

CAPITULO 1

MARCO TEÓRICO

1.1 El trabajo del niño

Antes de iniciar de lleno el abordaje de los aspectos que nos interesan del trabajo del niño, me parece indispensable entrar primero a una definición de trabajo, para lo cual nos valdremos del punto de vista etimológico, del derecho, de la economía, de la física y de la filosofía, para concluir con un panorama más práctico de la concepción del trabajo.

El antecedente más remoto lo tenemos en la lengua hebrea “abodah” que deriva de “ebed” y que significa más o menos "actividad de siervos". Los griegos la denominaban “ponos” que quería decir fatiga y por tanto trabajo; en latín la designaron como “orbho” de donde se derivó la palabra “Labor” con el significado básico de necesidad. Finalmente del latín “Tripaliare” pasó al francés como “Travailler” y al español como “trabajar”, cuyo significado era el de “atormentar por medio del tripalio” (Obregón, 1984).

En sus orígenes, el término se había empleado para designar una tarea o actividad que denotaba inferioridad con respecto de quién no lo hacía, pues era considerado propio de los siervos, esclavos, y era visto más bien como un castigo.

Tal pareciera que la perspectiva que se tenía del trabajo era negativa, y que aunque fuera de carácter imprescindible, era subestimado y designado como castigo o penalidad de los que no podían librarse de él.

Para los estudiosos del derecho, el trabajo se conceptualiza como la actividad que produce bienes económicos, sociales y culturales, utilizados por otras personas con las cuales se establecen relaciones reguladas por normas y que a cambio de ellas perciben una compensación, generalmente monetaria (Obregón, 1984).

Así, el término trabajo determina la existencia de normas o leyes que rigen las relaciones que se establecen entre los que prestan el servicio o realizan la actividad y los que se benefician o sirven de ellos. Sin embargo, cabría hacer la reflexión de que de acuerdo con este punto de vista aquellos que no regulen sus relaciones con normas y/o no perciban algún salario, entonces no serán considerados como prestadores de un trabajo.

Otra definición de trabajo es la meramente física, que entiende por trabajo una transformación de energía (Bienert, 1975). Quizás esta definición podría quedar excluida, empero es importante resaltar que el hombre es un ente biológico que realiza transformaciones de energía constantemente, es decir efectúa trabajos.

La definición del trabajo desde una óptica económica nos da otra modalidad que nos permite establecer diferencias entre un trabajo y un servicio. Para los economistas, el trabajo es un esfuerzo, ya sea mental o corporal para obtener un bien, es decir es un acto creador. Entonces el trabajo será un actividad que adaptará la naturaleza y satisficará las necesidades. Sin embargo hay que distinguir entre el trabajo productivo (crear bienes) del no productivo (indirectamente satisface las necesidades). A este último tipo de trabajo se podrá entonces llamar más bien servicio (Obregón, 1984).

Para los economistas entonces, todas aquellas personas que desempeñen labores físicas, es decir produzcan o creen bienes, se les considerará como trabajadores o que efectúan un trabajo; asimismo, aquellos que utilicen un esfuerzo encaminado a la satisfacción indirecta de alguna necesidad estarán prestando un servicio, es decir, son servidores. Esta definición clasificaría a los jornaleros como trabajadores y a los oficinistas como servidores.

Dado lo anterior, cabría establecer la pregunta, ¿dónde clasificaremos a aquellos que emplean sus esfuerzos en una labor física pero que no están produciendo ningún bien y más bien prestan un servicio? (aunque si bien no satisfacen una necesidad si ayudan a hacer más comfortable la vida de algunos), citando por ejemplo a los "diablos" (cargadores de los grandes centros de abasto), los repartidores de periódico, los lustra botas, etc. ¿Cómo serán entonces consideradas estas personas, como trabajadores o como servidores.?

La concepción filosófica del trabajo escaparía un poco de la perspectiva que se tiene en la presente obra, por lo que sólo se mencionará que el trabajo concebido desde este punto de vista lo definen, como una actividad espiritual que permite al hombre acrecentar su ser en busca del dominio del mundo exterior, transformando la energía vital a física (Bienert, 1975).

Por tanto, la filosofía pretende darnos un enfoque un tanto metafísico que ayuda al hombre (utilizando la palabra de forma genérica) a crear satisfactores que le permitan establecer relaciones diversas con su realidad inmediata.

En esta enumeración de puntos de vista diversos, que definen al trabajo, por último estableceremos el social, que aunque es el más complejo, también es el más completo.

Trabajo es la actividad humana que implica un esfuerzo físico y mental, realizada con una finalidad profesional, con independencia de sus formas, dirigida a la producción de bienes y servicios destinados a satisfacer necesidades (materiales) del grupo social, enmarcada en un contexto jurídico-social y cuya ejecución obedece a un arreglo económico (STPS, 1980).

La acción de trabajar es también considerada como una actividad social, desarrollada por el hombre con el fin básico y fundamental de allegarse los bienes necesarios para su subsistencia, a la vez que es fácil integrador de éste en el proceso de relaciones que conforman la sociedad al constituir el trabajo un medio por el cual el individuo ha adquirido conciencia de sí mismo. Por tanto, el trabajo no puede ser definido únicamente tomando como base la naturaleza de las actividades (STPS, 1980).

El trabajo constituye una parte esencial de la naturaleza humana, siendo fuente de transformación del hombre y de su forma de existencia (STPS, 1980). Por lo que el trabajo es el medio del cual se vale el hombre, tanto individual como colectivamente, para proveerse de elementos necesarios para su subsistencia (Friedmann, 1971)².

La sociedad constituye básicamente una comunidad de trabajo, dado que se considera como un derecho y una necesidad de la misma, pero es a la vez fuente de la que brotan los bienes de la vida, por lo tanto debe dignificarse el trabajo, pues sin ello se degenera a la humanidad (Ortiz, 1949).

Trabajo interesa como el elemento que permite el funcionamiento de toda sociedad que se basa en la prestación de servicios. Se dice que el trabajo es una manifestación de la conciencia del hombre y como tal distingue a éste de los animales (STPS, 1980).

Dada esta diversidad de conceptos y puntos de vista, para hacer más práctico el término de trabajo lo definiremos como el esfuerzo físico y/o intelectual que se realiza con el fin de satisfacer necesidades prioritarias del ser humano. El trabajo se puede dar en relación directa con otras personas con las que se establecerán relaciones reguladas o no por las leyes o normas y cuya compensación no necesariamente tiene que ser monetaria, por lo que puede reflejarse en la mejora o sostenimiento del bienestar común.

² Citado por STPS (1980).

De acuerdo a la definición anterior, podemos establecer que cualquier actividad en donde participen los niños y que por ella reciban algún pago o remuneración, o bien dicha actividad este representando un apoyo o mejoría para el bienestar de la familia, se considerará como trabajo. Por tanto, los niños que participen de las actividades productivas y/o reproductivas en beneficio de sus hogares realizan un trabajo.

A pesar de que ya se ha definido el trabajo como tal, es indispensable que también se clarifique otro término muy utilizado para la asignación de trabajo, este concepto es empleo.

El empleo es la existencia de una actividad que produce un ingreso, o que le da el derecho de participar de él en el caso que sea colectivo, siempre y cuando sea una actividad admitida por la sociedad (OIT, 1990).

Quizás la importancia de las últimas palabras sean que acciones fraudulentas también pueden producir ingresos; es decir, la delincuencia o el narcotráfico son actividades que producen ingreso, pero a quienes lo practican no se les puede considerar, según la definición, como poseedores de un empleo, ya que no es permitido por la sociedad ni por la legislación.

El empleo ha de suponer relaciones bien definidas, lo cual nos permitirá establecer una clasificación según la situación personal en el trabajo, en: empleadores, trabajadores independientes, asalariados y no asalariados (OIT, 1990).

De estas clasificaciones nos interesarían más las de trabajadores por su cuenta (en actividades menos estructuradas o informales), ya que son aquellos que tienen una pequeña empresa, se dedican a la agricultura o bien prestan algún servicio; y los no asalariados, porque incluyen a aquellos que realizan actividades intra o extra domésticas sin recibir remuneración o compensación alguna, por ejemplo los trabajos domésticos, la crianza de animales, el cuidado de los niños pequeños, etc.

Las actividades urbanas no estructuradas son todas las actividades económicas que no están sometidas a normas contractuales, a autorizaciones, a una fiscalidad, a una inspección del trabajo, etc., de carácter “estructurado”. Estas pueden comprender la mano de obra ocasional del sector de la construcción, empleada directamente por un subcontratista que trabaja asimismo para un ministerio, los servicios domésticos de uno y otro tipo, toda una serie de tareas frecuentemente ilegales que se montan en torno al consumo de bebidas alcohólicas y de la prostitución, los parásitos de la industria del turismo y los vendedores callejeros, los comercios al por menor de productos alimenticios llevados por una sola persona y la producción a muy pequeña escala de productos de base que recicla los desperdicios en forma de material de construcción o de sandalias por ejemplo (OIT, 1990).

Como veremos posteriormente, estas actividades informales son las más socorridas entre los sujetos de nuestro interés de estudio, pues son las que no requieren de ninguna preparación específica y tampoco de una edad determinada, dando con esto las condiciones necesarias para su ejecución por niños que necesitan obtener un ingreso, por paupérrimo que sea.

Habiendo definido los conceptos de trabajo, empleo y actividad informal o no estructurada, en donde generalmente podemos clasificar las actividades donde los menores participan en el ámbito económico, trataremos de ilustrar la manera de cómo los niños van integrándose en la vida laboral.

En una sociedad donde la agricultura se lleva a cabo principalmente a un nivel de subsistencia, existe poca diferencia entre los quehaceres domésticos y las actividades agrícolas, porque ya éstos se encuentran mezclados (Balan y Jelin, 1973).

Oscar Lewis³ describe el ciclo de trabajo al mencionar que los niños del campo aprenden a trabajar lentamente. La creencia de que el trabajo pesado debilita a un muchacho en crecimiento, determina la cantidad de trabajo que los padres esperan que realicen los hijos. Aproximadamente a los 5 años, tanto niños como niñas, realizan sencillas tareas en el hogar; cuando crecen realizan mandados a lugares cercanos; a los seis años van niños solos a la milpa o plaza a comprar pequeños artículos, y asimismo, ocasionalmente acompañan a sus padres al campo para ayudar a deshierbar, a cuidar animales y las herramientas, juntar leña, etc. A los ocho años aproximadamente llevan la comida a sus padres a los campos, auxilian en la labranza. Cuando ya están más grandes su trabajo principal es pastorear a los animales y evitar que se pierdan o se los roben, exigiendo ésto levantarse temprano antes de asistir a la escuela y traerlos después de la misma. Aproximadamente a los 10 años se unen a sus padres y hermanos en el campo para aprender el trabajo de agricultor al menos en el medio rural.

