

Capítulo 8: Familia, Trabajo y Sociedad: el caso de México.

Mercedes González de la Rocha*

Agustín Escobar Latapí**

Introducción

En esta ponencia se discuten las transformaciones en la organización, la estructura y las perspectivas de los hogares mexicanos a raíz de los cambios en el mercado de trabajo. Las respuestas familiares y domésticas al cambio económico han ocupado un lugar importante en la agenda de investigación. A partir de nuestra propia reflexión e investigación sobre trabajo, familia y políticas públicas, discutimos distintos enfoques analíticos para la comprensión de la íntima relación entre trabajo y familia y abordamos el análisis de las nuevas políticas públicas en México.

El estudio de los hogares o grupos domésticos en México ha recibido la atención de distintas disciplinas. En el proceso, se han empleado distintos enfoques y herramientas analíticas. Aquí nos proponemos revisar de manera crítica el enfoque de las estrategias de sobrevivencia (con un fuerte ingrediente adaptativo: las familias se adaptan a los cambios económicos más amplios) que proliferó durante buena parte de las décadas del ochenta y el noventa en América Latina para el estudio de la familia. Planteamos que dicho enfoque debe ser contrapunteado con otro que tome en cuenta los límites de dichas estrategias.

Partimos de la necesidad de permanecer alertas a los cambios que la sobrevivencia, en contextos de pobreza, experimenta a lo largo de los vaivenes económicos y sociales más amplios. En este sentido es relevante prestar atención al proceso de transición del modelo de los recursos de la pobreza, construido bajo la influencia del enfoque de las estrategias de sobrevivencia, hacia situaciones caracterizadas por la “pobreza de recursos” a través de procesos de disminución o estrechamiento de las capacidades domésticas y familiares. El principal componente del argumento es que el modelo de los recursos de la pobreza, o lo que hemos entendido como la forma en la que los grupos domésticos urbanos y los pobres de las ciudades latinoamericanas se han “adaptado” a la escasez económica y al deterioro de los mercados laborales, no es suficiente para entender los efectos que los cambios económicos y sociales más amplios han gestado en los espacios familiares y domésticos. Durante las últimas dos décadas se ha dado un proceso de erosión del trabajo asalariado, entendido como uno de los principales

recursos de los pobres urbanos, que ha tenido serias y profundas implicaciones en otras esferas de la vida de estas unidades sociales. Cuando las condiciones económicas y las oportunidades de los mercados de trabajo se deterioran al punto en el que las familias no tienen opciones para obtener los ingresos provenientes de la venta de su trabajo¹, los grupos domésticos enfrentan una situación de desventajas acumuladas que incluye el déficit sufrido en otras dimensiones de sus vidas. Sin los ingresos provenientes del salario estable, la capacidad y posibilidad de que los hogares se “refugien” en actividades de auto abasto es también afectada, y la mayor pobreza en la que se ven sumidos tiene serias implicaciones en su capacidad de mantener relaciones de intercambio social (ver Moser, 1996, para ideas similares sobre el deterioro del llamado capital social).

La organización social de los grupos domésticos está en íntima relación con los sistemas de trabajo y con las condiciones de los mercados laborales, y es sensible a las políticas macro económicas. Esta perspectiva, que puede denominarse como la economía social y política de los grupos familiares y domésticos (Anderson, Bechhofer y Gershuny, 1994), analiza una amplia gama de elementos concernientes a la organización social y económica de las familias sin perder de vista los cambios en el ciclo doméstico y aquellos que tienen que ver con el cambio –el tiempo- histórico social.

Discutimos las implicaciones que las transformaciones en el empleo y las oportunidades laborales (que corresponden a distintas etapas del desarrollo económico en México) han tenido en las “capacidades” domésticas de generar ingresos. Es necesario analizar los efectos de los cambios macro económicos en la economía y organización social de los grupos domésticos, especialmente el impacto de la exclusión laboral (empleo precario, desempleo y los muy bajos salarios que la mayoría de los trabajadores obtienen) en los patrones de división del trabajo, la modificación de las estrategias para generar ingresos y en las economías de los grupos domésticos urbanos. Planteamos que las condiciones sociales y económicas actuales² no propician el fortalecimiento de la organización social que ha sido la base de la sobrevivencia de los hogares pobres. Por el contrario, estas condiciones reducen la capacidad de los grupos domésticos de actuar y responder en la forma “tradicionalmente conocida” (envío de más miembros al mercado de trabajo para contrarrestar los bajos salarios, auto-ayuda y reciprocidad social, auto-abasto, etc.), es decir, la intensificación en el uso de la fuerza de trabajo familiar para generar la sobrevivencia y reproducción. En este sentido, sostenemos que el deterioro económico, la exclusión laboral y la creciente precariedad

del empleo gestan un proceso de erosión de los sistemas sociales de apoyo y de intercambio social, no como resultado de la incapacidad inherente de los pobres para sobrevivir y para escapar de su pobreza, sino como el resultado de la pobreza persistente -y creciente- causada por el deterioro sostenido de los mercados de trabajo (González de la Rocha, 2001). Moser (1996) plantea que las estrategias de los pobres urbanos, y su capacidad para hacer uso de sus recursos, se han vuelto, debido a crisis económicas recurrentes, insuficiente para contrarrestar la erosión de sus activos y recursos. Desde nuestro punto de vista, dicho deterioro empieza a abarcar tanto el denominado capital social de las familias pobres como su capacidad para participar en actividades “alternativas” y de auto-abasto, en un perverso proceso, una espiral, de desventajas acumuladas.

Sin embargo, por primera vez planteamos que este proceso no es lineal, ni unidireccional, ni todas sus consecuencias son destructivas de capacidades. Tamaño, crisis expansión, educación, salud y educación, autonomía femenina.

Viejos y nuevos enfoques para el estudio de los grupos domésticos

Se discuten dos distintos enfoques y los fenómenos que se analizan mejor con cada uno: el que presta atención a las estrategias de sobrevivencia, y el que analiza las capacidades para la movilización de los activos en relación con la vulnerabilidad.

El enfoque de las estrategias de sobrevivencia subraya la capacidad de adaptación de los grupos domésticos a los cambios económicos más amplios. Si bien el enfoque precede a los estudios empíricos sobre el impacto de las crisis económicas en el bienestar de la población, ha sido ampliamente utilizado para ahondar en el conocimiento de las respuestas familiares y domésticas a las crisis económicas en América Latina y otras regiones. El concepto de estrategias familiares o domésticas fue originalmente adoptado como una forma de alejarse de posiciones de estructuralismo ortodoxo que negaba la capacidad de agencia a los individuos, familias y comunidades (Tilly, 1987; Roberts, 1995; Schmink, 1984; Anderson, 1980). Acuñado en 1973 por Duque y Pastrana, el concepto fue ampliamente utilizado en las investigaciones empíricas que proliferaron durante la década del ochenta en toda la región.

Los recursos de la pobreza³

Existen cuatro condiciones estructurales para el éxito de este modelo, entendido como un tipo de “capacidades” domésticas y familiares. Es necesario considerar que los bajos

salarios son un obstáculo mayúsculo a la sobrevivencia cuando los grupos domésticos cuentan con un solo trabajador. De esta forma, los grupos domésticos han actuado como las unidades sociales a cargo de la reproducción y la sobrevivencia de sus miembros a través de la participación de más de uno de sus miembros en el mercado de trabajo. Las “estrategias de sobrevivencia” de las familias pobres urbanas, caracterizadas por la diversidad de fuentes de ingresos y por múltiples generadores (de ingresos) estuvieron basadas⁴ en las siguientes condiciones estructurales:

En primer lugar, sobresale la importancia de los ingresos vía salario. Los ingresos provenientes del salario a través de la participación de los miembros de las familias en actividades tanto del sector formal como informal del mercado de trabajo fue un importante ingrediente de las economías domésticas. Aunque los hombres eran los principales generadores de ingresos a través de sus salarios, las mujeres también hacían ingresar dinero y otro tipo de ingresos a la economía del hogar a través de sus ocupaciones remuneradas y no remuneradas. La participación de las mujeres en el mercado de trabajo dependía fuertemente de la estructura del hogar y del momento del ciclo doméstico del grupo en cuestión. Los hogares extensos, con la presencia de varias mujeres adultas, constituían escenarios propicios para la participación femenina en el mercado de trabajo, mucho más que los hogares nucleares (Chant, 1991). La etapa del ciclo doméstico que se ha denominado como “expansión” estaba asociada a una mayor participación de las mujeres en actividades asalariadas, mientras que los hijos e hijas se volvían generadores imprescindibles en etapas posteriores. Un arreglo común entre los hogares jóvenes, era aquel que seguía las pautas de una división tradicional del trabajo (hombres proveedores y mujeres dedicadas al ámbito de la reproducción). Sin embargo, las mujeres solían involucrarse en actividades asalariadas cuando la economía del hogar demandaba más ingresos o cuando el principal proveedor no cumplía con su rol socialmente asignado (debido a enfermedades u otras causas). La mayoría de los grupos domésticos en etapas relativamente avanzadas del ciclo doméstico (cuando los hijos crecían y eran capaces de participar como generadores de ingresos) tenían al menos dos miembros trabajadores de tiempo completo. Era común encontrar amas de casa jóvenes que trabajaban por un salario durante periodos de tiempo que la familia consideraba “emergencias” (mismas que son frecuentes y en ocasiones permanecen largo tiempo), pero otras mujeres, sobre todo en hogares extensos y añejos, trabajaban de manera más permanente y regular. Los salarios provenientes del mercado de trabajo eran un elemento crucial para las economías de las familias urbanas.

