



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Filosofía

Maestría en Estudios Antropológicos en Sociedades Contemporáneas



Dinámicas laborales y de género de familias tianguistas del sector informal en Querétaro: el caso de la familia Cerritos Gudiño

TESIS

Que como parte de los requisitos para obtener el Grado de Maestría en Estudios Antropológicos en Sociedades Contemporáneas

Presenta:

Gema Jazmín Juárez Ramírez

Dirigido por:

Dra. Marja Teresita González Juárez

Santiago de Querétaro, Querétaro.
Facultad de Filosofía, UAQ, Octubre 2018



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Filosofía
Maestría en Estudios Antropológicos en Sociedades Contemporáneas

**Dinámicas laborales y de género de familias tianguistas del sector informal
en Querétaro: el caso de la familia Cerritos Gudiño**

Tesis

Que como parte de los requisitos para obtener el Grado de
Maestro en Estudios Antropológicos en Sociedades Contemporáneas

Presenta:

Gema Jazmín Juárez Ramírez

Dirigido por:

Dra. Marja Teresita González Juárez

Dra. Marja Teresita González Juárez
Presidente

Firma

Dr. Eduardo Solorio Santiago
Secretario

Firma

Dra. Candi Uribe Pineda
Vocal

Firma

Dr. Gaspar Real Cabello
Suplente

Firma

Mtra. Marlen Alicia Cano Morales
Suplente

Firma

Margarita Espinosa Blas
Directora de la Facultad

Guadalupe Flavia Loarca Piña
Directora de Investigación y Posgrado

Centro Universitario
Querétaro, Qro. Octubre 2018.

RESUMEN

En el presente trabajo antropológico se realizó un análisis sobre las dinámicas laborales y de género de familias tianguistas del sector informal en Querétaro. Particularmente el caso de la familia Cerritos Gudiño quienes venden ropa nueva. Se muestra la forma en que el comercio en tianguis se adhiere a procesos económicos, sociales, familiares y de género. Al mismo tiempo se determina la relevancia del tianguis como un nicho económico que sustenta la economía de diversas familias. El estudio tiene una perspectiva de género que permitió el análisis de las relaciones entre mujeres y hombres, por lo cual, se hizo explícita la división de tareas, los roles de género y la forma en que operaban en el comercio. Para comprender esas aristas recurrí a establecer en el capítulo uno el diseño de la investigación antropológica, definiendo el problema, las preguntas y objetivos, así como el diseño de la metodología. Posteriormente en el capítulo dos construí un marco conceptual y teórico que permitió centrar la problemática y esclarecer los resultados siendo el comercio informal, la familia y el género conceptos claves. Asimismo, el método etnográfico posibilitó que conociera la cotidianidad de una familia, su tipo de trabajo, horarios, funciones, relaciones, conflictos, experiencias cotidianas y significativas, todo lo cual se presenta en los capítulos tres y cuatro. Finalmente, el capítulo cinco está destinado a focalizar el análisis y las conclusiones donde esclarezco los elementos centrales que emergieron del estudio familiar y de género frente a una identidad de comerciantes autónomos. Por último, se realizan señalizaciones en relación con el comercio informal en los tianguis.

Palabras clave: Comercio informal, familia, género

SUMMARY

The present anthropological study is an analysis of the labor and gender dynamics of a family of tianguistas (open-air street market or flea market vendors) of the informal sector in Querétaro. Particularly the case of the family Cerritos Gudiño is analyzed because they sell new clothes. The study shows that the way commerce is conducted in the tianguis adheres to economic, social, familiar processes as well as gender. At the same time the research demonstrated the relevancy of the tianguis as an economic niche that sustains the economy of many families. The study also used a perspective of gender which allowed the analysis of the relations between women and men, making explicit the division of tasks, the gender roles and the way in which they were operating in their commercial activities. In order to understand these aspects, I resorted the design of the anthropological investigation is presented in the chapter one, where the problem, the questions and aims, as well as the constructed methodology are formulated. In chapter two, a conceptual and theoretical frame was constructed that allowed the focus on the problematics of the case and clarify the results with concepts such as informal trade, family and gender. Likewise the ethnographic method made it possible to follow the daily life of the family members, the type of work, their schedules, functions, relations, conflicts, life experiences, all of which appears in the chapters three and four. Chapter five is destined to focus on the analysis and the conclusions where the central elements that emerged of the familiar study of this family and its gender roles are clarified in relation to their identity as independent merchants and of kind opposite to an identity of autonomous merchants. Last of all, various features of informal trade in temporary markets are pointed out.

Key words: Informal trade, family, gender.

DEDICATORIAS

A mi mamá Josefina, que gracias a su amor coseché un logro más.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco el apoyo de mi familia; su amor, cuidados y escucha fueron fundamentales para mí. A mi mamá que siempre me animó a cumplir mi anhelo de estudiar una maestría; a mis hermanas Adilene, Mariana y Liz que me escuchaban y me decían que todo estaría bien, y a mi papá que aunque le cuesta aceptar mis decisiones siempre está pendiente de mí.

Mis amigos y amigas estuvieron presentes escuchando mis largas pláticas sobre mi proceso de maestrante y mi tesis inacabable, pero además escucharon mis sentires sobre mi vida cotidiana, por ello gracias a Alma, Hernando, Yuleni, Víctor y Vane. Con amigas y amigos la vida es más divertida.

De cada profesor y profesora aprendí algo y les agradezco que abonaran a mi formación profesional. Doy gracias a mi directora de tesis la Dra. Marja Teresita González Juárez, así como al cuerpo académico que integra la maestría y a cada uno de mis lectores. Y particularmente agradezco al Dr. Eduardo Solorio Santiago quien con disposición y gusto leyó mi tesis y me dio excelentes señalizaciones. Reconozco su compromiso y entrega con el quehacer antropológico.

Quiero dar las gracias a mi antropólogo favorito Oscar Daniel Bautista Caldera, sentir su amor, apoyo y compañía fue realmente hermoso. Desde el primer momento que me prestó sus libros supe que sería un gran amigo y sin pensarlo se convirtió en mi pareja. Gracias por acompañarme y soñar conmigo.

Extiendo un agradecimiento especial a cada comerciante del tianguis de San Pedrito Peñuelas que platicó conmigo de su vida cotidiana, en particular doy gracias a la familia Cerritos Gudiño y especialmente a doña Vicky quien con entusiasmo aceptó hablar de su vida como comerciante. Reconozco el trabajo arduo y constante de cada tianguista. Ir al tianguis por un elote era algo que me encantaba de niña y ahora saber sobre la dinámica del tianguis me hace valorar más esos espacios laborales.

Finalmente agradezco al CONACYT la beca que me fue otorgada para realizar la maestría en Estudios Antropológicos en Sociedades Contemporáneas (MEASC) del periodo 2016 al 2018.

ÍNDICE

RESUMEN.....	iii
SUMMARY	iv
DEDICATORIAS.....	v
AGRADECIMIENTOS.....	vi
ÍNDICE	vii
ÍNDICE DE CROQUIS.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
ÍNDICE DE FOTOGRAFÍAS.....	ix
Introducción	1
Capítulo I..... Diseño de investigación antropológica: acercamiento a la dinámica laboral informal.....	3
1.1 Planteamiento del problema	3
1.2 Objetivo general.....	6
1.3 Objetivos específicos	6
1.4 Justificación	6
1.2.1 Proceso metodológico	10
1. 2.2 Método	12
1.2.3 Técnicas de investigación	14
Capítulo II...Marco conceptual: El sector informal y sus aproximaciones de estudio	18
2.1 El sector informal y el comercio en un espacio situado	18
2.1.2 Género e informalidad	26
2.1.3 Familia y unidad doméstica	31
2.1.4 División intrafamiliar del trabajo	33
Capítulo III.El tianguis: un espacio laboral alternativo.....	37
3.1 La colonia de San Pedrito Peñuelas.....	38
3.2 Los inicios del tianguis en la colonia San Pedrito Peñuelas	39
3.3 Contexto actual del tianguis San Pedrito Peñuelas.....	41
3.4 Descripción del tianguis de San Pedrito Peñuelas	46
3.5 Tipología de comerciantes	53
3.6 Tipología de giros	55
3.7 Giros donde predominan mujeres y varones.....	65

3.8 Organización política del tianguis.....	66
Capítulo IV. El caso de la familia Cerritos Gudiño	72
4.1 Genealogía de la familia Gudiño Villa	73
4.2 Una familia de comerciantes, los Gudiño Villa.....	80
4.3 Trayectoria laboral en la economía informal: el caso de la familia Cerritos Gudiño	85
4.4 Estrategia de venta.....	95
4.5 Los vaivenes del mercado de ropa: cambios de estación y lugares de abastecimiento	97
4.6 La familia Cerritos Gudiño: de comerciantes a empresarios de la ropa.....	98
4.7 Del comercio y la autonomía femenina	101
4.8 Organización de las tareas domésticas	103
Capítulo V. El trabajo de tianguista: dinámicas laborales y de género	105
5.1 El comercio informal de tianguis.....	105
5.2 La organización política de los trabajadores de tianguis de San Pedrito Peñuelas	107
5.3 Las relaciones intergeneracionales que sostienen el trabajo de tianguis	108
5.4 Relaciones comerciales laborales y familiares	111
5.5 Formas de organización laboral de una familia de comerciantes de tianguis	114
5.6 Relaciones de género en una familia de comerciantes	115
5.6.1 División intrafamiliar del trabajo de la familia Cerritos Gudiño	117
5.6.2 La operatividad de los roles de género femeninos y masculinos en el puesto de ropa en el Tianguis.....	120
5.6.3 Los conflictos de género.....	122
5.6.4 Nuevas relaciones de género: el paso hacia la autonomía femenina.....	122
5.7 Conclusiones	124
Bibliografía.....	129

ÍNDICE DE CROQUIS

Croquis 1. Colonia San Pedrito Peñuelas sección II.	39
Croquis 2. Ubicación del tianguis de San Pedrito Peñuelas	46
Croquis 3. Tianguis de San Pedrito Peñuelas con los giros comerciales predominantes..	56

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Relación de tianguis y mercados del municipio de Querétaro dividido por delegaciones.	41
Tabla 2. Relación de tianguis de la delegación Epigmenio González Flores.	45
Tabla 3. Giros comerciales del tianguis de San Pedrito Peñuelas.....	64
Tabla 4. Integrantes de la familia Gudiño Villa	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama de la mesa directiva del Tianguis de San Pedrito Peñuelas	70
Figura 2. Genealogía de la familia Gudiño Villa.	73
Figura 3. Línea de tiempo de la trayectoria personal y laboral de doña Vicky.	94

ÍNDICE DE FOTOGRAFÍAS

Fotografía 1. Puesto de discos con estructura tubular.	48
Fotografía 2. Puesto de corsetería con estructura tubular.....	48
Fotografía 3. Puesto de artículos de 2da mano sin estructura tubular.	49
Fotografía 4. La oferta.	50
Fotografía 5. Momento de compra.	51

Introducción

En la presente tesis presento un estudio de caso con el que documentó y analizo las transformaciones y decisiones de comerciantes del sector informal y la vinculación entre el ámbito familiar y laboral. El estudio lo efectué con comerciantes del tianguis de la colonia San Pedrito Peñuelas sección II, en Querétaro. Dicho tianguis mantiene una organización tianguista, se ubica en la vía pública, es itinerante, no sostiene una relación contractual legal aunque si existe regulación interna. Asimismo en el trabajo comercial existe una participación directa y/o indirecta por parte de la estructura familiar, la cual además se sujeta a roles de género específicos para sostener la operatividad y la sobrevivencia del espacio productivo.

Muestro las condiciones y problemáticas derivadas del comercio informal, entendido como la producción y comercialización de productos, sostenido por el trabajo de personas que se autoemplean, el cual se encuentra exento de relaciones contractuales institucionales.

Asimismo destaco que la investigación tiene una perspectiva de género con la cual exhibo la dinámica de las relaciones genéricas inmersas en la familia, el impacto que tienen en la definición de roles de género y los conflictos que conlleva lo anterior.

Por otra parte, el caso se inserta en un proceso de precarización laboral a nivel local, nacional y global, lo que conduce a que aumenten los trabajos informales y quienes acceden a ellos, no cuentan con garantías laborales, contratos definidos, derechos y obligaciones, prestaciones sociales, entre otras características.

No obstante, expongo que los discursos binarios en torno a la formalidad vs informalidad no alcanzan a visualizar las aristas que se encuentran enlazadas, ya que no están contrapuestas, se relacionan en la medida en que el Estado está presente para regular el sector informal con medidas particulares como lo es en el caso de las y los trabajadores de tianguis.

Además enuncio que existe una regulación por parte de quienes laboran en dichos nichos comerciales, ya que a nivel interno cuentan una organización laboral definida por un comité de tianguistas los cuales mantienen funciones específicas. De tal forma, los capítulos ordenan el resultado de la investigación de la siguiente manera:

En el **capítulo I** muestro el diseño de investigación, la problemática detectada, las preguntas planteadas, los objetivos particulares y específicos. Asimismo, expreso las estrategias que utilicé para adentrarme al estudio antropológico donde la metodología y las técnicas utilizadas fueron parte de una construcción constante para poder dar voz al caso particular.

El **capítulo II** está destinado a establecer las categorías que fueron empleadas para construir las bases conceptuales que definen el campo de trabajo y el posterior análisis. Se divide en cuatro apartados generales: 1.- el sector informal y el comercio en un espacio situado, 2.- género e informalidad, 3.- familia y unidad doméstica, y 4.- división intrafamiliar del trabajo: el trabajo doméstico.

En el **capítulo III** contextualizo los elementos estructurales del sector informal en Querétaro, en particular del tianguis de San Pedrito Peñuelas, la historia de su conformación, organización física, laboral y su estructura operativa.

En el **capítulo IV** centró el estudio de la familia Cerritos Gudiño, la trayectoria laboral de la familia de origen de *ego*, la herencia del oficio, la trayectoria laboral de la familia del caso estudiado, sus dinámicas familiares y laborales haciendo hincapié en la importancia de los roles de género que operan.

Finalmente en el **capítulo V** expongo el análisis de los datos a partir de las categorías conceptuales establecidas, así como las conclusiones generales y la propuesta de intervención.

Capítulo I.

Diseño de investigación antropológica: acercamiento a la dinámica laboral informal

1.1 Planteamiento del problema

Esta tesis se centra en el estudio de caso de una familia que trabaja en el tianguis de la colonia San Pedrito Peñuelas sección II, en el municipio de Querétaro; en este lugar se localiza una de las formas de empleo denominado como informal. El sector informal comprende empleos que no cuentan con mediaciones contractuales definidas, es flexible, los contratos se dan de palabra, no hay prestaciones de ley, sin embargo, mantiene una forma de organización que responde a los vaivenes de la economía local, nacional y global que relaciona de manera compleja al sector formal e informal.

Es el caso de los trabajadores y trabajadoras de dicho tianguis quienes se apropiaron del espacio público para poder mantener un entorno laboral que beneficiara tanto a comerciantes como a la población que se encontraba habitando la colonia, de tal modo el crecimiento de la población y las demandas del mercado fueron determinantes para definir los giros comerciales que se fueron presentando.

Destaco que las y los comerciantes mantienen un comercio con base en la estructura familiar, en donde sus miembros cumplen con diferentes roles laborales que además están determinados por los roles de género. En este sentido las relaciones de género se localizan de manera “funcional” para la consecución de la comercialización y la perpetuación del ingreso a la economía familiar.

El género femenino se encarga de realizar las tareas domésticas en las que están incluidas el cuidado de los/as integrantes del grupo doméstico, y los hombres cuentan con una presencia mayor en las actividades públicas. Sin embargo, en el caso de la familia Cerritos Gudiño, la jefa del hogar es parte del actual comité de tianguistas, lo que le implica estar en el espacio público para poder establecer

vínculos entre los comerciantes y de tal manera seguir consolidando su trabajo, hecho que ocasiona tensiones en su familia.

Expongo que las familias desarrollan dinámicas propias en el contexto de la economía informal y que a su vez ponen en juego las relaciones de género que se entretienen en dichos espacios. Las mujeres cuentan con una carga laboral mayor, pues están a cargo de responsabilidades del puesto y de las tareas domésticas, lo que deviene en que cuenten con una doble carga laboral y tengan limitaciones en su desarrollo personal.

Con base en el análisis postulo que la economía informal necesita una conceptualización que destaque no sólo los motivos estructurales (económicos, políticos, sociales) de su existir, sino que localice las dinámicas a nivel local, familiar y social que se establecen para sostener un trabajo inmerso en dicha economía. Lo anterior debido a que diversos trabajos considerados informales son los que sostienen la vida de un gran número de la población mexicana. Asimismo, debido a que el caso particular se adhiere al comercio informal en tianguis, determino que también requiere conocer dicho tipo de trabajo y caracterizarlo.

De tal forma, sostengo que el comercio informal de tianguis contiene roles de género específicos para la consecución del trabajo de tipo familiar, se destaca que son desiguales. Las mujeres se encargan de la operatividad de su puesto de trabajo y en el mismo espacio llevan a cabo el cuidado de sus hijos/as, pareja, hermanos/as, etc. Además en su hogar éstas realizan el trabajo doméstico, los hombres, en cambio, se introducen mayormente en el ámbito público (estableciendo relaciones con líderes del tianguis, efectuando compras para la sostenibilidad del puesto, etc.) y no son partícipes de manera equitativa en las labores domésticas.

No obstante, aun cuando la desigualdad de género se mantiene presente a partir de la inequitativa división de tareas domésticas, en algunos casos, el tianguis es un espacio de empoderamiento para las mujeres, ya que tienen la posibilidad de obtener funciones políticas, de contar con un poder económico y de sostener decisiones laborales, debido a que tienen voz y voto en los arreglos comerciales, en

las asambleas tianguistas, en su puesto comercial; todo esto se refleja en su vida familiar al tener una posición activa

Afirmo que los tianguis son nichos económicos que sostienen la economía de familias que cuentan con un comercio y a su vez, la economía de la población que acude a los tianguis en busca de precios más bajos en comparación con las tiendas comerciales. Además, dichos nichos se sostienen a partir de regulaciones establecidas por miembros de la organización tianguista para configurar el orden de los puestos comerciales, de manera que solicitan una serie de pagos para la preservación del espacio laboral. Por otro lado el Estado regula el uso del suelo ocupado por los comerciantes y mantiene un control de quienes comercializan.

Por todo lo anterior, con la presente tesis propongo eliminar el estigma de que la economía informal y el comercio informal de tianguis son trabajos rezagados, minoritarios y en proceso de desaparición, al contrario, se involucran aspectos culturales, sociales, económicos y de género que posibilitan su preponderancia en México y específicamente en el estado de Querétaro.

Para abordar la problemática, las preguntas que formulé en el proceso investigativo fueron las siguientes:

- 1.- ¿Qué características definen al comercio informal y a los tianguis?
- 2.- ¿Cómo es la organización laboral de los trabajadores de tianguis de San Pedrito Peñuelas?
- 3.- ¿De qué manera una familia de comerciantes se organiza laboralmente para llevar a cabo su trabajo en el tianguis?
- 4.- ¿Por qué distintas generaciones de una familia mantienen un trabajo informal, y como se integran en su dinámica familiar las actividades de ambos espacios?
- 5.- ¿Qué tipo de relaciones existen en una familia de comerciantes para ampliar su comercio y qué tipo de negociaciones efectúan?

