laboral del negocio. A esto se agrega que es el propietario el único que toma las decisiones, maneja el poder y controla la autoridad.

El temor y la inseguridad al futuro devienen de la dificultad de generar posibilidades de trabajo distintas a las ya existentes. Predomina la concepción que son trabajadores que solo saben y pueden hacer la actividad laboral que actualmente desarrollan, y si la pierden, no se consideran con las habilidades, destrezas y conocimientos suficientes para generar nuevas opciones. Esta representación del riesgo ubica las inseguridades en el entorno del negocio, en los problemas económicos del país, en la falta de clientes y en el aumento de los precios de sus insumos necesarios para trabajar, más que en cualquier otro factor.

La familia es concebida como un riesgo en sí misma para el funcionamiento y mantenimiento del negocio. Una reflexión sobre este tipo ideal uno indica que la familia pone en riesgo la existencia del micronegocio, ya que los conflictos que puedan surgir y no se resuelvan en la unidad familiar, podrían sobrevenir en la disolución del negocio. Sin embargo, los datos indicaron que los micronegocios familiares son los más longevos, lo que podría significar que ante crisis en la familia, hubo procesos que permitieron continuar el trabajo del negocio, lo que no ha tenido el efecto de disminuir la sensación de inestabilidad e inseguridad en la familia.

En este caso el vínculo trabajo/familia parece contradictorio; los conflictos en la familia se perciben como una amenaza para su supervivencia, aún cuando los micronegocios familiares son los que logran una mayor cantidad de años de supervivencia.

Los hallazgos relacionados con el tipo ideal dos que desplaza a la familia del trabajo en micronegocios, evidencian que en las percepciones de los entrevistados la familia no es entendida como una entidad indispensable para el trabajo y en ese sentido pierde centralidad. Tanto, que se llega a explicitar que no es la mejor alternativa contar con trabajadores familiares.

En concordancia con estas percepciones existe una separación de los espacios destinados a la vida familiar y al trabajo del negocio, y en esta distinción hay una búsqueda explícita por brindar un lugar de mayor privacidad a la unidad familiar.

Paralelamente son varios los cónyuges e hijos de propietarios que desarrollan actividades laborales fuera del negocio familiar, fundamentalmente por dos razones: el interés ya mencionado de desligar la familia del trabajo, y la fuerte creencia que la actividad del negocio no puede asegurar por sí misma la sobrevivencia de sus integrantes. En esta misma línea la familia y el negocio mantienen contabilidades y manejo de recursos diferenciados, pero buscan la toma de decisiones en conjunto.

No se manifiestan explícitamente el temor y la inseguridad y se reconoce el riesgo como algo inherente a la actividad por cuenta propia. La decisión de arriesgarse a constituir un micronegocio implica un compromiso profesional más que una responsabilidad u obligación con la familia. De esta forma el riesgo se expresa como un factor interno; la imposibilidad de trabajar por problemas de salud por ejemplo.

La familia es entendida como un riesgo sólo si su presencia le quita formalidad al funcionamiento del pequeño establecimiento.

El diseño de dos tipos ideales que ubicó los testimonios en dos grandes grupos, hizo posible una aportación más para la reflexión de la articulación del trabajo y la familia: la participación laboral de mano de obra familiar como un factor que define de diversas formas el riesgo y que establece también divergentes compromisos y responsabilidades para el desarrollo de la actividad del micronegocio. Esta mezcla de concepciones y estrategias asociadas a la complejidad que la participación familiar tiene en los micronegocios, nuevamente pone en evidencia la heterogeneidad de estas entidades económicas.

Las formas de funcionamiento y los resultados obtenidos con el trabajo de los negocios variaron de acuerdo al énfasis puesto en el micronegocio o en la familia: quienes subrayaron la importancia de la familia se orientaron más a concebirse como trabajadores por cuenta propia, mientras que quienes intensificaron la trascendencia del negocio, derivaban hacia el concepto de microempresarios. Al tener en cuenta estos elementos hay que destacar las diferencias encontradas entre patrones y trabajadores por cuenta propia. Diferencias que destacan las particularidades del cuentapropismo incluso en relación con las expectativas asociadas a las familias; los hijos de patrones disminuyen su participación mientras que los hijos de trabajadores por cuenta propia incrementan su presencia en los negocios

En este sentido y de acuerdo con lo señalado por Serna (2003) *“Estos factores dejaron ver claramente la complejidad y las múltiples contradicciones que tiene el desempeño de una actividad empresarial cuando se tienen responsabilidades hogareñas”*.

Estas condiciones permiten sugerir que mientras para los negocios que integran a la familia a su actividad laboral el vínculo o interdependencia entre estas dos instituciones dependerá más de las características de la unidad doméstica que de las formas de funcionamiento y organización de la unidad económica, para los negocios que desplazan la mano de obra familiar la relación es inversa.

Del mismo modo para el tipo ideal uno se cumple que de las dos organizaciones, la unidad de producción es la más vulnerable porque depende no solo de la estabilidad de la unidad doméstica, sino del entorno económico externo a ambas entidades, mientras que para el tipo ideal dos habría que relativizar esta afirmación en lo que a la estabilidad de la unidad doméstica se refiere.

Por otra parte es innegable en ambos tipos ideales que las relaciones sociales al interior de la unidad doméstica, la división sexual del trabajo y las jerarquías, impactan en las formas de funcionamiento y organización de ambas entidades.

Recordando la pregunta dio origen a la investigación; *¿La participación laboral de los miembros de la familia en el pequeño establecimiento y las relaciones que entre ellos se establecen, constituyen una forma de producción que permite asegurar la reproducción, tanto de la unidad económica como del consumo y el abastecimiento de la unidad familiar?*, los resultados permiten indicar que el trabajo de la familia hace posible el mantenimiento del micronegocio y la sobrevivencia de la unidad doméstica, constituyendo para ello diversas formas de producción, estrategias de consumo y mecanismos de abastecimiento.