Además, los diversos tipos de empleos asalariados ofrecían (a unos trabajadores más que a otros) un abanico de opciones que podían adaptarse a diversos momentos del ciclo de vida familiar o vital. Así, por ejemplo, los trabajadores calificados varones del calzado, la ropa, de múltiples talleres artesanales dedicados a la producción de artículos de consumo popular y los albañiles podían, llegado el momento, cambiar de empleo a una fábrica grande y formal, donde podrían ganar un poco menos de dinero en efectivo trabajando menos horas, pero con acceso a los cuidados de salud que su mujer y sus hijos necesitaban al principio de su vida familiar. Más tarde, al pasar de los 30 o 35 años, esos mismos trabajadores podían regresar a los talleres o las obras, pero como propietarios, gerentes, maestros de obra, encargados de producción o, si ya estaban muy “quemados” por los ritmos fabriles, como trabajadores más o menos alcoholizados a los que las fábricas les habían cerrado las puertas. En este regreso al sector de pequeña escala, los más afortunados podían hacer dinero y convertirse en personas influyentes en sus barrios. La mayor parte, sin embargo, sólo lograba ganar un poco más que un obrero calificado y aprovechar el trabajo de sus propios familiares.⁵

Además de nutrirse de los salarios, las economías domésticas tenían otras fuentes importantes de ingresos. Tal es el caso de la producción doméstica de artículos para la venta en donde las mujeres juegan un papel crucial. Mujeres que hornean, cosen, cocinan para vender sus productos son personajes comunes en los asentamientos urbanos populares. Aunque los hombres también suelen participar en la producción doméstica de bienes y servicios, lo hacen en áreas diferentes tales como la carpintería, la albañilería o la plomería.

La producción de bienes y servicios para el consumo ha sido una actividad casi invisible pero no por ello poco importante como fuente de ingresos de los grupos domésticos. Este trabajo ha sido (y continúa siendo) un espacio femenino: cocinar, lavar ropa, planchar, elaborar y reparar ropa y otros bienes de uso, limpiar la casa, cuidar niños, etcétera. Pero también ayudan a sus hombres en la construcción de sus propias viviendas. Los días femeninos constituyen, como sabemos, jornadas agotadoras y largas, especialmente cuando combinan las labores domésticas y reproductivas con el trabajo asalariado. Es conocido el hecho de que el trabajo asalariado no ha liberado a las mujeres de la realización de las tareas domésticas.

Por último, el intercambio social es una fuente importante de recursos para las familias de escasos recursos. Las redes y en general los sistemas de ayuda son un recurso básico para las familias urbanas. Aunque la participación en estas redes incluye tanto a hombres como a mujeres, se han detectado interesantes “territorios sociales” de los que hombres y mujeres forman parte según sus principales actividades y las arenas sociales en donde pasan la mayor parte de su tiempo de trabajo y de su tiempo social. El intercambio social, o flujo de bienes y servicios dentro de una red de amigos, vecinos, compañeros de trabajo y parientes, ha sido un elemento de suma importancia para la vida y las economías de los grupos domésticos urbanos (Lomnitz, 1977). La importancia de estas redes puede observarse tanto cuando el intercambio social y sus productos están presentes como cuando no existen. Se ha encontrado una fuerte asociación entre el aislamiento social (o el debilitamiento de las redes de intercambio y de ayuda mutua) y niveles más profundos y devastadores de pobreza. Los más pobres entre los pobres, se ha visto, son los miembros de grupos domésticos caracterizados por el aislamiento social (González de la Rocha, 1994).

Todo esto significa que los grupos domésticos por lo general se caracterizaban por diversidad ocupacional a su interior. Aún un solo trabajador podía participar en distintos nichos ocupacionales del mercado de trabajo, no únicamente a lo largo de su trayectoria ocupacional sino en una sola jornada de trabajo. La heterogeneidad ocupacional fue concebida en nuestros estudios durante los ochenta como un mecanismo de adaptación y de sobrevivencia contra el desempleo temporal de alguno de los miembros del hogar.⁶ Los trabajadores “formales” coexistían con los vendedores callejeros, los artesanos, las empleadas domésticas y los auto empleados. Los grupos domésticos eran una especie de olla mezcladora, en donde la segmentación del mercado laboral desaparecía sin producir diferencias sociales en la clase trabajadora.

La participación, en las estrategias domésticas familiares de sobrevivencia, de miembros que no son considerados como proveedores principales: mujeres, niños y ancianos, es un elemento crucial para el éxito de la estrategia. La reproducción de estos trabajadores pobres era posible gracias a la combinación de las condiciones descritas, en donde la participación de estos “proveedores secundarios” jugaba un papel muy importante. Es necesario enfatizar, sin embargo, que la participación de las mujeres en las actividades y estrategias de generación de ingresos se daba de manera paralela a la participación, en ocasiones muy activa, de los hombres, y no había elementos para pensar en la “feminización” de las economías familiares como un fenómeno generalizado.⁷ Podría

argumentarse que la combinación de distintas fuentes de ingresos y la coexistencia de diversos tipos de trabajadores dentro de los hogares familiares era el producto forzado de los bajos salarios y el resultado de la necesidad de incluir varios y distintos ingresos para lograr la sobrevivencia. Aún aceptando esta afirmación (producto forzado de la pobreza) era una situación posible que la mayor parte de los grupos domésticos lograban desarrollar. Antes de la crisis económica de los ochenta, y aún durante los primeros años de esa crisis, la disponibilidad de empleos y las oportunidades alternativas laborales existían como opciones reales para los trabajadores (aunque, por supuesto, muy pobremente remuneradas). El modelo de sobrevivencia que González de la Rocha (1986, 1994) denominó “los recursos de la pobreza” dependía de la existencia y disponibilidad de empleos en el mercado laboral y fue el resultado del vínculo relativamente “armonioso” entre el mercado de trabajo (con oportunidades abiertas pero de bajos salarios) y el funcionamiento –en términos de su organización social y económica- de los grupos domésticos.

Desde luego, el modelo descrito no funcionó de manera homogénea en todas las ciudades mexicanas. Mucho dependió de la estructura de oportunidades y del cambio en los procesos de trabajo. Por otra parte, esta estrategia doméstica de enfrentar un ambiente de bajos salarios y de inseguridad no era conducente ni a la superación de la clase trabajadora en su conjunto ni a la movilidad social ascendente: era un sistema estable de reproducción de la pobreza. La movilidad social ascendente ocurría de manera natural a causa de la expansión de las funciones de servicios en el sector público y la economía en general, lo que se tiende a llamar la “movilidad estructural”, pero los hijos de trabajadores pocas veces lograban obtener ocupaciones profesionales, gerenciales o empresariales aunque algunos analistas encontraron que los hijos más pequeños en hogares trabajadores eran quienes lograban mayores niveles escolares y, por lo tanto, mejores opciones laborales.⁸ El modelo de los recursos de la pobreza permitía a los hijos de los trabajadores encontrar ocupaciones con los mismos ingresos que sus padres a una edad relativamente temprana, y las empresas no introducían cambios tecnológicos o de proceso productivo que demandaran una clase trabajadora más educada. Así, los hijos dejaban la escuela pronto porque era fácil para ellos obtener un empleo, se casaban pronto, y repetían el ciclo. En las ciudades y pueblos donde la industria se transformó más rápidamente, por otra parte, se observó un aumento más rápido de la escolaridad en las nuevas generaciones y un retraso mayor de la edad al matrimonio. Así, en Monterrey y en ciudades menores dominadas por alguna industria

fuerte que pagaba buenos salarios, la escolaridad de las nuevas generaciones sí aumentó rápidamente. El tipo peculiar de orden social paternalista de Monterrey también tuvo que ver con una acotación sistemática de la participación económica de las mujeres, cuya labor de apoyo doméstico a los otros miembros del hogar se enfatizaba.⁹ En Tijuana, Guadalajara y la ciudad de México, por otra parte, el modelo descrito se manifestaba muy claramente.

Los principales elementos que forman parte de este esquema fueron de alguna manera constatados por nuestros estudios posteriores, cuando nuestro objetivo era conocer el impacto de la crisis económica de los ochenta en las formas de organización social de los grupos domésticos de escasos recursos de Guadalajara.

La transición: reestructuración de los grupos domésticos

Los años ochenta fueron tormentosos para la economía y la sociedad mexicanas. Mientras que los salarios reales experimentaban caídas dramáticas, las devaluaciones de la moneda, el éxodo de los capitales y la austeridad fiscal conformaron un panorama muy inseguro y frágil. El crecimiento de empleos permanentes registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social, que fue del 15%¹⁰ a mediados de 1981, cayó hasta el -4% a mediados de 1983. La crisis propició una serie de cambios en la estructura y organización de los grupos domésticos. Investigaciones realizadas durante la década del ochenta y principios de la siguiente mostraron las formas en que los hogares experimentaron una “privatización de la crisis” (Benería, 1992; González de la Rocha, 1988, 1991). Las respuestas domésticas y familiares a la crisis de los ochenta incluyeron, sobre todo, la *intensificación* de las estrategias de sobrevivencia que les eran comunes previamente. Las cuatro condiciones estructurales para el modelo de sobrevivencia, descritas arriba, estuvieron todavía presentes, aunque con más dificultades. La estrategia de intensificación implicó, sin embargo, la creciente y más permanente participación de las mujeres adultas en el trabajo asalariado, la entrada más temprana de los hijos varones al mercado laboral y la dedicación más intensa de las hijas a las tareas domésticas. Dado que el empleo formal sufrió severas mermas en su capacidad de ofrecer oportunidades a los trabajadores, estos no tuvieron más alternativa que las ocupaciones denominadas informales.¹¹ En contraste con la situación previa, cuando el empleo informal coexistía con el formal, la informalidad proliferó en un contexto general de disminución del empleo formal.

Según varios estudios desarrollados durante aquellos años de crisis, las respuestas domésticas fueron relativamente exitosas. Los grupos domésticos mostraron su capacidad de defender sus ingresos totales de las dramáticas caídas que habían experimentado los salarios individuales.¹² Para defender sus ingresos, los miembros de los grupos domésticos tuvieron que trabajar más e intensificar el uso de los recursos y activos que aún les quedaban (como el trabajo femenino y el de los niños y jóvenes). Nuestro trabajo en grupos domésticos de Guadalajara encontró que, mientras que los salarios de los hombres jefes de hogar habían caído 35%, los ingresos domésticos totales sólo disminuyeron 11%, gracias a esta intensificación del trabajo (González de la Rocha y Escobar 1988; González de la Rocha, 1988, 1991, 1994). La crisis de los ochenta afectó las cuatro condiciones estructurales para el modelo de sobrevivencia previamente descrito, en los siguientes términos:

1.- La importancia de las mujeres como generadoras de ingresos monetarios aumentó, mientras que las contribuciones que los hombres jefes de hogar hacían a la economía doméstica disminuyeron en muchos casos.¹³ Además de las mujeres adultas, los jóvenes varones también incrementaron su participación en el mercado laboral. El aumento del número de generadores de ingresos por hogar fue posible a través de la participación de los nuevos (y viejos) trabajadores en las actividades informales y el autoempleo, puesto que la entrada a empleos formales se hizo cada vez más difícil. Esto fue el producto de la urgente necesidad de subsanar o contrarrestar la capacidad masculina decreciente de fungir como proveedor único o mayoritario. Este proceso de intensificación del uso de la mano de obra disponible fue claramente uno de los principales activos de los hogares para enfrentar la crisis.