6.- ¿Cuáles son las relaciones de género presentes en una familia de comerciantes y qué conflictos se derivan de roles de género femeninos y masculinos operantes en ambos espacios?

Para responder a los cuestionamientos establecí los subsecuentes objetivos:

1.2 Objetivo general

Estudiar los contextos y formas en los que opera una familia de tianguistas de la ciudad de Querétaro, analizando las implicaciones que devienen al insertarse en este espacio laboral así como los problemas y desafíos de los roles de género en la vinculación entre trabajo y familia.

1.3 Objetivos específicos

- a) Definir el contexto informal de los tianguis en el Estado de Querétaro.
- b) Describir el entono laboral y operativo del tianguis de San Pedrito Peñuelas.
- c) Caracterizar a una familia de comerciantes del tianguis San Pedrito Peñuelas sección II y analizar la dinámica a partir de la organización del trabajo.
- d) Identificar la integración generacional de la familia en el comercio formal e informal para conocer la apropiación y operación de ambos espacios.
- e) Explicar las relaciones que se presentan en el trabajo cotidiano de los integrantes de una familia de comerciantes en la ampliación y negociación de sus actividades laborales.
- f) Detectar las relaciones de género que permean entre la familia y el espacio laboral y las tensiones a partir de los roles de género de la misma.

1.4 Justificación

Analizar la dinámica laboral y familiar de las y los comerciantes del tianguis San Pedrito Peñuelas II desde una perspectiva de género permite mostrar las

dificultades a las que se enfrenta la población que labora en el sector informal y las formas de resolución de las mismas.

Además al hacer énfasis en la temática del trabajo y las relaciones de género la presente investigación se añade a otros estudios que muestran las condiciones genéricas y laborales de la población.

Específicamente a partir de que se acuñó el concepto de sector informal por parte del antropólogo económico Keith Hart en 1972, se generaron estudios antropológicos, económicos y sociológicos en América Latina que posibilitaron centrar la importancia de estudiar ese tema, no obstante, la variable género entendida como el conjunto de creencias, prescripciones y atribuciones, que son construidas social y culturalmente, las cuáles toman a la diferencia sexual como base (Lamas, 2002), fue analizada una década después.

Estos estudios se efectuaron en la medida en que se visibilizaba que un notable porcentaje de mujeres participaba en el comercio en el que las mujeres se colocaron desempeñándose como vendedoras dependientes, ambulantes, trabajadoras a domicilio y microempresarias (González, 1998). De tal forma, se refieren algunas investigaciones que entrelazan sector informal y género.

Un grupo de investigadores/as del sector salud del estado de Jalisco analizaron la relación existente entre las condiciones laborales de mujeres que trabajaban en tianguis y la salud de las mismas, evidenciando que el tipo de empleo requiere un esfuerzo de parte de las mujeres para hacer ciertas actividades que les afecta en su salud (cargar bultos, armar y desarmar los puestos, entre otros).

Por otra parte, detectaron que aun cuando el puesto era familiar, las mujeres se ocupan de la contabilidad y organización del mismo. Por otra parte encontraron que las familias accedieron a esos empleo por ser el lugar donde podían tener un ingreso económico, ya que les era complicado conseguir un empleo formal, y los recursos que obtenían les permitían subsistir (Aldrete, Pando, Aranda y Franco, 2005).

Para entender la dinámica del tianguis, sus características particulares, la función que desempeña ese espacio de comercio en la actualidad, se retomó la investigación de Gayosso (2012) sobre identidad y acción colectiva de vendedores de tianguis del D.F., quien analiza la dinámica laboral en torno al trabajo al que él denomina no clásico.

Expone que el trabajo de tianguis es familiar y mantiene una organización jerárquica, en la que líderes y actores gubernamentales establecen normas. Además, en cuanto a la dinámica familiar, refiere que en el puesto las mujeres son las que se encargan del cuidado de hijas e hijos, y a su vez son quienes establecen redes al interior para fortalecer el cuidado de menores de edad (Gayosso, 2012).

Para centrarse en el contexto en el cual se llevará a cabo la investigación, a continuación se evidencian los aportes de investigaciones realizadas en Querétaro en torno al comercio informal.

La investigación antropológica de Bautista (2016) sobre las comerciantes informales indígenas del Centro Histórico de Querétaro, describe que las mujeres y sus hijos/as trabajaban en conjunto vendiendo muñecas Otomí y dulces, porque, además de poder acceder a mayores recursos económicos, las madres podían cuidar de sus hijos e hijas.

García en el año 2001 elaboró un estudio con un grupo de mujeres comerciantes ambulantes en los andadores del Centro Histórico de la ciudad. Examinó las condiciones de género de las mujeres, así como, los factores necesarios para su ingreso y permanencia en el comercio informal. Detectó que las mujeres accedieron al sector informal para solventar su economía convirtiéndose en la principal fuente de recursos y que el perfil de escolaridad bajo fue condicionante para que las mujeres accedieran a ese tipo de empleo y no a otro. Además, establece que el grupo de mujeres que abordó carecía de redes familiares y laborales que les brindaran apoyo en ambos ámbitos (García, 2001).

El antropólogo Alberto Luna en 2013 realizó un análisis a través de tres generaciones de una familia de comerciantes del mercado de La Cruz de Querétaro.

Detectó las estrategias que generaban para mantenerse en el mercado laboral. Además, a partir del análisis generacional que elabora descubre que las mujeres de las distintas generaciones han sido pieza clave para la consecución del trabajo como comerciantes tradicionales.

Los estudios anteriores presentan que el comercio informal funciona como un tipo de trabajo en el que las mujeres han ingresado por diversas razones, pero que sigue siendo necesaria para la subsistencia de las mismas y su familia. En cuanto la forma en que compaginan las labores domésticas y su empleo, encontraron que eran importantes las redes familiares y sociales que les servían como redes de apoyo.

De tal manera, esta investigación se suma a los anteriores estudios y proporciona nuevos elementos para comprender la problemática del comercio informal y las relaciones de género presentes en las familias comerciantes.

Para hacerlo establezco un diálogo con la disciplina antropológica la cual ha permitido describir y analizar a la cultura con una postura de escucha y observación contante. Asimismo, la antropología del género ha coadyuvado a eliminar el determinismo biológico del concepto sexo que interviene simbólicamente en la sociedad (Aixelà, 2005), por lo tanto, dar cuenta de la construcción sociocultural que la sociedad efectúa en torno a los sexos y las desigualdades resultantes es sumamente necesario.

Estudiar a una familia de comerciantes del sector informal desde lo anterior, hizo posible relacionar el trabajo informal y el género para analizar las condiciones laborales propias del trabajo de tianguista, los vínculos que realizan para mantenerse en un mercado cambiante. Así también permitió mostrar la división sexual del trabajo y los roles de género operantes para la comercialización así como los conflictos ocasionados por las desigualdades de género.

Por otro lado, el peso social y económico de la economía informal en México es resultante de la situación socioeconómica, de las condiciones laborales actuales y de la necesidad de la población de forjar un ingreso monetario. Por ello en el

presente estudio detecto un caso integrado en una gama de situaciones nacionales y globales, que al mismo tiempo trasciende las explicaciones dualistas que conciben a la informalidad como el rezago de la economía moderna productiva y la formalidad como el hito laboral por excelencia; cuando se observa en cambio que la informalidad laboral crece y que la población se mueve entre ambos sectores haciendo uso de lo que puede obtener de cada uno, así que se esconden otras relaciones más complejas.

1.2.1 Proceso metodológico

Toda investigación académica conlleva un proceso de abstracción y análisis pero también de objetivos personales, de situaciones contradictorias o inesperadas y también de aprendizaje. En éste sentido, las líneas escritas a continuación describen el proceso metodológico que seguí.

Mi tesis de grado responde a inquietudes particulares, las primeras estuvieron encaminadas a conocer la forma en que las mujeres que se autoempleaban en el tianguis y las estrategias que empleaban para llevar su vida familiar y su trabajo. Frente a mi inquietud, mi directora de tesis me sugirió que ir a campo ayudaría a delimitar el tema y establecer un objetivo particular que guiaría mi trabajo, por ello acudí al tianguis nocturno de Lomas de San Pedrito Peñuelas en tres ocasiones en el mes de Agosto del año 2016.

Efectué recorridos para ubicar los artículos que se comerciaban, la organización de los puestos y para tener un acercamiento con mujeres tianguistas, fue así que sostuve pláticas informales con algunos/as comerciantes y una entrevista con una mujer que vendía artículos de bisutería.

A partir de los datos obtenidos en el primer acercamiento detecté que el tipo de comercio en tianguis es familiar, ya que directa o indirectamente la familia estaba involucrada. Además localicé que para las mujeres, vender en el tianguis les daba la posibilidad de estar al pendiente de su familia, lo que generaba mayor carga de

trabajo para ellas y desigualdades de género en sus hogares, puesto que la carga de trabajo era inequitativa. Por lo anterior, fue necesario colocar a la familia como la unidad de análisis y hacer el trabajo de campo en su ámbito laboral para observar de manera directa la dinámica familiar con respecto a su empleo.

La investigación la realicé en el tianguis de San Pedrito Peñuelas sección II¹. En el mes de septiembre del año 2016 efectué recorridos de área para localizar a líderes del tianguis, contacté a don José quien estuvo presente desde la creación del tianguis, en entrevista me relató la historia del mismo, entre otras cosas. A la par, estaba definiendo la problemática y las categorías conceptuales que articularían el trabajo, siendo éstas el sector informal, género y familia.

En el año 2017 realicé recorridos de campo para localizar la familia que sería parte de mi estudio de caso, en los acercamientos contacté a varios tianguistas, logré ganarme su confianza y la persona que tuvo la apertura a hablar de su caso fue doña Virginia, quien mantiene un puesto de ropa nueva de hombre y de mujer en el tianguis.

De tal forma, el estudio de caso de la presente investigación es el de la familia Cerritos Gudiño, comerciantes del tianguis San Pedrito Peñuelas II. Para lo cual analizo los problemas y desafíos a los que se enfrentaron al realizar funciones y actividades derivadas del sector informal, así como las relaciones de género permean en su dinámica familiar y laboral. Por lo tanto el eje conductor fue el método etnográfico propio de la disciplina antropológica.

Asimismo seguí una metodología de corte cualitativo con la cual se produjeron datos descriptivos que reflejaron como mencionan Taylor y Bogdan (1987): “las propias palabras de las personas, habladas o escritas, y la conducta observable [...] Es un modo de encarar el mundo empírico” (p.20). La investigación cualitativa es inductiva y trata de comprender a las personas desde sus marcos de

¹ Se coloca un tianguis más en San Pedrito Peñuelas, en la calle Pirita, es diurno, el día miércoles y sábado (ver tabla 1. Relación de tianguis del municipio de Querétaro dividido por delegaciones).

referencia, “se pretende averiguar lo que es único y específico en un contexto determinado” (Anguera, 1997:75).

Por ello, estudiar a la familia de comerciantes desde su mundo y descubrir lo que les genera sentido en un ambiente laboral propició que las personas tuvieran un momento para hablar de sus particulares situaciones en un ambiente dinámico como lo es el tianguis.

1. 2.2 Método

Elegí realizar un estudio de caso debido al análisis focalizado que éste genera, así se conoció las particularidades de una familia de comerciantes a través de su narrativa, como menciona Serrano (1997): “estudiar un caso es reconstruir la creación personal de una historia, en diálogo con otras historias, y en el espacio sociocultural que les da sentido” (p. 204). Es una relación directa con la familia pero también con su entorno.

Lo anterior a través del método etnográfico consolidado por Bronislaw Malinowski el cual es: “el estudio descriptivo de una cultura [...] permite percibir su particularidad existencia (particularismo cultural) y comprender que hay ‘otras’ formas de organizar la vida” (Aguirre A., 1997, p.18). Según Malinowski (1986) el método etnográfico asume dos momentos, el proceso y su producto:

Considero que una fuente etnográfica tiene valor científico incuestionable siempre que podamos hacer una clara distinción entre, por una parte, lo que son los resultados de la observación directa y las exposiciones e interpretaciones del indígena y, por otra parte, las deducciones del autor basadas en su sentido común y capacidad de penetración psicológica (p.21).

El primero se refiere al trabajo de campo realizado durante un tiempo considerable en el que se captan los elementos de la vida del grupo social mediante

el acceso a la comunidad, el diálogo con informantes y registro de datos; la etnografía como producto es el informe etnográfico (Aguirre A.,1997).

El trabajo de campo como proceso lo efectué en dos momentos: el primero fue en el año 2016 en el mes de septiembre y octubre, en esos meses realicé visitas aleatorias al tianguis San Pedrito Peñuelas, hice recorridos y localicé a informantes clave. El segundo momento fue en julio, agosto y septiembre del año 2017 en el cual focalicé a la familia del caso estudiado, hice observación directa, entrevistas a integrantes de la familia, así como a los miembros de la mesa directiva del tianguis.

El informe etnográfico lo construí en octubre, noviembre y diciembre el año 2017, y febrero y marzo del año 2018. Primeramente establecí una sistematización a partir de los datos, me apoyé en las categorías conceptuales familia, género y sector informal, posteriormente organicé la etnografía presentando la contextualización, el caso estudiado y finalmente el análisis general.

Cabe destacar que el estudio etnográfico como proceso y producto cuenta con una perspectiva de género la cual implica un enfoque analítico que devela las relaciones genéricas, al respecto la antropóloga Marcela Lagarde (1996) menciona:

La perspectiva de género permite analizar y comprender las características que definen a las mujeres y a los hombres de manera específica, así como sus semejanzas y diferencias [...] analiza las posibilidades vitales de las mujeres y de los hombres; el sentido de sus vidas, sus expectativas y oportunidades, las complejas y diversas relaciones que se dan entre ambos géneros (p. 2).

La utilización de dicho enfoque me permitió observar la dinámica relacional entre mujeres y hombres, y los elementos que ponen en tensión dichas relaciones, asimismo, conocí la división intrafamiliar del trabajo de la familia estudiada, los roles de género que se presentan, la forma de organización de las tareas domésticas, entre otras cosas. En las siguientes líneas expongo las técnicas de investigación cualitativa que utilicé para el estudio del grupo social.

1.2.3 Técnicas de investigación

Las técnicas fueron elegidas en función del objetivo de investigación, de tal manera, para conocer las formas en que opera una familia de tianguistas de la ciudad de Querétaro y las implicaciones familiares y laborales alrededor de su trabajo, primeramente fue necesario describir el contexto laboral del que eran parte.

Por lo tanto, en el mes de agosto y septiembre del año 2016 realicé una revisión bibliográfica, hemerográfica, estadística e institucional que me permitió contextualizar y ubicar espacialmente el entorno del caso de estudio, porque como dice Torres (2008):

La descripción del espacio se vuelve relevante para el investigador social cuando advierte en éste, la forma en que los grupos humanos invierten su conocimiento, desarrollan una organización del trabajo y utilizan un complejo tecnológico para llevar a cabo su proyecto de vida (p. 409).

Describí el contexto de los comerciantes informales del tianguis de San Pedrito Peñuelas sección II, pude observar la organización que mantiene, los actores involucrados. Para lograrlo realice recorridos de campo porque como menciona Palerm (2008):

Es una estrategia para conocer de forma general qué hay y qué ocurre en la zona dada [...] se trata un tanto cuanto de hacer una descripción de lo que los geógrafos franceses llaman 'el paisaje' (p.18).

Siguiendo a la autora, recalco que los recorridos fueron pertinentes para conocer las características generales de la zona, identificar informantes clave y la localización del grupo familiar a estudiar.

Lo que me permitió dar un panorama no sólo contextual del caso estudiado, sino relacional en el sentido de comprender las formas en que la familia tuvo acceso al tianguis y los cambios que presentaron en dicho lugar de trabajo.

Observación participante

Para lograr mantener un contacto cercano con la familia Cerritos Gudiño fue importante llevar a cabo observación participante, la cual es una técnica de investigación que genera una interacción entre el investigador/a y los informantes, de una manera no intrusiva, sino más bien cotidiana, la cual se sustenta sobre la base del aprendizaje de lo que hace el grupo estudiado y de sus prácticas particulares. Al respecto menciona Anguera (1997):

Es como una forma consciente y sistemática de compartir, en todo lo que le permitan las circunstancias, las actividades de la vida, y, en ocasiones, los intereses y afectos de un grupo de personas. Su propósito es la obtención de datos acerca de la conducta en un contacto directo [...] en las cuales sea mínima la distorsión producida (p. 77).

Establecí una guía de observación con el objetivo de conocer el espacio laboral de la familia Cerritos Gudiño y así detectar las características de tu trabajo (sus horarios establecidos para su llegada al tianguis, el acomodo de las cosas, el tiempo de comida, el recogido de las cosas), la relación que mantenían con los/as demás comerciantes y los roles de género presentes, entre otros aspectos que fui encontrado a medida en que desarrollaba el trabajo de campo.

Entrevista a profundidad

Para generar una relación comunicativa, favorecer la empatía y obtener datos etnográficos (Aguirre S., 1997) realicé entrevistas a profundidad con los integrantes del caso de estudio, así como con otros actores sociales. Taylor y Bogdan (1987) realizan la siguiente definición:

Por entrevistas cualitativas en profundidad entendemos reiterados encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes, encuentros éstos dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los

informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como lo expresan sus propias palabras (p.101).

Las entrevistas realizadas estaban pensadas para conocer la dinámica laboral y familiar de la familia Cerritos Gudiño, para ello, la observación participante coadyuvó a poder establecer tiempos determinados para las entrevistas.

Se puntualiza que las preguntas que realicé estuvieron en función de lo que las personas querían decirme. Por lo cual, lejos de ser un cuestionario, era un momento para conocer al otro/a. Tal como lo establecen los autores antes mencionados “las entrevistas en profundidad siguen el modelo de una conversación entre iguales” (Taylor y Bogdan, 1987, pág.101).

Con los datos arrojados con dicha técnica construí la historia de vida de la jefa de la familia estudiada, al mismo tiempo que reconstruí su trayectoria laboral como comerciante.

Historia de vida

La reconstrucción de la vida de un sujeto revela elementos constitutivos de su historia personal en relación con una estructura social mayor, refieren Taylor y Bogdan (1987): “Las historias de vida contienen una descripción de los acontecimientos y experiencias importantes de la vida de una persona, o de alguna parte principal de ella, en las propias palabras del protagonista” (p. 174). En particular me pareció relevante conocer la historia de doña Vicky porque desde su infancia tuvo un involucramiento directo con el comercio informal.

De tal manera, mediante las entrevistas a profundidad conocí la percepción doña Vicky respecto a su trabajo, su dinámica familiar y laboral. Además resultó relevante destacar su trayectoria laboral, por lo que reconstruí las vivencias de doña Vicky a partir de la captación de sus sentimientos, perspectivas, y en general, de su forma de ver su realidad (Taylor y Bogdan, 1987, pág. 174).

Genealogía

En el proceso de estudio del caso detecté que era necesario realizar la genealogía de los Gudiño Villa, familia de origen de doña Vicky (*ego*), ya que en su papel como comerciante había una historia familiar de fondo. Por lo tanto, una de las tareas fue conocer el involucramiento de cada integrante en el comercio informal en tres generaciones.