La investigación constata la importancia de la mano de obra familiar en el trabajo de los micronegocios, restringiendo esta mano de obra familiar de manera importante a esposas e hijos(as) y circunscribiéndola mayormente al servicio en primer lugar y al comercio en segunda instancia. Hasta aquí datos que van en el sentido analizado del mercado de trabajo.

El trabajo de la familia en pequeños establecimientos imprime al negocio características propias que los hacen cualitativamente diferentes de los negocios de corte no familiar.

En este sentido, tanto el análisis cuantitativo como el acercamiento cualitativo desarrollado confirman que existen distintas maneras de operar, de tomar decisiones, de asumir riesgos, de negociar en los dos tipos de establecimientos. Que además, tornan más viables a los micronegocios no familiares, más cercanos a empresas capitalistas, menos “inseguros” para sus trabajadores y para su propia subsistencia como negocios.

Así, se pudo apreciar, que a pesar que la inseguridad laboral se asocia tradicionalmente con el cuentapropismo, en este grupo de trabajadores la inseguridad se va diluyendo ante la presencia de un contrato de trabajo, de un salario, de contar con clientes grandes, de tener apoyo crediticio y financiamiento de instituciones bancarias. De alguna manera se observa la vigencia de la seguridad asociada al empleo asalariado.

Por otra parte, el riesgo y la seguridad asociados a un trabajo, involucran también las trayectorias laborales de los individuos, los diferentes arreglos familiares a los que pertenecen y no es independiente de otros espacios de inseguridad en la vida cotidiana.

A lo largo del análisis de los datos que se fueron generando en el trabajo se observan las diferencias, algunas más significativas otras menos, entre los negocios de acuerdo al tipo de conformación de su mano de obra, y también en función de las temporalidades analizadas.

Sin embargo, no es insistencia señalar que hay un elemento común en este universo de datos e información; la precariedad, las pésimas condiciones de trabajo de un importante contingente de población, la inquietante duda presente en el discurso de muchos entrevistados; *¿puedo aspirar a un trabajo que sea una opción de calidad?*, *¿cómo generar empleos de calidad, con óptimas condiciones de trabajo, en la situación actual del mercado laboral?* Evidentemente que las tentativas de respuesta apuntan a estrategias tanto institucionales como familiares e individuales, y escapan a los objetivos (no a los intereses, nunca a los intereses) de esta investigación.

La complejidad de estos temas, la necesaria complejidad para abordarlos hace que a pesar de la claridad con que se presentan y discuten muchos resultados, muchos otros continuarán escribiéndose como hipótesis.

ANEXOS

Bibliografía consultada

- ALBA, C. y Kruijt, D.** (1995) *La utilidad de lo minúsculo. Informalidad y microempresa en México, Centroamérica y los países andinos*, El Colegio de México, México.
- ARENDRT, H.** (1989) *La condición humana*, Editorial Humanitas, Argentina.
- ARIZA, M., González de la Rocha, M. y Oliveira, O.** (1994) *Características, estrategias y dinámicas familiares en México, América Latina y el Caribe*, trabajo preparado para la Population and Quality of Live Independent Commission, (mimeo).
- _____ (1995) *Características, estrategias y dinámicas familiares en México, América Central y el Caribe*, documento preparado para la UNESCO.
- ARIZA, M. y Oliveira, O.** (1997) *Formación y dinámica familiar en México, Centroamérica y el Caribe*, México.
- _____ (1999) *Género y clase como ejes de inequidad: una mirada metodológica*, trabajo presentado en el Primer Congreso Nacional de Ciencias Sociales, Consejo Mexicano de Ciencias Sociales A. C. (COMECESO), abril 19-23.
- _____ (2000) *Un recorrido por los estudios de género en México: consideraciones sobre áreas prioritarias*, Taller “Género y Desarrollo” Montevideo, 6 y 7 de septiembre de 1999, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, CIID/IDRC.
- ARIZPE, L.** (1980) *La migración por relevos y la reproducción social del campesinado*, Cuadernos del CES, número 28, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, México.
- ARRIAGADA, I.** (2001) *Familias latinoamericanas. Diagnóstico y políticas públicas en los inicios del nuevo siglo*. CEPAL, Serie Políticas Sociales Número 57, Chile.
- BALÁN, M. Browning, Jelín, E.** (1974) *Men in a developing society: Geographic and social mobility in Monterrey, Mexico*, Institute of Latin American Studies by the University of Texas Press, Austin.
- BARBIERI, T. y Oliveira, O.** (1989) “Reproducción de la fuerza de trabajo en América Latina: Algunas hipótesis”, EN: Schteingart, M., *Las ciudades latinoamericanas en la crisis*, Trillas, México.
- BARRERE-MAURISSON, M.** (1999) *La división familiar del trabajo: la vida doble*, Asociación Trabajo y Sociedad, PIETTE – CONICET, Lumen Humanitas, Argentina.
- BECK, U.** (1998) *La sociedad del riesgo: hacia una nueva modernidad*, Editorial Paidós, España.
- BECKER, G.** (1983) “Inversión en capital humano e ingresos”, EN: Toharia, L. *El mercado de trabajo: teoría y significaciones*, Lecturas Seleccionadas, Alianza Editorial, España.
- BENERÍA, L.** (1984) *Reproducción, producción y división sexual del trabajo*, Ediciones Populares Feministas, Colección Teoría, República Dominicana.