Las modificaciones en las formas de participación de hombres y mujeres en el empleo acarrearón, a su vez, cambios en el mercado. Hasta principios de los años ochenta, quienes transitaban del empleo formal a una ocupación informal lo hacían en busca de mayores ingresos, autonomía o flexibilidad. Cuando la generación de empleos formales se estancó de manera absoluta a partir de 1981 y hasta 1988 sucedió también que los ingresos de los empleos formales disminuyeron drásticamente, por la vía de inflación no compensada (Lustig, 1991). Para algunos, salir al sector informal fue una manera de enfrentar y de resistir la reducción salarial (Cortés y Rubalcava, 1989). Pero esta táctica funcionó sólo por un tiempo: al crecer la afluencia de trabajadores hacia empleos y ocupaciones informales, la flexibilidad de este sector, cuyas condiciones de trabajo y

empleo están poco reguladas, llevó a un empeoramiento aún mayor de sus salarios, ingresos por autoempleo y condiciones de trabajo. Así, en Guadalajara encontramos que, de 1982 a 1987, los salarios formales descendieron 35-40%, pero los informales el 50%, y los informales femeninos aún más.

2.- Además de incrementar el número de trabajadores asalariados, los hogares urbanos ampliaron sus fuentes de ingresos para contrarrestar la “frágil” fuente de salarios. La estructura de ingresos de los hogares se transformó de tal manera que la proporción de los salarios en los ingresos totales familiares disminuyó, mientras que la proporción del ingreso proveniente del trabajo independiente (principalmente autoempleo y autoabasto) aumentó (CEPAL, 1991). El autoempleo aumentó debido a que la atracción relativa del trabajo independiente creció a medida que los salarios formales caían. Aunque es difícil medir la cantidad de mujeres que trabajan en negocios familiares sin ningún tipo de remuneración, algunos cálculos han sugerido que entre las mujeres empleadas de Guadalajara, las trabajadoras no pagadas representaban tan sólo el 2.7% en 1978 en comparación con el 8% en 1987 (Escobar, 2000). Los estudios de caso realizados en Guadalajara mostraron que los grupos domésticos incrementaron el trabajo dedicado a negocios o pequeñas actividades independientes.

3.- El trabajo doméstico en la esfera reproductiva se multiplicó ante la presencia de más miembros en los hogares (en procesos de extensión, con la finalidad de ahorrar en los gastos de vivienda) y ante el hecho de que en los hogares se sustituyeron bienes y servicios previamente adquiridos en el mercado por otros producidos en casa (reciclamiento de objetos, reparación de aparatos domésticos, reparación de ropa vieja, comer más en casa en vez de comer en fondas o restaurantes, etcétera). Hablar del aumento de esta carga doméstica es hablar del incremento de la carga de trabajo en manos femeninas, ya que las transformaciones en la organización de los grupos domésticos no incluyeron una redistribución de las tareas dentro del hogar.

4.- Aumentó también la importancia de formar parte de redes de intercambio social. La colaboración, la ayuda mutua, el intercambio de favores cotidianos que se expresan en el diario ir y venir de bienes y servicios entre parientes, vecinos y amigos, se convirtió en un ingrediente fundamental para la protección del bienestar. Las redes femeninas fueron un factor crucial de la vida cotidiana durante esos difíciles años de los ochenta.

Estos intercambios cobraron aún más relevancia en un contexto en el que las mujeres necesitaban apoyo para el cuidado infantil, las tareas domésticas multiplicadas y para obtener información sobre posibles fuentes de ingresos (empleos, etcétera).

Todos estos elementos hablan de un proceso de intensificación en el uso de los recursos domésticos. El hogar, grupo doméstico, actuó como el colchón amortiguador que protegió el bienestar de sus miembros del fuerte impacto de la crisis económica.¹⁴ El trabajo disponible fue invertido en esta estrategia de intensificación, y los hogares usaron más, *pero también gastaron más*, sus activos y recursos. Estos procesos configuraron un rápido deterioro de las condiciones de vida de la mayoría de los habitantes y los grupos domésticos, y los miembros de estos hogares pagaron un precio muy alto por sus intentos de proteger sus ingresos domésticos. La gente tuvo que trabajar más por salarios más bajos y en peores condiciones. Los grupos domésticos tuvieron que depender más de las actividades informales, ya que las formales se habían vuelto escasas y excepcionales. La heterogeneidad ocupacional que había caracterizado a los hogares en los años previos a la crisis dio lugar a arreglos domésticos mucho más homogéneos, en donde prevalecía el empleo informal y precario de sus miembros.

El debilitamiento de la estrategia colectiva de intensificación del trabajo: La pobreza de recursos

Finalmente, a partir de 1995 se observa que los hogares dejan de responder al cambio económico tal como lo habían hecho hasta entonces, y adquieren un nuevo carácter. Además, se trata de un periodo de estabilización con crecimiento. Si bien las respuestas de los hogares durante los primeros trece años de crisis explican por qué la población mexicana ha sido capaz de enfrentar severos problemas económicos, periodos como el 1995-2000 también son importantes porque muestran cómo puede beneficiarse la población de ciertos momentos de estabilidad económica y crecimiento. Ayudan a explicar por qué, a pesar de todo, tantos mexicanos perciben que no les ha ido mal y por qué creen que a sus hijos les irá mejor.¹⁶ El periodo 1995-2000 es precisamente de este tipo, y se examina aquí con detalle porque nos parece que durante él las familias revirtieron algunas de las tendencias observadas durante la reestructuración de 1982-1995 pero, al mismo tiempo, cambiaron en lo fundamental: la organización social y económica de la sobrevivencia y reproducción.

Si se analiza el quinquenio 1996 – 2000 se puede observar una serie de quiebres de tendencia respecto de los quince años anteriores. En primer lugar, en términos de generación de empleos formales. En el quinquenio se crean 700,000 empleos

permanentes afiliados al IMSS por año. Esta cantidad es 50% superior al promedio de los quince años previos. Como tal, no basta para absorber el total de la demanda de empleo anual debida a la incorporación de la población de 15 años a la PEA, pero sí se acerca mucho más a esa demanda que antes, y va cambiando gradualmente la distribución de la PEA total entre formal e informal (o asegurada y no asegurada), a favor de la primera.

En segundo lugar, cambia la tendencia en cuanto a tasas de participación en el empleo. Antes de la crisis económica, el alza en las tasas de participación se había concentrado en mujeres jóvenes, educadas y sin hijos (García y Oliveira, 1994). A partir de la crisis, como ya se explicó, se generalizó el alza en las tasas de participación, pero los dos grupos más notables fueron las mujeres mayores de 30 años, con hijos y poca educación, y los jóvenes. A partir de 1995 se detiene el alza en las tasas de participación de las mujeres y de los jóvenes. En otras palabras, la estrategia doméstica de intensificación del trabajo remunerado llega a su fin. Esta es una tendencia general del empleo, y no se restringe a los hogares de trabajadores depauperados. En parte, creemos que las estrategias domésticas puestas en marcha a partir de la crisis por los hogares trabajadores pobres llegaron a su límite, es decir que los hogares ya habían colocado en el mercado toda la fuerza de trabajo disponible, o que se había llegado al punto en el cual el ingreso del trabajador marginal del hogar no compensaba el esfuerzo individual y colectivo implicado. Esto es lo que González de la Rocha llama la “pobreza de recursos” (*véase infra*). Pero por otra parte también pensamos que hubo grandes grupos sociales que, *como estrategia*, decidieron estabilizar o reducir su participación en el mercado de trabajo o bien para incrementar la educación de los jóvenes¹⁹ o bien porque decidieron que las esposas o jefas de familia enfatizaran sus labores domésticas.

A todo lo anterior se suma la transición demográfica mexicana, que alteró el comportamiento reproductivo y por ende la estructura y organización de los grupos domésticos. Durante la última década, las unidades domésticas mexicanas pasaron de tener 5.5 miembros en promedio a 4.7. Disminuyeron su tamaño en casi una persona. Una parte importante de esta disminución corresponde a la población infantil de los hogares. Pero la otra corresponde a población hábil. La disminución de los miembros hábiles de cada hogar impacta la capacidad del mismo de poner en práctica estrategias múltiples y diversificadas de conseguir ingresos y de realizar los trabajos reproductivos. La unidad doméstica se vuelve menos flexible. Puede contrarrestar este cambio con intercambio social más intenso o, en el contexto de una economía en crecimiento y

próspera, con la provisión de más equipo doméstico y mejores servicios sociales. Pero si este último no es el caso y sus relaciones sociales están empobrecidas por una merma en su capacidad de reciprocidad, la familia pierde adaptabilidad.

El cambio demográfico y de composición de las unidades domésticas tiene otras consecuencias. Los periodos económicos críticos de la etapa de expansión de las unidades domésticas de los años sesenta-ochenta, en los cuales había un solo proveedor disponible de tiempo completo y hasta seis u ocho consumidores, entre la mujer responsable del hogar, algún allegado o anciano, y varios niños menores de 12-14 años, se han vuelto menos críticos porque los hogares son más pequeños y hay menos consumidores. Las curvas tanto de productores como de consumidores, que con grandes familias mostraban fuertes desniveles a lo largo del ciclo doméstico, ahora son más planas.