Sobre la genealogía Phillip (1999) menciona:

Los antropólogos tienen que recoger datos genealógicos para reconstruir la historia y entender las relaciones actuales [...] Los antropólogos clasifican estas sociedades como basadas en el parentesco. Todos están emparentados y pasan la mayor parte de su tiempo entre sí, y las normas de comportamiento propias de cada relación de parentesco en particular son fundamentales en la vida cotidiana (p.23).

Entender los datos genealógicos a partir de las relaciones de parentesco proporciona elementos analizables donde las variables de edad, ocupación y escolaridad, dieron como resultado una descripción de una familia.

Sistematización y análisis de la información

Para sistematizar la información elaboré una guía temática a partir de los datos obtenidos en trabajo de campo y de los objetivos de investigación planteados. Sobre esa base redacté el capítulo etnográfico en el mes de septiembre, octubre y noviembre del año 2017.

Efectuar el análisis de la información conlleva un proceso reflexivo que da inicio con las primeras etapas de la investigación y finaliza con la presentación del trabajo final (Hammsley y Atkinson, 1994). Por lo cual, la presentación del capítulo de análisis es solo una parte del quehacer analítico realizado.

Capítulo II.

Marco conceptual: El sector informal y sus aproximaciones de estudio

En el presente apartado defino el sector informal para focalizar el tipo de actividad laboral de la familia Cerritos Gudiño, posteriormente hago una revisión conceptual sobre el género para mostrar el elemento cultural que permea en los roles femeninos y masculinos y su impacto en las dinámicas familiares. Subsecuentemente conceptualizo familia y grupo doméstico, donde localizo la división intrafamiliar del trabajo para establecer la organización familiar.

2.1 El sector informal y el comercio en un espacio situado

La antropóloga Carmen Bueno (2009) establece que Peter Evans (1979) centró los precedentes de la economía informal ubicados en los modelos de desarrollo del siglo XX. Evans destacó que los países desarrollados tenían un sistema de fábrica de corte Fordista que se estableció en centros urbanos, éste sistema contaba con un sistema de producción con niveles elevados de inversión de capital y tecnología avanzada, en cambio, el modelo Keynesiano estaba integrado por empresas que tenían un menor nivel de inversión, se pensaba que eran atrasadas e improductivas a comparación de las primeras, además, se tenía la idea de que éstas desaparecerían cuando el otro modelo las absorbiera (Bueno, 2009: 214-215).

En los países subdesarrollados como América Latina se estableció el modelo de industrialización por sustitución de importaciones para estar al ritmo de los países desarrollados. Para lograrlo se facilitó el acceso a empresas transnacionales las cuales proporcionaron empleo a la población, a cambio, los gobiernos invirtieron en infraestructura y programas sociales para que la mano de obra estuviera en óptimas condiciones para trabajar; dichas medidas produjeron modificaciones sociales drásticas como la reducción de la mortandad lo que condujo a que la población aumentara principalmente en las metrópolis (Bueno, 2009).

Lo anterior, generó cambios económicos, políticos y sociales debido a que el modelo de desarrollo planteado para América Latina no cubrió las necesidades de la población, lo que condujo diversas crisis económicas que desembocaron en la pérdida de empleos, aumento de trabajos flexibles², ingreso masivo de las mujeres al mercado laboral, etcétera.

Para hacer frente a esa situación, la población buscó la manera de subsistir mediante el autoempleo, por lo que, en la ciudad se podían localizar a las personas que trabajaban para empresas que les conferían un contrato y aquellos que no se insertaban en ese mercado laboral. Por ello, se hizo notoria la presencia de otras formas de trabajo y con ello desigualdades entre los países desarrollados y subdesarrollados, Bueno refiere (2016):

Los organismos internacionales reconocieron que la puesta en marcha del modelo desarrollista había incrementado la brecha entre los países desarrollados y los subdesarrollados, provocando la aparición de islas de desarrollo. El incremento de estas últimas generaba mayor desigualdad al interior del subdesarrollo, por lo que la población con escasos recursos había optado por generar sus propios medios de subsistencia, recurriendo a sus propias tradiciones, a la optimización de sus recursos materiales y a una abundante mano de obra (p. 216).

Posterior al conocimiento de las causas de la presencia de trabajos no regulados, la pregunta giró en torno a las características, fue así que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) encargó un estudio al antropólogo económico Keith Hart en 1972 para detectar la situación de los trabajadores urbanos de Ghana, África. Hart demostró que en la ciudad se desarrollaban simultáneamente dos tipos de economías, al respecto menciona Bueno (2009):

Hart señalaba que existía una economía formal y otra, diametralmente opuesta, que él nombró 'informal'. Ésta última se distinguía por las siguientes características: empresas pequeñas, intensivas en mano de obra, utilizando

² Apunta González (1998) que la informalidad: “es parte del proceso de flexibilidad laboral y se caracteriza por la incorporación de los trabajadores al sistema de salario flexible, jornada discontinua, trabajo a domicilio, pérdida de prestaciones sociales, trabajadores por cuenta propia, etc.” (p. 8).

principalmente trabajo familiar Además, con pocos recursos materiales, operando en un mercado altamente competitivo, de fácil acceso y evasor de la legalidad (p. 216).

Hart se enfocó en la descripción de las empresas de tipo familiar, menciona Portes (1995): “hizo hincapié en el notable dinamismo de las actividades informales y su diversidad. Las cuales excedieron de la representación convencional del autoempleado urbano como limpiabotas y vendedores de cerillos” (p.120). Se puede decir entonces que se reconocieron variantes en la propia economía informal.

Surgieron otras definiciones, como la del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), para el cual Víctor Tokman elaboró una propuesta macro-estructural y expuso que el sector informal mantenía una relación directa con el formal pero en condiciones de desigualdad, puesto que la población ingresaba a empleos informales por cuestiones de sobrevivencia ante un clima económico desfavorable (Bueno, 2009).

Posteriormente se elaboraron políticas para integrar al sector informal a las filas de la formalidad, sin embargo no tuvieron presente la apertura empresas que trabajaban bajo la ilegalidad, con la subcontratación, el trabajo por destajo, entre otros. Entonces, se podría preguntar ¿por qué tanta observación sobre los trabajos informales? No solamente es por establecer márgenes de actuación sobre aquellos que operen desde la ilegalidad del origen de las mercancías y su uso (robo, piratería), sino que parece que quiere desaparecer la organización social.³

Por lo tanto, los primeros trabajos para comprender la informalidad mantenían una visión dualista y sesgada, por un lado, ubicaron la población con un

³ Diversas políticas se han establecido para regularizar los trabajos, por ejemplo, mediante cursos financiados por los Estados para que las personas obtengan una certificación, o mediante subsidios para apoyar microempresas. El tema no son los apoyos, sino las prácticas punitivas sobre grupos organizados, en específico vendedores ambulantes que operan en áreas específicas (el área central de las ciudades). Y la línea de acceso hacia empresas que mantienen prácticas ilegales hacia sus empleados.

No obstante, los trabajadores ambulantes siguen prevaleciendo en América Latina y en países occidentales (España, estados Unidos, Francia, etc. Al respecto véase el trabajo de Bueno El rol de las mujeres en los cambios y continuidades de la economía informal. Argumentos (Mex.), 22 (60).

empleo formal y en el otro polo estaba la población que se movía en la informalidad, para los últimos la explicación predominante fue que era un sector excluido de la economía productiva moderna y capitalista, así comenzaron a vincularlo con la pobreza y mercados de trabajo en países subdesarrollados (Portes, 1995: 120), pero desconociendo los trabajos de empresas que mantenían una clara línea de ilegalidad al tener empleadores fuera de la regulación pre escrita gubernamentalmente.

Por ello, se produjo una heterogeneidad del concepto y una gama de aportaciones teóricas y metodológicas para su estudio. Así como de investigaciones por parte de diversas ciencias (antropología, sociología, economía, etc.) Portes (1995) afirma que el tratamiento que ha tenido la conceptualización de la economía informal produce una confusión teórica y metodológica al momento de ser estudiado.

Portes establece que se requiere un enfoque histórico para ubicar la dinámica relacional entre lo formal e informal y no perderse en el entendido de que es un fenómeno nuevo, por ello menciona que, si bien, las actividades denominadas informales existían desde el capitalismo clásico, no fue sino hasta el siglo XX cuando se hicieron notables diferencias ya que las empresas del sector formal “se caracterizaban porque realizan contrataciones de personal bajo condiciones explícitas en cuanto derechos y deberes, líneas de autoridad y formas de contratación y despido [...] En el sector informal, las relaciones de producción son exactamente lo opuesto” (Portes, 1995, p. 32).

Pero cabe destacar que no solo América Latina la población se autoempleaba, sino que ocurría también en los países occidentales, menciona Smith (1991):

En todas las principales ciudades del mundo, los vendedores ambulantes abarrotaban las calles con sus mercancías. Las mujeres hacían en casa trabajo a destajo, los niños laboraban en los tiraderos urbanos de basura, los viejos realizaban venta de garaje y los hombres tenía dos trabajos, uno oficial y el otro en “horas extras” sin registro oficial alguno (p.399).

De tal forma el fenómeno de la informalidad no ocurrió solamente en países subdesarrollados, sino que las transformaciones económicas dieron como resultado que en los propios países donde se desarrolló el modelo Fordista y Keynesiano se presentaran actividades fuera de sus opciones laborales propuestas por los gobiernos.

Lo que permite entender que la economía informal tiene aristas a analizar, como el planteamiento de que las actividades informales no se centraban solamente en países empobrecidos, sino que se presentaba en otros países primermundistas, además la regulación de las empresas en éstos últimos países presentaban irregularidades en sus redes comerciales que excluían la cifra oficial de los gastos y personas empleadas (Smith, 1991).

Esas especificidades limitan las definiciones del sector informal pues dejan fuera aspectos a analizar, de manera que el sector informal se denominó así a partir de plantear una definición de formalidad del empleo y con ello lo que implicaba éste (un salario y prestaciones), es decir de forma dicotómica solamente.

Ahora bien, siguiendo a Smith (1991) establece que las personas que ingresa a la economía informal obtienen recursos de la siguiente manera:

- 1) el creciente acceso reservado a los recursos colectivos más allá de su distribución normativa y 2) la evasión parcial o total del control público o de las cuentas generales, así como de toda estimación corporativa, ya sea obligatoria o recíproca (esto es, los impuestos) (Smith, 1991).

La autora abre un diálogo sobre el sector informal y su existencia en sociedades sin Estado. Establece que puede existir el sector informal puesto que abarca actividades de producción y distribución o consumo que son realizadas fuera de la normatividad de los integrantes de cierta sociedad o grupo.

Es decir, aun cuando una comunidad es autónoma, ésta tiene normas basadas en colectivos organizados, con deberes y obligaciones prescritos por ellos. Por tanto, se abre un panorama más amplio para el concepto que se aborda, pero

se entiende que cada colectivo o grupo nombra a su modo la no aplicación de sus normas, reglas y tiene un tratado específico para ello. Ahora que se establecen algunas aristas conceptuales para la comprensión de la economía informal, se opta por la propuesta conceptual de Alejandro Portes (1995):

El concepto de informalidad puede definirse como la suma de actividades productoras de ingresos en las que se involucran los miembros de un hogar, excluyendo los ingresos provenientes del empleo contractual regulado [...] cubre un terreno amplio que incluye la producción de subsistencia directa, el empleo remunerado no contractual y las actividades comerciales independientes en la industria, los servicios y el comercio (p.34).

Portes puntualiza que son actividades que producen remuneración económica exentas de mediaciones contractuales, en las que participan los/as integrantes de un hogar, de tal forma, se observa la pertinencia en tanto que los comerciantes de tianguis efectúan su trabajo no de manera individual, al contrario, las personas que habitan en sus unidades domésticas⁴ son parte de la actividad laboral. Asimismo, observa tres tipos de actividades dentro del sector informal:

- 1.- Subsistencia directa, actividad que abarca la adquisición y reparación de artículos de consumo, además de su producción.
- 2.- Producción e intercambio de productos menores, basados en el trabajo de individuos autoempleados, que producen y/o comercializan bienes y servicios en el mercado;
- 3.- [...] Pequeñas empresas que emplean mano de obra desprotegida y trabajadores disfrazados de empleados por las grandes empresas bajo acuerdos de subcontratación (Portes, 1995, p.36).

La segunda categoría ejemplifica el comercio que efectúan los trabajadores de tianguis, si bien Portes no establece la definición concreta de comercio informal, si sienta las bases para poder caracterizarlo, ya que establece la comercialización

⁴ Se retoma este punto en el apartado Familia, unidad doméstica y trabajo doméstico.

de productos en el mercado de personas que se autoemplean, por ello me apoyo en la puntualización del autor para referirme al comercio informal.

Sabaté, Rodríguez y Díaz (1995) apuntan que se requiere delimitar las características del comercio informal entre las actividades que tienen acceso financiero para modernizar su venta y aquellas que carecen de lo anterior, mencionan:

Deben distinguirse las que tienen acceso al crédito, tecnología, capacitación, administración y mercados, y las que solamente tienen recursos de un trabajo muy limitados, tales como vendedoras ambulantes de alimentos, las cuales representan un número importante de trabajadoras que se encuentran en las condiciones más precarias dentro del sector informal (p.114).

Según la distinción antes mencionada, la familia se encuentran en el segundo rubro, pues la venta que realizan no requiere acceso a tecnología o administración de mercados, pero es importante destacar que su espacio laboral tiene una organización propia, por lo cual en este punto, se vuelve indispensable distinguir cuál es el lugar donde trabajan.

Comercializan en el espacio denominado coloquialmente como tianguis, en éste se venden diversos artículos de consumo así como alimentos. El tianguis se establece en un lugar específico de cierta zona en la cual, los/as comerciantes ocupan las calles donde instalan su puesto (algunos cuentan con armazón, lona y mesa, otros/as realizan su venta en el piso), es itinerante ya que se instala en determinado día o días de la semana.

La referencia histórica del mismo se encuentra en el periodo prehispánico de México en donde la práctica de mercadeo proveía a la población de varios artículos, a ésta se le nombraba tianquiztli. Sobre esa cuestión Alarcón (2000) menciona:

Es una tradición mexicana, que era llevada a cabo por indios trajineros y comerciantes ambulantes. Esta forma de abastecimiento, que proveía a los pobladores vía acuática y terrestre de los artículos de consumo necesarios, tiene

fuertes raíces culturales y se encuentra arraigada en la memoria colectiva de nuestro pueblo (p. 53).

La dinámica del tianguis o mercado tradicional tuvo una serie de cambios, puesto que en el pasado era la forma predominante en que los/as pobladores obtenían artículos, al respecto Aguirre Beltrán (1957) narra el cambio que se dio a partir de la colonización española, en ese momento se efectuó la conversión entre el mercado precortesiano y el mercado del burgo español, lo que dio paso al mercado solar, integrado por tres tipos de mercados: el regional ubicado en la villa con interdependencia entre el espacio urbano y rural, el segundo lo componen mercados subsidiarios y los parroquiales dispersados y que obedecen a la cantidad de población que lo rodea, puntualiza Aguirre (1957):

El mercado parroquial, llamado tianguis por retención de la voz nahua que lo define, es el que presenta los niveles más bajos de conversión ya que, en la mayoría de los casos, su conducta económica apenas si varía de la precortesiana de donde tomó su origen. La base material del tianguis está constituida por un espacio abierto que toma el carácter de centro geo-político de la comunidad (p.90).

El autor refiere que el tianguis en su constitución no tuvo mayores variaciones en cuanto a su sistema económico y su organización, porque si bien, ahora no hay trueque de artículo por artículo, si hay intercambio de artículo por dinero, asimismo, refiere que no cuenta con construcciones permanentes.

No ahondaré en este apartado las características del tianguis, solamente hago mención porque es importante hacer la distinción del tipo de comercio informal del cual la familia es parte. A grandes rasgos, se observa que está exento de contrato, es itinerante, no cuenta con tecnología y regularmente es de tipo familiar, particularmente las mujeres acceden a ese tipo de trabajos no solo por la posibilidad de obtener recursos económicos, sino porque les permite ejercer un rol de género femenino que implica el cuidado de los/as integrantes de la familia. De tal forma, en las líneas siguientes realizo un vínculo entre género e informalidad.

2.1.2 Género e informalidad

Inicialmente es necesario indicar que las primeras explicaciones de la informalidad no tenían en cuenta las particularidades de las mujeres en ese sector, menciona Bueno (2009): “Tal parece que fue a finales de la década de 1980 que se introduce una nueva dimensión analítica a la informalidad centrada en los estrechos lazos entre el ámbito de la reproducción y producción” (p. 221).

No fue sino hasta las aportaciones en el ámbito académico en los albores del movimiento político y social feminista, que se incorpora el concepto de género como categoría analítica en antropología⁵, comenta Martín (2008): “De este modo, se pasa de un campo de investigación relativamente limitado -las mujeres- a un enfoque global de la sociedad, es decir, a la aplicación del género como categoría de análisis social” (p. 34).

Al ser relevante el concepto de género retomo el aporte de la antropóloga Marta Lamas (2002) quien dice:

El género es el conjunto de ideas sobre la diferencia sexual que atribuye características "femeninas" y "masculinas" a cada sexo, a sus actividades y conductas, y a las esferas de la vida. Esta simbolización cultural de la diferencia anatómica toma forma en un conjunto de prácticas, ideas, discursos y representaciones sociales que dan atribuciones a la conducta objetiva y subjetiva de las personas en función de su sexo. Así, mediante el proceso de constitución del género, la sociedad fabrica las ideas de lo que deben ser los hombres y las mujeres, de lo que es "propio" de cada sexo (p. 57-58).

Como expresa la autora, la simbolización de la diferencia anatómica es cultural y conforma el conjunto de símbolos y significaciones que dotan de sentido a las prácticas de las personas, sus actitudes, formas de ser, de pensar, etc., todo

⁵ Martín (2008: 73-74) apunta que diversas investigadoras anglosajonas formadas por la escuela de Franz Boas en la Universidad de Columbia, y otro grupo por Bronislaw Malinowski en Gran Bretaña, aportaron al estudio de las mujeres en diversas culturas, lo que influyó en el florecimiento de la perspectiva de género en Antropología, ellas son: Audrey Richards, Phyllis Kaberry, Mary Smith, Elsie Clews Parsons, Alice Fletcher, Laura Bohanan, Cora du Bois, entre otras.

lo cual atraviesa la parte objetiva y subjetiva del ser humano. En éste punto es relevante definir lo que entiendo por cultura, dice Giménez (1999): “la cultura es el conjunto de signos, símbolos, representaciones, o modelos, actitudes, valores, etcétera, inherentes a la vida social” (p. 32).

La cultura converge en un campo simbólico, es el medio y proceso por el cual el mundo de las ideas (el imaginario) y sus representaciones, se materializan y se ponen en práctica (Godelier, 2007), por eso, el género es cultural, porque se materializa la simbología de la diferencia sexual en prácticas concretas. El género además es histórico y depende de factores estructurales propios del proceso de determinada sociedad.

Un trabajo precedente y ampliamente reconocido que posibilitó entender las diferencias sexuales como constructo cultural fue el de la antropóloga Margaret Mead, quien con sus estudios realizados en el Pacífico de 1925 a 1933 ubicó que cada cultura establecía diferencias entre los sexos, y que variaban de cultura en cultura. Afirmó que las diferencias entre los sexos se construyen social y culturalmente, sobre esta cuestión dice Mead (1994): “Las diferencias entre los sexos constituyen una de las condiciones básicas sobre las que se ha construido las muchas variedades de la cultura” (Mead, 1994, citado por Aixelà, 2005, p. 48).