- BENERÍA, L. y Roldán, M.** (1987) *Las encrucijadas de clase y género. Trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la ciudad de México*, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, México.
- BENITES, M. y Cortés, F.** (1980) *La heterogeneidad de los pequeños comerciantes: un estudio sobre movilidad ocupacional*, México.
- BENSUSÁN, G., García, C. y Von Bulow, M.** (1996) *Relaciones laborales en las pequeñas y medianas empresas de México*, Fundación Friedrich Ebert, Juan Pablos Editor, México.
- BLANCO, M.** (1991) “La medición del tiempo en el trabajo doméstico: un estudio comparativo entre dos grupos de mujeres de sectores medios”, EN: Salles, V. y Mc Phail, E. (coordinadores), *Textos y pre-textos. Once estudios sobre la mujer*, El Colegio de México, México.
- _____ (2001) “Trayectorias laborales y cambio generacional: mujeres de sectores medios en la ciudad de México”, EN: Revista Mexicana de Sociología, número 2, volumen LXIII, abril – junio, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- BONFIL, P.** (coord.) (2000) *Panorama de las microempresas de mujeres pobres*, Serie PEMSA 1, México.
- CALLEJA, M.** (1994) *Microindustria: principio y soporte de la gran empresa. La producción de calzado en León, Guanajuato*. Universidad de Guadalajara.
- CALVO, A.** (1996) “Tecnología y trabajo en Argentina”, EN: Panaia, M. (compilador) *Trabajo y empleo. Un abordaje interdisciplinario*, Eudeba, Argentina.
- CASTEL, R.** (1997) *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado*, Editorial Paidós, Argentina.
- CASTRO, R.** (1996) “En busca del significado: supuestos alcances y limitaciones del análisis cualitativo” EN: Szasz, I. y Lerner, S. (compiladoras) *Para comprender la subjetividad. La investigación cualitativa en salud reproductiva y sexualidad*, El Colegio de México, México.
- CASTRO, J.** (2003) *Nadie entiende nada*, Verlap Producciones Gráficas, Argentina.
- CARVAJAL, M., Friedler, A. y González, F.** (1990) *La microempresa en México: problemas, necesidades y perspectivas*, Instituto de Propositiones Estratégicas, México.
- CEPAL**, 2004, Panorama de América Latina, Comisión Económica para América Latina.
- CLAUSEN, S.** (1998) *Applied correspondence análisis. An introduction*. Sage Publications, California.
- COOK, M.** (1999) “La reforma laboral en América Latina: perspectivas comparadas sobre el caso mexicano”, EN: El cotidiano, número 94, marzo-abril, México.
- CORTÉS, F.** (2001) “Acerca de la reforma y la desigualdad económica”, EN: Ziccardi, A. (compiladora) *Pobreza, desigualdad social y ciudadanía. Los límites de las políticas sociales en América Latina*, CLACSO, Argentina.

- CORTÉS, F. y Rubalcava, R.** (1991) *Autoexploración forzada y equidad por empobrecimiento*, El Colegio de México, México.
- _____ (1993) “Algunas determinantes de la inserción laboral en la industria maquiladora de exportación en Matamoros”, EN: Estudios sociológicos, volumen XI, número 31, enero – abril, El Colegio de México, México.
- _____ (1993), “Desocupados precoces: ¿otra cara de la maquila?”, EN: Estudios Sociológicos de El Colegio de México, México.
- _____ (1994), *El ingreso de los hogares*, Monografías censales de México, INEGI-COLMEX.
- _____ (1995), *El ingreso de los hogares*, Tomo VII, México, D.F. INEGI.
- CRIVISQUI, E.** (1993) *Análisis Factorial de Correspondencias. Un Instrumento de Investigación en Ciencias Sociales*. Centro de Publicaciones, Universidad Católica de Asunción, Paraguay.
- CHAYANOV, A.** (1966) *The Theory of Peasant Economy*, Homewood, Richard D. Irwin.
- _____ (1974) *La organización de la unidad económica campesina*. Nueva Visión, Argentina.
- _____ (1981) *Chayanov y la teoría de la economía campesina*, Serie Cuadernos de pasado y presente 94, México.
- DE BARBIERI, T.** (1984) *Mujeres y vida cotidiana*, México, Fondo de Cultura Económica/Instituto de Investigaciones Sociales (IIS-UNAM).
- DE LA GARZA, E.** (compilador) (2000) *Reestructuración productiva, mercados de trabajo y sindicatos en América Latina*, CLACSO, Argentina.
- ELÍAS, L.** (1990) *La microempresa en el contexto económico y social*, Dirección de Estudios de Empleo y Migraciones, Perú.
- ESCOBAR, A. y González de la Rocha, M.** (1988) “Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara”, EN: Estudios Sociológicos, Vol. VI, Num. 18, México.
- ESPINAL, R.y Grasmuck, S.** (1997) “Gender, Household and Informal Entrepreneurship in the Dominican Republic”, EN: Journal of Comparative Family Studies, vol. 28, No. 1.
- ESTEINOU, R.** (1998) “Familia y diferenciación simbólica”, EN: Nueva Antropología, volumen XIV, número 55, junio, México.
- ESTRADA QUIROZ, L.** (1999) *Aproximaciones al sector informal: el caso de la zona metropolitana de la ciudad de Puebla, 1987-1997*. Tesis para obtener el título de Maestra en Población, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Académica de México.
- FIGUEIREDO, J.** (1996) *Mercados de trabajo, pobreza y exclusión. Las instituciones sociales frente a los cambios en América Latina*, Instituto Internacional de Estudios Laborales, Ginebra.
- FILGUEIRA, F.** (2002) Capítulo 1: *Notas sobre el marco conceptual*, CEPAL, Chile.