Al mismo tiempo, sin embargo, la creciente longevidad de los adultos mayores acarrea otros cambios: algunos adultos mayores pueden seguir generando ingresos, y en este sentido su presencia en el hogar es un activo y un elemento más que hace menos contrastante la transición entre las diversas etapas del ciclo doméstico. Pero es común que se trate de personas que requieren cuidado y apoyo, y en este caso las jefas de hogar, o alguna otra mujer joven o adulta, enfrenta una carga adicional.

No hemos aquilatado el peso del cambio epidemiológico en la capacidad de trabajo y generación de ingreso de los hogares que estudiamos. A inicios de los años ochenta encontramos muchos hombres y mujeres con padecimientos más o menos inhabilitantes: secuelas de partos complicados, cirugías, accidentes, “nervios”, y desde luego alcoholismo frecuente y observado como el estado natural de las cosas por todos. Pero en 2001 y 2002 nos sorprendió que, a pregunta expresa en cada hogar estudiado en pequeñas ciudades del país, la frecuencia de estos padecimientos inhabilitantes era muy alta. Sobresalieron el alcoholismo y sus secuelas y diabetes avanzadas. Pero había múltiples otros problemas cuyo origen no se nos pudo explicar. Una tarea pendiente entonces es explorar la interacción del cambio epidemiológico con el demográfico y el económico.

Puede pensarse como hipótesis que, conforme ha avanzado el proceso de deterioro de la cantidad y la calidad de los empleos, los “nervios” provocados por la incertidumbre sobre la capacidad de comer al día siguiente hagan presa de mayores grupos de población (Enríquez, 2002). Pero al mismo tiempo puede haber mecanismos de

respuesta a estas incertidumbres que no conozcamos, o que hayan evolucionado significativamente.

Por otra parte, mientras que algunos trabajos clásicos sobre los hogares del Caribe (Safa, 1995) han afirmado que la industrialización secundaria de los países de esa región terminó por reforzar la autonomización y el poder femenino, en México el conjunto de los estudios ha señalado que la “salida” de las mujeres del hogar agrega una carga más a su jornada, sin retribuirles ni en satisfactores ni en poder y autonomía (Benería y Roldán, 1987; García y de Oliveira, 1994; González de la Rocha, 1986, 1994)). La perspectiva de mediano plazo (aproximadamente veinte años) que informa este texto nos mueve a cuestionar estas posiciones. Aunque es cierto que en el corto plazo la participación de las mujeres en el empleo y en otras actividades proveedoras de ingresos sólo representó una carga, creemos que en el mediano plazo les ha facilitado construir relaciones de pareja y de familia menos subordinadas. Esta no es una discusión simple. La posición que afirma que el trabajo remunerador no acarrea una recomposición de fuerzas en la unidad doméstica y la familia (sobre todo en la relación nuera – suegra) argumenta que la creciente capacidad femenina de administración (que innegablemente se produce con el aumento de los ingresos propios de la mujer) puede permitirle a la mujer cuidar mejor a su familia, pero no la “empodera” como persona.

En suma, en el transcurso de quince años los hogares trabajadores urbanos pasaron de una situación relativamente estable basada en una estrategia de trabajo múltiple y diversificada a otra que es más precaria porque 1) hay más hogares sin diversidad ni multiplicidad ocupacional, 2) una mayor proporción de los empleos es insegura e informal, 3) los hogares son más pequeños, lo que les resta flexibilidad. Esta nueva y más precaria situación puede pensarse con conceptos diferentes a los de las estrategias de sobrevivencia. Una unidad social cualquiera que se encuentra en equilibrio precario o inestable, y en donde la pérdida de ese equilibrio representa un cambio catastrófico, es una unidad social *vulnerable*. La vulnerabilidad de los hogares no apareció en México en 1995 (o en una fecha precisa cualquiera). Pero el recuento hecho en esta sección muestra que los hogares pobres mexicanos urbanos se hicieron mucho más vulnerables en ese lapso de tiempo. El concepto *vulnerabilidad*, a diferencia del de pobreza, es dinámico y alude a los procesos que se generan en las condiciones de inseguridad – seguridad de los individuos, grupos domésticos o comunidades ante ambientes cambiantes (Moser, 1996). Dicho concepto está íntimamente relacionado con la

posesión –cambiante– de recursos y las capacidades individuales y familiares, que también son dinámicas, de convertirlos en activos reales del bienestar.

Aunque el término *exclusión* es ambiguo, puede ser útil para describir la situación creada por la economía política de nuestro país –especialmente desde 1994– para muchos de los trabajadores y buscadores de empleo (sobre todo jóvenes que quieren entrar al mercado de trabajo) para quienes es cada vez más difícil encontrar oportunidades para invertir su fuerza de trabajo. La promoción de las exportaciones ha ido de la mano, en México, de la reestructuración de los procesos laborales y del mercado de trabajo, como lo han mostrado De la Garza y Salas (2003) y una corriente importante de sociólogos del trabajo. Además, ha estado acompañada por cambios en las estructuras domésticas y en los sistemas familiares de reproducción. La consolidación de las políticas económicas orientadas a las exportaciones y la reestructuración económica han creado nichos ocupacionales “selectos” y ha reestructurado las jerarquías y desniveles que caracterizaban al mercado de trabajo hasta 1980. Las zonas de más altos salarios eran las cercanas al Distrito Federal: ahora son el Norte y la frontera. La industria de exportación era un refugio de fuerza de trabajo femenina y secundaria, que pagaba menos de la mitad de lo que pagaban las industrias orientadas al mercado interno. Ahora la industria orientada al mercado interno ha disminuido su tamaño, y se han igualado a la baja sus condiciones de trabajo y su paga con la industria de exportación. Ha aumentado la proporción de hombres en las industrias de exportación y la de mujeres en las demás. La creciente pobreza, nuevas formas de exclusión y la emergencia de una *nueva marginalidad* (Escobar, 1994) son los principales ingredientes de la vida social en Guadalajara y otras ciudades del país desde la segunda mitad de los años noventa.

Según Figueroa, Altamirano y Sulmont (1996), la exclusión económica es definida en función de la organización económica dominante que previene la participación de algunos grupos o individuos en relaciones, actividades, y en el acceso a los recursos que son importantes y deseables. La exclusión afecta a quienes carecen de los medios, habilidades, credenciales, edad o sexo apropiados para entrar a los sistemas productivos y laborales. Esto se traduce en creciente desempleo, decreciente participación masculina en las estructuras de empleo, y en el aumento de la precariedad en los empleos disponibles (donde la mayoría de las mujeres trabajan) y va de la mano con la feminización de la fuerza de trabajo. Estos procesos son parte de la dinámica de la nueva tendencia de expansión del capital: el crecimiento económico dirigido,

restringido, limitado y excluyente (Fontes, 1997). La situación de exclusión que caracteriza a buena parte de la población trabajadora mexicana ha tenido un profundo impacto en los mecanismos sociales que componen las estrategias de diversificación e intensificación del trabajo discutidas anteriormente. En lo que sigue, presentamos el impacto de la exclusión laboral en las cuatro condiciones estructurales para el desarrollo de las estrategias de sobrevivencia, y haremos énfasis en la inoperatividad de las mismas en este nuevo contexto.

En primer lugar, la ausencia de empleo imprime su marca como un elemento disruptor en las economías domésticas y en las formas de organización social de los hogares. Dado que el trabajo es el recurso más importante (y el único que tienen en abundancia) de los grupos domésticos de escasos recursos (Moser, 1996; González de la Rocha, 1994), podemos esperar que la exclusión produzca efectos drásticos en la capacidad de los pobres de sobrevivir y reproducirse. El desempleo masculino es un fenómeno presente en muchos hogares de hoy en día. Estudios de caso realizados en los últimos años de la década del noventa en Guadalajara mostraron los problemas que los grupos domésticos enfrentan durante largos periodos de desempleo. Más trabajo femenino, por salarios proporcionalmente cada vez más bajos, parece ser la situación predominante para muchos hogares de la Guadalajara actual. Estar desempleado significa, en primer lugar, perder un salario (asociado a un empleo relativamente permanente). El desempleo acarrea, por otra parte, implicaciones negativas en otras dimensiones de la vida de la persona desempleada y su familia: la pérdida de experiencias y de lazos sociales que son cruciales para el bienestar de los individuos y produce severos impactos en la identidad social, la actividad física, el contacto social y sentido colectivo, la estructura del tiempo y el estatus social (Jahoda, citada por Gershuny y Miles, 1985). El desempleo, que afecta de manera importante a los jóvenes varones, deteriora la capacidad de los grupos domésticos de sumar ingresos a sus muy deteriorados presupuestos, nutridos por los ingresos de los padres, a través de la participación de esos miembros jóvenes en el mercado de trabajo. La llamada etapa de *consolidación* del grupo doméstico ya no presenta las ventajas comparativas (respecto de las etapas de expansión y dispersión) que tenía anteriormente.

Una de las nuevas respuestas a la ausencia de oportunidades de empleo observada en los niveles individual y familiar es la creciente emigración de jóvenes y adultos urbanos, tanto hombres como mujeres, a los Estados Unidos. Las dificultades de obtener un empleo (y permanecer en dicho empleo) en las ciudades mexicanas, junto con los bajos

salarios, están detrás de sus decisiones de emigrar y formar parte de comunidades transnacionales de trabajadores. La migración internacional fue, durante mucho tiempo, en México, un fenómeno de las áreas rurales. Actualmente, son cada vez más los habitantes urbanos que se unen a los flujos migratorios hacia el país del norte. Las cifras son elocuentes: Para 2003 estimamos la población mexicana de los Estados Unidos en 10 u 11 millones de personas, o sea 10 u 11% de la población nacional.²⁰ Pero la *fuerza de trabajo* es proporcionalmente mayor: la mexicana que reside en el país vecino equivale al 15 o 16% del total de la fuerza de trabajo en México, lo que refuerza la noción de que esta es una migración fundamentalmente laboral.