De tal forma, el presente estudio se inscribe en el campo de la antropología del género, pues fue una de las disciplinas que logró documentar la relación entre hombres y mujeres de distintas sociedades (Aixelà, 2005). Al respecto menciona Martín (2008): “La incorporación de etnógrafas y antropólogas, preocupadas por conocer la situación de las mujeres en otras sociedades, cambio el rumbo androcéntrico que había marcado la disciplina” (p. 71), el androcentrismo se refiere a la posición jerárquica del género masculino que había estado presente en el método etnográfico y las corrientes teóricas de la disciplina, no obstante, eso se pudo hacer visible a partir de los estudios del género.

Por lo tanto, la antropología del género posibilita llevar a cabo un análisis de la realidad cotidiana de las familias en relación con la construcción genérica de la

que son parte. Cabe mencionar que la relación genérica implica una serie de roles de género, estos son:

Las actividades, comportamientos y tareas o trabajos que cada cultura asigna a cada sexo. Los roles varían según las diferentes sociedades y a lo largo de la historia, influidos por diversos factores como la economía, la religión o la etnicidad (Martín, 2008, p. 50).

Es necesario destacar que incluso con las variantes culturales, predomina la visión en la que a la feminidad se le relaciona características vinculadas con la naturaleza y su papel reproductor, siendo la maternidad una condicionante para que se le vincule con el hogar y el cuidado de la familia, en cambio, para masculinidad, la racionalidad y la cultura son determinantes, además, se le caracteriza con elementos de fortaleza.

Dicho lo anterior, las mujeres comerciantes ejercen un rol de género femenino que no las exime del cuidado de las y los integrantes del hogar y de las tareas domésticas, al contrario, en su trabajo siguen con su papel de madres.

El rol de género femenino establece que las mujeres deben estar al cuidado de todos los integrantes de la familia, sin embargo, el rol de género masculino se contrapone, puesto que se le relaciona con el ámbito público, el papel de proveedor y cualquier actividad considerada femenina es rechazada, porque como menciona Bonino (2003) se inserta en una masculinidad hegemónica como modelo social constituido por valores jerarquizados en la ideología patriarcal que “propone al sujeto hombre-padre con poder sobre los hijos y las mujeres y afirma el dominio masculino” (p. 13).

Estas diferencias entre el género femenino y masculino producen estereotipos que funcionan de manera rígida, puesto que son construcciones sociales que mantienen simbólicamente ideas sobre cómo debe ser (en lo individual y social) un hombre y una mujer (Martín, 2008). En ese sentido, tanto los estereotipos como los roles de género son avalados por el sistema cultural de las

sociedades y quien intenta escapar de alguno de ellos encuentra conflictos porque no sigue lo establecido, esto coarta las opciones de las personas.

La relevancia de hacer visible la dinámica familiar de las y los comerciantes en relación a los roles de género es para conocer la manera en que hacen frente a las tensiones que pueden presentarse por las tareas asignadas para cada integrante, así como las soluciones que encuentran para sostener tanto el trabajo como la familia.

Para lograrlo es necesario hacer un énfasis en la situación de las mujeres defino el término *mujer* desde la apreciación de Lagarde (2015), la autora apunta que como categoría general remite enseguida al género femenino y su condición histórica se relaciona con tres aspectos:

- a) el debate entre lo biológico y cultural.
- b) la diferenciación entre sexo y género.
- c) la identidad femenina que implica estar al cuidado de los/as otros. (Lagarde, 2015, p. 89).

Con respecto al último punto, la autora plantea que a las mujeres se les vincula con su papel reproductor y a partir de ello se les adjudica el ámbito doméstico y al cuidado de los que integran su hogar. En el caso de la identidad femenina de las comerciantes de la familia estudiada se detectó que las mujeres mantienen una identidad configurada por un rol feminizado.

Sobre los diversos motivos por los cuales las mujeres ingresaron a trabajos informales en México⁶, se encuentra que la necesidad de cumplir con un rol de género femenino estuvo presente, como menciona González Marín (1998):

⁶ García y de Oliveira (1998) mencionan lo siguiente: “Un rasgo distintivo del mercado de trabajo en México hasta 1970 fue la reducida presencia de las mujeres en las actividades extradomésticas (asalariadas o por cuenta propia) destinadas a la producción de bienes y servicios, con la expansión de la presencia femenina en los mercados de trabajo en los años setenta y ochenta ganan la importancia los análisis sobre el tema” (p.25-26).

La incorporación masiva de las mujeres al sector informal se debe a la combinación de tres peculiaridades de la mano de obra femenina. La primera tiene que ver con la consideración de su salario como un ingreso familiar; la segunda con el hecho de que las ocupaciones que desempeña son tradicionalmente mal pagadas, y la tercera, con el ajuste entre trabajo fuera de casa y sus responsabilidades domésticas (p. 23).

Como señala la autora sobre el tercer motivo, la construcción de la feminidad establece que las mujeres deben estar al cuidado de las personas del hogar y a cargo de las labores domésticas, lo que se vuelve una determinante para que acepten trabajar en la informalidad. Es necesario destacar ese punto ya que puede pensarse que la única razón es por la necesidad de recursos económicos frente a un clima laboral en crisis, no obstante, con lo escrito líneas arriba, se observa que las mujeres han optado por esos trabajos por la posibilidad de cuidar a su familia (Sabaté et al., 1995).

No obstante, el orden genérico que construye la figura dicotómica de feminidad y masculinidad, es desigual, ya que los hombres son exonerados de la corresponsabilidad que implica la realización del trabajo doméstico en el hogar (Palacios et al., 2016), es decir, no se genera una equitativa división de las labores domésticas.

Las mujeres comerciantes de tianguis establecen estrategias para compaginar su empleo que les proporciona recursos y para llevar a cabo su vida en familia, en ese sentido García y de Oliveira (1998) comentan:

Las mujeres desarrollan múltiples estrategias [...] buscan trabajos 'compatibles' que presentan flexibilidad de horario, a corta distancia del hogar, o que puedan realizarse en casa 'sin descuidar' su función socialmente definida [...] utilizan apoyo de familiares, amigos y vecinos (p.32).

Entonces el trabajo de tianguista para las mujeres tiene connotaciones de género, por lo que es necesario conocer las formas en que las familias comerciantes llevan su dinámica familiar y observar los roles de género que operan.

2.1.3 Familia y unidad doméstica

La familia es un grupo social en el cual se despliegan un conjunto de símbolos, normas, valores, tradiciones transmitidas por las relaciones entre los integrantes:

La familia puede ser pensada como un grupo social constituido no sólo por individuos sino sobre todo por relaciones: entre miembros de la pareja adulta, entre padres e hijos, entre hermanos, entre tíos, entre sobrinos, etcétera. Estas relaciones suponen conexiones, lazos y obligaciones entre las personas involucradas (Esteinou, 2008: 75).

Esteinou (2008) establece que la familia se diferencia de otros grupos sociales por las siguientes características:

- a) Existe un involucramiento emocional entre los integrantes.
- b) Las relaciones familiares tienen un sentido de pertenencia de por vida.
- c) Tienen una perspectiva de interacciones futuras.
- d) Se considera una institución social, lo que implica tener derechos y responsabilidades reconocidos legal y culturalmente.

La familia tiene un nivel de interacción basada en el parentesco, como lo comenta Levi-Strauss (2012):

La función de un sistema del parentesco es generar posibilidades o imposibilidades matrimoniales, en tanto forma directa, entre gente que se llama mutuamente mediante ciertos términos; como de forma indirecta, entre gente que se llama mutuamente mediante términos derivados –de acuerdo con ciertas reglas- de aquellos utilizados por sus antecesores (p.374-375).

En la familia las relaciones de parentesco sostienen lazos de consanguinidad que posibilitan los vínculos familiares. Cabe decir que las interacciones familiares rebasan la coresidencia, por lo cual, establezco que el estudio de las unidades domésticas⁷ posibilita centrarse en la dinámica de los y las integrantes de un hogar

⁷ Se utilizará unidad doméstica y grupo doméstico como sinónimos.

(Robichaux, 2007), porque: “las unidades domésticas son un ámbito de interacción y organización de los procesos de producción cotidiana y generacional de los individuos vinculados o no por relaciones de parentesco” (García y de Oliveira, 1998, p. 30).

Para poder estudiar la unidad doméstica se han delimitado diversos tipos, por ejemplo Echarri (2009) realiza la siguiente clasificación:

- Nuclear
 - Biparental con hijos
 - Biparental sin hijos
 - Monoparental con hijos
- Extenso
 - Biparental con hijos
 - Biparental sin hijos
 - Monoparental con hijos
 - Monoparental sin hijos
- Compuesto
 - Monoparental con hijos
 - Monoparental sin hijos
 - Biparental con hijos
 - Biparental sin hijos
- Corresidentes
 - Que habitan en la misma casa sin necesidad de tener relaciones de parentela
- Unipersonal
 - Una persona habita un hogar

Lo anterior posibilita efectuar una clasificación porque la organización familiar depende del tipo unidad doméstica del cual son parte.

Otra variable a considerar es la del *ciclo de desarrollo del grupo doméstico* el cual es un concepto introducido por el antropólogo Meyer Fortes en 1958, nos dice Robichaux (2007):

El concepto de Fortes coincide con el de Chayanov (1974), ya que se basa en la misma analogía entre la familia residencial y un ser vivo, en cuanto se puede hablar en términos de duración, nacimiento, madurez y extinción. El planteamiento de Fortes contempla las fases de expansión, dispersión o fisión y reemplazo o sustitución. La expansión se refiere al crecimiento del núcleo familiar; comienza

con la unión de la pareja y dura hasta el nacimiento del último hijo de la pareja. Sigue la fase de la dispersión o fisión, en donde salen los hijos a formar sus propios grupos. Culmina el ciclo con la muerte de la pareja y su remplazo o sustitución por otra (p.32).

El motivo de tener presente lo anterior es porque se ha encontrado que en unidades con fase de expansión hay más carga laboral para las mujeres debido a que éstas se encargan en mayor medida del cuidado de las y los hijos menores de edad (Palacios, 2007), por lo tanto se debe indagar si la fase en la que se encuentran es determinante con respecto a la realización de actividades.

Definí en líneas anteriores el eje conductor conceptual respecto al ámbito familiar, sin embargo, falta un elemento clave, la división intrafamiliar del trabajo, puesto que se requiere detectar las dificultades de las comerciantes al desarrollarse en su trabajo.

2.1.4 División intrafamiliar del trabajo

La división intrafamiliar del trabajo está marcada por el género, la disciplina antropológica destacó que la división se hacía conforme a los atributos sexuales, por lo que, se delegaban tareas distintas a hombres y mujeres (Lagarde, 2015). Dicha división se apoya en dos tipos:

- a) Participación económica, ésta se ha vinculado con el espacio público, se refiere a la aportación económica para la manutención de las unidades domésticas.
- b) Trabajo doméstico, éste se refiere a las labores del hogar, como la realización de comida, limpieza del hogar, e incluye el cuidado de las y los hijos.

Los trabajos reproductivos fueron conceptualizados como trabajo doméstico⁸, el cual se define de acuerdo con Barbieri (1994) citada por Palacios (2009):

Tales actividades han sido conceptualizadas como un trabajo específico, en el que se transforman mercancías y se producen servicios que se concretan en valores de uso consumibles, a través de los cuales se realiza una parte importante del mantenimiento, reposición y reproducción de la fuerza de trabajo (p. 208).

Las tareas domésticas son adscritas a las mujeres como parte del rol femenino que pondera la función reproductora y la liga con labores del hogar. Sin embargo, éstas no eran conceptualizadas en la academia porque:

Primero porque se le juzga a partir de la división histórica del trabajo, como natural, como característica sexual. Segundo, porque una parte de su trabajo le corre o lo hace, en y por mediación de su cuerpo, y no es diferenciada de él como una actividad social creativa. Tercero, porque el resto del trabajo de la mujer, por asociación es derivado naturalmente del trabajo no concebido como tal (Lagarde, 2015, p. 113).

Asimismo, las actividades domésticas fueron comparadas con el trabajo asalariado, pero no se las consideraba productivas, señalan Palacios, Juárez y García (2016):

Si bien, por una parte, en el contexto del marxismo no se consideró a éste tipo de actividad como productiva por no producir plusvalía, tampoco fue difícil reconocer su carácter económico porque esta corriente de pensamiento considera como trabajo al esfuerzo para producir valor de uso, sean o no objeto de intercambio mercantil. De hecho, fueron las feministas marxistas quienes resaltaron la necesidad de estudiar al trabajo doméstico para poder comprender la reproducción social (p. 172-173).

En la década de 1970 las feministas y académicas comenzaron a posicionar el tema del trabajo doméstico, posteriormente fue reconocido en documentos

⁸ Cuando se habla de trabajo doméstico se refiere al que no es remunerado.

internacionales como en el Informe de las Naciones Unidas sobre la década de la mujer en 1985; la conferencia internacional sobre la valuación del trabajo no pagado de 1994 en Canadá; la IV Conferencia Mundial de la Mujer realizada de Beijing en 1995, entre otros (Palacios et al, 2016, p. 173).

Por lo anterior, el trabajo doméstico fue denominado un trabajo específico y se pudieron hacer mediciones para conocer su valor económico. En México los datos estadísticos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), así como la Encuesta Nacional del Uso del Tiempo (ENUT) informan sobre el tiempo que las personas invierten en su realización y las actividades que realizan dependiendo el género y la edad.

Otro punto a notar es que dicho trabajo implica una amplia gama de actividades por lo que, seguiré la clasificación de García y Oliveira (1998, p. 88-89):

- a) Prestación de servicios domésticos; implican la realización de la limpieza general, lavar, planchar, cocinar, etc.
- b) Servicios de apoyo; se refiere a trámites administrativos, compras de comida, manutención de la casa, del coche (cuando existe) y transporte.
- c) Servicios de cuidado; éstos comprenden el cuidado de niños/as, adultos mayores y enfermos (p. 88-89).

En general, las labores domésticas son de suma importancia ya que mantienen la funcionalidad de la familia, sin embargo, no son reconocidas y son realizadas mayormente por las mujeres como parte del rol de género femenino. En cuanto al tiempo que pasan hombres y mujeres en la ejecución de esas tareas el Instituto Nacional de Geografía y Estadística reveló que las mujeres dedican 47.9 horas a la semana y los hombres un promedio de 16.5 horas (INEGI, 2015).

Además las mujeres comerciantes se mueven en dos ámbitos que implican la ejecución de dos trabajos con características distintas (el trabajo doméstico y el trabajo de tianguista). Lagarde (2015) denomina *doble jornada* a dos tipos de trabajo desempeñados por mujeres:

La doble jornada de trabajo se define por el contenido diferente del trabajo de las mujeres: el trabajo productivo y el trabajo reproductivo. Se trata de dos clases de trabajo diferentes pero realizados cada día (con su noche) de manera sucesiva, simultánea, continua o discontinua [...] significa que en una misma unidad convencional de tiempo -a partir del cual se regulan las relaciones laborales- que es el día, la mujer lleva a cabo dos jornadas distintas definidas por trabajos cuyas características sociales son diferentes (Lagarde, 2015, p. 121).

Cuando la autora hace referencia a la jornada de trabajo productivo se refiere al contractual y con roles específicos, en ese punto no concuerdo debido a que el comercio informal es un tipo de trabajo que no cuenta con contrato y salario fijo, sin embargo, sí mantiene roles específicos y tiempos definidos para la ejecución del mismo, por lo tanto, se asemeja a una jornada de trabajo, de tal forma, se tomará el planteamiento de la autora pero con la salvedad mencionada.

La realización de la doble jornada de trabajo implica, entre otras cosas, una sobrecarga de trabajo porque cuando una se termina (la productiva), otra comienza (el trabajo doméstico), o incluso se realizan simultáneamente, por ejemplo, en el caso de las comerciantes éstas cuidan a sus hijos/as en su puesto, o en casa hay una preparación de lo que se comercializa (en el caso del giro comercial de alimentos).

Entonces las mujeres tienen un desgaste físico y emocional por el tiempo empleado en ambos trabajos que transcurren aparentemente sin descanso, asimismo, se suscitan conflictos por la inequitativa distribución del trabajo doméstico (Palacios et al, 2016) y por la falta de prestaciones sociales que les permitirían compatibilizar su trabajo con su vida familiar.

Es esa la cuestión a investigar, las dinámicas familiares de comerciantes de tianguis en donde se relaciona el comercio informal, el ámbito familiar y el género. Por lo tanto, en el siguiente apartado presento el contexto laboral de la familia estudiada, que es el tianguis de San Pedrito Peñuelas.

Capítulo III.

El tianguis: un espacio laboral alternativo

En el presente apartado presento la descripción del tianguis de San Pedrito Peñuelas para contextualizar el estudio de caso que se mostraré en capítulos subsecuentes. Asimismo, localizo diversas problemáticas, sociales, familiares, y económicas, que inciden en la proliferación del tianguis como un espacio laboral.

El tipo de trabajo en el tianguis de San Pedrito Peñuelas tiene características especiales en sus actividades, por ejemplo en giros de ropa para dama, niños/as y de segunda mano, cosméticos, artículos de plástico para el hogar, entre otros que son atendidos y manejados por mujeres. Para lo cual, las preguntas planteadas son: ¿Qué características definen al tianguis de San Pedrito Peñuelas? y ¿Cómo es la organización laboral de los trabajadores de tianguis de San Pedrito Peñuelas?

Para responder a las preguntas anteriores comenzaré por describir la localización del tianguis de San Pedrito Peñuelas de Querétaro. El estado de Querétaro es una de las 32 entidades federativas de México, se encuentra a 200 kilómetros al norte de la capital del país, tiene una superficie de 11,699 km², se divide político-administrativamente en 18 municipios⁹, uno de esos municipios es el de Querétaro (Yamasaky, 2007).

El municipio de Querétaro cuenta con una superficie de 11, 699 km², es uno de los que integran la Zona Metropolitana de la ciudad de Querétaro (ZMCQ) debido al crecimiento poblacional y económico, los siguientes municipios: El Marqués, Corregidora y Huimilpan también son parte de esa zona metropolitana.

Por su parte, este municipio tiene una distribución organizativa a través de 7 delegaciones (además de una Zona de Monumentos y Barrios Tradicionales) las

⁹ Los otros diez y siete municipios son: Amealco de Bonfil, Pinal de Amoles, Arrollo seco, Cadereyta de Montes, Colón, Corregidora, Ezequiel Montes, Huimilpan, Jalpan, Landa de Matamoros, El Marqués, Pedro Escobedo, Peñamiller, San Joaquín, San Juan del Río, Tequisquiapan y Tolimán.

cuales son: Centro Histórico, Cayetano Rubio, Felipe Carrillo Puerto, Félix Osoros Sotomayor, Josefa Vergara y Hernández, Santa Rosa Jauregui, y Epigmenio González Flores (González, 2015). Se destaca que en cada una de las delegaciones se encuentran mercados y tianguis distribuidos en zonas específicas (ver tabla 1).