FITOUSSI, J. y Ronsavallon, P. (1997) *La nueva era de las desigualdades*, Ediciones Manantial, Argentina.

FOUCAULT, M. (1980) *Microfísica del poder*, Editorial La Piqueta, España.

_____ (1984) *El poder y la norma*, en *La nave de los locos*, núm. 8, Morelia, México.

_____ (1984) “Si no hubiese resistencia no habría relaciones de poder. Un diálogo entre Michel Foucault, Bob Gallagher y Alexander Wilson”, EN: *La Cultura en México*, suplemento Siempre, México.

_____ (2002) *La Hermenéutica del sujeto*, Sección de obras de Sociología, Fondo de Cultura Económica, Argentina.

FORTES, M. (1958) “Introduction”, EN: *The Developmental Cycle in Domestic Groups*. Ed. by Jack Goody, Cambridge University Press Great Britain.

GARCÍA, B. (1988) “Aumenta el trabajo de actividades económicas de pequeña escala”. EN: *Demos Carta Demográfica sobre México*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.

_____ (1988) *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México: 1950-1980*, El Colegio de México, México.

_____ (1989) “La importancia del trabajo no asalariado en la economía urbana”, EN: *Estudios Demográficos y Urbanos*, volumen 4, número 3, septiembre - diciembre, México.

_____ (1992) “Las implicaciones del nuevo modelo de desarrollo”. EN: *Demos Carta Demográfica sobre México*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.

_____ (1999) “Los problemas laborales de México a principios del siglo XXI”, EN: *Papeles de Población* No. 21, México.

_____ (coordinadora) (1999) *Mujer, género y población en México*, México, El Colegio de México.

_____ (2003) “Medición del empleo y desempleo. Indicadores complementarios”, EN: *Demos Carta Demográfica sobre México*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.

_____ (2005) *La carencia de empleos satisfactorios: una discusión sobre indicadores*, El Colegio de México, México.

GARCÍA, B., Muñoz, H. y Oliveira, O. (1982) *Hogares y Trabajadores en la Ciudad de México*, México.

_____ (1989) “Reproducción de la fuerza de trabajo”, EN: Oliveira, O., Pepin, M. y Salles, S. *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, El Colegio de México, Miguel Ángel Porrúa, México.

GARCÍA, B. y Oliveira, O. (1994) *Trabajo femenino y vida familiar en México*, El Colegio de México, México.

_____ (1994) “Trabajo y familia en la investigación sociodemográfica de México”, EN: Alba, F. y Cabrera, G. (compiladores.), *La población en el desarrollo contemporáneo de México*, México, El Colegio de México.

_____ (1998) *Participación femenina en los mercados de trabajo*, Revista Trabajo número 1, año 1, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

_____ (2001) “Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos en México: 1990 – 1998”, EN: Estudios sociológicos, volumen 19, número 57, El Colegio de México, México.

GARCÍA, B. y Pacheco, E. (1998) *Sectores sociales y participación económica familiar*, trabajo presentado en el 21st International Congress of Latin American Studies Association, Latin American Studies Association (LASA), Chicago, Illinois, septiembre 24-26.

GARCÍA, B.; Blanco, M. y Pacheco, E. (1999) “*Género y trabajo extradoméstico*”, EN: García, B. (coord.), *Mujer, género y población en México*, El Colegio de México, México.

GARCÍA, B. y Pacheco, E. (2000) “Esposas, hijos e hijas en el mercado de trabajo de la Ciudad de México en 1995”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 15, núm. 1, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, México.

GEERTZ, C. (1989) *El antropólogo como autor*, Paidós, Barcelona.

GINER DE LOS RÍOS, F. (1988) “Microindustria y unidad doméstica”, EN: Oliveira, O. *Grupos doméstico y reproducción cotidiana*, El Colegio de México, Miguel Ángel Porrúa, México.

GIORGULI, S., (2002) “Estructuras familiares y oportunidades educativas de los niños y niñas en México”. EN: Estudios demográficos y urbanos, volumen 17, número 3, septiembre-diciembre, México.

GOLDANI, A. (2001) “Las familias brasileñas y sus desafíos como factor de protección al final del siglo XX”, EN: Gómez, C. (comp.) *Procesos sociales, población y familia*, FLACSO; Porrúa, México.

GOODY, J. (1958) “The Fission of Domestic Groups among the LoDagaba”, EN: *The Developmental Cycle in Domestic Groups*, Cambridge University Press, Great Britain.

GONZÁLEZ DE LA ROCHA, M. (1986) *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos en Guadalajara*, El Colegio de Jalisco/CIESAS/Secretaría de Programación y Presupuesto., México.

GONZÁLEZ DE LA ROCHA, M. y Escobar, A. (1990) “Estrategias versus conflicto. Reflexiones para el estudio del grupo doméstico en época de crisis”, EN: Guillermo de la Peña, *et al.* (compiladores.), *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara/CIESAS, México.

GRINZBURG, C. (1997) *El queso y los gusanos. El cosmos, según un molinero del siglo XVI*, Muchnik Editores, Océano, México.

GREENACRE, M. (1994) *Correspondence Analysis in Practice*, Academic Press, Londres.

GUTIÉRREZ, J. y Delgado, J. (1994) *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales*, Síntesis Psicológica, España

INSTITUTO NACIONAL DE GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA, *Encuesta Nacional de Micronegocios*, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2002, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México.

_____ (1999) *Encuesta Nacional de Empleo*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México.

_____ (2000) *Tabulados Básicos Nacionales y por Entidad Federativa*. Base de Datos y Tabulados de la Muestra Censal. XII Censo General de Población y Vivienda, 2000, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México.