Pero la disminución de la capacidad doméstica de instrumentar estrategias múltiples y diversificadas de ingreso también se manifiesta en la migración internacional. A principios de los años ochenta, los enfoques de esta migración pasaron de explicaciones individualistas en las que el migrante optaba por cambiar definitivamente de residencia y país, dado un diferencial de ingresos o de nivel de vida, a los enfoques de la nueva economía de la migración (Taylor 1986), según los cuales: 1) la migración es un proyecto familiar, no individual, y forma parte de una estrategia de diversificación económica. 2) La migración, más que buscar un ingreso más alto, busca compensar las deficiencias de los mercados locales, y en especial de los mercados de crédito y riesgo (pérdida de la cosecha, desempleo). 3) La función de la migración puede observarse en el momento en que el migrante trae o remite recursos que se convierten en un ingreso adicional, en inversiones, o cuando sucede una catástrofe y las remesas la amortiguan.

Sin embargo, como suele suceder con los modelos y enfoques de las ciencias sociales, en el momento en que los modelos cambian, la realidad lo hace también. Cuando las teorías migratorias empezaron a enfatizar el papel de la unidad doméstica y la familia en la migración²¹, esas colectividades empiezan a relacionarse de nuevas maneras con la migración. Las investigaciones más recientes de Escobar²² sobre pobreza y migración internacional muestran que hay dos elementos de los tres antes explicados que parecen estar en crisis en los últimos años. En primer lugar, más que contribuir a enfrentar mercados de crédito y riesgo defectuosos, la migración que hemos estudiado en los últimos dos años en comunidades pobres de ocho estados mexicanos parece tener la función más simple de proveer un ingreso (o de disminuir la pobreza). Los ingresos locales o nacionales no bastan para enfrentar los gastos de sobrevivencia, ni el costo de la construcción, reparación o expansión de la casa, la preparación de terrenos para el cultivo, o los gastos catastróficos de alguna enfermedad. Sólo con migración se

obtienen esos ingresos, y un sistema de cobertura de riesgo no supliría a la migración porque lo que haría falta, en primer lugar, sería que los que optan por no migrar tengan ingresos para cubrir esos gastos, créditos y riesgos.

En segundo lugar, la migración como parte de una estrategia diversificada y colectiva también parece tener menos vigencia. En una buena parte de nuestros estudios de caso de familias, el migrante era el único o el principal proveedor monetario o en especie, por lo que en el momento en que él migra a los Estados Unidos la familia pierde todo o la mayoría de su ingreso, y el lapso que transcurre entre su partida y las primeras remesas se convierte en un periodo de mucho temor y escasísimos ingresos, en el que se duda fuertemente de la capacidad de sobrevivencia de la familia.

Esto también significa que tiene sentido para el migrante permanecer temporadas más largas en Estados Unidos. Si ha logrado obtener un empleo razonable y es capaz de remitir una parte significativa de sus ingresos, su retorno tiene sentido social y afectivo pero no económico. En nuestros estudios de caso de migración reciente nos hemos encontrado que, con notable frecuencia, los migrantes deciden alargar su estancia en Estados Unidos. Los analistas mexicanos, en general, hemos atribuido el alargamiento sutil de las estancias -que se observa desde 1987- y el más rápido posterior a 1990 a los cambios en la política migratoria y fronteriza de los Estados Unidos, que hacen más costoso y arriesgado un patrón de migraciones cíclicas²³. Efectivamente creemos que las políticas migratoria y fronteriza tienen un impacto sobre las estancias, pero sólo pueden explicar el alargamiento de las estancias. Para entender el otro fenómeno que se ha desarrollado simultáneamente, que es el crecimiento más rápido de las remesas que de la población mexicana en Estados Unidos, es necesario entender que el papel de las remesas como cobertura ante riesgos o como inversión disminuye, mientras que su papel en la sobrevivencia cotidiana crece. Los migrantes mexicanos en Estados Unidos *tienen* que remitir porque sus familias en México tienen muy pocas fuentes alternativas de ingresos.

Esto conduce a otro fenómeno. La solución a vivir separados y pagar y sostener dos casas es unificar a la familia, pero el único lugar donde se puede unificar sin sacrificar ingreso es en Estados Unidos. Esto ha sido difícil porque una parte sustancial de los mexicanos que han ido a trabajar a los Estados Unidos a partir de 1989 lo han hecho de manera indocumentada²⁴, y no tienen derecho de llevar a sus familias a vivir con ellos. Lo que sucede, por lo tanto, es que muchas familias optan por permanecer separadas, mientras que otras se van unificando en los Estados Unidos, pero en un contexto nuevo

en el que los derechos de los indocumentados están disminuidos o cuestionados y son por lo tanto más vulnerables.

La emigración internacional laboral y la transición demográfica ya mencionada también se relacionan con otro fenómeno, el de hogares sin trabajadores. En otras palabras, no sólo la exclusión laboral y el desempleo generan estos hogares. En múltiples zonas rurales y algunas urbanas, encontramos hogares “dona” en los que está ausente la generación en edad laboral. Son hogares que viven sobre todo de remesas y cuyos principales gastos se realizan en la educación de los niños y jóvenes y en la salud de sus abuelos. Ahora bien, como se dijo antes, un hallazgo fundamental de la antropología de las masculinidades es la importancia del padre (y en menor medida de la madre) en la socialización al trabajo de los hijos (Gutmann 1996). Si los abuelos tienen la capacidad y la salud suficientes para cumplir con este papel, entonces la situación que se genera es una en la cual se “brinca” una etapa de cambio en la socialización. Si no, entonces, o bien la socialización al trabajo se debe adquirir por otros medios o no se adquiere. En cualquier caso, hay un cambio en los patrones de socialización en nuestro país que está íntimamente vinculado con la migración internacional y con nuevas maneras (y nuevos obstáculos) para el acceso y la socialización al mundo del trabajo.

Pero la migración internacional no es la única respuesta a la situación de exclusión laboral que caracteriza al México actual. Las actividades ilegales tales como el robo y el tráfico de drogas (a escala pequeña) forman parte de las pocas alternativas que los jóvenes urbanos tienen para obtener ingresos. Una mujer recientemente afirmó durante una entrevista: “ven de noche al barrio para que veas qué tipo de trabajos es el que los jóvenes tienen”, haciendo referencia a la ilegalidad que se ha ido filtrando en las actividades desarrolladas por muchos habitantes jóvenes del Cerro del Cuatro en Guadalajara. “Ellos no tienen opción. Cuando encuentran algo más es muy lejos de la colonia y lo que les pagan se les va en pagar camiones y un *taco* al medio día”.

Esta situación, dominada por el deterioro del empleo, y en casos graves su ausencia, ha erosionado otras fuentes de ingresos de los hogares. Es necesario aclarar que el empleo precario estaba presente en la situación previa (cuando el modelo de “los recursos de la pobreza” fue construido), pero coexistía con el empleo formal y las fuentes “autónomas” de ingresos. En el escenario social actual, los individuos enfrentan una situación en donde prevalece el empleo precario en combinación con cada vez más largas experiencias de desempleo (o lo que la gente describe como “no encontrar trabajo”). El empleo permanente se ha convertido, cada vez más, en un privilegio raro y

difícil de conseguir, y solamente disponible para un número reducido de trabajadores. Un nuevo tipo de segmentación emergió, no sobre las líneas de lo formal y lo informal, sino entre un grupo privilegiado de trabajadores y una vasta mayoría de personas que luchan por sobrevivir con muy escasos recursos y con una gran dificultad de vender su fuerza de trabajo. La producción en pequeño y el pequeño comercio son actividades que requieren recursos para ser invertidos, concretamente dinero en efectivo que pueda convertirse en el medio para la compra de materiales, el pago de transporte y otras actividades que el auto empleo requiere en sus procesos. Dicho de otra forma, la exclusión laboral disminuye la capacidad de los individuos y las familias de participar en procesos de auto abasto, auto empleo y producción doméstica en pequeño. Los estudios de caso de nuestras investigaciones en Guadalajara, durante 1995 y 1996, mostraron que los individuos sin ingresos regulares (permanentes o relativamente estables) obtenidos en el mercado de trabajo, enfrentan enormes dificultades para llevar a cabo actividades de auto abasto puesto que éstas requieren de un mínimo de dinero en efectivo (que normalmente se obtiene vía salarios de algún miembro de la familia) para destinar a la compra de materiales necesarios y el pago del transporte urbano. Esto, sin duda, cuestiona la naturaleza “autónoma” de las actividades “por cuenta propia” (entre las que se encuentra el auto abasto, el auto empleo, etc.) y nos lleva a formular una hipótesis diferente: las actividades “por cuenta propia” y la producción casera de bienes y servicios para el consumo familiar son dependientes de la existencia de ingresos regulares y estables que, en el caso de las sociedades urbanas mexicanas, tiene su origen en el salario que se obtiene en los mercados laborales. En los contextos en donde existe este salario regular (al menos uno dentro del grupo doméstico), los individuos y las familias tienen un margen más amplio para destinar tiempo y otros recursos (incluyendo dinero) a las actividades por cuenta propia y a la producción casera de bienes y servicios. En contextos en donde, por el contrario, los salarios son esporádicos, eventuales o de plano inexistentes, las opciones para dedicarse a este tipo de actividades se reducen significativamente. La exclusión laboral parece llevar a otros tipos de exclusiones, en un proceso de espiral de desventajas.

Los hogares, los grupos doméstico-familiares, requieren de ingresos seguros y regulares para obtener recursos que provienen de otras fuentes. Aún los ingresos que provienen de las redes de intercambio social dependen, en cierta medida, de ingresos regulares –vía salario. Las redes sociales son el producto de la participación de los actores quienes entablan los lazos, los mantienen en funcionamiento o bien los abandonan. Las redes

sociales son construcciones que requieren, como es el caso de las actividades de auto abasto, de recursos. Participar en una red específica de intercambio social tiene “costos” y la reciprocidad, que normalmente está en la base de estos intercambios, demanda un flujo continuo de bienes y servicios. Muchas mujeres y hombres entrevistados han dado testimonios del proceso de aislamiento social relacionado con su falta de recursos económicos. Este proceso se ha documentado en estudios recientes realizados en América Latina (Katzman, 1999) y en otros países del mundo (González de la Rocha, 2000) y es actualmente motivo de investigaciones específicas que se proponen profundizar en el conocimiento del aislamiento social como producto de la espiral de desventajas que la falta de empleos ha desatado.²⁵

Respuestas públicas: Impacto sobre la vulnerabilidad

En esta última sección se abordan dos cuestiones. En primer lugar, cómo debe analizarse la capacidad o incapacidad de respuesta de los hogares a cambios en su contexto económico cuando todo indica que la estrategia de intensificación del trabajo se agota. En segundo lugar, la manera en que el Estado interviene en los hogares como parte de un nuevo paradigma de política social, en el que se concibe que la acción directa del Estado sobre el empleo debe ser marginal.