En base a esta descripción podríamos preguntarnos cuándo empieza la vida de trabajo de un niño. Al parecer, no existe un momento particular cuando cambie radicalmente sus actividades y abrace un papel claro y bien definido, es decir, realmente no existe un momento en que el niño comience a trabajar.

Si bien es cierto que esto puede ser privativo de la vida en las zonas agrícolas, la situación se presenta de manera similar, aunque con distintos matices, para el muchacho de la zona urbana. Aquí tal vez sea más fácil de identificar la incorporación del niño en el mercado de trabajo, porque lo hace generalmente en actividades extradomésticas, aunque cabe hacer la reflexión que en el caso de las niñas si podríamos seguir el esquema citado por Lewis (situación que abordaremos más adelante).

Así, podríamos citar como ejemplo que desde muy jóvenes los muchachos de la clase obrera comienzan a vender algunos bienes de consumo en la calle. También pueden ofrecer una variedad de servicios que van desde cuidar los coches, hasta asear calzado. Para la mayoría de los muchachos de la clase obrera, la vida está mucho más centrada en la calle que en sus hogares. Las viviendas pequeñas y el riesgo de desatar la ira de sus padres, hacen de sus hogares sitios muy poco atractivos (Balan y Jelin, 1973).

En las ciudades los muchachos de la clase obrera tienen una gama amplia de alternativas para comenzar su vida laboral, muchos principian ayudando a sus padres, cuando el padre tiene un negocio propio, una tienda de abarrotes, un taller de reparaciones, una actividad artesanal.

³ citado por Balan y Jelin, (1973).

Desde la infancia temprana se pide a los hijos que ayuden en las labores ligeras y en general, que sean útiles. Los que trabajan en la construcción pueden utilizar a sus hijos como ayudantes; en la casa también se espera ayuden, en particular a los niños se les manda frecuentemente a hacer mandados para sus madres o vecinos, por lo que no le dan ningún dinero; sin embargo, si se vuelve regular, puede convertirse en un empleo (Balan y Jelin, 1973).

Por tanto, muchos jóvenes comienzan sus experiencias de trabajo ayudando a un mecánico o a un albañil; no está implícita una enseñanza formal de la especialidad, simplemente por estar cerca y observando y, ocasionalmente haciendo preguntas, los muchachos aprenden lo suficiente para que tiempo después muchos de ellos puedan ingresar en el grupo de los obreros calificados (Balan y Jelin, 1973). Es esto lo que determina en muchas ocasiones que en un futuro inmediato los hijos de jefes asalariados también sean en gran medida asalariados (García y De Oliveira, 1982).

No obstante, no todos los jóvenes se ven beneficiados con el aprendizaje de un oficio, por lo que existe otro grupo de muchachos que se dedican a actividades menos formativas y quizás más degradantes; empero, aunque la mayoría de estos jóvenes desempeñan los más postergados oficios, resultan del agrado de algunos de ellos, por la completa libertad de que disfrutan. Para aquellos que se encuentran en condiciones paupérrimas, que por lo general tienen por hogar una pocilga estrecha y oscura donde no cuentan con espacio propio, la calle resulta atractiva, porque su vida social se desarrolla allí, siendo así como le toma gusto a la vagancia y a los fáciles oficios callejeros (Echenique, 1963).

Así, la diversidad de actividades que pueden realizar los niños según el lugar donde se desarrollen es amplísima, y generalmente realizan en mayor proporción actividades en donde no les exijan ningún tipo de requisito y que por el contrario puedan resultar muy gananciosas.

Asimismo, el tipo de actividad a realizar por los menores, de cierta manera estará vinculada a la edad del niños, puesto que para algunas tareas se requieren habilidades o destrezas que se obtienen con el desarrollo físico.

Y para ratificar esta doble situación que se presenta el trabajo del niño, tanto en las zonas urbanas como en las zonas rurales, el estudio realizado por Zúñiga y sus colaboradores (1987) podría sernos útil en este momento para describir la importancia del trabajo del niño dentro de sus unidades domésticas en relación a con su ingreso al mercado de trabajo y a su lugar de origen. Zúñiga afirma que en la medida que aumenta la edad, la fracción que trabaja de miembros que pertenecen a las unidades agrícolas, crece relativamente más que en otros grupos, y en este grupo el número de niños que labora parece estabilizarse desde los 12 años.

Las diferencias en las proporciones de niños que trabajan entre otros grupos, nos indican que mientras para los productores agrícolas la mayor edad de los hijos varones significa una mayor posibilidad de ser empleados, en otros grupos este proceso ya no afecta el porcentaje de trabajadores, lo que presumiblemente se deriva de que en las labores parcelarias la aptitud física es un requisito fundamental para poder trabajar, mientras que, por el contrario, en el negocio familiar, por ejemplo, quizá no tenga la misma importancia (Zúñiga y otros, 1987).

En general, la participación económica de los niños parece tomar importancia después de los 11 años, aunque en el grupo de producción independiente (principalmente los campesinos), un número mucho más importante de varones se emplea desde los 8 años, recalándose que esta participación llega hasta el 40% de los niños de esa edad. Esto podría sugerir que desde esa edad los varones tienen mayor posibilidad de incorporarse a las actividades agrícolas y, por el contrario, las exigencias de una mayor calificación en el mercado no agrícola pueden atrasar la entrada de este tipo de personas a las labores productivas (Zúñiga, Hernández y otros, 1987).

De los varones de 8 a 15 años de edad, el 83.2% de los que trabajan lo hacen exclusivamente en las labores de la tierra. Las niñas, además de participar principalmente en la parcela, se emplean en una mayor proporción que los niños en el negocio familiar. El trabajo infantil es el que en menor medida está empleando relaciones salariales respecto al resto de los miembros del grupo de productores. La participación económica en esta actividad es prácticamente nula si la llevan a cabo como actividad única (Zúñiga, Hernández y otros, 1987).

En el grupo de asalariados no agrícolas, los trabajadores infantiles presentan la mayor diversificación de actividades. Sin embargo, al igual que para los demás trabajadores, la venta de fuerza de trabajo constituye su principal actividad (56.2% de los niños y 44.6% de las niñas que trabajan perciben o ayudan a obtener un salario) (Zúñiga, Hernández y otros, 1987).

Por último, un dato que podría resultar importante para efectos del presente trabajo es que en el estudio realizado por Lomnitz (1975), el 27% de los jefes de familia habían comenzado a trabajar regularmente antes de los 10 años.

Balan y Jelin (1973), afirman que las variaciones en edad al ingresar en la fuerza de trabajo pueden explicarse por variables tanto contextuales como individuales, es decir, podemos buscar características del medio tales como la organización económica de la producción y por otras características de los sujetos (es decir, sus niveles de educación), para explicar a que edad comenzaron a trabajar. También el inicio de la actividad laboral es regulada por la legislación, dado que en áreas urbanas no emplean a nadie menor de una edad determinada, generalmente 16 años; así que entre más años hayan asistido los sujetos a la escuela, más tardíamente ingresaron en la fuerza de trabajo (Balan y Jelin, 1973). El trabajo no asalariado se asocia con una mayor utilización de la fuerza de trabajo familiar (Zúñiga, Hernández y otros, 1987).

Pero la realidad imperante nos demuestra que las edades de los niños que trabajan, en lugar de ir aumentando o que por lo menos se estabilicen en 16 años, va disminuyendo, y cada vez nos encontramos niños más pequeños, cuyas edades fluctúan entre los 6 y los 12 años, trabajando en las vía pública y/o en negocios familiares (Arenal, 1991).

Volviendo al tema del ciclo del trabajo que anteriormente se explicaba, se mencionó que si bien no podría ser aplicado al trabajo del niño en la zona urbana, sí se le podría aplicar a la niña de zona urbana o rural, ya que al igual que en el ejemplo descrito en su momento, las niñas tradicionalmente son responsables del apoyo en la unidad doméstica y se pierde el momento

exacto en que se incorporan a la actividad laboral, aunque en algunos casos sí se puede distinguir claramente el momento en que cambian de actividad, debido a que el nuevo trabajo que desempeñan no tiene ninguna relación con el trabajo doméstico.

En primer lugar, nos interesa aclarar que el trabajo femenino muestra mayor participación económica de las mujeres mayores de 16 años, lo que hace pensar que el tipo de negocios familiares (principalmente comercios) les facilita el complementar sus actividades con las labores domésticas, pues no impone un horario rígido. Parecería entonces que la posibilidad de desarrollar una actividad económica propia e independiente tiene una importante repercusión sobre el uso de la fuerza de trabajo familiar, lo cual amplía el margen de decisión y control sobre el empleo de los miembros del hogar (Zúñiga, Hernández y otros, 1987).

Nos interesa recalcar el trabajo de la mujer porque, como se mencionó, ella debe complementar sus labores domésticas con alguna otra actividad, por lo que se puede pensar que dichas labores constituyen el principal trabajo de la mujer, lo que posteriormente analizaremos.

Si la familia funciona como un sistema que ayuda a reproducir la fuerza de trabajo, asignando tareas a cada uno de sus miembros, el tipo de tareas estará profundamente segregada por sexos: en general, el niño se orientará a actividades económicas y la niña a los quehaceres del hogar (Serrano, 1980). La composición de parentesco y el tamaño de hogar, el número, sexo, edad de los hijos, todos son factores que afectan el tipo de tarea a realizar y el tiempo que requieren (García y De Oliveira, 1982).

Esta división del trabajo por sexo no permite considerar el hecho de que el concepto de "trabajo" pueda escapar de la percepción que tienen la persona de su actividad, y que existen muchas mujeres, jóvenes y ancianos, quienes normalmente consideran que ayudan al "gasto" del hogar con su actividad económica pero que no trabajan (Cáceres, 1994).

Por ello, se hace indispensable hablar sobre otro tipo de trabajo, el cual resulta de vital importancia para la reproducción de la unidad doméstica; nos referimos a la organización del trabajo familiar, especialmente al trabajo doméstico, dado que éste implica la incorporación de sus miembros al trabajo en edades tempranas.

La ideología oficial menosprecia el trabajo doméstico, la manutención de la casa, la actividad de reproducción social y la producción de subsistencias, siempre y cuando la efectúen las mujeres y se privilegian las actividades masculinas, especialmente las que son fuerza de trabajo (Selby y otros, 1990).

Aclaremos que no se suelen considerar "actividades" económicas a muchas actividades esenciales, entre ellas los trabajos del hogar, la preparación de alimentos para el consumo familiar y la recogida de combustibles, aunque contribuyan al bienestar económico y a la supervivencia de los pobres (OIT, 1990).