_____ (2000) *Cuadernos Estadísticos Delegacionales de Azcapotzalco y Tlalpan*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México.

_____ (2002) *Encuesta Nacional de Empleo México*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México.

_____ (2004) *Encuesta Nacional de Empleo México*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México.

_____ (2004) *La Ocupación en el Sector no Estructurado en México 1995-2003*. Aguascalientes, INEGI.

INFANTE, R. (1997) *La calidad del empleo. La experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos*, OIT, Chile.

INFANTE, R. y Vega-Centeno, M. (1999) “La calidad del empleo: lecciones y tareas”, EN: Infante, R. (editor), *La calidad del empleo. La experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos*, Santiago de Chile, Organización Internacional del Trabajo (OIT).

JELÍN, E. (1984) *Familia y unidad doméstica: mundo público y vida privada*, Buenos Aires, Centro de Estudios de Estado y Sociedad (Estudios CEDES).

_____ (1986) *Los movimientos sociales ante la crisis*, CLACSO, IISUNAM, Buenos Aires.

_____ (1998) *Pan y afectos. La transformación de las familias*, FCE, México.

JUSIDMAN, C. (1971) “Conceptos y definiciones en relación al empleo, desempleo y subempleo”, *Demografía y Economía*, volumen 3, México.

_____ (1989) “Evolución del empleo y los mercados de trabajo en México”, EN: *Memorias de la Tercera Reunión Nacional sobre la Investigación Demográfica en México, Tomo I*, Universidad Nacional Autónoma de México, Sociedad Mexicana de Demografía, México.

JUSIDMAN, C. y Eternod, M. (1994) *La participación de la población en la actividad económica en México*, INEGI, IIS - UNAM, México.

- KAZTMAN, R. y Filgueira, F.** (2001) *Trabajo y ciudadanía. Integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.
- KUZNETS, S.** (1978) “Modern Economic Growth and the Less Developed Countries”, EN: K.-T. Li and T.-S. Yu (eds.), *Experience and Lessons of Economic Development in Taiwan*, Taipei:
- LARA** (1992) Secretaría de Trabajo y Previsión Social, México.
- LARA Y GARCÍA** (1999) Secretaría de Trabajo y Previsión Social, México.
- LERNER, S. y Quesnel, A.** (1985) “La estructura familiar como expresión de condiciones de reproducción social y demográfica. El caso de la zona henequenera de Yucatán”, EN: *Reproducción de la población y desarrollo*, número 5, CLACSO, Argentina.
- _____ (1986) “Problemas de interpretación de la dinámica demográfica y de su integración a los procesos sociales”, EN: *Problemas metodológicos en la investigación sociodemográfica*, PISPAL/El Colegio de México, México.
- _____ (1994) “Instituciones y reproducción”, EN: Alba, F y Cabrera, G. (comp.) *La población en el desarrollo contemporáneo de México*. COLMEX, México.
- LÈVI STRAUSS, C.** (1985) *Le regard éloigné* 1983, The View from Afar, trans. Joachim Neugroschel and Phoebe Hoss.
- LEZAMA, J.** (1990) “La economía subterránea y el trabajo. Novedades del desarrollo actual del capitalismo”, EN: Demos Carta Demográfica sobre México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- LLOYD, C.** (1998) “Excess Fertility, Unintended Births, and Children's Schooling”, EN: C. H. Bledsoe et al (editors) *Critical Perspectives on Schooling and Fertility in the Developing World*, Washington, D.C.: National Academy Press.
- LLOYD, C. y Blanc, A.** (1996) “Children Schooling in Sub Saharan Africa: The role of fathers, mothers and others”, *Population and Development Review*, vol. 2, n. 3.
- LOMNITIZ, L.** (1975) *Cómo sobreviven los marginados*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- LÓPEZ, M., Salles, V. y Tuirán, R.** (2001) “Familias y hogares: pervivencias y transformaciones en una horizonte de largo plazo”, EN: Gómez de León, J. y Rabell, C. (coordinadoras.) *La población de México. Tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI*, CONAPO; Fondo de Cultura Económica, México.
- LÓPEZ, M. e Izáosla, H.** (1994) *El perfil censal de los hogares y las familias en México*, México, D.F. INEGI.
- LYCETTE, M. y Buvinic, M.** (compiladoras) (1988) *La mujer en el sector informal: trabajo femenino y microempresa en América Latina*, Editorial Nueva Sociedad, Venezuela.
- MANCINI, F.** (2003) *Trabajo y certidumbre: condiciones y percepciones de la inseguridad laboral en México*, Tesis para optar por el grado de Maestra en Población, FLACSO, Sede México, México.