Exposición del modelo de activos

Este enfoque, que se centra en los recursos de los hogares y en su capacidad de transformar esos recursos en activos y por ende en ingresos y bienestar, permite analizar también algunas de las principales acciones de política social. A partir de 1997, el gobierno federal pone en marcha un programa social llamado Progresá que selecciona, a través de censos comunitarios, a familias con escasez de activos (vivienda precaria, carencia de equipamiento doméstico, altas tasas de dependencia económica) y les transfiere efectivo, suplementos alimenticios, útiles escolares y servicios a cambio de que cada individuo de esa familia cumpla con un programa individualizado de acciones que incluyen asistir a la escuela (en caso de que tengan acceso a una beca de escolaridad en el programa), asistir regularmente a revisiones y a pláticas de salud en la clínica que se les asigne, y participar en tareas de beneficio colectivo que son acordadas con los médicos, maestros o autoridades locales.

El programa inició en zonas rurales en 1997, con 500 mil familias. Para el año 2000 ya abarcaba a 2.6 millones de familias rurales (aproximadamente 13 millones de personas),

y en 2003 a 4.3 millones (más de 20 millones de personas) en localidades rurales, semi-urbanas y urbanas. A cada familia se le transfiere en efectivo un promedio de 440 pesos mensuales, compuesto por un apoyo familiar y por una o más becas escolares, que varían en función del año escolar que se cursa y del sexo del becario (las niñas y jovencitas reciben becas superiores). Hay una transferencia total máxima de casi mil pesos por familia. En zonas rurales marginadas, el ingreso por transferencia equivale al 50% de todos los otros ingresos monetarios, o sea que éstos crecen por ese monto. En zonas suburbanas y urbanas y en especial en el Norte del país, los ingresos propios de las familias son mucho más altos, por lo que la transferencia promedio representa una proporción menor de los ingresos totales.

En sus inicios, el programa significó una innovación muy significativa en política social porque 1) seleccionó a sus beneficiarios a través de censos y sin la participación de ningún intermediario (hasta entonces, los programas “focalizados”, es decir dirigidos a una población en especial, seleccionaban a la población beneficiaria con la ayuda o la intervención de líderes o autoridades locales); en otras palabras, se dio prioridad absoluta a los criterios técnicos de incorporación, y se desecharon los políticos. 2) Porque el cumplimiento de las corresponsabilidades de los miembros del hogar se certifica necesariamente cada bimestre, y la transferencia se afecta si se incumple con él. 3) Por su concepción, que enfatiza la educación y la salud. Considera que la pobreza debe atacarse en los puntos que definen la reproducción de la misma: la infancia temprana, durante la cual la nutrición es fundamental para asegurar el correcto desarrollo físico e intelectual, la asistencia escolar hasta la secundaria²⁶, lo que retrasa la edad de inicio de la vida laboral, debe capacitar a los estudiantes para obtener mejores empleos, y retrasa el inicio de la vida en pareja y por ende de la vida reproductiva. El programa inicia en zonas rurales en 1997 precisamente porque ahí se encuentra un patrón de reproducción de la pobreza que incluye desnutrición infantil, poca escolaridad, inicio precoz de la vida productiva y reproductiva, y grandes familias, lo que reduce aún más el bienestar. 4) Por último, el programa es innovador por la forma en que es evaluado. Las evaluaciones de programas sociales y económicos previos habían sido poco estrictas, en ocasiones sesgadas, y con mucha frecuencia secretas. Progresar, por el contrario, hace evaluaciones estrictas que incluyen comparaciones entre beneficiarios y no beneficiarios a lo largo del tiempo, con el objeto de establecer claramente el monto de los impactos del programa sobre la educación, la salud y la nutrición.

La pregunta que nos hacemos al discutir la acción del programa Progres-Oportunidades es: ¿puede el Estado intervenir significativamente en el bienestar y la pobreza de los hogares mexicanos sin incidir al mismo tiempo en el empleo? En la sección anterior se observó que el principal factor de deterioro en las familias trabajadoras fue el mercado del empleo. En principio, cabe pensar que poco se puede hacer sin mejorar el empleo.

Nuestro trabajo de evaluación indica que el Programa Oportunidades hace disminuir la vulnerabilidad de los hogares mientras éstos están incorporados al programa. Además, podría tener efectos la misma una vez que los hogares salen del programa, a través del aumento de las capacidades de los individuos (mejor nutrición, mayor escolaridad y salud). El programa se propone disminuir la pobreza en el mediano plazo creando capacidades en la población pobre, es decir, convirtiéndola en una población sana y educada. Pero nosotros pensamos que también tiene un impacto menos mediato sobre la vulnerabilidad por varias razones²⁷: 1) en primer lugar, porque otorga al hogar pobre un ingreso suplementario estable, que mitiga las variaciones de los otros ingresos. 2) El programa influye en la administración del hogar. Aunque esta influencia consiste básicamente en recomendaciones de orientación del gasto hacia las necesidades básicas y alimentos especialmente nutritivos, reorganiza y mejora el conjunto de la administración del hogar.²⁸ 3) La vulnerabilidad disminuye porque, en un país donde los servicios de salud y educación públicos no son ni gratuitos ni de libre acceso, la población beneficiaria de Oportunidades, dados los procesos de certificación de responsabilidades, se convierte en una población mejor atendida. En particular, el acceso a medicamentos gratuitos a través de los servicios públicos de salud puede mejorar sustancialmente la salud de las personas y reducir sustancialmente su gasto, con consecuencias directas en su capacidad de trabajo y en el nivel de ingresos disponibles. Nuestras evaluaciones del programa, que son de corto plazo (hasta un año después de que los hogares ingresan al programa) no han podido establecer si la inserción laboral de los miembros del hogar cambia a mediano plazo como resultado de la mejoría en su salud y su educación porque el programa es aún muy joven. Las evaluaciones en el futuro deberán dar respuesta a esta interrogante. Pero queda claro que, aunque creemos que el determinante fundamental del hogar trabajador es el trabajo asalariado (lo cual parece una redundancia), ya que de él depende la posibilidad de realizar cualquier otra actividad incluyendo la mayor parte de las autónomas, sí hay formas efectivas de

reducir la vulnerabilidad y la pobreza. El programa puede ser criticado por concebir a los pobres como “capital humano” o como responsables de su propia pobreza por conducirse de tal manera que su pobreza se reproduce. Pero no queda duda de que, bajo cualquier óptica, un programa que mejora la nutrición, la alimentación y la educación, además de que reduce la vulnerabilidad de los hogares pobres, es un programa valioso de gobierno.

Conclusiones

Los hogares respondieron como colectividades organizadas (más o menos jerárquicas y conflictivas, pero colectividades al fin) a la crisis, la inestabilidad y el deterioro del empleo y del salario. Esta respuesta fue parcialmente eficaz. Es parcial por dos razones: porque dependió de la capacidad de los hogares de enviar cada vez más miembros al mercado de trabajo, y porque, en conjunto, la intensificación del trabajo remunerado no compensó totalmente la caída en los ingresos.

Estas respuestas domésticas afectaron al mercado de trabajo. La fuerza de trabajo se ofreció de manera cada vez más abundante, y esto produjo un deterioro mayor de los espacios más abiertos o más secundarios del mercado de empleo, y precisamente de aquellos en donde cantidades masivas de trabajadores poco capacitados y con obligaciones domésticas compiten entre sí. Esta competencia y la depreciación del factor trabajo en estos sectores, aunadas a la inflación, los altos réditos y la inestabilidad en general, que impidieron que se realizaran grandes inversiones en modernización productiva y empresarial, llevaron a múltiples empresas medianas y pequeñas (y algunas grandes) a una situación de precariedad que las hizo sucumbir primero ante el GATT y posteriormente ante el TLC. Hasta 1995, entonces, el mercado de trabajo se precarizó, se informalizó y a partir de 1988 se terciarizó.

La competencia entre los oferentes de trabajo, el estancamiento de la generación de empleo formal y seguro, y el hecho de que ciertos sectores de empleo perdieron importancia o se precarizaron sustancialmente, condujeron a una reducción de la diversidad de opciones que encontraba una familia en el mercado de trabajo en 1982, y que le permitía poner en práctica una estrategia de aprovechamiento flexible de las diversas oportunidades del mercado. En su lugar surgió como “hogar trabajador típico” uno que tiene más trabajadores que el hogar de 1980, pero donde cada salario es menor y una mayor parte de los empleos son informales e inseguros.

Durante los primeros años de la crisis, las unidades domésticas tendieron a agruparse para enfrentar mejor los desafíos económicos. Pero el cambio demográfico, que sucedía al mismo tiempo, llevó a una reducción del tamaño de las unidades domésticas y de la cantidad de hijos. Este cambio también fue reduciendo gradualmente la capacidad de las unidades domésticas de responder a cambios económicos de manera múltiple, diversa y flexible.

Un último elemento de las estrategias domésticas es la migración internacional. . Es interesante constatar que a este nivel la estrategia gubernamental y la de las familias fue la misma, es decir, exportar mano de obra barata. El gobierno promovió la creación de maquiladoras, cuya operación equivale a exportar mano de obra. Las familias exportaron mano de obra en cantidades crecientes a los Estados Unidos. Ambos fenómenos fueron facilitados por el largo periodo de crecimiento económico de ese país a partir de 1991, aunque la estrategia gubernamental se benefició grandemente también del TLC.

La migración internacional sigue siendo un elemento crucial en las estrategias de sobrevivencia y reproducción de las familias pobres²⁹. Para ellas, la migración internacional es cada vez más importante. Sin embargo, la tendencia general hacia la pérdida de flexibilidad, multiplicidad y diversidad de las estrategias domésticas también afecta la migración internacional.