En primera instancia, especificaremos que el trabajo doméstico asigna tareas y actividades como limpiar, comprar alimentos, cocinar, coser, etc., que hacen posible el consumo mediante

el tiempo, el esfuerzo y la energía gastada en la transformación de un bien comprado en un bien utilizable y consumible. Incluyen la carga de producir obreros para el mercado de trabajo es decir el peso de tener hijos, criarlos y cuidarlos (González de la Rocha, 1986).

El tiempo que se invierte en el trabajo doméstico varía de una familia a otra según el número de miembros, además de las condiciones de la casa; entre mejores sean éstas, menos será el tiempo utilizado en ellos. Los arreglos familiares y los mecanismos que llevan a determinar la intensidad de uso de la fuerza de trabajo, así como la distribución de la carga económica entre sus miembros, darán una visión relativamente clara del proceso que distribuye la responsabilidad económica y las inversiones de capital humano entre los miembros, es decir, se determina: ¿Cuántos y cuáles deben trabajar? ¿Quién tiene prioridad de estudiar (hijos)? ¿Quiénes son forzados a emplearse sin importar el trabajo que deben realizar? (Cáceres, 1994).

La presencia de niños, sobre todo de poca edad tiene un gran impacto en el trabajo doméstico. La carga familiar tiene, sobre el trabajo doméstico realizado por las mujeres, efectos inversamente proporcionales a la edad de los niños (Dulac, 1994).

Los niños y especialmente las niñas se quedan en casa para trabajar y aportar de este modo un complemento reducido, pero importante, al ingreso familiar (OIT, 1990). Las niñas ayudan en el que hacer doméstico (barrer, cuidar a los hermanos menores, comprar). Los niños traen aquello, hacen mandados o juegan en grupos según sus edades. Las niñas aceptan ayudar en el hogar desde temprana edad sin ser consentidas, en cambio participan en los mimos que se prodigan a sus hermanos y consienten sus caprichos (Lomnitz, 1975).

En la casa, desde muy chicas, las hijas se dedican, a edades más tempranas que los hijos, a ayudar o se responsabilizan en los quehaceres mientras aprenden a despachar el negocio familiar. En comparación, es hasta los 12 años en promedio cuando los hijos buscan trabajo remunerado (boleros, ayudante de taller o haciendo mandados), ganan dinero y entregan a sus padres parte del dinero que obtienen, solo guardando un poco para sus gasto como lo serían alguna prenda de vestir, alguna golosina o alimento determinado, su diversión y tal vez en el mejor de los casos algunos materiales educativos (Selby y otros, 1990).

Hay hogares con una o varias mujeres que no trabajan ni estudian, son consideradas potencialmente como mano de obra para el trabajo doméstico (García y De Oliveira 1982). Es decir, cuando una mujer no realiza otra actividad, necesariamente se le asigna como de ella las labores domésticas. Así por ejemplo, las mujeres se encargan de preparar los alimentos con la ayuda de las niñas que están disponibles (Lomnitz, 1975).

Las muchachas dentro de su unidad doméstica responden a sus madres de dos modos principalmente: 1) ayudando directamente a limpiar, cocinar, lavar, planchar, y 2) asumiendo la carga de la unidad doméstica mientras salen a trabajar las madres (González de la Rocha, 1986).

Una de las actividades “extradomésticas” más socorridas entre las mujeres es el servicio doméstico, particularmente entre las niñas o jóvenes; es ésta la mano de obra infantil más

ocupada en este rubro en las zonas urbanas. Este trabajo se realiza en el propio hogar. El hecho de que las niñas sean sirvientas en una familia acomodada de la ciudad es algo muy frecuente (OIT, 1992).

Las mujeres se encargan del trabajo doméstico, el cuidado y en general la crianza de los hijos, que por lo general constituyen las actividades más pesadas y acaparadoras. Los hombres no participan en dichas actividades, En las ocasiones que se involucran lo hacen en actividades muy específicas de “tipo masculino” como acarreo de agua, y lo ven solo como “ayuda” y no como responsabilidad (González de la Rocha, 1986).

El reparto de trabajo doméstico está netamente determinado por la importancia que cada cónyuge da a su trabajo y aquel del otro en relación con los recursos que se derivan del trabajo de la esposa (Dulac, 1994). Las madres mandan a los hijos a las tiendas a comprar lo necesario para completar sus comidas (Lomnitz, 1975).

El trabajo familiar no remunerado puede corresponder a una distribución igualitaria de las tareas, pero también puede suponer la explotación de la mano de obra doméstica disponible. La mano de obra familiar permanece generalmente en la explotación familiar sobre todo durante la época de gran actividad (OIT, 1990).

Así, sucede que todas estas actividades tan importantes para la reproducción social, asociadas al trabajo doméstico, no cuentan con el reconocimiento necesario, a tal grado que para la economía no existen como actividad económica, es decir, desde un punto de vista económico todas estas actividades son de una productividad muy baja. Sin embargo, puede ser de considerable importancia para los muchachos y sus familias, por lo menos permite a los muchachos ganarse la comida y en muchas ocasiones coadyuvar en el gasto familiar (Balan y Jelin, 1973).

1.2 Marginalidad

En el mundo, la pobreza es un fenómeno de magnitudes muy elevadas, pues se estima que mil millones de habitantes son víctimas de la miseria, y por este motivo mueren en el mundo alrededor de 30 millones de infantes al año víctimas del hambre, de la falta de cuidados médicos o de la guerra; lo más alarmante para nosotros es que 40 millones de estos pobres son mexicanos, es decir, casi la mitad de nuestra población se encuentra en la miseria o pobreza (Flores, 1992).

Para el año 2000, alrededor de 120 millones de latinoamericanos seguirán viviendo en condiciones de pobreza crítica, si no se toman las medidas adecuadas, creando consciencia internacional y cambiándose el estilo de desarrollo, buscando formas de solidarización con los países pobres. Así, a fines del siglo, los pobres se habrán concentrado en las ciudades y 1 de

cada 4 habitantes de las ciudades serán pobres, o sea 102 millones, mientras que los restantes se distribuirán en el sector rural, en donde el 50% de la población será pobre (CEPAL, 1985).

Podríamos continuar describiendo cifras que nos dieran un panorama más específico de la pobreza a nivel mundial y a nivel Nacional; sin embargo, lo que es sumamente rescatable es la reflexión sobre el número enorme de personas clasificadas como pobres, pero dentro de esta clasificación están también las clasificadas como marginadas, que aún tienen mayores problemas para lograr su subsistencia y dentro de las cuales es muy importante la participación del niño como fuerza de trabajo familiar.

Antes de explicar como es que se involucra al niño en las actividades laborales, derivado esto por su falta de ingresos y recursos al gasto familiar dado que son familias pobres o marginadas, estableceremos qué es la marginalidad.

El problema de la marginalidad ha originado una extensa bibliografía en América latina, dado que explícita o implícitamente acaba por involucrar la problemática del subdesarrollo. Se empezó principalmente a usar con referencia a características ecológicas del subdesarrollo, es decir, a los sectores de población en áreas no incorporadas al sistema de servicios urbanos en viviendas improvisadas; después se extendió el término a condiciones de trabajo y al nivel de vida de este sector de la población (Germani, 1973).

Así, por mucho tiempo fue un no concepto, una definición negativa, es decir, se definía por sus carencias, siempre en función de un patrón o modelo que se ubicaba en la sociedad ya constituida o en los países desarrollados (Pozas, 1990).

Más tarde se consideró la marginalidad como la ausencia de un rol económico, articulado con el sistema de producción (Lomnitz, 1975), definiendo así a un amplio sector de la población que está al margen de los beneficios sociales por cuanto que viven en condiciones de pobreza, dado que se le caracteriza por una vivienda en malas condiciones, salud y alimentación precarias, bajo nivel de escolaridad, inestabilidad en el empleo o desempleo abierto (De la Rosa, 1985).

De tal suerte, el concepto fue evolucionando de su noción original (falta de participación social) a uno de carácter socioeconómico, identificado con los pobladores de los centros urbanos que ocupan viviendas paupérrimas y no se incorporan al empleo, participando escasamente en los procesos políticos (Encinas, 1991).

Lo antes expuesto no constituye una contradicción, ya que al hablar de la no incorporación al empleo, se está tomando éste estrictamente como tal, y como ya lo mencionamos con anterioridad, las ocupaciones que realizan o en las cuales se insertan son de carácter informal o no estructurado.

Los marginados logran su inserción laboral en la ciudad a pesar que el sistema no genere espacio para ello, por lo que sus actividades con frecuencia reciben la desaprobación y el rechazo social. Entre estas actividades se cuentan la maquila, la subcontratación, los pequeños

centros de reproducción, los oficios, los servicios (lavacoches, jardineros empleadas domésticas), los vendedores ambulantes, los pequeños talleres y unidades de producción y, a veces, la mendicidad disfrazada o abierta (Pozas, 1990).

Así, los pobladores de las zonas marginales realizan labores por las cuales son remunerados aunque sea de manera muy escuálida, aunque no por eso pasan a ser innecesarias. Las ocupaciones principalmente reconocidas son: albañiles, vendedores ambulantes, meseros, boleros, veladores, barrenderos, sirvientes, etc. (Lomnitz, 1975); todas ellas desprovistas de alguna seguridad en los ingresos.

Por tanto podemos hablar de que la marginalidad no puede ser concebida como algo radicalizado y totalizado que lleve implícitamente una distinción drástica entre el sector marginal y el sector participante, pues la marginalidad es un fenómeno multidimensional, en donde se pueden distinguir varios tipos de marginalidad (social, económica, con respecto a la infraestructura, a la cultura, etc.), y solamente cuando en una categoría, grupo social o individuo coinciden simultáneamente todas las formas posibles de marginalidad, podría hablarse de marginalidad absoluta (Germani, 1973).

Sin embargo, uno de los principales aspectos que podremos encontrar siempre que se hable de marginación es la carencia de recursos económicos y por ende de una mayor necesidad de recursos (Ribeiro, 1990).

En base a lo anterior podemos decir que la marginalidad la comprenderemos como el sector amplio de la población que está al margen de los beneficios sociales, por cuanto que vive en condiciones de pobreza extrema, empero que están integrados al proceso de producción (De la Rosa, 1985). Entonces, los sectores marginados serán concebidos como aquellos que sólo reciben una ínfima parte de los beneficios sociales, porque viven en condiciones de pobreza extrema y que aunque de manera informal, se integran a la economía a través de actividades no estructuradas o pequeñas empresas.