El crecimiento poblacional de Querétaro y la reconfiguración económica generaron la expansión del territorio hacia las periferias de la ciudad, las que se caracterizaron por ser zonas urbanas pobres que no lograron adentrarse a procesos económicos amplios, aun cuando físicamente estaban cerca (González, 2015). Una de esas zonas se encuentran en la delegación Epigmenio González Flores la cual tiene una población de 132,742 habitantes, que integra 4 localidades y representa el 18.07 % respecto a la población total del municipio. En dicha delegación se establece el tianguis de “San Pedrito Peñuelas”, que toma el nombre de la misma colonia.

3.1 La colonia de San Pedrito Peñuelas

La colonia se comenzó a construir en el año 1990 cuando el Ayuntamiento de Querétaro autorizó a la Comisión Estatal de Vivienda (COMEVI) realizar un fraccionamiento de tipo popular de interés social llamado “San Pedrito Peñuelas”, el cual se realizó en dos etapas, la primera en 1990 y la segunda en 1991. Posteriormente en 1993 se autorizó llevar a cabo obras de urbanización a COMEVI y en 1994 al Instituto Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) (AHEQ, La Sombra de Arteaga, 10 de septiembre de 1990; 11 de julio de 1991; 11 de febrero de 1993 y 15 de septiembre de 1994).

Como puede constatarse, fueron cuatro etapas de construcción de la colonia, misma que fue planeada para una población de bajos recursos. Actualmente San Pedrito Peñuelas consta de cuatro secciones, cabe destacar que en este trabajo me refiero a la sección II.

Dicha colonia se encuentra en la zona norte del municipio, colinda al norte con el condominio Los Ciruelos y las colonias Jardines Villas de Santiago y Lomas de San Pedrito Peñuelas; al sur con la colonia San Pedrito Peñuelas sección I; al oeste con la colonia San Pedrito Peñuelas Sección III, y al este colinda con la carretera lateral a Chichimequillas y la colonia San Pedrito Peñuelas sección IV. Las etapas de construcción de la colonia fueron consecutivas y reflejan el acelerado crecimiento poblacional y la expansión de la vivienda urbana con demanda de servicios (agua, energía eléctrica, transporte y tianguis). A continuación en el croquis 1 se ubica el perímetro que abarca la colonia.

Croquis 1. Colonia San Pedrito Peñuelas sección II.



Fuente: elaborado por O. Daniel Bautista Caldera, con datos de campo 2018.

3.2 Los inicios del tianguis en la colonia San Pedrito Peñuelas

Los tianguistas más longevos me narraron cómo dio inicio el tianguis, éste comenzó por la iniciativa de dos mujeres, doña Juanita Terrazas y doña Carmelita quienes

vendían comida afuera de la iglesia de la Bienaventuranza ubicada en la calle Río Candelaria, colonia Menchaca, por la necesidad de tener un espacio fijo para su venta, reunieron a otras personas que se dedicaban al comercio en la vía pública y platicaron sobre la posibilidad de crear un nuevo tianguis. Posteriormente acudieron con las autoridades gubernamentales para solicitar un espacio de venta.

Para el año de 1990 las autoridades gubernamentales encargadas les concedieron colocar un tianguis en la Avenida Plateros en la colonia San Pedrito Peñuelas (Don José, 25 de septiembre del 2016). Una vez establecidos, los tianguistas decidieron conformar una mesa directiva para tener control de los recursos, el comercio y el espacio.

Comenzaron con condiciones materiales escasas, los puestos eran colocados sobre una tela en donde colocaban frutas y verduras, en otros puestos había ropa de segunda mano, mencionó don José:

Mira de la gente que vendía aquí eran puestecitos chiquitos, tenían sus negocitos y todo eso, ponían su ropa usada, entonces ellos fueron los que se organizaron y los que hicieron el tianguis, así fue como empezó. En la calle de arriba también hay algunos que tienen años, ahí se pone la ropa usada (en la calle Granate) empezó a crecer y a crecer porque era un tianguis tan bueno que se llenó rápido, la principal (plateros) fue la primera que se llenó, luego la de abajo. Empezaron un grupo de 10 personas. (Don José, 25 de septiembre del 2016).

Hasta el año de 1995 el gobierno pavimentó la calle principal del tianguis, y colocó empedrado en las calles aledañas, a la par, los habitantes de la colonia San Pedrito Peñuelas construyeron sus casas, por lo que el crecimiento poblacional posibilitó que el tianguis se expandiera hacia otras calles. Además otros giros comerciales surgieron como el de ropa nueva, comida, bisutería, etc., (Don Elías, 2 de julio del 2017).

3.3 Contexto actual del tianguis San Pedrito Peñuelas

Actualmente el tianguis San Pedrito Peñuelas es uno de los quince tianguis que pertenecen a la delegación Epigmenio González Flores y uno de los setenta y dos tianguis que se colocan semanalmente en las diferentes colonias de las siete delegaciones anteriormente mencionadas.

Cabe destacar que la delegación Epigmenio González ocupa el segundo lugar en número de tianguis con respecto a la delegación Felix Osore Sotomayor con 19 tianguis (Información proporcionada por la oficina de Comercio en Vía Pública y Tianguis, octubre del 2016). En la tabla 1 se ubican los tianguis del municipio de Querétaro, la división por delegación, por calle y colonia, así como el día en que se colocan.

Tabla 1. Relación de tianguis y mercados del municipio de Querétaro dividido por delegaciones.

RELACIÓN DE TIANGUIS POR DELEGACIÓN							
Delegación	Centro Histórico	Félix Osore Sotomayor	Felipe Carrillo Puerto	Epigmenio González Flores	Josefa Vergara y Hernández	Cayetano Rubio	Santa Rosa Jáuregui
Lunes	Calle: Encarnación. Cabrera	Calle: Cerro de Mintehe Col. Ex. Hda. Santa Ana	Mercado Col. Santa Mónica	Calle: Río Hondo Col. Menchaca	Mdo. 4 de marzo Col. Reforma Agraria	Calle: Capricornio Col. Bolaños	Calle: Ignacio Zaragoza Col. Buena Vista
		Calle: Madrid Col. Saucos	Calle: Literatura Col. Tintero	Calle: Del Pueblo Col. Unidad Nacional	Calle: Durazno Col. Reforma Agraria		
			Calle: Pino Suárez Col. Ejido Modelo	Calle: Plateros predio Col. Peñuelas	Mdo. 1° de agosto Col. Presidentes		
Martes	Calle: Arquitectos Col. Marqués	Calle: California Col. Francisco Villa	Plaza de la col. Santa María Magdalena	Calle: Querétaro Col. San José el Alto		Calle: Texas Col. Hércules	
	Calle: Riva Palacio Col. Linda Vista	Calle: Mezquite Col. Garambullo		Calle: Moctezuma Col. Desarrollo San Pablo			
		Av. México-Ché Guevara		Calle: Monte Sacro Col. Libertad			
Miércoles	Calle: Real San Pablo	Calle: Begonias Col. Insurgentes	Calle: Guadalupe Col. Ejido Modelo	Calle: Pirita Col. San Pedrito Peñuelas	Calle: San Marcos Col. Plazas		
		Mercado Morelos Col. Obrera	Calle: Rocío Col. Santa Mónica	Calle: Platón Col. El Sabino			
		Calle: Peña Flor Col. Las Peñas	Calle: Dalía Col. San Antonio de la Punta	Calle: Posadas Col. San Pedrito Peñuelas		Calle: Texas Col. Hércules	

		Calle: Cascada-Col. Foviste		Calle: Sombrete Col. Desarrollo San Pablo			
		Calle: Cuicatecos Col. Cerrito Colorado					
		Calle: Rubí Col. Laderas de San Pedro					
		Calle: 10 de abril					
Jueves	Col. Tepetate	Calle: Piedra Col. Satélite	Calle: Diamante Col. El sol	Calle: Plateros Col. Del Parque	Mdo. 4 de marzo Col. Reforma Agraria		
	Plancha del mercado en la Col. Tepetate	Calle: Atenas Col. Sauces		Calle: Monte Sacro Col. Libertad	Calle: Av. 4 Col. Lomas de Casa Blanca		
	Col. El Retablo			Calle: Unidad Deportiva Col. Las Américas	Calle: Av. 8 Col. Lomas de Casa Blanca		
					Explanada calle: Andrés Osuna.		
Viernes	Calle: Real Col. San Pablo	Calle: Cerro de la Cruz Col. Ex. Hda. Santa Ana	Calle: Revolución Col. Tintero	Calle: Del Pueblo Col. Unidad Nacional	Calle: Durazno Col. Reforma Agraria	Calle: Capricornio Col. Bolaños	
	Calle: Encarnación Cabrera	Calle: Laguna Vol. Rocío	Calle: San José Col. Santa María Magdalena	Calle: Plateros Predio SN. Col. San Pedrito Peñuelas	Calle: Plutarco Elías Calles Col. Lázaro Cárdenas		
	Calle: Popocatepetl Col. Palmas	Calle: Av. Venezuela Col. Ché Guevara			Calle: San Marcos Col. Plazas		
	Calle: Arquitectos Col. Marqués						
Sábado	Calle: Arquitectos Col. Marqués	Calle: Maguey Col. Garambullo	Calle: Rocío Col. Santa Mónica	Calle: Pirita Col. San Pedrito Peñuelas	Mdo. 1° de agosto Col. Presidentes		
	Calle: Encarnación Cabrera	Calle: Morelos Col. Obrera	Calle: Villa Urrutia Col. Tintero	Calle: Querétaro Col. San José el Alto			
	Inmediaciones Col. Tepetate	Calle: Piedra Col. Satélite	Calle Nueva Col. San Antonio de la Punta	Calle: Moctezuma Col. Desarrollo San Pablo			
	Mercado Casa Blanca Col. Casa Blanca	Calle: California Col. Francisco Villa		Calle: Posadas Col. San Pedrito Peñuelas			
		Calle: Cuicatecos Col. Cerrito Colorado		Calle: Monte Sacro Col. Libertad			
		Calle: Begonias Col. Insurgentes		Calle: Platón Col. Sabino			
		Calle: Inmaculadas Col. Villas de Gpe.		Calle: Unidad deportiva Col. Américas			
		Col 10 de abril					

Domingo	Calle: Encarnación Cabrera	Calle: Alpes Col. Loma Bonita	Calle: Hidalgo Col. Tlacote el bajo	Calle: 5 de febrero Col. Salitre	Calle: Antonio Carranza Col. Reforma Agraria		Estacionamiento en mercado Santa Rosa
	Estacionamiento de la Cruz	Calle: Hortensias-Col. Jurica	Plaza Santa María Magdalena	Calle: Plateros Col. San Pedrito Peñuelas	Calle: Av. 4 Col. Lomas de Casa Blanca		Calle: Ignacio Col Buena Vista
	Tepetate	Calle: Morelos Col. San Pedro Mártir		Calle: Sombrerete Col. Desarrollo San Pablo	Calle: Av. 8 Col. Lomas de Casa Blanca		
	Plancha del mercado Col. Tepetate	Calle: Peña Flor Col. Las Peñas		Calle: Plateros Col. Del Parque.	Explanada en la calle: Andrés Osuna		
		Calle: Rubí Col. Laderas de San Pedro					
Total de tianguis	15	19	12	15	7	2	2
Total de mercados	2	2	1	0	2	0	1 (mercado SR)
Total de días que se colocan los tianguis a la semana.	19	30	15	26	16	4	3

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la dependencia estatal de Comercio en Vía Pública y Tianguis, 2016.

De acuerdo con la relación de tianguis se observa que la frecuencia en que se colocan varía en función de la constitución del propio tianguis, de tal manera, un tianguis se puede colocar hasta tres días por semana o solamente uno. Regularmente la manera en que la gente localiza los tianguis es mediante el nombre de la calle donde se instalan debido a que en algunas colonias hay hasta tres tianguis presentes en las calles que componen la colonia.

Por otra parte, existen dos horarios en que se puede instalar un tianguis, es el diurno de 09:00 a. m. a 16:00 p. m y el nocturno de 17:00 p.m. a 22:00 p. m. No obstante, los/as comerciantes cuentan con sus propios horarios debido a que les toma tiempo acomodar las cosas antes de iniciar la venta y al finalizar sus actividades.

En las siguientes líneas retomo el caso específico del tianguis ubicado en la delegación Epigmenio González Flores. Como mencioné anteriormente dicha delegación cuenta con un total de 15 tianguis de los cuales siete son matutinos y se colocan en las siguientes colonias y calles respectivamente: 1) colonia Menchaca,

calle río Hondo, 2) colonia San José el Alto, calle Querétaro, 3) colonia San Pedrito Peñuelas, calle Pirita, 4) Colonia Desarrollo San Pablo, calle Moctezuma, 5) colonia Salitre, calle 5 de febrero, 6) colonia San Pedrito Peñuelas, calle Plateros, 7) colonia Desarrollo San Pablo, calle Sombrerete.

Diez tianguis son nocturnos: 1) colonia Unidad Nacional, calle Del Pueblo 2) colonia Peñuelas, calle Plateros, 3) colonia Desarrollo San Pablo, calle Moctezuma, 4) colonia Libertad, calle Monte Sacro, 5) colonia Sabino, calle Platón, 6) colonia San Pedrito Peñuelas, calle Posadas, 7) colonia Desarrollo San Pablo, calle Sombrerete, 8) colonia Del parque, calle Plateros, 9) colonia Las Américas, calle Unidad deportiva, 10) colonia San Pedrito Peñuelas, predio s/n, calle Plateros.

Se aclara que la sumatoria de tianguis con respecto al horario y la sumatoria de los tianguis registrados ante el Comercio en Vía Pública no corresponde debido a que dos tianguis de la colonia Desarrollo San Pablo (tianguis de la calle Moctezuma y calle Sombrerete) no se colocan en un solo horario, de manera que en la semana un día son matutinos y en otro son nocturnos, por lo tanto la única variante es el horario, el tianguis es el mismo. A continuación se presenta en la tabla 2 la relación de tianguis de la delegación Epigmenio González Flores.

Tabla 2. Relación de tianguis de la delegación Epigmenio González Flores.

Relación de tianguis de la delegación Epigmenio González Flores					
Matutino (09:00am-16:00pm)			Nocturno (17:00pm-22:00pm)		
Colonia	Calle	Día	Colonia	Calle	Día
Menchaca	Río Hondo	Lunes	Unidad Nacional	Del pueblo	Lunes y viernes
San José el Alto	Querétaro,	Martes y sábado	San Pedrito Peñuelas	Plateros	Lunes y miércoles
San Pedrito Peñuelas	Pirita	Miércoles y Sábado	Desarrollo San Pablo	Moctezuma	Martes y sábado
Desarrollo San Pablo	Moctezuma	Sábado	Libertad	Monte Sacro	Martes, jueves y sábado
Salitre	calle 5 de febrero	Domingo	Sabino	Platón	Miércoles y sábado
San Pedrito Peñuelas	Plateros	Domingo	San Pedrito Peñuelas	Posadas	Miércoles y sábado
Desarrollo San Pablo	Sombrerete	Domingo	Desarrollo San Pablo	Sombrerete	Miércoles
			Del Parque	Plateros	Jueves y domingo
			Las Américas	Unidad deportiva	Jueves y sábado
			San Pedrito Peñuelas, predio s/n	Plateros	Lunes y viernes
Total: 7			Total: 10		

Fuente: elaboración propia con información proporcionada por la dependencia estatal de Comercio en Vía Pública y Tianguis, 2016.

De acuerdo con los anteriores registros puedo constatar que los tianguis forman parte de la dinámica de vida de las personas que habitan en las distintas colonias y calles que integran la delegación Epigmenio González Flores y las otras seis delegaciones, ya sea porque la gente comercia en ellos, porque acude a comprar, o simplemente porque ocupan el espacio público, de cualquier manera son parte de la población Queretana.

Con respecto a los motivos por los cuales se integra un tianguis, según datos que obtuve en campo detecté que funge como una necesidad de la misma población para contar con un lugar en el cual puedan adquirir productos de precios más bajos y por otro lado, la necesidad de tener un espacio laboral constante. De tal forma el beneficio es tanto para el comprador como para el vendedor.

3.4 Descripción del tianguis de San Pedrito Peñuelas

Una vez que se contextualizó el lugar que ocupa la delegación Epigmenio González Flores y los tianguis presentes, focalizo tianguis que se instala en la colonia San Pedrito Peñuelas en la calle Plateros y calles aledañas el día domingo con horario diurno (09:00 a. m. a 16:00 p. m).

El tianguis se coloca en la calle Plateros, esa calle es la principal del tianguis, cuenta con una extensión de 132 metros de largo y 10 metros de ancho, en la calle Circón se colocan puestos en 36 metros de largo y 8 de ancho, en la calle Granate ocupan 93m de largo por 8m de ancho y en la calle Turmalina se colocan en un terreno sin construcción, ahí son 20 metros de largo y 7 metros de alto. Enseguida se muestra el croquis 2 con la distribución del tianguis en las calles antes mencionadas.

Croquis 2. Ubicación del tianguis de San Pedrito Peñuelas



Fuente: elaborado por O. Daniel Bautista Caldera, con datos de campo 2018.

Antes de que se inicien las actividades comerciales en el tianguis, entre las 5:40 a. m. y 6:00 a. m. un varón se encarga de colocar tubos que distribuyen en las banquetas de las calles donde se ejerce la venta. Son de aproximadamente 2.5 metros de algo, a la mitad tienen un aro, en la parte superior tienen cuatro estructuras de fierro que es el lugar donde enredan los cordones que soportan las lonas, los colocan en hoyos de aproximadamente 15 cm de circunferencia que se encuentran en las banquetas de las calles. Al encargado de esa tarea le pagan semanalmente, habita en la calle Circón en esquina con la calle Plateros, de esa manera se le facilita el acceso para poder sacar y guardar los tubos.

Cada comerciante se encarga de realizar el armado de su puesto, para lograrlo ocupan de las ayudas de familiares o de los propios comerciantes que están alrededor, ya sea para amarrar las lonas en los tubos que previamente se colocaron en las banquetas, o para embonar los tubulares de fierro que se utilizan para tener una estructura en forma de cubo (ver fotografía 1 y 2).

Se observó que tanto mujeres como hombres se encargan de acomodar el puesto, labor que concluyen en aproximadamente 40 minutos o una hora. El horario en el que las personas colocan el puesto varía dependiendo el giro comercial que tengan, no obstante, a las 7:00 a. m. los puestos ya están colocados.

Hay puestos que cuentan con estructuras tubulares de fierro cuadrado que cubren el espacio asignado, una vez que se instalan, los cubren con lonas de plástico o con telas, adentro insertan tablas donde colocan los artículos que venden. En los casos donde se vende comida acomodan mesas para luego cubrirlas con manteles de plástico. Enseguida presento en la fotografía 1 y 2 la estructura armada de un puesto.

Fotografía 1. Puesto de discos con estructura tubular.



Fuente: fotografía de autoría propia, 2017.

Fotografía 2. Puesto de corsetería con estructura tubular



Fuente: fotografía de autoría propia, 2017.

Existe otro grupo de comerciantes que no cuenta con estructura tubular cuadrada, éstos colocan telas o plásticos para montar su puesto en el suelo, encima colocan los artículos. Se cubren el sol con una lona, se sientan en la orilla de la banquetta o en un banco de plástico, en cuanto alguien pregunta por un artículo se levantan y

enseñan el artículo. A continuación en la fotografía 3 se puede ver un puesto colocado en el suelo y el cual no tiene estructura de fierro.