A partir de 1995 se entra a una nueva etapa de interacción mercado de trabajo – familia – Estado. En primer lugar, de 1996 a 2000 se generan muchos más empleos formales que en ningún momento posterior a 1982. Los salarios se estabilizan. Las familias dejan de intensificar su participación en el trabajo remunerado. Por primera vez deja de crecer la tasa de participación de varios grupos, entre ellos la de mujeres de 30 años y más y la de jóvenes.

Mostrar la relevancia del salario para la subsistencia y la reproducción de los trabajadores y sus familias ha sido uno de los objetivos de este texto. Es claro que en el proceso de generación de ingresos –monetarios y no monetarios- intervienen una amplia diversidad de sujetos que forman parte de los grupos domésticos. Sin embargo, los procesos recientes de cambio económico en México han ido perfilando una situación caracterizada por el decreciente papel masculino como proveedores económicos, en un contexto en el que las mujeres incrementan su trabajo asalariado para la obtención de salarios que son cruciales para las economías domésticas (aunque sumamente bajos, Safa, 1995). El nuevo papel de las mujeres como proveedoras o co-proveedoras

imprescindibles, y no como generadoras de ingresos “adicionales” o “secundarios” no es un detalle insignificante en la vida social mexicana.

La flexibilidad de los grupos domésticos, su capacidad de re-adaptarse a nuevas condiciones económicas a través de su uso creativo y flexible de recursos escasos no es un proceso infinito. Creemos que enfatizar la existencia de las estrategias de sobrevivencia al punto de no ver los límites de dichas estrategias es erróneo. Por otro lado, la reciprocidad y la ayuda mutua no son “naturales” ni inherentes a la vida social. Son extremadamente sensibles a los cambios económicos, de tal forma que cuando la gente empobrece no cuenta con los recursos para intercambiar. El resultado es la separación de las redes y el aislamiento social que acompaña a la exclusión laboral (González de la Rocha, 1998, 2000; Moser, 1996).

Sabemos que los grupos domésticos son dinámicos y diversos, que evolucionan y cambian como respuesta a fuerzas externas y como producto de su dinámica interna. Existen evidencias de este proceso de cambio y algunos indicadores de lo que se puede llamar “la crisis de la familia nuclear”, como un modelo familiar. En la amplia gama de diversidad, algunos grupos domésticos están mejor equipados para enfrentar los cambios económicos, como lo han mostrado diversos estudios en el caso de los grupos domésticos extensos y consolidados (en etapas del ciclo doméstico en donde hay un mayor equilibrio entre consumidores y generadores de ingresos). Los factores más importantes de esta mayor capacidad doméstica se refieren a la existencia de trabajadores disponibles. Sin embargo, la exclusión laboral borra las ventajas comparativas de estos hogares puesto que enfrentan dificultades para situar a sus trabajadores en el empleo.

La heterogeneidad ocupacional que formó parte del modelo de los recursos de la pobreza nos llevó a argumentar que la clase trabajadora era socialmente homogénea., y que los hogares actuaban como “ollas mezcladoras” de las diferencias encontradas en el mercado de trabajo. Era sumamente difícil clasificar a un hogar como perteneciente a categorías ocupacionales distintas, puesto que los hogares combinaban muy distintos tipos de trabajadores, quienes compartían la misma vivienda, los mismos arreglos sociales y la misma olla. La homogeneidad de la clase trabajadora era el producto de la relación entre una estructura productiva y un mercado de trabajo que ofrecía diferentes opciones, y la organización doméstica familiar que estaba basada en la inserción múltiple de sus miembros en dicha estructura. La última mitad de los años noventa fue el inicio de una nueva etapa marcada por la escasez del empleo en la que se creó una

enorme distancia entre un pequeño grupo privilegiado de trabajadores y familias con acceso al empleo permanente y las grandes mayorías excluidas de dichos nichos ocupacionales. Nuevos rasgos de segmentación parecen emerger y, ahora, los grupos domésticos son menos capaces de contrarrestar dicha segmentación. La “olla mezcladora” no tiene ahora tantos ingredientes para el potaje.

Sin embargo, no debe concluirse este ensayo sin advertir que no se propone una evolución unilineal y unidireccional de la relación empleo – familia en México. En un estudio sobre la evolución de la masculinidad en México (Escobar, 1998) se encontró que los patrones de socialización de los hombres que vivieron su infancia en los años cincuenta y sesenta, es decir en la época de la urbanización y la modernización galopantes, fueron más atípicos que los de quienes crecieron en los años setenta y ochenta. Entre los primeros eran más comunes los casos de quienes vivieron sin sus padres, fueron huérfanos, encabezaron unidades domésticas como adolescentes, o huyeron de sus casas por maltratos. La sociología y la antropología que profundicen en el vínculo familia – trabajo no pueden caer en el error de construir un pasado en el que las unidades domésticas eran “normales” y la interacción con el mundo del trabajo se daba sin fricciones. Tal vez podría afirmarse que a la anomia de la urbanización y modernización corresponde ahora un proceso de exclusión. El hecho que en opinión de los autores debe recalcar es que en la situación anterior, que dominó hasta los años ochenta, las familias y sus miembros tenían más herramientas para enfrentar y resolver el problema de la sobrevivencia, aunque con más problemas en ciertos momentos que en otros. Hoy esas herramientas son menos útiles. Las nuevas formas de acción social del Estado, ejemplificadas por el programa Oportunidades, pueden subsanar en parte estos problemas, y permitirles “activar” sus recursos, por medio de la adquisición de capacidades en su sentido amplio (salud y educación). Pero para que los recursos de los hogares vuelvan a ser útiles (incluso más útiles que en los años setenta y ochenta) es imprescindible que se amplíe y *se diversifique* la demanda de trabajadores.

* Mercedes González de la Rocha es antropóloga social e investigadora del CIESAS (Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social) Occidente, en Guadalajara. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores desde 1985 (actualmente nivel III).

** Agustín Escobar Latapí es antropólogo social y sociólogo. Se desempeña en el CIESAS (Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social) Occidente, en Guadalajara. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores desde 1985 (actualmente nivel III).

Notas

¹ La no existencia de opciones es claramente una situación extrema que pocos grupos domésticos experimentan. Lo que aquí se quiere resaltar es el hecho de que el deterioro continuo de los mercados laborales lleva al estrechamiento de las oportunidades y opciones de los hogares y grupos domésticos.

² Particularmente relevantes para el argumento son las condiciones laborales que caracterizaron a México a mediados de la década pasada, cuando se llegó a niveles de desempleo nunca vistos en la historia reciente de nuestro país, y la situación que durante el sexenio foxista se ha ido perfilando, caracterizada por la incapacidad de la economía mexicana en términos de la creación de empleos que den cabida tanto a los jóvenes que buscan un primer empleo como al numeroso grupo de los autoempleados y desempleados.

³ La construcción de este modelo tuvo lugar al inicio de la década del ochenta, antes de que la crisis económica de la década de los ochenta empezara a producir cambios importantes en la organización y la economía de los grupos domésticos urbanos. Para mayor detalle remitimos al lector a Chant, 1991; García, Muñoz y Oliveira, 1982; González de la Rocha, 1994.

⁴ Estas ideas, desarrolladas en investigaciones de González de la Rocha en Guadalajara, México, antes de la crisis de los ochenta, fueron constatadas por los resultados de otras investigaciones en otras ciudades del país (véase Selby *et al.* 1990 y Chant 1991, entre otros).

⁵ El análisis de esta movilidad formal-informal y viceversa nos permitió demostrar que, en el caso de Guadalajara, no existían clases trabajadoras formales e informales separadas, sino que los individuos transitaban de un tipo de ocupación a otro, y que las familias hacían uso de ambos tipos de empleos y formas de trabajo. Esta movilidad se comprobó para hombres y mujeres que entrevistamos en talleres, fábricas, empresas de construcción e incluso en trabajos manuales en agencias gubernamentales (Escobar 1984, 1986).

⁶ Tanto la heterogeneidad ocupacional como las altas tasas de movilidad laboral nos llevaron a plantear que la clase trabajadora de Guadalajara no estaba diferenciada socialmente, a pesar de las tendencias segmentadoras del mercado de trabajo. Los hogares reunían en su interior a una amplia gama de distintos trabajadores y la diferenciación social se evaporaba al nivel de los grupos domésticos.

⁷ Excepto en algunos casos de hogares de jefatura femenina.

⁸ Véanse los análisis sobre movilidad social desarrollados por Escobar (2001) y Cortés y Escobar (en prensa), y los estudios de González de la Rocha (1986, 1994) y Binder (2002) sobre el efecto del ciclo doméstico en la escolaridad de los hijos pequeños.

⁹ Fue posible para estas mujeres permanecer en su hogar porque en Monterrey los salarios manufactureros medios (sumados a los servicios a los que tenían acceso los trabajadores) eran mayores a los del promedio del país, aunque inferiores a los de la llamada “aristocracia obrera”, que se desempeñaba en industrias estratégicas nacionalizadas (Escobar, 1998).

¹⁰ Anualizado al mismo mes del año anterior.

¹¹ Entre 1980 y 1987 el empleo informal creció en un 80% en términos absolutos (CEPAL, 1992) y aumentó del 24% al 33% como proporción de la población económicamente activa (Escobar, 1996, Roberts, 1995).

¹² Lo que no quiere decir que los individuos y las familias gozaran de bienestar.

¹³ Según la información de la CEPAL (1991) las contribuciones de los hombres jefes de hogar cayeron para representar no más del 60% de los ingresos de los hogares en la mayor parte de los países latinoamericanos durante los años ochenta.

¹⁴ Para dar una idea de esta capacidad “protectora” se debe mencionar que el ingreso total de los hogares en Guadalajara cayó un 11% (real) mientras que los salarios individuales disminuyeron un 35% de 1982 a 1985 (González de la Rocha, 1991). Información de otros países muestra la misma tendencia: en Venezuela, el ingreso total doméstico cayó 22% comparado con el 34% de los ingresos individuales; en Costa Rica, el primero disminuyó 14% y los segundos 22% (CEPAL, 1991: 23). A pesar de estos esfuerzos, el consumo sufrió fuertes mermas durante el periodo en cuestión.