Quizás ahora sería necesario aclarar qué entendemos por pobreza extrema, dado que este concepto en algunas ocasiones es equiparado al término de marginación e incluso en algunos casos lo consideran como parte del mismo, lo que se puede observar claramente en la definición anterior.

Pobreza es un concepto relativo que depende de patrones culturales, ideológicos y sociales, por lo que no es posible decir que la determina sólo en términos de mercancía o ingresos, pues puede ser vista o caracterizada por las deficiencias alimentarias, que está enmarcada en una cultura con sus normas y costumbres propias (Boltvinik, 1994).

Para describir la pobreza y la pobreza extrema, existen muchos estudios, entre ellos los realizados por la CEPAL, el INEGI, la ONU, etc., empero para efectos de este estudio, el tema de pobreza no se tocará con profundidad.

La pobreza extrema se refiere a la situación en que una familia dedica más del 60% de su ingreso a la adquisición de alimentos. Los niveles de pobreza son el resultado de una pluralidad de relaciones económicas y sociales y de decisiones de carácter político, por lo que la disminución de la pobreza forma parte, sin la menor duda, del proceso total de desarrollo económico (OIT, 1990). Por ello, en el capitalismo, la pobreza extrema implica una incorporación prematura, violenta y masiva de los niños al mundo del trabajo (Arenal, 1991).

Para efectos de este trabajo entenderemos la pobreza extrema como el conjunto o grupo de individuos cuyos ingresos, capacidades u otras características son inaceptables, es decir, por debajo de la norma de la comunidad o grupo de referencia: son aquellos imposibilitados para participar en la vida de la comunidad (Alegria, 1994).

Cabe aclarar que esta definición esta basada en la visión de los “no pobres”, es decir, la visión de aquellos que poseen las características de una “sociedad ideal”, en la cual sin recursos no se puede participar en ella plenamente.

Habiendo mencionado tanto la definición de marginalidad como de pobreza, intentaremos establecer para el lector una diferenciación entre ambos conceptos.

La característica más importante al referirnos a la marginalidad sera que ésta se clasificara según el número o grado de los beneficios sociales al que tengan acceso, mientras que pobreza se determinara por las condiciones económicas en relación a los ingresos - egresos y la distribución que de ellos hacen.

A través de este análisis teórico iremos descubriendo las relaciones, las características, la participación activa y las estrategias de sobrevivencia que los grupos marginados o en extrema pobreza poseen.

La marginación es un fenómeno muy importante, ya que a nivel mundial, se considera que del 25 al 50% de la población total son marginados. Este porcentaje dependerá del país del que se trate (De la Rosa, 1985). Por otro lado, se estima que las familias pertenecientes a los estratos de bajos recursos gastan en alimentos cerca del 50% de sus ingresos en las zonas urbanas y 60% en las zonas rurales (CEPAL, 1995).

Nuestra realidad no dista en mucho de lo anteriormente expuesto, ya que se considera que 40 millones de mexicanos viven en la miseria, lo que representa más o menos la mitad de nuestra población (Flores, 1982). En 1992, en México, había 2.1 millones de hogares que se encontraban en extrema pobreza, lo cual quería decir que 13.6 millones de personas caían dentro de este rubro (Sainz, 1993). Ello significa que más de la cuarta parte de los clasificados como pobres, además, son extremadamente pobres.

La generación de ingresos en un hogar exige cada vez más trabajadores para incorporarlos al mercado laboral; los hogares que no los tengan o que dependan del ingreso de miembros en desventaja en el mercado de trabajo, estarán en una situación más precaria (Cortés, 1994). Quizás por esto la alta fertilidad puede atribuirse no solamente a factores

culturales sino también económicos, dada la contribución económica del trabajo infantil (Lomnitz, 1975).

Los niños no se cuentan como asalariados, aún si trabajan; los muchachos ayudan a sus padres sistemáticamente en sus trabajos, pero sus salarios se subsanen en los de sus padres (González de la Rocha, 1986). La pobreza y necesidad que tienen esos jovencitos los hacen mentir y agregarse años para conseguir dinero y aliviar un poco su economía (Arenal, 1991).

Por lo anterior no es posible ignorar el fenómeno de la marginalidad y el de pobreza; dado que se presenta en comunión, e incluso se habla de una marginalidad de la pobreza que se caracteriza principalmente por la inestabilidad ocupacional, los bajos ingresos y la falta de prestaciones (Lomnitz, 1975).

La marginalidad entonces es un producto íntimamente relacionado con las condiciones económicas, por lo que, cuanto más amplias y grandes sean las economías, la marginalidad será igual o mayor que ellas. Sin embargo, si bien es cierto que estos sectores contribuyen poco al desarrollo de la productividad, debe señalarse que la existencia de esta población es necesaria para mantener los niveles de consumo de las clases medias y burguesas, dado que les proporcionan algunos servicios necesarios con una baja remuneración (Encinas, 1991).

Con frecuencia se observa que los problemas sociales se traducen en problemas familiares; así, la extrema pobreza impacta la vivienda, la educación, la discriminación, la desigualdad de oportunidades (Meave, 1994), por lo que las unidades domésticas deben valerse de medios a su alcance para estabilizar sus ingresos y reproducción social.

Los niños son vulnerables a los abusos y manipulación de los adultos, también a la situación de pobreza y de deterioración del tejido social que pueden conducir a la exclusión social o a la marginalidad (Quellett, 1994).

México parece ajustarse al modelo familiar norteamericano en donde los niños dependen económicamente de sus padres. Por ello, es responsabilidad de los padre hacia los hijos cuando son pequeños proveer sustento, y en la mayoría de edad, los hijos tendrán que corresponder de igual manera según las tradiciones (Meave, 1994).

Las tendencias de cambio de la sociedad llevaron a que unos mejoraran sus condiciones de vida y otros permanecieran en condiciones de pobreza acentuada (García y De Oliveira, 1982). Es aquí precisamente donde este fenómeno de la marginalidad interesa en nuestro estudio, dado que las familias toman los recursos que tienen a la mano para solventar sus gastos.

Las condiciones adversas en que se desarrolla una familia es factor importante en el lanzamiento del niño al trabajo, pues para estas familias el tener muchos hijos implica que aporten sus brazos a la actividad familiar, por lo que para los marginados es casi inconcebible que los niños puedan dejar de trabajar desde una edad muy temprana (Mendelievich, 1980).

En cualquier lugar donde la familia se vea en dificultades para subsistir, o que sencillamente exista la costumbre: el trabajo del niño es un recurso factible. Al hablar sobre trabajo infantil, los índices más altos se dan entre las clases más necesitadas (Serrano, 1980).

La mayoría de los niños que trabajan lo hacen porque su familia es pobre. Y cuando está en peligro la supervivencia de la familia, todo el mundo tiene que echar una mano. En los países en desarrollo, los niños que trabajan en el campo ayudan a menudo a sus padres a sacar el máximo provecho de su pobre tierra, pero también pueden laborar junto a ellos en la agricultura comercial. Por ejemplo en las plantaciones de tabaco y algodón se les paga por cada tarea que lleva a cabo y pueden recurrir a sus hijos a partir de siete años, para que los ayuden a terminar antes la faena. En las zonas urbanas es más probable que los niños trabajen más por un salario fuera de su casa habitualmente a iniciativa de sus padres, pues la familia necesita el dinero según los progenitores (OIT, 1992).

El problema del sustento diario para muchas familias hace que los menores busquen colocarse en cualquier clase de empleo donde no les pidan requisitos (Arenal, 1991).

El hecho de poner a trabajar a los niños puede parecer un intento racional de mitigar la pobreza, pero el costo también es muy alto en algunos casos: niños atropellados, desnutridos, con pocos contactos sociales, etc. (OIT, 1992).

Quizás la reflexión anterior implicaría la otra cara de la moneda, dado que si bien los grupos marginados no puede dejar de utilizar los recursos (humanos y materiales) que tienen a su alcance; resultan demasiado riesgosas algunas actividades que realizan los niños trabajadores, lo cual podría repercutir en su desarrollo psicosocial.

Algo que resultaría en este momento discutible es lo referido por Mendelievich (1980), quien asegura que el trabajo del niño, más que responder a una necesidad extrema de pobreza, es producto de una forma de vivir en la cual no se planifica más allá de las necesidades inmediatas, lo cual se interpreta como una actitud carente de impulsos evolutivos y modificatorios.

A este razonamiento podría abrirse la pregunta ¿en verdad tienen alternativas que les permitan modificar sus condiciones?. Como ya lo mencionamos, la marginación trae consigo una incapacidad monetaria para solventar adecuadamente las necesidades prioritarias, por lo que el mandar a sus hijos a la escuela (conllevando esto fuertes erogaciones por concepto de útiles y uniformes escolares, entre otros), el conseguir trabajos fijos y mejor remunerados, para los cuales necesitan reconocimientos educativos y ropa adecuada, es decir, buena presentación, resultaría una utopía para ellos, quizás un ideal a alcanzar. En conclusión, ¿realmente los marginados cuentan con las posibilidades que les permitan mejorar o modificar sus condiciones de vida, para poder así prescindir del trabajo de los niños, o bien no pueden dejar de tomarlos como una estrategia de sobrevivencia para la familia?.

1.3 Estrategias de sobrevivencia de los marginados

Como ya lo referimos con anterioridad, una parte importante de mexicanos llevan una vida de pobreza, de duro trabajo y de búsqueda permanente de mejores opciones para elevar sus condiciones de vida, “entrándole a todo”, con el único fin de subsistir, es decir, sobrevivir a toda costa. Para muchos mexicanos, la llave para que sobrevivan es el aumento en los ingresos, mientras que para otros lo es el control de los gastos, sobre todo el evitar el pago de renta; para éstos últimos es más importante controlar los gastos que maximizar los ingresos (Selby y otros, 1990).

Para lograr su objetivo ellos recurren a variadas y distintas estrategias; empero, antes de intentar enumerarlas, sería prudente establecer qué es una estrategia y sobre todo que es una estrategia de sobrevivencia.

Primeramente definiremos qué se entiende por estrategia. La palabra estrategia fue utilizada en un primer momento en el ejército, después es retomada por la administración a través de la teoría de juegos y decisiones. Esta teoría requiere la existencia de una persona (o personas, o actor social) que puede ser definida como la que toma decisiones (Selby y otros, 1990).

Al analizar el concepto anterior, nos surgen algunas confusiones, por lo que nos preguntamos, ¿realmente puede distinguirse con seguridad quien es la persona que toma las decisiones dentro de la familia?, o bien, ¿la persona que tiene esta responsabilidad en la familia, ya sea impuesta por tradición o por convicción, es realmente la más idónea para hacerlo? La respuesta a esta última pregunta quizás revista vital importancia, dado que el ser responsable de la toma de decisiones debería ser visto más allá de la idea de jefatura y/o autoridad familiar. No obstante, los cuestionamientos anteriores son muy interesantes, por el momento escapan a la atención del presente estudio, por lo que no ahondaremos en ellos.