- MARGULIS, M., Rendón, T. y Pedrero, M.** (1981) “Fuerza de Trabajo y Estrategias de supervivencia en una Población de Origen Migratorio: Colonias Populares de Reynosa”, EN: Revista Demografía y Economía 47; volumen XV, número 3. El Colegio de México, México.
- MARGULIS, M. y Tuirán, R.** (1986) *Desarrollo y población en la frontera norte: el caso de Reynosa*, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, El Colegio de México, México.
- MARTÍNEZ Y Pederzini, C.** (1994) *Trabajo en Economías Cambiantes: Aspectos Demográficos*. Estudios Demográficos y Urbanos, vol. 16, núm.
- MÉNDEZ, I. y González Casanova, P.** (editores) (1993) *Matemáticas y ciencias sociales*, Porrúa, México.
- MIER Y TERÁN, M. y Rabell, C.** (2001) “Condiciones de vida de los niños en México: 1960-1995. El entorno familiar, la escolaridad y el trabajo”, EN: Gómez de León, J., y Rabell, C., (coordinadores) *La población de México. Tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI*, CONAPO, Fondo de Cultura Económica, México.
- MOYA, F. y Ortiz, M.** (1994) *Microempresarios y microempresarios en la República Dominicana, 1993-1994*, Fondo para el financiamiento de la microempresa, República Dominicana.
- MORRISON, C. y Oudin, X.** (1994) *Microentreprises and the institutional framework in developing countries*, OCDE, Francia.
- MUÑOZ, H., Oliveira, O. y Stern, C.** (1981) (compiladores.), *Migración y desigualdad social en la ciudad de México*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM y El Colegio de México, México.
- NEFFA, J.** (1987) *Condiciones y medio ambiente de trabajo de los trabajadores precarios*, Institut des hautes etudes de l' Amerique Latine, París.
- NACIONES UNIDAS** (1994) *Notas para el estudio económico para América Latina 1990*, Santiago de Chile, Naciones Unidas
- NEIRA FERNÁNDEZ, G.** (1978) *Economía campesina; ¿un modo de producción? Exposición y crítica de A.V. Chayanov*, Centro de investigación y educación popular, Colombia.
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO** (1996) Fomento de las pequeñas y medianas empresas, Informe VI, Ginebra.
- _____ (1997) *El trabajo infantil en México*, Xalapa, Veracruz. Universidad Veracruzana; UNICEF; OIT.
- _____ (1999) *Panorama Laboral 1999. América Latina y el Caribe*, Ginebra.
- _____ (2001) *Panorama Laboral 2001. América Latina y el Caribe*, Ginebra.
- OLIVEIRA, O. y Ariza, M.** (1998) *Trabajo, familia y condición femenina: Una revisión de las principales perspectivas de análisis*, trabajo presentado en el coloquio Tres Lustros de Estudios de la

Mujer y Estudios de Género en el Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer, El Colegio de México, México.

OLIVEIRA, O., Ariza, M. y Eternod, M. (1996) “Trabajo e inequidad de género”, EN: *La Condición Femenina: Una Propuesta de Indicadores*. Informe Final, Sociedad Mexicana de Demografía, Consejo Nacional de Población, México.

OLIVEIRA, O. y García, B. (1986) “Encuestas, ¿Hasta dónde?”, EN: *Problemas metodológicos en la investigación sociodemográfica*, Programa de Investigaciones Sociales en Población en América Latina (PISPAL)-El Colegio de México, México.

_____ (1998) “Crisis, reestructuración y transformación de los mercados de trabajo en México”, EN: Papeles de población No. 15, México.

OLIVEIRA, O., Eternod, M. y López, M. (1999) “Familia y género en el análisis sociodemográfico”, EN: García, B. (coordinadora), *Mujer, género y población en México*, El Colegio de México, México.

OLIVEIRA, O. y Salles, V. (1987) “Reproducción de la población y de la fuerza de trabajo: aspectos conceptuales y líneas de investigación”, EN: Memorias de la III reunión nacional de la investigación demográfica en México, México, Sociedad Mexicana de Demografía, México.

_____ (1989) “Introducción: Acerca del estudio de los grupos domésticos: un enfoque sociodemográfico”, EN: Oliveira, O., Pepin, M. y Salles, S. *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, El Colegio de México, Miguel Ángel Porrúa, México.

OLIVEIRA, O., Pepin-Lehaller, M. y Salles, V. (compiladoras) (1989) *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, El Colegio de México, México.

ORTÍ, A. (1994) “La confrontación de modelos y niveles epistemológicos en la génesis e historia de la investigación social”, EN: Delgado, J. y Gutiérrez, J. *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales*, Síntesis Psicológica, España.

PACHECO, E. (1995) *Heterogeneidad laboral en la ciudad de México a fines de los ochenta*, Tesis de Doctorado en Estudios de Población, El Colegio de México, México.

_____ (2004) *Heterogeneidad laboral y desigualdad en las remuneraciones en la ciudad de México*, El Colegio de México, México.

PACHECO, E. y Blanco, M. (2002) “En busca de la metodología mixta entre un estudio de corte cualitativo y el seguimiento de una cohorte de una encuesta retrospectiva”, EN: Estudios demográficos y urbanos, número 51, volumen 17, número 3, septiembre- diciembre, El Colegio de México, México.

PÁEZ DÍAZ DE LEÓN, L. (editora) (2002) *Vertientes contemporáneas del pensamiento social francés. Ensayos y Textos*, Universidad Nacional Autónoma de México, Serie Antologías Universitarias No. 4, México.

PEDRERO, M. (1995) México: *Dinámica demográfica de la población económicamente activa, 1970-1990*, Universidad Nacional Autónoma de México, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, México.