Fotografía 3. Puesto de artículos de 2da mano sin estructura tubular.



Fuente: fotografía de autoría propia, 2017.

En los puestos que están sobre el suelo generalmente se encuentran una variedad de artículos de segunda mano, ya sea ropa, herramientas, juguetes, trastes, muebles, zapatos. Los precios son más bajos que en comparación con los artículos nuevos. Inclusive hay cartulinas con ofertas desde \$5.00 pesos la pieza, como se muestra en la fotografía 4.

Fotografía 4. La oferta.



Fuente: fotografía de autoría propia, 2017.

Las mujeres predominan en la venta de segunda mano, son de entre 20 a 60 años de edad, en ocasiones van acompañadas de otras mujeres que son sus familiares. Las que son madres llevan a sus hijos e hijas y éstos/as interactúan en el espacio, los menores de un año los cargan en brazos o les dejan un sitio en el puesto para que se mantengan sentados o duerman.

Los niños/as de entre 1 y 10 años juegan con niños de puestos continuos, algunos otros/as se encargan de la venta, de tal manera que ante una pregunta del cliente éstos/as responden o dan aviso a su madre.

La hora pico de venta es entre las 11 a. m. y 3:00 p. m. de la tarde, en ese horario la gente circula por los pasillos de aproximadamente 1.5 metros, se detienen

en los puestos para observar lo que se vende y si algo les interesa preguntan el costo.

Generalmente las personas que acuden al tianguis van acompañadas de otras personas, puede contemplar que acuden padres de familia acompañados de sus hijos/as menores de edad, en otros casos iban jóvenes en grupo, por lo que para ir al tianguis la gente prefiere ir acompañada. Puede observarse en la siguiente fotografía 5 el momento en que una madre observa ropa junto con su hijo.

Fotografía 5. Momento de compra.



Fuente: fotografía de autoría propia, 2017.

En el tianguis se observa el movimiento constante y se escucha el sonido de los/as comerciantes que mediante gritos anuncian lo que venden, asimismo, el sonido de la freidora, el sonido de corte del cuchillo sobre el pescado o pollo, a esos ruidos se suman las pláticas de las personas comprando, o de los propios tianguistas que buscan “cambio” para entregar el dinero preciso a la persona que le

compró, también interactúan cuando compran comida con el puesto que tienen a lado, o simplemente al momento de saludarse.

Existe una organización particular en la distribución de los puestos en el área en que el tianguis se desarrolla, tiene que ver con dos aspectos: antigüedad y giros comerciales. El primero se refiere a la zona que los tianguistas tienen desde que comenzó el tianguis. El segundo implica que todos los puestos tienen que ir alternados y no pueden estar dos puestos juntos del mismo giro.

La venta baja aproximadamente a las 4:30 p. m. y los/as comerciantes comentan entre ellos/as: “¡Ya vámonos!” (Doña Norma, 2 de julio del 2017), de tal manera comienzan a guardar sus cosas en cajas, mismas que tienen guardadas debajo del puesto. Otros/as vendedores guardan sus cosas en bolsas, esto ocurre con los vendedores de segunda mano. A medida que pasa la tarde disminuye la afluencia de personas por los pasillos, sin embargo, aún hay una que otra persona comprando, por eso el recogido de puestos se termina entre 5:30 p. m. y 6:00 p. m. aproximadamente.

Los armazones son llevados por los comerciantes al lugar donde se localiza su coche (por lo regular las personas que colocan armazón cuentan con un automóvil) en ese caso los hombres se encargan de manejar, son los esposos de las comerciantes o algún familiar varón de la comerciante encargada del puesto, mientras ella, a solas o con sus familiares guardan las cosas para subirlas al coche. Si habitan en otro lugar y no cuentan con automóvil entonces toman un taxi. Las personas que habitan en las calles de la zona aledaña al tianguis, simplemente colocan los artículos en bolsas o en cajas y en dos o tres vueltas tienen todo recogido.

Una vez que la calle Plateros está despejada, a las 6:00 p. m. una persona del sexo masculino de aproximadamente 25 años recoge los tubos que colocó al inicio del tianguis, los coloca en una carretilla y los guarda en una casa ubicada en la calle Circón.

Finaliza el tianguis con *las barredoras*, es el nombre que los/as tianguistas designaron a las personas que se encargan de barrer la calle Plateros, se le paga a una señora de aproximadamente 57 años la cantidad de \$700.00 pesos semanales, ella junto con su hija de aproximadamente 34 años y su hijo de 10 años, barren la zona, juntan los desperdicios y los colocan en bolsas en una esquina, lugar donde al día siguiente pasa el carretón de la basura por ellos. Después de que la calle Plateros está limpia, entre a las 7:00 p. m. y 7:30 p. m. ya pueden circular los coches por dicho lugar.

3.5 Tipología de comerciantes

Existen dos tipos de comerciantes, los socios y los libres, ambos convergen dentro del espacio de venta, no obstante tienen estatus distintos que les hace contar con distintas responsabilidades. A continuación describo las funciones de los socios:

Socios

Los socios son aquellas personas que tienen un puesto fijo desde los “inicios del tianguis” identifiqué dos fases, la primera es el emplazamiento original con los socios fundadores que va del año 1990 al 1994; la segunda es la generación de socios que llegaron a la colonia y que generaron la expansión territorial del tianguis, lo que ocurrió entre el año 1995 y 1997.

Los socios que llamaré pioneros no pagaron para tener una plaza ya que fueron los que fundaron el tianguis, la forma en que adquirieron la membresía radicó en su constancia de la venta en el tianguis, la identidad como comerciantes iniciales y las redes sociales que tejieron al interior del tianguis desde su fundación con líderes locales, diputados locales, delegados y autoridades municipales.

La segunda generación de socios crearon su membresía a partir de asistir de manera regular todos los domingos, lo que propició que fueran conocidos por los/as integrantes de la mesa directiva. Las personas que eran hermanos o hijos de

algún/a comerciante tenían derecho a instalarse con un puesto en el tianguis, lo que además garantizaba que el espacio asignado estuviera resguardado para la familia.

No fue sino hasta que el tianguis se expandió, aproximadamente en 1997, que la mesa directiva decidió cobrar por el espacio. Sobre los motivos para pedir un pago dijeron que fue porque ya no había espacio suficiente en el tianguis como para aceptar a todos y entonces para asegurar un lugar de venta a un comerciante le cobran la plaza.

Actualmente la plaza¹⁰ oscila entre \$20, 000.00 y \$22, 000.00 pesos, es pagada al coordinador que controla la zona donde se ubica la persona que quiere mantenerse ahí como socia/o. Para que un comerciante pueda ser socio de la plaza, la mesa directiva discute y llega a un consenso de la persona a la que se le venderá. Dicho consenso entre los integrantes de la mesa directiva dependerá del giro comercial del candidato a socio.

Se observó que también influye de manera directa la relación personal entre el candidato y el socio que implica desde la amistad, vecindad, hasta el compadrazgo. Una vez que a la persona interesada se le asigna el estatus de socio adquiere una credencial con sus datos de identidad personal y se reduce su pago semanal al comité de \$10.00 pesos a \$3.00 pesos por cada metro ocupado en el puesto, asimismo, tiene voz y voto en las juntas realizadas por la mesa directiva.

Otra de las acciones que puede realizar un socio es la cesión de derechos de su puesto a otra persona, al respecto la mesa directiva se encarga de revisar y evaluar qué persona ocupará el lugar, qué tipo de giro ingresará y el respectivo cambio de credencial. Al respecto doña Vicky, integrante del comité dijo:

También se ceden lugares, si alguien quiere cambiar su espacio, este, pues lo cede a otra persona, nosotros nada tenemos que ver en eso, ellos si hacen un trato pues es entre ellos, no entre nosotros, o sea es de socio a socio que quiere vender, o ellos deciden si venden lo regalan o lo ceden, nosotros nada más únicamente

¹⁰ La plaza se refiere al espacio físico de venta en el tianguis el cual se le vende a los comerciantes.

hacemos papeleo, se cambian credenciales, y todo eso (Doña Vicky, 9 de julio del 2017).

A continuación se describen las condiciones de los comerciantes libres.

Libres

Los comerciantes llamados libres:

Son los que no vienen todos los domingos, y cuando quedan algunos lugares vacíos que dejó un socio, sino no hay espacio para los libres, de repente hay mucho libre y no hay mucho espacio, entonces se van sin trabajar, pero porque los socios todos vienen (doña Vicky, 9 de julio del 2017).

Los libres no cuentan con una membresía de socio, algunos acuden ocasionalmente al tianguis y otros asisten con regularidad pero tienen poco tiempo de ir a vender a ese lugar. Llegan a las 7:00 a. m., para que uno de los coordinadores le asigne un lugar dependiendo de la inasistencia de algún socio, porque de ese modo se habilita ese espacio, no obstante si no hay suficientes lugares la gente se retira porque no alcanzó lugar. A éstos se les cobra la cantidad de \$10.00 pesos por metro que ocupen y no pueden ser partícipes de juntas organizadas por la mesa directiva.

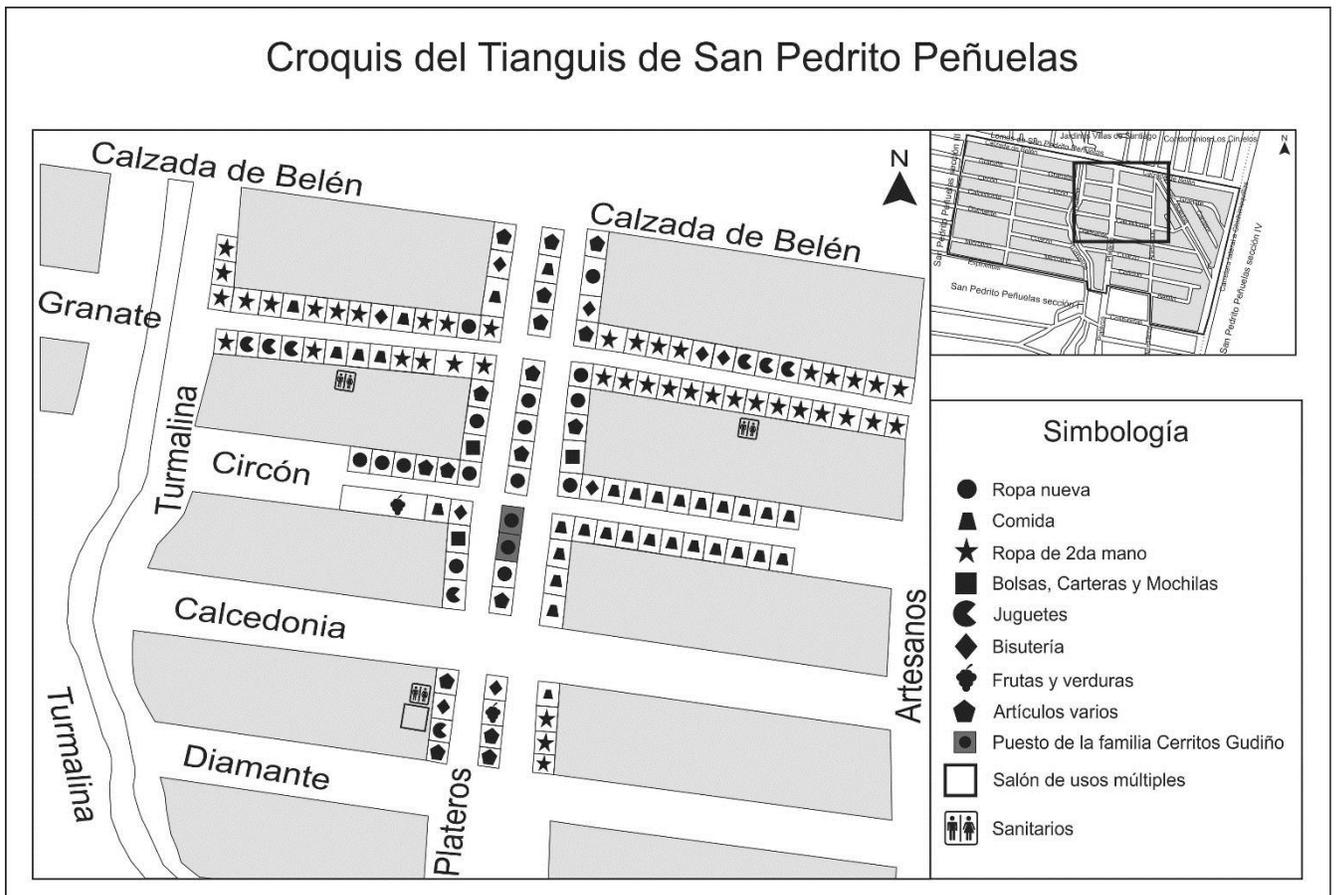
3.6 Tipología de giros

Los comerciantes manejan el término “giro” este se refiere al tipo de mercancía que se vende y que se localiza en áreas específicas del tianguis. La relevancia del giro radica en la posibilidad de que al ingresar al tianguis como comprador éste encuentre una amplia variedad de mercancías y productos.

Por otra parte, para la organización del tianguis es imprescindible que los giros comerciales estén distribuidos de manera aleatoria para que no se afecte la venta de cada comerciante y no cuenten con competencia al lado de su puesto. Por lo cual, el coordinador designa un lugar al comerciante libre a partir del giro comercial que tiene y lo coloca en un espacio donde no exista el mismo giro. Para

poder controlar los giros, existe un cargo al interior de la mesa directiva que es la organización (ver página 68).

Croquis 3. Tianguis de San Pedrito Peñuelas con los giros comerciales predominantes.



Fuente: elaborado por O. Daniel Bautista Caldera, con datos de campo 2018.

Mediante observación directa pude hacer un listado de los giros comerciales presentes en el tianguis de San Pedrito Peñuelas, son los que exhibo a continuación:

Comida

En el tianguis observé diversos puestos de comida que se concentran en cada área de los pasillos del tianguis, no hay un puesto de comida del mismo tipo de manera consecutiva. Son los siguientes:

Antojitos mexicanos (guajolotes y enchiladas): la venta de *antojitos mexicanos* como los comerciantes los nombran se caracteriza por ser propios de la cultura mexicana. Los guajolotes constan de pan bolillo relleno de pollo, papas, zanahorias, frijoles, lechuga y cubierto por una salsa roja, las enchiladas por su parte son tortillas de maíz cubiertas de salsa y rellenas de queso o pollo, ambos son freídos con aceite y servidos con nopales en escabeche. Además venden refrescos y jugos para acompañar la comida.

Barbacoa: existen dos puestos de éste tipo, se trata de carne (borrego) cocida al vapor que se sirve con tortillas de maíz, salsa y verdura, se vende también por kilo.

Menudo: se trata de carne de res cocida y preparada en caldo de chile rojo, se ofrece con tortillas, con condimento (orégano), chile de árbol y cebolla, de ese tipo hay dos puestos.

Mariscos: cuatro puestos cuentan con venta de crustáceos (camarones y cangrejos), moluscos (mejillones, almejas y pulpos), estos se ofrecen en coctel en vaso de diferentes tamaños (pequeño, mediano y grande), les colocan salsas dulces y picantes, aguacate, jitomate y cebolla, también ofrecen caldo de camarón y pescado, dan galletas saladas y tortillas doradas, filetes de pescado, mojarras doradas, tacos de pescado dorados.

Comida corrida (quesadillas, tacos de guiso, gorditas): de éste tipo de comida se encuentran 12 puestos, en los que ofrecen tacos de diferentes guisos, son tortillas de maíz y les agregan diversa comida con carne o verduras; las quesadillas constan de tortillas de maíz rellenas de queso, las gorditas son elaboradas a base de masa de maíz, con migajas (trozos pequeños de carne de puerco dorados en manteca) y queso, las cuecen en el comal o las doran en aceite, se les puede agregar un guiso. Ofrecen bebidas como refrescos y jugos.

Chicharrones de res: hay dos puestos de este tipo, se trata de la panza de res cocida en manteca, se vende con tortillas, salsa, se le agrega cilantro, cebolla y salsa picante.

Bisutería

Existen ocho puestos, en los que venden objetos de adorno personal para mujeres hechos con materiales de plástico, alambre o tela, éstos imitan la joyería de piedras preciosas, destacan los siguientes: collares, pulseras, aretes, diademas, pasadores, moños. También se encuentran cosméticos como maquillaje en distintas tonalidades para la piel de la cara, máscara para pestañas, sombras para los ojos, delineadores para ojos. Se encuentran también productos para las manos, cremas, barnices, anillos. Es una gama amplia de artículos que en promedio no sobrepasan \$100.00 pesos.

Venta de licuadoras y accesorios

Hay tres puestos donde venden licuadoras de plástico, también ofrecen accesorios y refacciones de la misma.

Artículos de plástico

Son tres puestos donde se venden artículos de plástico, recogedores y botes para basura; trastes para cocina de diversos tamaños y formas, destacan los siguientes: cucharas, vasos, platos, coladores, tazas, saleros, botellas, y además ofrecen portarretratos, bancos, entre otros.

Dulces

Dos puestos ofrecen dulces tradicionales mexicanos hechos con tamarino, mango, fresa, así como dulces caramelizados de distintos sabores.

Botanas

Se venden alimentos que son considerados *botanas* por la gente que los consume, éstos se presentan en porciones pequeñas, de unos 250 o 400 gramos, se ubicaron los siguientes:

Elotes, garbanza y cacahuates cocidos: hay un puesto donde venden elotes, garbanza y cacahuates cocidos preparados con limón, sal y chile en polvo.

Verdura y fruta rayada: en un puesto venden zanahoria, betabel, pepino, y jícama rayada, el cliente pide la combinación a su gusto y la colocan en un vaso, le agregan limón y chile en polvo.

Nieve de garrafa: en dos lugares hay venta de nieves caseras, se preparan en una garrafa de donde adquiere su nombre, es la forma tradicional en México de hacer nieves artesanales, ofrecen a base de leche (vainilla, coco, chocolate, beso de ángel) o de agua (limón, mango, fresa).

Jugos y aguas frescas

Son dos puestos donde venden jugos naturales de zanahoria, naranja y betabel, también tienen aguas frescas frutales de temporada.

Juguetes

En cinco puestos ofrecen juguetes, la mayoría son de plástico de origen chino, entre muñecas, carros, juguetes bélicos.

Ropa

El giro comercial de la ropa predomina en el tianguis, en observación y mediante un conteo se localizaron 76 puestos, de esos 42 son de 2da mano y 34 de ropa nueva. A continuación especifico los puestos según los rubros que manejan.

Ropa de varón: en cuatro puestos en los que se vende solamente ropa de varón, camisas, playeras, pantalones de mezclilla y pants deportivos.

Ropa de mujer y varón para adulto e infante: en doce puestos venden ropa mixta para mujer y varón adulto, así como para niño/a de un año hasta doce años. Para mujer ofrecen blusas de diversos colores, pantalones de mezclilla o licra y vestidos. Para varón hay pantalones de mezclilla, camisas y playeras. La ropa para niño/a simula ser de mezclilla pero es de un material suave, de algodón, licra o poliéster, ofrecen vestidos, faldas, blusas y pantalones para niñas, y para niños camisas, playeras, pants y pantalones.