La estrategia entonces, es una secuencia de acontecimientos planeados, con lógica y éxito, cuyo objetivo es el bienestar a largo y corto plazo de los miembros de una familia, grupo o unidad doméstica (González de la Rocha, 1986).

Así, se podría asegurar que la mayor parte de los actos que realizamos en la cotidianidad son estrategias que adoptamos de manera consciente o inconsciente como medios para solucionar cualquier problemática que se nos presente. Esto incluye, obviamente, tanto lo material como cualquier tipo de necesidades (López, 1995).

Por otra parte, la palabra sobrevivir, aunque tiene muchas concepciones y usos, la concebiremos como el poder participar cabalmente en la vida simbólica-ritual y económica-social de la comunidad. Para un hombre las actividades culturales, sociales y económicas resultarán definidas dentro de la comunidad, por lo que sobrevivir significará poder participar como el resto de los miembros en armonía con las distinciones de rol y estatus (Selby y otros, 1990).

Luego entonces, al tratar de conjuntar el significado de la palabra estrategia y sobrevivencia, González de la Rocha (1986) concluye que existen algunas estrategias organizativas a corto plazo, que se idean a fin de vérselas con los problemas y carencias previstos e imprevistos de la vida diaria. A este tipo podría denominársele estrategias de supervivencia y varía según el tipo de familia y la etapa de su ciclo doméstico, así como de acuerdo al contexto en donde se desenvuelvan. Es decir, una familia planea día a día, semana a semana o mes a mes los gastos o erogaciones que tendrán durante un periodo determinado; sin embargo, las llamadas eventualidades o imprevistos deberán ser resueltas de la manera más idónea con los mismos recursos con los que se cuenta, a fin de que éstas no repercutan en la economía familiar. A este tipo de estrategias se le conoce también como estrategias particulares.

Entonces, la conceptualización de estrategias de sobrevivencia será válida, en términos generales para explicar los comportamientos sociales que de una u otra forma están relacionados con la reproducción material, el bienestar y la planificación que se adopta para adaptarse a situaciones de cambio, en función de la temporalidad de las mismas, es decir, las estrategias de sobrevivencia serán consideradas como aquellas que se organizan y asumen para abordar las carencias previstas e imprevistas según el tipo de familia y su contexto urbano (López, 1995).

Ahora que conocemos qué es una estrategia de sobrevivencia, nos interesa conocer cuáles son las utilizadas por lo pobres o marginados.

Por ejemplo, ya González De la Rocha (1986) estableció que las redes sociales, la auto construcción y la adquisición de un lote, son las estrategias con las que la clase trabajadora de Guadalajara alcanza a sobrevivir con salarios bajos.

Por tanto, el establecimiento de las redes sociales, y asimismo la utilización de los recursos humanos con que cuenta la unidad doméstica, serán las estrategias principales para subsanar las carencias que sus ingresos monetarios dejan, y alcanzar de esta manera la sobrevivencia y reproducción familiar .

Dentro de las estrategias de sobrevivencia urbana, las redes de intercambio constituyen un elemento sobresaliente para obtener bienes y servicios básicos, estableciéndolas entre vecinos y parientes con el fin de hacer posible su reproducción. Estas estrategias están basadas en las redes de ayuda mutua y son tomadas precisamente por los grupos sociales de bajos ingresos y marginales, dada sus escasas oportunidades para satisfacer sus necesidades básicas (López, 1995).

Las redes de intercambio se basan en el parentesco, la vecindad, las relaciones sociales (compadrazgo, cuatismo). Sus elementos centrales y primordiales son el nivel de confianza entre los pobladores y la distancia física en la vecindad (Lomnitz, 1975).

Luego entonces, las redes de intercambio representan las estructuras sociales que permiten sobrevivir a las grandes masas de población de origen predominantemente rural que

viven al margen de la economía urbana industrial (Lomnitz, 1975). De esta población se han podido categorizar relaciones que nos ayudan a establecer las principales estrategias que ejecutan para sobrevivir.

Estas categorías se han clasificado como de transacciones para el intercambio de bienes y servicios, dividiéndolas en 3 principalmente: a) el intercambio de mercancía sin generar relaciones duraderas, b) la redistribución de bienes y servicios; c) el intercambio de favores y de regalos que es consecuencia y parte integral de una relación social (Lomnitz, 1975).

Los parientes son la primera instancia a la cual los pobres recurren para aliviar de alguna manera su economía, por ello, éstos constituyen otra estrategia de sobrevivencia. De los vínculos creados por consanguinidad o afinidad, nace la llamada estrategia de relaciones de intercambio con otras unidades del mismo tipo; es decir, establecen vínculos con otras unidades que en un momento determinado pueden servirles como un apoyo, ayuda, o bien como proveedores; estas relaciones son generalmente horizontales y de una naturaleza recíproca (González de la Rocha, 1986). Este tipo de relaciones, incluyen ayudas de parientes, amigos, compadres, etc. y pueden asumir forma de préstamos monetarios, comida, alojamiento o cuidado de los hijos (García y De Oliveira, 1982).

Por lo anterior, podemos establecer que no solo el ingreso monetario es ingreso; también lo hay por transferencias que no tienen como contrapartida el desempeño de un trabajo. Sin embargo, ambas formas son utilizadas como ingresos, para su reproducción cotidiana (Cáceres, 1994).

La familia extensa es una estrategia socorrida entre las clases marginadas, pues se ha encontrado que este tipo de familias son vistas como estrategia de sobrevivencia y abatimiento de costos, pues realizan vida doméstica compartida, lo que hace elevar la valoración de la familia e incluso de los parientes cercanos, pues constituyen una base de subsistencia y ayuda, principalmente entre los pobres (Leñero, 1991).

Zúñiga, Hernández y sus colaboradores (1987), establecen que el número promedio de trabajadores es mayor en las unidades domésticas extensas que en las nucleares, lo que en principio reflejaría que estas estructuras conlleven un aumento, tanto del tamaño de la familia, como del monto de personas potenciales productivas. Establecen que en los hogares extensos, el 75.6% de los individuos se encuentra en edad de trabajar, mientras que en los nucleares el porcentaje es ligeramente menor.

Entonces, se podría pensar que la alta fertilidad puede atribuirse no solamente a factores culturales sino también económicos, dada la contribución económica del trabajo infantil, y en general de los hijos (Lomnitz, 1975).

La estrategia de producción para el autoconsumo es igualmente utilizada entre los pobres, pues la crianza de animales domésticos y la huerta de autoconsumo absorben parte del costo de reproducción de la fuerza de trabajo que no es cubierta por los ingresos monetarios de la unidad doméstica (García y De Oliveira, 1982).

Por ello, los niños tienen que participar saliendo a la calle a pedir pan y tortilla dura que ayudará en la crianza de animales, que se convierten en un ingreso adicional (Lomnitz, 1975).

La producción doméstica para la subsistencia y las redes de relaciones son probablemente las fuentes más importantes de ingresos, que sumados con los salarios, hacen posible el consumo de las clases marginadas (González de la Rocha, 1986).

Algunos trabajadores por cuenta propia suelen utilizar los recursos humanos con que cuenta la unidad doméstica, pues al desempeñar su actividad dan cabida al trabajo de otros miembros, en buena medida porque se puede combinar el trabajo doméstico con una actividad parcial. El hijo adolescente, por ejemplo, puede combinar sus estudios con la atención al negocio (García y De Oliveira, 1982).

Por ello, quién sale de las unidades domésticas al mercado de trabajo, además del jefe y quién se queda en la casa, depende de la edad, sexo y escolaridad de los distintos miembros. Por ejemplo si requieren de fuerza calificada y las mujeres tienen más escolaridad que las madres o el esposo, es probable que salgan las hijas a trabajar (García y De Oliveira, 1982)

Podríamos establecer entonces, que un trabajo mayormente proletarizado de los jefes exige una sensible tendencia a la participación económica por parte de la esposa e hijos (Leñero, 1994).

Por otra parte, la presencia de parientes en la unidad doméstica facilita formas de división del trabajo al interior del grupo y posibilita la incorporación de la mujer al mercado laboral (Izazola, 1994). Es posible que el trabajo doméstico y muchas ocupaciones extradomésticas sean incompatibles; no obstante, hay ocupaciones que en parte permiten conciliar el trabajo doméstico con la actividad en el mercado de trabajo, ya sea por el tipo de horario (Parcial), el lugar de trabajo (cercano), o su naturaleza (extensión de actividades hogareñas) (García y De Oliveira, 1982).

La participación económica de las mujeres es más observada entre las mujeres jóvenes, dado que tan pronto son suficientemente grandes para realizar algunas tareas domésticas ayudan a sus madres en el hogar; pero a medida que se hacen adultas aumenta la carga doméstica, y en muchas ocasiones se espera que renuncien a la escuela para ayudar a sus madres en la casa o que se dediquen a una actividad remunerada (González de la Rocha, 1986). Cuando hay en el hogar una o varias mujeres que no participan en el mercado de trabajo ni estudian, consideramos que potencialmente son mano de obra disponible para el trabajo doméstico (García y De Oliveira, 1982).

Estas condiciones permiten entonces que el trabajo de la mujer, ya sea intra o extradoméstico, surja como una estrategia importante para subsanar de alguna manera su frágil economía.

Cabe recalcar que la participación de la mujer se vuelve aún más activa cuando, después de una unión, se separa, la abandonan o enviuda, es decir, ya no cuenta con los ingresos del marido. En estas circunstancias el hogar enfrenta una situación aun más difícil que se agudiza

cuando los hijos todavía no están suficientemente crecidos para recibir un salario y la madre es la única proveedora del hogar (González de la Rocha, 1986).

Por último, pero muy relacionado con lo anterior, abordaremos la estrategia de sobrevivencia basada en el trabajo de los hijos.

En el hogar existe la idea de que los hijos obedecen a sus padres y sirven a intereses comunes de la familia, colaboran altruistamente y entregan cualquier dinero para el gasto familiar. Los individuos en edad de trabajar varían según las circunstancias en que se desarrolle la familia, por ejemplo, para las unidades rurales los individuos que están preparados para ayudar en la economía de la familia, serán todos los que tienen 8 o más años, dado que el trabajo conjunto de los miembros del hogar en el medio rural para la reproducción familiar es vital (Zúñiga, Hernández y otros, 1987).