- _____ (2000) *Fuentes Estadísticas para analizar el trabajo*, ponencia presentada en la IV Reunión Nacional de la Sociedad Mexicana de Demografía, México.
- PEPIN-LEHALLEUR, M. y Rendón, T.** (1983) “Las unidades domésticas campesinas y sus estrategias de reproducción” EN: Appendini, K., Pepin-Lehaller, M., Rendón, T. y Salles, V., *El campesinado en México: dos perspectivas de análisis*, El Colegio de México, México.
- PÉREZ SAINZ, J.** (1991) *Informalidad urbana en América Latina*, Flacso – Editorial Nueva Sociedad, Guatemala.
- _____ (1996) *Los nuevos escenarios laborales en América Latina*, EN: Nueva Sociedad número 143, Chile.
- PIZARRO, R.** (2001) “La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina”, Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos Número 6, CEPAL, Chile.
- PORTES, A.** (1989) “La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso”, EN: Estudios sociológicos, vol. 7, número 20, El Colegio de México.
- _____ (2000) *Labour market transformations in Latin America during the 90's*, Flacso, Costa Rica.
- POTOBSKY, G.** (1993) “Pequeñas y medianas empresas y derecho del trabajo”, EN: Revista internacional del trabajo, Volumen 112, Numero 1, Argentina.
- PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS (PNUD)** (1998) *Desarrollo Humano de Chile, 1998. Las paradojas de la modernización*, Chile.
- RENDÓN, T. y Salas, C.** (1992) “El mercado de trabajo no agrícola en México. Tendencias y cambios recientes”, EN: Ajuste estructural, mercados laborales y TLC, El Colegio de México, México.
- _____ (1996) “Ajuste estructural y empleo: el caso de México”, EN: Revista latinoamericana de estudios del trabajo, año 2, número 2, México.
- _____ (2000) “La evolución del empleo”, EN: Bensusán, G. y Rendón, T. (coordinadoras) *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*. Ed. Miguel Porrúa, México.
- RENDÓN, T.** (1978) “El problema ocupacional en las áreas rurales y su conceptualización”, EN: *Investigación Demográfica en México*, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), México.
- _____ (2004) “El mercado laboral y la división intrafamiliar del trabajo”, EN: Ariza, M., y Oliveira, O. (coordinadoras) *Imágenes de la familia en el cambio de siglo*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- REYGADAS, L.** (1998) “Estereotipos rotos. El debate sobre la cultura laboral mexicana”, EN: Guadarrama, R. (coordinadora) *Cultura y trabajo en México. Estereotipos, prácticas y representaciones*, UAM, México.
- RODARTE, R.** (2005) *Indicadores estadísticos sobre la interrelación del tiempo utilizado y las actividades realizadas por los hombres y las mujeres a nivel nacional*, INEGI, México.

- ROMÁN, R.** (2001) *Micronegocios en México: Principales características económico- laborales y socio – demográficas*, Tesis de Maestría, FLACSO, México.
- ROUBADUD, F.** (1995) *La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macro económica*, Fondo de Cultura Económica, INEGI, OSTROM, México.
- RUBALCAVA, R.** (2001) “Localidades y hogares en un mundo de propensiones”, Seminario Internacional: las diferentes expresiones de la vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe, CEPAL, Chile.
- RUBALCAVA R. y Salles, V.** (2001) “Hogares pobres con mujeres trabajadoras y percepciones femeninas”, EN: Ziccardi, A. (compiladora) *Pobreza, desigualdad social y ciudadanía*, CLACSO, Buenos Aires, Argentina.
- RUEDA, I.** (2001) “Evaluación de la industria siderúrgica en el mundo en los años noventa”, EN: Rueda, I. y Domínguez, N, (coordinadoras) *De la privatización a la crisis*, UNAM, México.
- RYDER, L. H.** (1985) *Quantum Field Theory*. Cambridge.
- SALAS, C.** (2000) “El modelo de acumulación y el empleo en América Latina”, EN; De la Garza, E. (compilador) *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*”, CLACSO, Argentina.
- SALAS, C. y Zepeda, E.** (2003) “Empleo y salarios en el México contemporáneo”, EN: De la Garza, E. y Salas, C. (coordinadores.), *La situación del trabajo en México, 2003*, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Instituto de Estudios del Trabajo (IET) y Plaza Valdés Editores, México.
- SALLES, V.** (1991) “Cuando hablamos de familia, ¿de qué familia estamos hablando?”, EN: Nueva Antropología, vol. 11, núm. 39.
- _____ (1992) “Las familias, las identidades, las culturas”, EN: Valenzuela, J. (compilador), *Decadencia y auge de las identidades*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, México.
- SALLES, V. y Rubalcava, R.** (2001) “Hogares pobres con mujeres trabajadoras y percepciones femeninas”, EN: Ziccardi, A. (compiladora) *Pobreza, desigualdad social y ciudadanía. Los límites de las políticas sociales en América Latina*, CLACSO, Argentina.
- SALVIA, A. y Donza, E.** (2002) *Cambio Estructural y Desigualdad Social. Ejercicios de Simulación sobre la Distribución del Ingreso 1990-2000*, Cuadernos del CEPED N° 5. Crisis y metamorfosis del mercado de trabajo. Parte 2, Aportes metodológicos y otras evidencias. CEPED, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Argentina.
- SARAVÍ, G.** (1997) *Redescubriendo la microindustria. Dinámica y configuración de un distrito federal en México*, FLACSO, Juan Pablos Editor, México.
- SASSEN, S** (1999) *La ciudad global, Nueva Cork, Londres, Tokio*, Eudeba, Argentina.
- SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL** (1993) *El sector informal en México*, México.