Corsetería: hay venta de lencería y calcetería para mujer y para hombre en cinco puestos, cuentan con calcetas escolares y deportivas, entre otros.

Ropa deportiva: en dos lugares ofrecen ropa deportiva para varón y mujer, la mayoría simula ser de la marca Adidas.

Ropa americana: en diez puestos venden ropa americana para mujer, en dos de ellos hay ropa para varón. Las características de la ropa dependen de la paca y de la temporada del año. En los meses en que se realizó observación vendían ropa de la temporada verano y otoño.

Ropa de 2da mano: cuarenta y dos puestos son de ropa de 2da mano, se caracteriza por ser ropa usada por otra persona y regalada, vendida o donada para que las/os comerciantes se encarguen de venderla.

Ropa de niño/a: dos puestos cuentan con ropa para niño y niña de 0 a 12 años.

Calcetería: la calcetería para varón y mujer se ofrece en dos puestos, cuentan con calcetas escolares y deportivas, así como protector pío.

Carnicería:

En dos puestos se comercializan diferentes tipos de carne de res y puerco, en uno de ellos venden carnitas que son porciones de cerdo fritas en manteca, en el otro venden carne de pollo, en ambos el cliente puede pedir la cantidad de carne que prefiera.

Flores

Hay un puesto donde realizan venta de flores (rosas), venden desde una rosa hasta las docenas que pida el cliente.

Plantas, abono, macetas y tierra

En un lugar venden plantas, abono, macetas y tierra para plantas, existen diferentes tipos de plantas medicinales, con flor o árboles frutales.

Bolsas, mochilas, carteras, cinturones

En cinco puestos comercializan bolsas de mano, mochilas, carteras y cinturones de material sintético y de piel, para varones y mujeres.

Artículos de limpieza para zapatos

Tres puestos ofrecen artículos de limpieza para zapatos, plantillas, agujetas, cera para zapatos de color café y negro.

Lentes

En tres lugares se realiza venta de lentes para sol, armazones y artículos de limpieza, así como estuches para los mismos. Ofrecen clones de marcas famosas.

Frutas y verduras

En dos puestos se ofrecen frutas (mango, sandía, melón, fresas, uvas, pepino, pimiento, tomate, aguacate, papaya, naranja) verduras (chayote, calabaza, papa, cebolla, acelgas, rábano, zanahoria) legumbres (garbanzo, elote, lentejas, cacahuates, soya). La diversidad de frutas, verduras y legumbres permite a la clientela comprar el “mandado” que ocupará para realizar la comida. Los precios varían dependiendo del costo que tengan en el mercado, en ocasiones alguna fruta o verdura no es de temporada y la venden a un precio mayor debido a que el precio por kilo aumenta.

Abarrotes

La venta de abarrotes se establece en cuatro lugares, ofrecen aceites comestibles, productos alimenticios enlatados, bebidas en polvo saborizadas, leguminosas (frijol y la soya), cereales (avena, arroz, maíz, amaranto), huevo, sopas instantáneas, condimentos en polvo, salsas, servilletas de papel, shampoo, suavizantes de ropa, jabón, toallas femeninas Ofrecen marcas que se venden en los centros comerciales, aseguran los/as comerciantes que el precio de las cosas y alimentos es menor que en una tienda de autoservicio.

Productos de limpieza

En dos lugares se encuentran productos de limpieza para el hogar y personal sueltos, es decir no se venden embazados, lo vierten en garrafas y bolsas donde colocan el producto líquido y sólido, así una persona puede encontrar jabón líquido para manos, cuerpo, lavandería, jabón sólido, shampoo, desinfectantes, aromatizantes, etc. La clientela pide una determinada cantidad del producto y lo sitúan en una bolsa o botella de plástico, de esa manera se fracciona la cantidad y por lo tanto el precio. Son clones de marcas reconocidas.

Pescadería

Comercializan por pieza como en el caso de los pescados y por kilo los mariscos, el pulpo y las almejas, cangrejos, langostinos.

Discos, dvd, mp3

En tres lugares se efectúa la venta de discos de música, películas y videojuegos clonados de los originales, se venden a bajo costo, son conocidos al exterior como productos “piratas”.

Zapatos

La comercialización de zapatos nuevos se da en tres lugares, en un lugar se encuentran tenis para mujer, en el otro botas para hombre y mujer y en el tercero zapatos escolares para mujer.

Zapatos de 2da mano

Cuatro puestos son los que cuentan con venta específica de zapatos de 2da mano, en dos venden calzado de seguridad industrial y en los otros dos puestos ofrecen zapatos para mujer variados.

Herramientas de 2da mano

Se efectúa la venta de herramientas usadas en dos lugares, cuentan con una amplia variedad de productos.

Productos de Avón y Tupperware

Se venden sobrantes de artículos de venta por catálogo de las marcas Avón y Tupperware, los dos son empresas estadounidenses que han ampliado su mercado a países de América Latina, la primera es de cosméticos, trastes, ropa, bisutería, etc., la segunda ofrece recipientes de plástico. Las tianguistas colocan los productos en su puesto y además tienen disponible el catálogo de los productos.

Productos de temporada

Son los productos que se colocan en temporadas específicas del año en las cuales se celebran festividades tradicionales de México. El 5 y 6 de enero día de reyes; 2 de febrero día de la Calendaria; 14 de febrero día del amor y la amistad; 21 de marzo día de la primavera; 30 día del niño/a; 10 de mayo día de la mamá; el tercer domingo del mes de junio día del padre; 15 y 16 de septiembre aniversario de la independencia de México; 31 de octubre Halloween; 1 y 2 de noviembre día de muertos; 12 de diciembre día de la virgen de Guadalupe; 25 de diciembre navidad y 31 de diciembre fin de año. En la tabla 3 se muestra el conteo de giros comerciales realizado en recorridos de campo.

Tabla 3. Giros comerciales del tianguis de San Pedrito Peñuelas

Giros comerciales del tianguis de San Pedrito Peñuelas		
Giros comerciales	Subdivisiones del giro	Número de puestos
Comida.	Antojitos mexicanos.	4
	Barbacoa.	2
	Menudo.	2
	Mariscos.	4
	Comida corrida.	12
	Chicharrones de res.	2
Bisutería.		8
Venta de licuadoras y accesorios.		3
Artículos de plástico.		3
Dulces.		2
Botanas.	Elotes, garbanza y cacahuates cocidos.	1
	Verdura y fruta rayada.	1
	Nieve de garrafa.	2
Jugos y aguas frescas.		2
Juguetes.		5
Ropa.	Ropa de varón.	4
	Ropa de mujer y varón para adulto e infante.	12
	Ropa de 2da mano.	42
	Ropa deportiva.	2
	Corsetería y calcetería.	5
	Ropa americana.	10
	Ropa de niño/a.	2
Carnicería.		2
Flores.		1
Plantas (abono, macetas y tierra).		1
Bolsas (mochilas, carteras, cinturones)		5
Artículos de limpieza para zapatos.		3
Lentes.		3
Frutas y verduras.		2
Abarrotes.		4
Productos de limpieza.		2
Pescadería.		1
Discos (dvd, mp3)		3
Herramientas de 2da mano.		2
Zapatos nuevos.		3
Zapatos de 2da mano.		4
Productos de Avón y Tupperware		3
Total		156

Fuente: elaboración propia con datos de campo, 2017.

3.7 Giros donde predominan mujeres y varones

A partir de los recorridos por el tianguis y la observación detecté que hay giros que son manejados predominantemente por mujeres, en específico el giro de la ropa en las siguientes variantes: 2da mano, ropa de mujer y varón para adulto e infante, ropa americana, ropa de niño/a, y calcetería y lencería. Seguidamente en el giro de la bisutería; flores; bolsas; mochilas, carteras, cinturones, y los productos de Avón y Tupperware. Los productos que se comercian en los giros anteriormente mencionados son feminizados, es decir, se abren al mercado para las mujeres.

Los varones están a cargo de los subsecuentes giros: venta de licuadoras y accesorios, juguetes, ropa de varón, ropa deportiva, carnicería, lentes, pescadería y discos, DVD, Mp3, entre otros. Asimismo, se ocupan funciones públicas, que van desde entablar relaciones con los integrantes de la mesa directiva hasta acudir por algún producto que se necesite.

En otros puestos se encontró una convergencia entre el género femenino y masculino al observárseles trabajar de manera conjunta en los giros de dulces, botanas, jugos y aguas frescas, plantas, abono, macetas y tierra, artículos de limpieza para zapatos, frutas y verduras, abarrotes, productos de limpieza y zapatos. Por otro lado, se destaca que en el giro de la comida, las mujeres se encargan de realizar la preparación de los alimentos y los varones colaboran en esa tarea en limitadas ocasiones, generalmente se encargan de destapar los refrescos, cobrar o de cubrir las necesidades del momento. De tal manera, se considera que la preparación de comida debe estar a cargo de las mujeres como parte de los roles de género tradicionales.

La variable generacional determina la función que ocupa cada integrante en el puesto, así los niños y niñas menores de edad participan en tareas que no implican un rango de responsabilidad mayor específicamente enseñar acomodar las cosas en el puesto y mostrarle los productos a la clientela.

3.8 Organización política del tianguis

La organización al interior del tianguis se establece a través de un comité de tianguistas que conforman la mesa directiva, dicha mesa se conformó desde que el tianguis se constituyó en 1990.

Realizan juntas cada cierto tiempo, no tienen una fecha específica, lo realizan en cuanto se decide que debe haber reelección para algún cargo de la mesa directiva, lo cual es cada 6 años aproximadamente, o cuando hay problemas específicos a tratar, al respecto dijo don Juan Vega:

Tenemos luego juntas, se habla de todos los problemas que pasó para que todo salga lo mejor que se pueda. Aquí viene gente que compra para toda la semana, es importante porque hay mucha gente que no puede ir más lejos, entonces qué es lo que hacen, venir aquí o cuando llegan visitas de otros lados les dicen 'ah pues vamos al tianguis'. Entonces lo que hacemos es que el tianguis trabaje bien, que la gente esté contenta y pues que vengan a visitarnos y se vayan a gusto (Don Juan Vega, 30 de julio del 2017).

Hay otro tipo de reuniones que son para los eventos que celebran que son: el día de la madre, el padre y la misa religiosa del 12 de diciembre, día de la Virgen de Guadalupe.

La conformación de la mesa directiva es de la siguiente manera:

Presidencia

Las funciones que realiza el presidente son a nivel público, establece relaciones fuera del tianguis con el Estado y políticos, cuando hay temporada de elecciones les piden materiales para mantener en óptimas condiciones el puesto, como lo son lonas, estructuras de fierro, mesas, entre otras cosas. Quien ha estado fungiendo en dicho cargo desde el 2007 es Don Fernando quien tiene 52 años de edad, él ha sido reelegido en tres ocasiones, al respecto mencionó:

Antes de mí había estado Don José, pero llegué yo y me he quedado porque veo las necesidades de los tianguistas, voy a juntas y tengo relación con la política incluso me quiero lanzar a diputado de éste distrito porque el Gobierno no otorga apoyos, solamente lonas [...] mi papel es pedir al Gobierno por el bienestar de los tianguistas (Don Fernando, 2 de julio del 2017).

Los tianguistas comentaron que don Fernando casi nunca se encuentra en el tianguis pero saben que establece relaciones políticas:

Él no viene muy seguido y casi siempre se encarga don José [...] Fernando se tiene que ir a gobierno, tiene que hablar con personas para pedir apoyos que nos den lonas, gobierno nos cobraba un peso por piso, nos cobra 4 pesos por piso, eso tiene que ver (Leticia, 16 de julio del 2017).

Secretaría

El secretario es don José de 67 años de edad es un comerciante que estuvo desde la fundación del tianguis, él fue parte de la mesa directiva desde 1990, estuvo en el cargo de presidente desde ese momento, pero tuvo salidas del cargo porque en un tiempo trabajó en una dependencia de municipio, posteriormente compaginó su trabajo en dicho lugar y en el tianguis. Las actividades que realiza como secretario son las de hacer recorridos por el tianguis y observar las necesidades de los/as comerciantes. Es la persona que supe al presidente cuando éste no se encuentra, comenta don José:

Yo sé todo del tianguis, cuando empezó Fernando no sabía nada, es nuevo, él anda en la política, yo aquí siempre he andado en todos los puestos viendo qué falta” (Don José, 2 de julio del 2017).

Tesorería

La tesorera se encarga de recibir los pagos correspondientes, ella administra el dinero, mencionó doña Norma de aproximadamente 50 años: “Yo soy la tesorera, a mí me vienen a pagar la cooperación de cada domingo” (Doña Norma, 9 de julio del 2017).

Doña Norma tiene un talón de pago que dice: *Bono de cooperación voluntaria para el sostenimiento del tianguis San Pedrito Peñuelas*, en el anota el nombre del comerciante y éste tiene que firmarlo, asimismo registra otros pagos en una libreta. Además ella realiza las credenciales para las personas que se incorporan a un puesto fijo, de esa manera se convierte en socio.

A los socios se les cobra \$3.00 pesos por metro, a los libres \$10.00 pesos por metro:

Aquí es la plaza más barata, de ahí pues se usa para los tubos, para barrido, todo eso que se recauda se reparte entre todos los gastos que se hacen aquí, si llega a sobrar se le reparte el día de las madres o el día del papá, se les festeja lo que haya, ahorita no se ha aumentado hasta ahorita [...], y alcanza para todos los gastos, te digo para barrido, para sacar tubos porque cobran por sacarlos, por meterlos, para pagar en donde se dejan [...] y a los coordinadores también se les da para los desayunos, ellos cobran a los socios 3 por metro y a los libres son 10 por metro (Don Elías, 16 de julio del 2017).

Organización

Doña Vicky de 42 años es la encargada de la organización quien controla los giros comerciales en el tianguis para que cada integrante del mismo pueda mantener su venta sin una competencia directa sobre el mismo tipo de comercialización, por lo que se encarga de que no se otorguen espacios a gente que maneje el mismo giro, al respecto mencionó:

Yo lo que controlo son giros y si el coordinador metió a alguien y viene el socio y dice 'oye es que el coordinador metió y ya yo le digo 'a ver usted ya sabe que no se pueden meter esto y esto y esto' y a veces son los detalles que tenemos pero de ahí en fuera todo bien, eso es lo que yo controlo (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

De esa manera se asegura de algún modo que cada tianguista pueda tener la oportunidad de vender, no obstante cabe destacar que ese sistema de organización no es igual en cada tianguis, debido a que en algunos hay zonas específicas de solamente un tipo de giro, ya sea ropa, comida, etc.

Honor y Justicia

El señor Juan de aproximadamente 56 años está a cargo del puesto de honor y justicia, tiene como tarea establecer mediaciones cuando hay conflictos entre los comerciantes, mencionó:

Resuelvo cuando hay problemas de que faltan (sic), a veces de castigo pierden el lugar, yo ahí veo el motivo, de porque se lo van a quitar, o sea no debo estar ni a favor de ellos ni a favor de quien tiene problemas, yo soluciono el problema para que todo salga bien, ni que uno pierda ni que el otro también (Don Juan, 30 de julio del 2017).

Conflictos

La función que realiza Javier es la de resolver los conflictos entre socio y socio, mencionó doña Vicky:

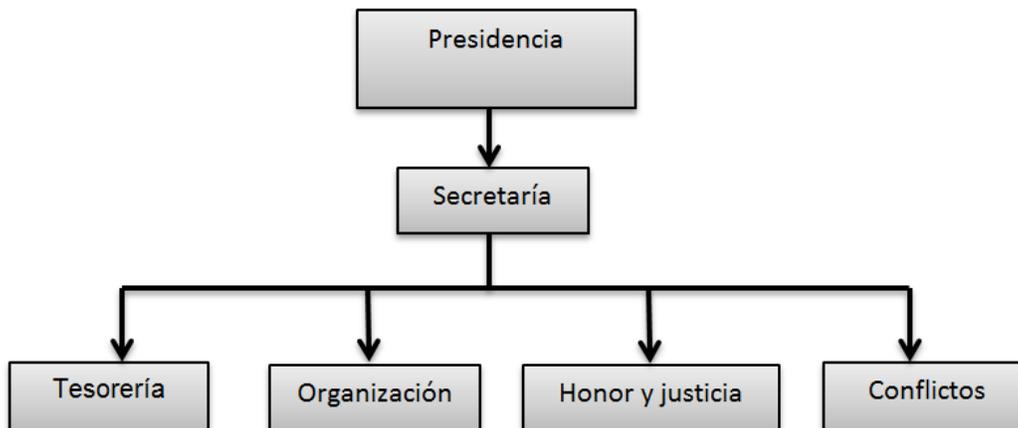
Javier, él es de conflictos, él defiende al socio, por decir el de honor y justicia es defender y el de conflictos es ver que hay entre los dos porque si hay problemas (Doña Vicky, 30 de julio del 2017).

Cada uno de los que componen la mesa directiva es coordinador de una zona. Los coordinadores pasan con los/as comerciantes y cobran la plaza, \$3.00 pesos a los socios y \$10.00 pesos a los libres. Asimismo, su cargo específico les convoca a estar al pendiente a cada momento de las necesidades de los/as tianguistas, algunos realizan un recorrido por la zona antes del cobro como don José, pero por ejemplo a doña Vicky le llevan el pago hasta su puesto. A veces cuando un integrante de la mesa directiva necesita hablar con otro/a acude a su puesto, de tal manera se van comunicando sobre las cuestiones que surgen en el tianguis.

En la figura 1 se puede observar la representación gráfica de la estructura política de la mesa directiva. De acuerdo con la información que obtuve, su organización es jerárquica, la autoridad principal es la presidencia, le sigue la secretaría. En cuanto a la tesorería, organización, honor y justicia y conflictos, se

encuentran en una misma línea pues sus funciones no implican llevar a cabo la dirección de todo el tianguis.

Figura 1. Organigrama de la mesa directiva del Tianguis de San Pedrito Peñuelas



Fuente: elaboración propia con datos de campo, 2017.

Con lo expuesto anteriormente ubico que el tianguis de San Pedrito Peñuelas emergió como un centro laboral en los comienzos de la colonia en el que diversas familias queretanas encontraron un espacio para comercializar y mantener un empleo.

La consolidación del mismo se vio atravesada por las necesidades económicas de la población, por lo cual una de las razones por las cuales un grupo de mujeres y hombres decidieron crear el tianguis, fue precisamente para que tanto los habitantes de la colonia como los tianguistas encontraran beneficios en términos monetarios y en torno a las facilidades de encontrar artículos y comida a bajo costo.

Por otra parte, la acción de crearlo estuvo fuertemente liderada por mujeres que vendían en una colonia contigua, hecho que llevó a la creación de la mesa directiva del tianguis la cual se mantiene actualmente pero con otras personas.

Asimismo, al hacer la observación de lo que se oferta, encontré una amplia gama de giros comerciales, en algunos casos la venta se sectoriza por género ya que los giros de ropa nueva, de segunda mano y comida está mayormente a cargo de las mujeres, en cambio la venta de artículos varios (licuadoras, discos, juguetes, entre otros) la realizan mayormente los hombres.

Se puede aseverar que las mujeres encuentran en esos giros comerciales mayor apertura venta, ya que mediante observación detecté que las mujeres van por el mandado, ropa para sus hijos, comida. Otro punto a destacar es la accesibilidad en los precios, hecho que hace que cada domingo haya gente que compre.