Los niños y especialmente las niñas, empiezan a hacer su pequeña aportación al bienestar doméstico a los 5 o 6 años. Generalmente las muchachas contribuyen con mano de obra no remunerada dentro de los hogares, y los hombres salen a buscar mandados para ganar dinero; a los 12 años las aportaciones de ambos suelen ser importantes (Selby y otros, 1990).

Pretender que la familia quede integralmente trabajando para el bien común y no salgan los hijos (se casen, se vayan del hogar paterno) inmediatamente después de cumplirse con los sacrificios familiares es el ideal de cualquier unidad doméstica. Sin embargo, el hijo puede separarse del hogar socavando las estrategias colectivas y perjudicando así el bienestar común (Selby y otros, 1990).

De la misma manera en que la ida de un hijo puede verse reflejado en las estrategias colectivas de la familia, un matrimonio puede verse en desventajas si no hay niños para mandados y pequeñas diligencias (ir a tienda, hacer colas, etc.). En la práctica, las horas que los menores dedican a diversas tareas son valorizada en cero (Selby y otros, 1990); a pesar de ello resulta una estrategia vital para la reproducción y en algunos casos para la producción de las unidades domésticas marginadas.

1.4 Unidad doméstica

Hasta el momento, en el desarrollo del presente trabajo hemos utilizado indistintamente el término de familia o unidad doméstica; sin embargo, debemos aclarar que aunque los utilizamos como sinónimos, presentan claras diferencias, las cuales intentaremos establecer a continuación.

Es importante, en el presente estudio, el análisis del papel que desempeña la familia dentro de la problemática del trabajo del niño, pues una de las razones principales para el inicio a la actividad laboral es la problemática que presenta la familia para solventar los diversos gastos de productos básicos para la sobrevivencia.

Para ello se pretende establecer, en primer término, un concepto que nos permita hacer más comprensible la temática, pero que al mismo tiempo nos facilite la operacionalización de nuestra variable en el análisis que posteriormente se realizará; para tal efecto se utilizará el término de unidad doméstica.

No obstante, considero importante presentar un concepto de familia, del cual partiremos para establecer posteriormente el de unidad doméstica. Si bien es cierto, el término de familia ha sido muy debatido y constantemente analizado, la conceptualización que se presenta nos da una amplia cobertura con respecto a la diversidad de conceptos sobre el tema.

Entonces, a la familia la conceptualizaremos como el grupo social más o menos permanente, que tiene su origen en el matrimonio, compuesto por personas emparentadas entre sí, que viven en una misma residencia, y cuya organización comprende una atribución de roles para cada miembro (Ribeiro, 1991).

Como ya mencionamos, para efectos de este trabajo el concepto que manejaremos es el de unidad doméstica el cual se utiliza para referirse al grupo de gente que vive bajo el mismo techo, organizan sus recursos colectivamente y ponen en acción las estrategias de generación de ingresos, incluyendo a los miembros que no son parientes; desde este punto de vista, la unidad doméstica es un grupo social y no simplemente un "colección de individuos" (González De la Rocha, 1986).

De la misma manera, el Censo General de Población y Vivienda ha conceptualizado a la unidad doméstica a través de lo que denominan "hogar", conceptualizándolo como una determinada residencia compartida por un grupo de personas, que juntas adquieren una serie de bienes determinados (Izazola, 1994).

Sin embargo, hogar no solo es el hecho de compartir gastos o residencia, sino también implica compartir una experiencia de vida común, en donde cada miembro encuentra múltiples estímulos u obstáculos a su acción individual; implica compartir un presupuesto común y utilizar, aunque en forma desigual, una infraestructura común, para la satisfacción de las necesidades materiales (incluido el trabajo doméstico). Tal infraestructura puede dificultar la participación económica de algunos miembros y facilitar la de otros (García y De Oliveira, 1982).

Estas características nos podrían hacer pensar que cualquier grupo de personas pueden constituir un hogar, pese a que no existan vínculos consanguíneos o filiales entre ellos. Es por ello que creemos pertinente establecer que existe también el llamado hogar familiar, en el que por lo menos uno de sus miembros tiene relación de parentesco con el jefe de hogar. Estos hogares se clasifican en nucleares, ampliados y compuestos (Izazola, 1994).

La mayoría de las viviendas en México albergan en su interior un sólo hogar; a su vez, los hogares se organizan alrededor de la familia, como grupos parentales que comparten el techo y hacen vida en común. En 1990, según el censo de población y vivienda, el 94.5% de ellos eran

hogares familiares. Estos hogares están compuestos básicamente de parejas conyugales con o sin hijos (Izazola, 1994).

De similar forma a la que el INEGI clasifica a los hogares en el Censo de Población y vivienda, se puede clasificar a la unidad doméstica como: nuclear, extendida y compuesta; esta clasificación es una adaptación de las comúnmente utilizadas en la literatura, hecha con el fin de diferenciar los hogares según su grado de complejidad; además, se ha incorporado la modalidad “sin componente nuclear”, refiriendo hogares sin parientes nucleares del jefe, es decir, el jefe no tiene ni pareja ni hijos solteros, vive solo, o cuando vive con un hijo casado o con otros parientes (madre, padre, tíos, hermanos, etc.). También puede referirse al jefe que vive con una o más personas que no son sus parientes (García y De Oliveira, 1982).

García y De Oliveira (1982), concluyeron en su estudio que el 62% de las unidades domésticas de la ciudad de México eran nucleares; no obstante, también detectaron una cierta diversidad de arreglos no nucleares en este centro urbano, es decir, de arreglos extendidos y compuestos, y de unidades sin componente nuclear. Establecieron también que el tamaño promedio de las unidades domésticas en dicha ciudad es de 5.4 miembros; esta cifra refleja más bien la importancia demográfica de alta fecundidad y relativa baja mortalidad infantil de la sociedad mexicana en la determinación del tamaño total de las unidades.

La existencia de unidades domésticas encabezadas únicamente por mujeres (aunque no damos por inexistentes las unidades encabezadas por hombres), nos interesa porque estas unidades domésticas no cuentan con ingresos del varón adulto, principal proveedor de las mismas (dado que son más altos que los de la mujer), por lo que les urge incorporar a “otros” miembros (refiriéndonos principalmente a los hijos) al mercado de trabajo; de hecho, tiene la más alta proporción de “otros miembros” incorporados. Son las unidades domésticas más pobres, por lo que utilizar el trabajo infantil en las primeras etapas del ciclo doméstico⁴ (González de la Rocha, 1986). Las familias encabezadas por mujeres suelen tener un nivel de vida muy bajo y complementan su ingreso significativamente con el trabajo infantil (Lomnitz, 1975).

La jefatura femenina se incrementa con la edad, alcanzando su mayor nivel después de los 60 años. La proporción de unidades nucleares de tipo monoparental es ligeramente menor en las áreas rurales (Izazola, 1994). Aquí debemos especificar que al hablar de monoparentalidad, se refiere a las unidades que son dirigidas por hombre o mujer, es decir, el concepto monoparentalidad, estrictamente, se entendería como un solo padre.

Es necesario recalcar que en estas unidades domésticas los hijos, más que las hijas, son los que en forma más marcada reponen a sus padres en la estructura social (García y De Oliveira, 1982). Por ello es que el trabajo infantil, pero especialmente el de los niños varones, toma vital importancia en estas unidades, ya que constituye un elemento esencial en los ingresos que percibe la unidad. Esta importancia del trabajo del niño, va a ser relativa con respecto a la situación familiar que se viva al interior de cada unidad doméstica. Así por ejemplo, se prefiere el trabajo de los hijos al de la madre, cuando existe el padre, pero cuando

⁴ Posteriormente se hablará más ampliamente al respecto.

no existe el padre, el hueco económico que deja tiene que ser cubierto tanto por la madre como por los hijos (Serrano, 1980).

Según el censo de población y vivienda de 1990, se afirma que en los hogares con jefe femenino, o sea, familias encabezadas por mujeres, se daba la utilización del trabajo, de al menos un hijo en el 16.2% de los casos; es decir, en estas familias por lo menos un hijo trabajaba, para coadyuvar al gasto familiar. Otro dato interesante que arroja el mismo censo es que en otro 4% de las familias encabezadas por mujeres sólo existía el trabajo exclusivo de los hijos, por lo que en estos hogares, la carga económica sólo se distribuía entre ellos (Izazola, 1994).

Por lo anterior se podría asegurar que la falta de alguno de los padres influye en el trabajo de los niños de todas las edades, puesto que esta situación da pie al ingreso precoz de los niños al mercado laboral.

Sin embargo no solo esta característica se ve reflejada en la inserción laboral temprana del niño, sino que también modifica los roles dentro de la familia, dado que la madre al igual que algún hijo, saldrá a trabajar y conseguir el sustento necesario para la familia, por lo que las labores domésticas serán realizadas por los hijos, pero muy particularmente por las hijas que se quedan en casa. Así, la existencia de niños menores de 7 años afectará el trabajo de los niños de 11 a 15 años en general, y en especial el trabajo de las niñas. De tal manera, el niño se verá diferentemente orillado a trabajar, según su posición relativa en la familia (Serrano, 1980).

El estudio hecho en Guadalajara por González De la Rocha (1986), proporciona una evidencia de lo anteriormente dicho, ya que expone el caso de María, quien asegura que sus tres hijos mayores no podrían estudiar porque fueron los primeros y tuvieron que ayudar económicamente en lugar de estudiar.

1.5 Ciclo vital de la unidad doméstica.

La idea básica de ciclo vital es que las familias pasan a través de una secuencia de estadios característicos tales como el matrimonio, el nacimiento de los hijos, el lanzamiento de los hijos hacia sus respectivos matrimonios, el estadio post-hijos y la disolución de la familia (cuando uno de los cónyuges muere); para cada estadio, el tamaño y la composición sufre transformaciones (García y De Oliveira, 1982).

Sin embargo, para fines más prácticos, estos estadios los conceptualizaremos dentro de fases que caracterizan al ciclo vital. Según González de la Rocha (1986), existen tres fases por las cuales todas las familias atraviesan; estas fases son la de expansión, la consolidación o equilibrio y la etapa de dispersión.

La etapa de expansión se caracterizarán por el inicio de la relación, es decir cuando la pareja se une y termina aproximadamente cuando la mujer cumple cuarenta años, o bien,

cuando finaliza la edad fértil de la mujer. En esta fase es donde los miembros de la unidad doméstica aumentan y están en desequilibrio, ya que la relación trabajadores-consumidores no es equitativa, puesto que existen más dependientes y uno o pocos trabajadores. La etapa de consolidación o equilibrio se caracteriza precisamente porque la relación consumidores-proveedores se empieza a equiparar, dado que los hijos o al menos algunos de ellos empiezan su vida laboral y participan de la economía doméstica. Por último, la fase de dispersión se presenta cuando los miembros de la unidad doméstica empiezan a separarse de su unidad de origen, formando y organizando nuevas unidades. En esta etapa los esposos vuelven a estar solos puesto que los hijos van haciendo sus familias (González de la Rocha, 1986).