- SERNA, G.** (2003) *Aquí no hay seguro contra crisis...Empresarias, empresas y hogares en dos zonas metropolitanas de México*, Contemporánea Sociología, CIESAS, Instituto Mora, México.
- SPIRO, M.** (1959) “¿Es Universal la Familia?” EN: *Polémica sobre el Origen y la Universalidad de la Familia*. Editorial Anagrama, Barcelona, España.
- SOJO, A.** (2004) *Vulnerabilidad social y políticas públicas*, Serie Estudios y Perspectivas 14, CEPAL, México.
- SOUZA, E.** (1980) *Mitología*. Brasilia Editora Universidad de Brasilia, Brasil.
- STANDING, G.** (1999) “Global feminization through flexible labour: a theme revised”, EN: *World Development*, volumen 27, número 3.
- STICHTER, S.** (1998) “*Women, Employment and the Family: Current Debates*”.
- SZASZ, I.** (1993) *Migración temporal en Malinalco*. La agricultura de subsistencia en tiempos de crisis, El Colegio de México y Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano y El Colegio Mexiquense, México.
- SZASZ, I. y Pacheco, E.** (1995) “Mercados de trabajo en América Latina”, *Perfiles latinoamericanos*, Año 4, Número 6, México.
- SZASZ, I. y Lerner, S.** (1996) *Para comprender la subjetividad. Investigación cualitativa en salud reproductiva y sexualidad*, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, El Colegio de México, México.
- TARRÉS, M.** (2001) (coord.) *Observar, escuchar y comprender. Sobre la tradición cualitativa en investigación social*, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, El Colegio de México, Las Ciencias Sociales segunda década, México.
- TOKMAN, V. y García, B.** (1985) *Acumulación, empleo y crisis*, OIT, PREALC, Chile.
- TOKMAN, V.** (1978) “Interrelaciones entre el sector formal e informal”, EN: Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC-OIT), Sector informal, funcionamiento y políticas, Santiago de Chile.
- _____ (1987) “El sector informal: 15 años después”, EN: *El trimestre económico*, número 215, Fondo de Cultura Económica, México.
- _____ (compilador) (1995) “Introducción: dos décadas de sector informal en América Latina”, EN: Tokman, V., *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, colección Claves de América Latina. México.
- TUIRÁN, R.** (2001) “Estructura familiar y trayectorias de vida en México”, EN: Gomes C. *Procesos sociales, población y familia*, Porrúa y Flacso - México, México.
- TUIRÁN, R. y Salles, V.** (1998) “Cambios demográficos y socioculturales: familias contemporáneas en México”, EN: Schumkler, B. (coordinadora) *Familias y relaciones de género en transformación. Cambios trascendentales en América Latina y el Caribe*, EDAMEX, México.

WEBER, M. (1996) *Economía y sociedad*, Fondo de Cultura Económica, México.

WELLER, J. (2000) *Reforma económica, crecimiento y empleo. Los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe*, Fondo de Cultura Económica, CEPAL, Chile.

WELTI, C. (2002) “Los jóvenes y el empleo. Algunas actitudes y percepciones”, EN: Demos Carta Demográfica sobre México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.

YOUNG, K. (1978) “Economía campesina, unidad doméstica y migración”, EN: América Indígena, volumen 38, número 2, abril-junio, Bolivia.

Índice de cuadros

Cuadro I.1.	Fuerza de trabajo total, México 1990 – 2000.	16
Cuadro I.2.	Perspectivas teóricas en el análisis de los pequeños establecimientos.	23
Cuadro I.3.	Proporción del empleo urbano en micronegocios.	26
Cuadro III.1.	Establecimientos familiares y no familiares, México. <i>Distribución porcentual del total de los micronegocios.</i>	72
Cuadro III.2.	Parentesco de los trabajadores con el patrón según posición de este. <i>Distribución porcentual de los micronegocios.</i>	74
Cuadro III.3.	Trabajadores de micronegocios en México por sector de actividad y relación de parentesco con el propietario. <i>Distribución porcentual de trabajadores.</i>	75
Cuadro III.4.	Principales problemas del establecimiento. <i>Distribución porcentual de los micronegocios.</i>	79
Cuadro III.5.	Antigüedad de los micronegocios. <i>Distribución porcentual de los micronegocios.</i>	81
Cuadro III.6.	Horas trabajadas a la semana. <i>Distribución porcentual de los propietarios de los micronegocios.</i>	82
Cuadro III.7.	Resultados de la operación del establecimiento. <i>Distribución porcentual de los micronegocios.</i>	86
Cuadro III.8.	Necesidad de financiamiento inicial. <i>Distribución porcentual de los micronegocios.</i>	87
Cuadro III.9.	Fuentes del financiamiento obtenido. <i>Distribución porcentual de los micronegocios.</i>	89
Cuadro III.10.	Principales clientes de los establecimientos según año de levantamiento. <i>Distribución porcentual de micronegocios.</i>	90
Cuadro III.11.	Tipo de contabilidad del establecimiento. <i>Distribución porcentual de los micronegocios.</i>	91
Cuadro III.12.	Tipo de registro del establecimiento. <i>Distribución porcentual de los negocios.</i>	92
Cuadro III.13.	Posesión de local para distintos años. <i>Distribución porcentual de los micronegocios.</i>	93
Cuadro. III.14.	Comercio y restaurantes en el total de las ramas. <i>Distribución porcentual de los micronegocios.</i>	95
Cuadro III.15.	Servicios comunales, sociales y personales en el total de las ramas <i>Distribución porcentual de los micronegocios.</i>	96
Cuadro IV.1.	Distribución de frecuencia de las variables utilizadas para la construcción del índice de viabilidad, micronegocios en México, 1992 y 2002.	104
Cuadro IV.2.	Composición del índice objetivo de viabilidad.	105
Cuadro IV.3.	Viabilidad de los pequeños establecimientos mexicanos. Distribución del índice de viabilidad para los años 1992 y 2002.	106
Cuadro IV.4.	Análisis de correspondencia para el año 1992. Resumen de información.	110
Cuadro IV.5.	Análisis de correspondencia para el año 2002. Resumen de información.	111

Cuadro V.1.	Entrevistas realizadas a micronegocios en la ciudad de México; 2003-2004.	137
Cuadro V.2.	Distribución de las entrevistas realizadas de acuerdo a los criterios de selección de las unidades de análisis.	138

Índice de gráficas

Gráfica IV.1:	Micronegocios familiares y no familiares: ¿una misma situación? Análisis de correspondencia, 1992.	114
Gráfica IV.2:	Los micronegocios comienzan a diferenciarse. Análisis de Correspondencia, 2002.-	118