¹⁵ La reubicación de talleres y pequeñas fábricas en la periferia de la ciudad y en ciudades y pueblos y la dinamización de algunas industrias especializadas en algunas zonas rurales fue, sin embargo, un fenómeno acotado. Algunos pequeños empresarios de Guadalajara afirmaban que no era fácil mudar sus operaciones porque en estas otras zonas la mano de obra no estaba calificada y no existían las redes de provisión de

materias primas y de colaboración entre pequeños empresarios. Sin embargo, donde dichas condiciones se crearon, floreció la industria.

¹⁶ La encuesta “Las voces de los pobres” de la Sedesol (2003) revela que la mayor parte de los entrevistados piensa que sus hijos vivirán mejor que ellos.

¹⁷ Los salarios mínimos oficiales se siguieron deteriorando, pero los salarios reales promedio se estabilizaron.

¹⁸ Por no mencionar los problemas políticos mexicanos de 1994.

¹⁹ Una respuesta comprensible a la intensificación de la participación laboral de los pobres es intentar

²⁰ La estimación es producto de estimar la población nacida en México en los Estados Unidos en aproximadamente 9 millones en el año 2000, y un crecimiento anual de 400,000 personas.

²¹ Con base en investigaciones sobre la migración mexicana.

²² En el proyecto “pobreza y migración internacional”, apoyado por la Fundación Hewlett y dirigido por Agustín Escobar.

²³ En 1986 se aprueba la ley IRCA (o Simpson-Rodino), que regulariza la estancia de 2.6 millones de indocumentados, refuerza la vigilancia fronteriza y tipifica por primera vez las sanciones a que se hacen acreedores los patrones por emplear indocumentados. Esta última provisión resultó simbólica. En 1993 empieza un cambio sustancial en la política de vigilancia fronteriza, que gradualmente ha hecho mucho más difícil el cruce indocumentado, que ha hecho inevitable la contratación de un pollero o coyote, y ha duplicado o triplicado sus cobros.

²⁴ Aunque la ya mencionada IRCA promovió la unificación de las familias de los recién legalizados, la migración de trabajadores solteros indocumentados ha sido masiva desde entonces, y hoy se estima en más de 5 millones de personas.

²⁵ Tal es el caso, por ejemplo, de la investigación Aislamiento social en contextos urbanos que González de la Rocha realiza actualmente.

²⁶ A partir de 2001 se expande la cobertura de las becas hasta el nivel medio superior.

²⁷ Las síntesis de hallazgos de evaluaciones se encuentran en Escobar y González de la Rocha 2000, así como en los documentos de evaluación del programa, en la página <www.oportunidades.gob.mx>

²⁸ Esto no significa que en algunas ocasiones el reacomodo de la administración del hogar provoque problemas al interior del mismo.

²⁹ Aunque las tasas de migración no son inversamente proporcionales a los ingresos, la emigración de los hogares pobres ha crecido más rápidamente que el promedio. Sin embargo, la emigración no puede considerarse como una respuesta equivalente a una política social compensatoria, porque una buena parte de los hogares pobres no tienen miembros en Estados Unidos, lo que se ha constituido por sí mismo en una nueva fuente de desigualdad.

Bibliografía

Anderson, Michael (comp.) 1980 *Sociology of the Family* (Harmondsworth: Penguin).

Anderson, Michael, Frank Bechhofer y Jonathan Gershuny (eds.) 1994 *The social and political economy of the household* (Nueva York: Oxford University).

Benería, Lourdes 1992 "The Mexican debt crisis: restructuring the economy and the household", en Benería, Lourdes y Feldman, Shelley (eds.) *Unequal Burden: Economic Crises, Persistent Poverty, and Women's Work* (Boulder: Westview Press).

Benería, Lourdes y Martha Roldán 1987 *The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting and Household Dynamics in Mexico City* (Chicago: University of Chicago Press).

Binder, Melissa y Christopher Woodruff 2002 "Inequality and Intergenerational Mobility in Schooling: The Case of Mexico." *Economic Development and Cultural Change* 50(2): 249-267.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina) 1991 *La equidad en el panorama social de América Latina durante los años ochenta*, LC/G. 1686.

_____ 1992 *El perfil de la pobreza en América Latina a comienzos de los años 90*, LC/L.716 (Conf.82/6).

Chant, Silvia (1991) *Women and survival in Mexican cities: perspectives on gender, labour markets and low-income households* (Gran Bretaña: Manchester University).

Cortés, Fernando y Agustín Escobar (en prensa) "Movilidad social intergeneracional en el México urbano" *Revista de la CEPAL* (Santiago de Chile).

Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava 1989 *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*. Serie Jornadas 120 (México: El Colegio de México).

De la Garza, Enrique y Carlos Salas 2003 *La Situación del trabajo en México*. (México DF: Plaza y Valdés).

Enríquez, Rocío 2002 "El crisol de la pobreza: Malestar emocional y redes de apoyo social en mujeres pobres urbanas", tesis de doctorado, Programa de Doctorado en Ciencias Sociales CIESAS/U de G, Guadalajara, septiembre.

Escobar, Agustín 1996 "The Mexican labour market: 1976-1995", ms (manuscrito).

_____ 1990 "El auge y la crisis vistos desde los talleres manufactureros de Guadalajara" en De la Peña *et al.* (Comps.), *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México* (Guadalajara: Universidad de Guadalajara – CIESAS).

_____ 2000 "Mercado de trabajo de Guadalajara: ocupación, género y edad. 1987-1996", en Jalisco. *Diagnóstico y prospectiva. Sociedad, política y economía.*, (Guadalajara: ITESO).

_____ 1998 "Los hombres y sus historias: reestructuración y masculinidad en México" en *La ventana. Revista de estudios de género* (8).

Escobar Latapí, Agustín y Mercedes González de la Rocha (eds.) 1991 *Social Responses to Mexico's Economic Crisis of the 1980s*, (La Jolla: Center for U.S.-Mexican Studies).

Figueroa, Adolfo, Teófilo Altamirano y Denis Sulmont 1996 *Social exclusion and equality in Peru* (Geneva: International Institute for Labour Studies/ United Nations Development Programme).

Fontes, Virginia 1997 "Capitalismo, exclusões e inclusão forçada", en *Tempo* (Universidade Federal Fluminense, Departamento de História), núm. 2, (3).

García Guzmán, Brígida y Orlandina de Oliveira 1994 *Trabajo femenino y vida familiar en México* (México: El Colegio de México).

Gershuny, Jonathan y I.D. Miles 1985 "Towards a new social economics", en Roberts, Bryan, Finnegan, Ruth y Gallie, Duncan (eds.) *New Approaches to Economic Life. Economic Restructuring, Unemployment and the Social Division of Labour* (Manchester: Manchester University Press).

González de la Rocha, Mercedes 2001 "From the Resources of Poverty to the Poverty of Resources? The Erosion of a Survival Model", en *Latin American Perspectives* (Riverside) Issue 119, vol. 28, núm. 4.

_____ 1995 "Social Restructuring in Two Mexican Cities: An Analysis of Domestic Groups in Guadalajara and Monterrey", *The European Journal of Development Research* (Londres) Vol. 7, No. 2.

_____ 1994 *The Resources of Poverty. Women and Survival in a Mexican City* (Oxford: Blackwell).

_____ 1991 "Family Well-Being, Food Consumption, and Survival Strategies during Mexico's Economic Crisis", en González de la Rocha, Mercedes y Escobar Latapí, Agustín (eds.) *Social Responses to Mexico's Economic Crisis of the 1980s* (La Jolla: Center for US-Mexican Studies).

_____ 1988 "Economic crisis, domestic reorganisation, and women's work in Guadalajara, Mexico", *Bulletin of Latin American Research*, vol. 7, núm. 2.

_____ 1986 *Los recursos de la pobreza: familias de bajos ingresos de Guadalajara* (Guadalajara: El Colegio de Jalisco/CIESAS/SPP).

González de la Rocha, Mercedes y Escobar, Agustín 1988 "Crisis and adaptation: households of Guadalajara", en *Texas Papers on Mexico*, (Pre-publication working papers of the Mexican Center, Institute of Latin American Studies, University of Texas at Austin).

Gutmann, Matthew 1996 *The Meanings Of Macho: Being A Man In Mexico City*, (Berkeley: U. Of California Press).

Jusidman, Clara 1987 "Evolución del consumo en el medio urbano", paper presented at the *Seminario Científico de la II Asamblea General de Asociados de la Fundación Mexicana para la Salud*, (Mexico City).

Kaztman, Rubén (coord.) 1999 *Activos y estructuras de Oportunidades: Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay* (Montevideo: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo/PNUD-Uruguay/CEPAL-Oficina de Montevideo).

Lomnitz, Larissa 1977 *Networks and Marginality. Life in a Mexican Shantytown* (New York: Academic Press).

Lustig, Nora 1991 "Mexico: The Social Impact of Adjustment (1983-1989)", mimeo: The Brookings Institution.

Moser, Caroline 1996 *Confronting Crisis. A Comparative Study of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Urban Communities*, Environmentally Sustainable Development Studies and Monographs Series, núm. 8 (Washington: The World Bank).

Roberts, Bryan R. 1995 *The Making of Citizens. Cities of Peasants Revisited* (Londres: Arnold).

Safa, Helen 1995 *The Myth of the Male Breadwinner. Women and Industrialization in the Caribbean* (Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press).

Selby, Henry, Murphy, Arthur y Lorenzen, Stephen 1990 *The Mexican Urban Household. Organizing for Self-Defense* (Austin: Texas University Press).

Schmink, Marianne 1984 "Household economic strategies", en *Latin American Research Review*, núm. 19.

SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social) 2003 *Las voces de los pobres*. Base de datos y tabulaciones.

Taylor, J.E. 1986 "Differential Migration, Networks, Information and Risk" en O. Stark (Comp.) *Migration, Human Capital and Development* (Greenwich, CT: JAI Press).

Tilly, Louise A. 1987 "Beyond Family Strategies, What?" en *Historical Methods, A Journal of Quantitative and Interdisciplinary History*, (Washington, D.C.) No. 20 (3).