Si se toma el ciclo vital por separado, el tamaño del componente nuclear no varía notoriamente entre unidades nucleares, extendidas y compuestas. Los hogares extendidos existen porque tiene lugar una sustitución de los hijos que se van de la casa por los otros parientes que llegan al hogar. En la ciudad de México coexisten en los hogares extendidos y compuestos parientes no nucleares con nucleares mucho antes de que los hijos dejen el hogar de sus padres (García y De Oliveira, 1982).

La composición de parentesco, el tamaño y el ciclo vital son algunos de los rasgos sociodemográficos básicos que deben incluirse en el análisis de la estructura interna de las unidades domésticas, las que resultan cruciales para el estudio sobre la participación económica de los integrantes de los hogares. De igual manera estos rasgos influyen en su estructura por edad y sexo y en consecuencia en el monto y características de los integrantes disponibles para trabajar (García y De Oliveira, 1982).

La participación económica de los miembros de los hogares presenta características distintas según el grado de madurez alcanzado por la unidad familiar. El primer aspecto que destaca es que en la gran mayoría de los hogares en que el jefe económico es menor de 30 años, el sostenimiento de la familia recae sobre el esfuerzo de una sola persona. A medida que aumenta la edad del jefe, disminuye la proporción de hogares donde solo éste trabaja y llega a representar únicamente el 26.4% del total en la tercera etapa. En la última etapa, cuando el jefe tiene más de 60 años de edad, vuelve a incrementarse la proporción de hogares en donde recae sobre una sola persona el sostenimiento familiar, lo que puede deberse al alto número de unidades constituidas por una sola persona, o bien por el jefe y su cónyuge. En cualquier caso la organización del trabajo familiar se encuentra asociada a la estructura de edad de la familia (Zúñiga, Hernández y otros, 1986).

Diversos estudios han mostrado la asociación existente entre las etapas del ciclo vital de la familia y la integración de los miembros familiares a la esfera económica. Asimismo, se ha planteado que la conformación de estructuras domésticas extensas responde a la necesidad económica de ampliar e intensificar el uso de la fuerza de trabajo. En la Ciudad de México se encontró que en los hogares dirigidos por mujeres existen mayores proporciones de trabajadores, en relación con los encabezados por jefes de sexo masculino. Por último, también se asocia la mayor utilización de fuerza de trabajo a las familias más numerosas (Zúñiga, Hernández y otros, 1986).

El tamaño del hogar y las fases del ciclo doméstico que atraviesan las unidades domésticas, inciden en la mejor o menor escolaridad de los hijos mayores y menores, al ser generalmente los primeros los que recurren a edades más tempranas al mercado laboral (Izazola, 1994).

En ciclos avanzados se reduce la carga de trabajo doméstico que realiza la esposa, en especial el cuidado de los hijos pequeños. Otra característica es que hay participación relativamente alta de hombres adolescentes (García y De Oliveira, 1982).

Hay más unidades domésticas que en la fase de consolidación tienen hijos trabajando, que en fase de expansión. El número de hijos que trabajan es de .57 en las familias en expansión y 2.8 entre las familias ya consolidadas. La ocupación del padre también parece afectar el número de hijos que entran en el mercado de trabajo. Cuando el jefe de familia trabaja en servicios y en la construcción, tiene en promedio a más hijos en un trabajo asalariado. Sin embargo, los servicios formales e informales constituyen categorías ocupacionales con más jefes de familia de unidades domésticas consolidadas y por tanto es más probable que trabajen por el ciclo doméstico ya avanzado. Las excepciones son los obreros de la construcción que tienen a muchos hijos trabajando, a pesar de ser en su mayoría jefes de familias en expansión (González De la Rocha, 1986).

Con lo anterior pretendimos dar un panorama general de la relación tan estrecha que guarda el ciclo vital con la inserción de los niños en el ámbito laboral, es decir, establecer que la fase por excelencia dentro de la cual se dan las condiciones idóneas para expulsar a los hijos a la vida laboral es la de consolidación; existen familias que expulsan a sus miembros desde la fase inicial (expansión), en la cual se supone que los niños presentan actitudes de dependencia con respecto a sus padres.

1.6 Instrucción del niño que trabaja.

El desarrollo del sistema educativo, al volver más amplias las oportunidades de educación, afecta los niveles de participación del menor, en la medida en que aplaza la edad de entrada a la actividad laboral. También, existen pautas culturales que ejercen su impacto sobre la participación en la actividad económica, en particular aquellas que hacen referencia al papel de la mujer y que influyen en la participación femenina en el mercado de trabajo (García y De Oliveira, 1982).

En nuestra sociedad ha sido una costumbre bastante extendida dar prioritariamente educación a los miembros varones de los hogares, en virtud de que han sido los encargados por excelencia de sostenimiento económico de la familia. En contra parte, las mujeres, inculcadas culturalmente a la maternidad, crianza y labores domésticas, han tenido oportunidades más limitadas de acceder al sistema formal de escolaridad y su incorporación al mercado laboral (Izazola, 1994).

Sin embargo, no sólo el sexo afecta las oportunidades escolares, dado que en las familias numerosas y marginadas los hijos mayores trabajan mientras los más jóvenes se dedican a los estudios; asimismo, en las familias pequeñas, los niños tienen que trabajar y estudiar al mismo tiempo - lo cual perjudica el intento de obtener una buena educación (Selby y otros, 1990), ya que al ser fuente importante de recursos puede ser preferible para la familia mantenerlo dentro del mercado de trabajo que dentro de las aulas escolares (Izazola, 1994); incluso, mantenerlo dentro de la escuela implica no solo una pérdida en recursos o de mano de obra, sino además implica una erogación de recursos económicos.

En la actualidad, los niños presuponen más gastos educativos porque hay que impulsarlos a la secundaria para competir en el mercado de trabajo, (Selby y otros, 1990). La pobreza puede ser la causa más importante del trabajo infantil y la deserción escolar, pero no es la única; suele suceder que no hay escuelas o son éstas insuficientes o demasiado caras. En los países desarrollados se puede suponer que si los niños no van a la escuela es porque están trabajando (OIT, 1992).

Muchos niños que laboran, probablemente la mayoría de ellos en las ciudades, van también a la escuela. En una investigación realizada en Asunción, se estableció que el 77% de los niños que trabajan van a la escuela. La necesidad de atender a la vez sus obligaciones laborales y escolares tiene que someterlos a una tensión terrible. Lo asombroso es que hay muchos que perseveran y permanecen en la escuela. La relación entre escuela y trabajo puede ser muy compleja; es posible que en algunos casos los niños dejen de ir a la escuela por tener que trabajar. En Lima, una cuarta parte de los niños encuestados dijeron que su actividad no les impedía estudiar; otro 23% contestó que no les gustaba ir a la escuela, el 18% dijo que no tenían el dinero necesario para ello y 12% que carecía de los documentos de identidad pertinentes (OIT, 1992).

Los adolescentes, en especial los varones, presentan mayor participación en la actividad económica, probablemente en detrimento de alcanzar mayores niveles de escolaridad (García y De Oliveira, 1982). A los 10 u 11 años, la educación hace crisis, constituyéndose en una edad sensible para la deserción y el inicio del trabajo. Antes de los 7 años, ni trabajan ni estudian; después de los 15 años trabajan la mayor parte de ellos (Serrano, 1980).

Tal vez, la realidad en muchos casos sea que los niños trabajan para poder ir a la escuela, pues el costo de uniformes, libros, cuadernos, etc. es muy alto, por lo que es posible que tengan que laborar en la calle para ganar el dinero necesario. Sin embargo, cabe resaltar que son precisamente éstos niños los que tienen el nivel más bajo de instrucción (OIT, 1992).

La educación promedio de los niños que trabajan es de 5.9 años en general. No obstante, al considerar el tipo de unidad doméstica al cual pertenecen los niños -pues como se expuso anteriormente en las unidades dirigidas por mujeres la participación de los hijos en el mercado laboral es mayor que en los demás tipos de familia-, nos podemos percatar que los niños trabajadores provenientes de unidades domésticas encabezadas por mujeres tienen niveles similares de educación formal a los de otros niños que trabajan y que provienen de otras unidades domésticas (González de la Rocha, 1986), por lo que podemos establecer que el tipo

de unidad doméstica al cual pertenezcan los niños no influye tan directamente en la escolaridad de los niños trabajadores..

1.7 Importancia e ingresos del menor que trabaja.

Es importante abordar el tema de los ingresos del menor, de aquí partiremos para establecer lo importante o no del recurso para los pobres y así sentar los precedentes del por qué toma un importante papel en las estrategias de sobrevivencia de la unidad doméstica.

Primeramente estableceremos las condiciones generales de la unidad doméstica que nos permitan conocer las circunstancias que predominan en los hogares que utilizan el trabajo infantil.

Las unidades domésticas, a través de sus características y de las de sus miembros, influyen directamente en la formación de la oferta de mano de obra, puesto que condicionan el monto y las características de las personas disponibles para participar en la actividad económica. Se puede afirmar que los hogares constituyen una instancia mediadora, con dinámica y efectos propios que redefinen las existencias de mano de obra que impone la demanda en el mercado de trabajo. Así, la unidad doméstica se convierte en una instancia que filtra la demanda y regula la oferta de fuerza de trabajo en el mercado laboral (García y De Oliveira, 1982)

Por lo anterior podíamos destacar que las características de la unidad doméstica y las de sus integrantes en interrelación con las condiciones de vida que enfrentan, condicionan la participación familiar en el mercado de trabajo (García y De Oliveira, 1982).

Sin embargo, cabe también destacar, que si bien es cierto estas características sociodemográficas son muy importante para determinar qué miembros se incorporaran al mercado laboral, también hay que darle la importancia debida a las condiciones económicas que enfrenta la unidad doméstica, puesto que ésto resulta muy trascendental para la inserción precoz de los miembros de la unidad en el mercado laboral.

Así por ejemplo, en los hogares de trabajadores manuales (alfareros, artesanos, etc.) y en los que trabajan por cuenta propia (comerciantes, vendedores, yeseros, etc.) tienen mayor participación laboral y se ven impulsados a lanzar al mercado de trabajo a edades temprana a sus hijos (García y De Oliveira, 1982).

Esto no es privativo de nuestro país, pues en Nepal las estadísticas nacionales especifican que la contribución de las mujeres a los ingresos del hogar llega a una proporción de 50% frente a 43% a cargo de los hombres, correspondiendo el resto a los niños (OIT, 1990), es decir, el 7% de las contribuciones a los ingresos del hogar se obtienen a través del trabajo del niño, lo que indica que un número considerable de niños laboran a beneficio de su familia, aportando sus ingresos al gasto familiar.

Así, al igual que la madre, los hijos juegan un papel considerable en la adquisición de recursos para la unidad doméstica. Esta participación es más activa entre los migrantes, los cuales por carecer de la preparación adecuada (dado que generalmente se da la emigración del campo a la ciudad), no consiguen fácilmente un trabajo eventual, y mucho menos estable. Empero, tal pareciera que en estos casos los hijos corren con mejor "suerte" y se colocan con mayor facilidad. Zúñiga (1990), concluye que la mitad de los jóvenes establecen relaciones salariales, contra solo una quinta parte de los padres al llegar a la ciudad. Asimismo, establece que poco más de 40% de estos jóvenes trabajan a destajo, como aprendices o ayudantes familiares, en pequeños comercios o en actividades económicas informales en donde no se establece un contrato de trabajo como lo define la ley.

En los diferentes intentos por adquirir nuevos ingresos para la unidad doméstica, algunas familias que viven en un solo cuarto, añaden uno o dos, y éstos son utilizados de muy diferentes maneras, desde la instalación de un comercio que complete los ingresos, hasta talleres o cuartos de trabajo en donde el padre o algunos de los hijos realizan labores de reparación, carpintería, etc., fuera de su horario de trabajo o de clases (Pozas, 1990).

Lo anteriormente expuesto es un marco que nos permite establecer la importancia del trabajo del niño de manera general para poder pasar a la especificación de la población infantil trabajadora en México.

El censo de población y vivienda de 1990, especifica que la población infantil de 12 a 14 años económicamente activa es de 459 mil personas, cifra que representa el 7.3% del total de la población en este grupo de edades. También establece que la participación de los varones de 12 a 14 años en la actividad económica es de 11.1% y la proporción de mujeres activas es de 3.4%. Para 1990, la participación económica de los niños es superior en más de tres veces a la de las niñas. Las proporciones más altas de población infantil económicamente activa de 12 a 14 años se encuentran en Sinaloa, Chiapas, Michoacán y Guanajuato y los más bajos están en el D.F., estado de México y Nuevo León (INEGI, 1993a).

El dato sobre la participación masculina con respecto a la femenina, es corroborado por Zúñiga, Hernández y otros (1986), en su estudio sobre el trabajo familiar en las zonas rurales de México, establecen que los hombres muestran su temprana incorporación a las labores productivas, trabajando un 30% de los niños de entre 8 y 10 años y más de la mitad de los 11 a 15 años de edad, lo cual indica su importancia económica.

No obstante, el dato de la participación de los varones en comparación con el de las mujeres se podría someter a debate, debido a que la principal actividad que realiza la mujer por su condición es la labor doméstica, la cual no se encuentra considerada como trabajo, por lo que no se puede percibir en las estadísticas. Ésto podría suponer que la proporción de mujeres que apoyan o trabajan no es precisamente en proporción de 1 a 3 con respecto a los hombres.

Es muy importante en este momento reflexionar sobre la veracidad de los datos que se nos presentan, puesto que como se mencionó, la mayor parte de los niños o jóvenes que trabajan no establecen relaciones laborales, por lo que no son objeto de consideración de las

estadísticas; por ello, las estadísticas pueden estar subestimadas y no mostrarnos una realidad confiable de la magnitud del problema.

También llama la atención el dato sobre la población económicamente activa con menor proporción en el Distrito Federal, el Estado de México y el de Nuevo León, lo cual parece estar desligado con la información que hasta el momento se ha manejado, ya que se ha relacionado la urbanización con la proliferación de niños laborando en trabajos informales, concentrándose éstos en los grandes centros urbanos como lo son la Ciudad de México y la ciudad de Monterrey junto con sus respectivas áreas metropolitanas. Arenal (1991), ya menciona en su investigación esta población que día a día se incrementa principalmente por la falta de ingresos en las familias, aseverando que son precisamente las grandes ciudades de México como Guadalajara, Monterrey y el Distrito Federal donde se concentra la mayor parte de los niños trabajadores, los cuales realizan sus actividades en los centros comerciales, o bien en la vía pública.

Por lo anterior, nos inclinamos a considerar, no los datos estadísticos oficiales proporcionados por el INEGI, sino los arrojados por la investigación de Arenal y otros autores que consideran que la población económicamente activa es mayor en los grandes centros urbanos.

A pesar de la falta de confiabilidad de los datos, las estadísticas publicadas respecto del trabajo del niño pueden darnos un panorama general de este fenómeno, y nos permitirán establecer puntos de partida para el análisis que posteriormente haremos.

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, al realizar un estudio específico de la actividad laboral infantil, destaca que del total de población masculina infantil ocupada de 12 a 14 años, se tiene que el 35% corresponde a empleados y obreros, el 23.7% a peones o jornaleros y el 17.9% son trabajadores por su cuenta. En el sector femenino de 12 a 14 años, el porcentaje más alto lo registran las empleadas u obreras con el 61.8%. Cuando referimos el trabajo infantil por estado, las proporciones más elevadas de niños clasificados como empleados u obreros corresponden al D.F., Nuevo León y Baja California; los jornaleros o peones están en mayores proporciones en Sinaloa, Sonora y Nayarit; los trabajadores por su cuenta están en Oaxaca, Chiapas y Guerrero; y los trabajadores familiares sin remuneración se encuentran más en Zacatecas y Chiapas (INEGI, 1993a).

Como podemos notar, las estadísticas refieren especialmente trabajos remunerados que de alguna manera pueden ser contabilizados y permiten darnos una idea de la situación imperante. Sin embargo, no se toman en consideración las actividades informales (vendedores de chicles, vendedores ambulantes, boleadores de calzado, etc.), las que son de muy difícil conteo, por lo que mejor las suprimen o no las toman en consideración, siendo que estas actividades, como ya mencionamos son en los que se concentra la mayor parte de nuestros sujetos de estudio.

Las estadísticas obtenidas por el INEGI establecen rangos, considerando que los ingresos por concepto de trabajo se miden en múltiplos del salario mínimo vigente al 12 de marzo de

1990. Tomando en consideración lo anterior, nos interesa recalcar que la concentración más alta de niños de 12 a 14 años que trabajan se ubica en el rango de menos de un salario mínimo, con un 52%; por su parte, las niñas registran porcentajes más altos dentro del rango especificado como que no recibe ingresos, es decir, el mayor número de niñas que trabajan no recibe ingresos por su actividad que desempeñan.

Con respecto a las horas trabajadas en la semana del 5 al 11 de marzo de 1990, el porcentaje más alto registrado para los niños trabajadores de 12 a 14 años fue el 27.27%, ubicándose dentro del rango de 41 a 48 horas trabajadas; por su parte, las niñas tienen su mayor participación dentro del rango de 49 horas y más trabajadas, encontrándose en este rango el 26.9%, del total de las niñas que están registradas como trabajadoras (INEGI, 1993a).

A manera de conclusión podría asentarse que la fuerza de trabajo infantil de ambos sexos se expresa en el hecho de que constituyen una quinta parte del total de los trabajadores; aún más, la suma de los niños y ancianos de ambos sexos que trabajan representa 27.2% del total de los miembros de los hogares que participan en actividades productivas (Zúñiga, Hernández y otros, 1986).

La participación económica de los niños en diversas actividades constituyen un elemento de gran importancia para la familia. El trabajo infantil se destina principalmente al negocio familiar (73.8% de las niñas y 51.7% de los niños que laboran se emplean en este recurso) (Zúñiga, Hernández y otros, 1986). Por ello, la mayoría de los niños que trabajan no ganan nada en absoluto, ya que su labor consiste en ayudar a sus padres. Puede ocurrir que perciban únicamente un salario en especie, como cuando trabajan en los restaurantes o en el servicio doméstico. Pero incluso los que se dedican a una tarea asalariada reciben una cantidad mísera a cambio de muchas horas de trabajo (OIT, 1992).

En general las unidades domésticas organizadas en base a una fuente de ingresos no asalariada (talleres familiares) exigen mucho más trabajos de sus hijos. Además, la mayoría de los niños de este grupo asisten a la escuela regularmente. Lo que sí significa es que el trabajo no puede ser utilizado con flexibilidad para aumentar el ingreso de la unidad (González de la Rocha, 1986).

Aunque ganen relativamente poco los menores de edad, pueden aportar una proporción considerable a los ingresos de su casa. Los niños suelen ganar más en la calle. Los vendedores callejeros de Nigeria, por ejemplo ganan con frecuencia más que los adultos. Ganan hasta tres veces el salario mínimo pidiendo limosna o vendiendo fruta en las esquinas y muchos de ellos ganan más que sus padres (OIT, 1992).

Los hijos se dedican a las actividades por cuenta propia para mantener el nivel de vida de la unidad doméstica (García y De Oliveira, 1982). Se emplea a niños en actividades laborales porque su trabajo resulta más barato que el de los adultos. Algunos empleadores incluso aseguran que tendrían que cerrar si se les prohibiera dar empleo a niños, ya que determinadas actividades dentro del proceso de producción sólo pueden ser realizadas por los niños dadas sus particulares características (peso, estatura, complexión, etc.) (OIT, 1992).

Día a día se aprecia una mayor ruptura entre los ingresos de los hijos y los de sus padres, sustentada en una mayor independencia de los primeros y producto de una tendencia a comportamientos más individualizados que trae aparejada la modernización (Izazola, 1994).

Antes de iniciar con la exposición de los resultados obtenidos en esta investigación, considero prudente presentar a manera quizá de conclusión de este apartado, algunos intentos de “solucionar” la problemática que tanto interesa a muchos autores.

Generalizando, podemos hablar de dos puntos de vista: por una parte existen los extremistas, quienes afirman que el trabajo infantil no es sino un síntoma de la injusticia económica y social, y no cabe pensar en que mejore la situación sin una transformación social más radical; por el otro lado, los conservadores aseguran que el trabajo infantil es secuela inevitable de la pobreza y consideran que la solución se basa en la eliminación de la misma (OIT, 1992).

A pesar de que ambos grupos tienen fundamentos diferentes, podríamos considerar, por otra parte, que el uso de trabajo infantil en situaciones similares se explica a menudo de dos modos en todo el país:

- 1) supuestamente constituye un entrenamiento y no un trabajo, y
- 2) la familia o terceros se valen del trabajo del niño como una forma de aumentar sus ingresos, sin tomar en consideración los posibles problemas que la entrada prematura al trabajo le pueda ocasionar al niño (González de la Rocha, 1986).