En cuanto a la relación entre el Estado Queretano y los tianguis, se detecta que están regulados en la medida en que hay un cobro de piso y están registrados ante las oficinas de comercio en Vía Pública. El Estado lo define de la siguiente manera:

Comerciante en tianguis: Son las personas físicas que participando en grupo y en forma itinerante, realizan actividades comerciales en vía pública en las zonas, espacios y horarios establecidos por la autoridad municipal (Reglamento para el desarrollo de actividades comerciales en vía pública del municipio de Querétaro, p.1).

En concreto el tianguis de San Pedrito Peñuelas es el espacio donde el estudio de caso se llevó a cabo con la familia Cerritos Gudiño, comerciantes del tianguis desde el año 1995, cinco años después de la creación del tianguis en dicha colonia. Por lo tanto el caso presentado en el siguiente capítulo describe las formas de organización de una familia de comerciantes y los roles de género que permean.

Capítulo IV.

El caso de la familia Cerritos Gudiño

En el presente capítulo analizo el caso de la familia Cerritos Gudiño integrada por Virginia Guadalupe Gudiño Villa, su esposo Israel Cerritos Hernández y su hijo Isaac Cerritos Gudiño, son comerciantes del tianguis de San Pedrito Peñuelas desde 1995. Con el estudio de caso muestro la forma en la que la familia y específicamente doña Virginia (*ego*) encontró en el tianguis una forma de trabajo prolífera.

La influencia del comercio informal la obtuvo de su familia de origen Gudiño Villa, debido a que vendían rosas en tianguis y en avenidas de la ciudad de Querétaro, así trabajó en el comercio de sus padres, pero posteriormente cambió de giro comercial de acuerdo con las exigencias del mercado global, la economía y la dinámica social de la colonia antes mencionada.

El actual giro que maneja la familia Cerritos Gudiño es el de la ropa nueva de mujer y varón. Para mantener la venta establecieron estrategias como: relaciones sociales en el tianguis; contar con un negocio estable y regulado; ofertar la ropa en el tianguis; brindar ropa de precios accesibles, entre otros.

De tal manera planteé las siguientes preguntas: ¿De qué manera la familia Cerritos Gudiño se organiza laboralmente para llevar a cabo su trabajo en el tianguis? ¿Por qué distintas generaciones de una familia de comerciantes mantienen un trabajo informal, y como se integran en su dinámica familiar las actividades de ambos espacios? ¿Qué tipo de relaciones existen en una familia de comerciantes para ampliar su comercio y qué tipo de negociaciones efectúan? y ¿Cuáles son las relaciones de género presentes en una familia de comerciantes y qué conflictos se derivan de roles de género femeninos y masculinos operantes en ambos espacios?

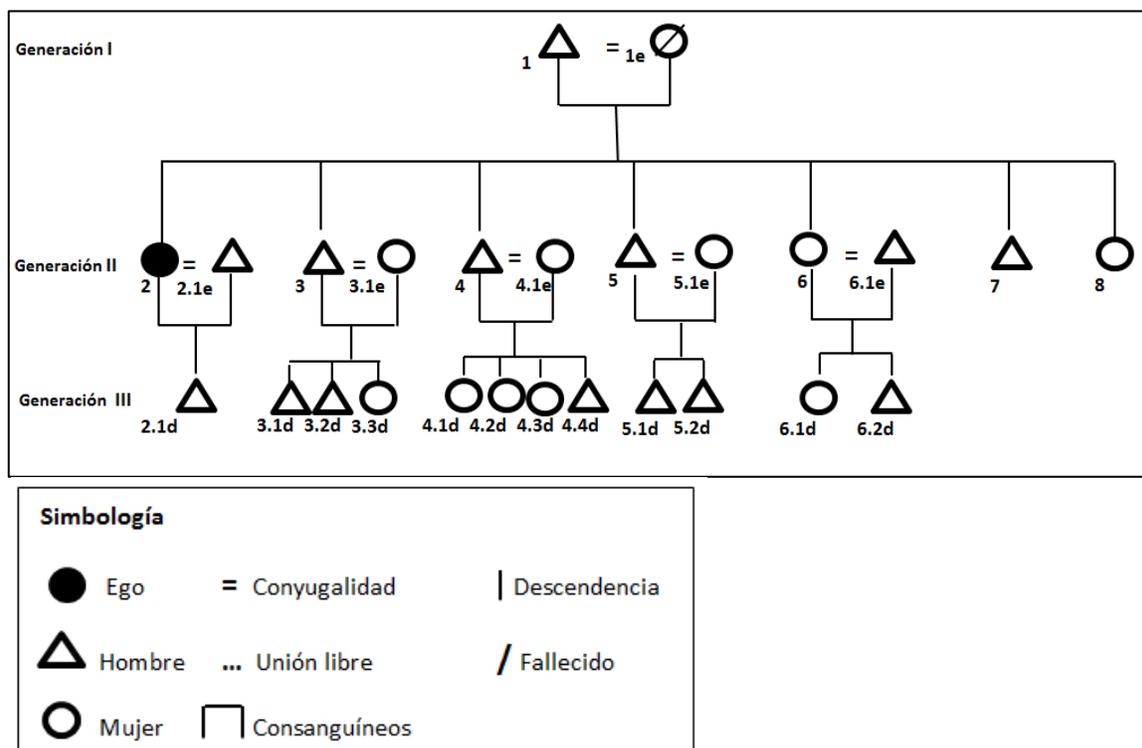
Para dar respuesta a las preguntas planteadas, primeramente exhibo la forma en que la familia Cerritos Gudiño se insertó en el comercio informal, pues fue

a través de doña Vicky (*ego*) y por lo tanto se muestra la genealogía de su familia de origen Gudiño Villa. Además explico la manera en que los integrantes de dicha familia tuvieron una influencia directa en la economía informal con el puesto de rosas, así como la apuesta por establecer un negocio propio. Posteriormente describiré el caso específico de doña Virginia y su familia Cerritos Gudiño.

4.1 Genealogía de la familia Gudiño Villa

Para dar cuenta de la influencia de la familia Gudiño Villa en la trayectoria laboral de doña Virginia (*ego*) presento la genealogía de su familia en la figura 2 y en la tabla 4 identifiqué las y los integrantes de tres generaciones.

Figura 2. Genealogía de la familia Gudiño Villa.



Fuente: elaboración propia con datos de campo, 2017.

Tabla 4. Integrantes de la familia Gudiño Villa

Generación	N	Nombre	Edad	Lugar de nacimiento	Escolaridad	Ocupación
I	1	Bernabé Gudiño García.	67	Querétaro.	Primaria trunca.	Comerciante de flores y arrendatario.
	1e	Bertha Villa. Gómez.	61	Querétaro.	Primaria.	Falleció.
II	2	Virginia Guadalupe Gudiño Villa (<i>ego</i>).	42	Querétaro.	Secundaria.	Comerciante en tianguis y local propio.
	2.1e	Israel Cerritos Hernández.	44	Querétaro.	Secundaria.	Comerciante en tianguis y negocio propio.
	3	Andrés Gudiño Villa.	40	Querétaro.	Secundaria.	Negocio propio de vidrio.
	3.1e	María del Carmen Bustamante Herrera	38	Querétaro	Secundaria.	Ama de casa.
	4	Juan Gudiño Villa.	39	Querétaro, radica en Pinal de Amoles.	Secundaria trunca.	Mecánico.
	4.1e	Carmen Santana Ortiz	No se sabe	Pinal De Amoles.	Primaria.	Ama de casa.
	5	Siro Gudiño Villa.	38	Querétaro.	Secundaria.	Negocio propio (tienda) y comerciante en tianguis (flores).
	5.1e	Teresa Jiménez García..	37	Querétaro.	No se sabe.	Negocio propio (tienda).
	6	Bertha Gudiño Villa.	35	Querétaro.	Preparatoria.	Negocio propio (estética).
	6.1e	No se sabe.	No se sabe	No se sabe.	No se sabe.	No se sabe
	7	Bernabé Gudiño Villa.	28	Querétaro.	Licenciatura trunca	Negocio propio de vidrio y aluminio.
	8	Ana Gudiño Villa.	25	Querétaro.	Licenciatura en Administración.	Empleada en empresa y comerciante en tianguis (flores).
III	2.1d	Isaac Cerritos Gudiño.	6	Querétaro.	1ro de primaria.	Estudiante.
	3.1d	Andrés Gudiño Bustamante.	19	Querétaro.	Licenciatura en Arquitectura.	Estudiante y trabaja en el negocio de su padre.
	3.2d	Mauricio Gudiño Bustamante.	17	Querétaro.	Preparatoria.	Estudiante.
	3.3d	Ángela Gudiño Bustamante.	10	Querétaro.	Primaria.	Estudiante
	4.1d	Brenda Gudiño Santana.	16	No se sabe.	Preparatoria.	Estudiante.
	4.2d	Karla Paola Gudiño Santana.	13	No se sabe.	Secundaria.	Estudiante.
	4.3d	Julieta Gudiño Santana.	11	No se sabe.	Primaria.	Estudiante.
	4.4d	Alejandro Gudiño Santana.	9	No se sabe.	Primaria.	Estudiante.
	5.1d	José Gudiño Jiménez.	13	Querétaro.	Secundaria.	Estudiante.
	5.2d	Ricardo Gudiño Jiménez.	10	Querétaro.	Primaria.	Estudiante.
	6.1d	Diana Gudiño Fernández.	17	Querétaro.	Preparatoria.	Estudiante.
6.2d	Niño varón.	9	Querétaro.	Primaria.	Estudiante.	

Fuente: elaboración propia con datos de campo, 2017.

Generación I

Los padres del ego Virginia Guadalupe Gudiño Villa (doña Vicky como le nombran sus amigos y familiares) son Bernabé Gudiño García (I, 1) de 67 años de edad y Bertha Villa Gómez (I, 1e) quien falleció en el año de 2017 a la edad de 61 años. Don Bernabé estudió hasta cuarto grado de primaria y doña Bertha concluyó la primaria. Contrajeron matrimonio en el año de 1974 a la edad de 24 años y 18 años respectivamente y tuvieron siete hijos: Virginia, Andrés, Juan, Siro, Bertha, Bernabé y Ana (Ver figura 2. Genealogía de la familia Gudiño Villa, pág. 73).

Una vez unidos en matrimonio, don Bernabé se asoció con uno de sus amigos quien pertenecía a la localidad de *El Organal*, la cual está situada en el municipio de San Juan del Río en el estado de Querétaro. En dicha localidad los habitantes siembran y cosechan flores, se tiene la nota de que actualmente sigue siendo un lugar predominantemente de floricultores, algunos organizados en cooperativas y otros de forma independiente (Periódico El Universal, 2017).

Ambos se dedicaron a la producción y distribución de rosas, posteriormente se asociaron con otra persona quien tenía conocimiento acerca de químicos lo que les permitió tener una mejor producción. Al respecto de la producción de rosas comenta doña Vicky:

Salían 200 gruesas de rosas a la semana, cada gruesa trae 144 rosas y mi papá tenía como 25 vendedores en todo Querétaro [...] él aproximadamente vendía 300 ramos diarios de flores (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

El lugar donde distribuían rosas era principalmente en el barrio del Tepetate, ahí tenían un puesto fijo en el tianguis, los otros trabajadores a su cargo se colocaban en las avenidas principales de la ciudad y vendían ramos de rosas.

Con los recursos obtenidos don Bernabé construyó una vivienda en la colonia Bolaños y además adquirió terrenos en la colonia San José el Alto, mismos que adaptó para fungir como arrendador, al respecto mencionó doña Vicky:

Fíjate cómo era la economía, mi papá puso dos vecindades y la casa donde vivimos toda la vida, mi papá pues hizo sus vecindades, una tiene 14 viviendas y otra tiene 10, o sea son 24 cuartos los que él renta, cada una tiene su cocina y su baño (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

La primera hija del matrimonio fue Virginia Guadalupe Gudiño Villa (II, 2), nació en el año de 1975, cuando doña Bertha tenía 19 años. En el transcurso del embarazo y después de nacida su primera hija, doña Bertha participaba del negocio familiar ya que acudía a vender rosas en el barrio del Tepetate en la zona del tianguis que actualmente se sigue manteniendo (ver tabla 1. Relación de tianguis y mercados del municipio de Querétaro dividido por delegaciones. En específico la delegación Centro Histórico, pág. 41).

En el año de 1977 nació su segundo hijo de nombre Andrés Gudiño Villa (II,3), tanto él como doña Vicky participaban en el comercio, desde su infancia estuvieron inmersos en la venta de rosas, además, en el puesto doña Bertha se encargaba del cuidado de sus hijos/as, así como en su hogar.

El matrimonio Gudiño Villa habitaba en la colonia Bolaños de la ciudad de Querétaro, donde vendían ropa de 2da mano y juguetes en Navidad y día de Reyes¹¹. Doña Bertha se hacía cargo de ese comercio, atendía a la clientela en casa y para abastecerse ella y su esposo iban a comprar juguetes al tianguis de Celaya en el municipio de Guanajuato, el cual es un tianguis extenso de juguetes, galletas, dulces, etc., en el que actualmente 523 comerciantes ocupan un espacio de 1,479 metros para su venta (Informativo Ágora, 2017).

Tanto la venta de juguetes como la de ropa no era la principal fuente de obtención de dinero, sin embargo aprovecharon el espacio en su casa para vender y tener mayores ganancias económicas, por ejemplo, vendían la ropa que ya no

¹¹ Tradición que data del siglo XIX de origen religiosa en la que se conmemora el pasaje bíblico de la epifanía en la cual tres reyes del medio oriente llevaron obsequios al niño Jesús. Se representa el pasaje al obsequiar juguetes a niños y niñas el día 6 de enero con el supuesto de que son los tres reyes magos, Melchor, Gaspar y Baltazar, quienes dan los obsequios.

ocupaba la familia y aquella ropa que les regalaban familiares, como las hermanas de doña Bertha.

En cuanto a la distribución de tareas domésticas, Doña Bertha se encargaba de los cuidados de cada integrante de la familia, la limpieza de la casa, así como la preparación diaria de la comida, éste último aspecto tomó relevancia para doña Vicky porque al igual que su mamá, ella diariamente preparaba la comida, excepto el día de tianguis, ese día la compraba.

La familia comenzó a expandirse cuando nacieron sus otros hijos: Juan (II, 4) en el año de 1978; Siro (II, 5) en 1979; Bertha (II, 6) en 1982; Bernabé (II, 7) en 1989 y Ana (II, 8) en 1992. Todos fueron partícipes del comercio de sus padres, además a cada integrante se le proporcionó recursos para estudiar, pero éstos no se eximían de colaborar con el negocio familiar. De tal manera todos formaron parte de la economía familiar al participar en el negocio, mismo que perdura en la actualidad con Siro Gudiño Villa y Ana Gudiño Villa, hermanos del ego, cada uno mantiene un puesto de rosas.

Con respecto a la dinámica familiar, constituían una familia de tipo nuclear, el jefe de familia era don Bernabé, considerado así porque proveía de recursos económicos y por la educación estricta hacia sus hijos/as. Doña Bertha seguía un rol femenino tradicional, ya que se encargaba del trabajo doméstico y de la crianza de hijos e hijas, pero también participaba en el negocio familiar al vender en algunas ocasiones flores en el puesto ubicado en tianguis del Tepetate, además en su hogar vendía ropa de segunda mano y juguetes en temporada de Navidad y Reyes. Así doña Bertha mantenía una doble jornada laboral: una al llevar a cabo el trabajo doméstico y la otra correspondiente a la venta de ropa, juguetes y flores que le proporcionaba recursos económicos.

Sobre el giro comercial de las rosas, destaco que la familia pudo contar con un capital económico considerable, no obstante se enfrentaban ante una constante competencia por el aumentó el mercado de flores:

Fue cambiando la vida, después entraron muchos de los que vendían ramitos en las calles, antes no había eso [...] se empezaron a salir porque muchos empezaron a vender rosas, empezaron a producir y a producir (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

Incluso cuando incrementó la competencia laboral en la venta de las flores, la familia Gudiño Villa no dejó el negocio porque seguía manteniendo un mercado laboral en auge, además de que no era su único modo de subsistencia puesto que se complementaban económicamente con el negocio de renta de cuartos, el cual actualmente conserva don Bernabé.

Generación II y III

Los siete hijos/as de don Bernabé y doña Bertha estuvieron inmersos en el comercio informal desde temprana edad, tenían labores establecidos en la familia, cada uno participaba en el negocio. Posteriormente algunos transitaron en la economía formal e informal, por lo que se destacará el trabajo que cada uno mantiene actualmente.

La primera hija del matrimonio Gudiño Villa es Virginia Guadalupe Gudiño Villa ego (II, 2), contrajo matrimonio a la edad de 17 años en el año de 1992 con Israel Cerritos Hernández (II, 2.1e), cuando éste tenía 19 años de edad. Tuvieron un hijo de nombre Isaac Cerritos Gudiño (III, 2.1d) en el año 2011.

Doña Vicky comercializó rosas en un puesto propio hasta la edad de 28 años, posteriormente cambió de giro comercial al vender ropa de 2da mano (paca), después volvió a cambiar de giro y se mantuvo vendiendo ropa nueva de hombre y mujer en el tianguis de San Pedrito Peñuelas en su local propio, asimismo, abrieron un segundo local donde ofrecían zapatos nuevos para hombre y mujer. Su hijo Isaac Cerritos en la actualidad tiene 6 años y estudia la primaria, es partícipe también del comercio de sus padres puesto que apoya en el acomodo de la mercancía.

El primer hermano del ego es Andrés Gudiño Villa (II, 3) tiene 40 años, estudió la secundaria y se casó con María del Carmen Bustamante Herrera (II, 3.1e) quien tiene 38 años de edad. Andrés Gudiño y su hermano Bernabé Gudiño cuentan con un negocio establecido dedicado a colocar ventanas y cristales en viviendas y

comercios. Ellos cuentan con una plantilla de 4 trabajadores a quienes les paga quincenalmente y les proporciona prestaciones sociales (seguro y aguinaldo).

La esposa de Andrés es María del Carmen Bustamante Herrera (II, 3.1e), ella se encarga de hacer el trabajo doméstico. Tuvieron tres hijos, el primero es Andrés Gudiño Bustamante (III, 3.1d) de 19 años de edad, estudia la licenciatura en Arquitectura y trabaja en el negocio de su padre donde realiza trabajos en menor escala como vitrinas, espejos, etc.; el segundo es Mauricio Gudiño Bustamante (III, 3.2d) de 17 años quien estudia la preparatoria y la tercera hija es Ángela Gudiño Bustamante (III, 3.3d) de 10 años, estudia la primaria.

El segundo hermano del *ego* es Juan Gudiño Villa (III, 4), tiene 39 años de edad, estudió hasta primer año de secundaria. Se casó en el año 2012 con Carmen Santana Ortiz (III, 4.1e) quien realiza el trabajo doméstico, cuenta con estudios de primaria. Ambos habitan en el municipio de Pinal de Amoles del estado de Querétaro, ahí Juan Gudiño estableció un taller mecánico. Tienen cuatro hijos: Brenda Gudiño Santana (III, 4.1d) de 16 años, cursa la preparatoria; Karla Paola Gudiño Santana (III, 4.2d) con 13 años se encuentra estudiando la secundaria; Julieta Gudiño Santana (III, 4.3d) de 11 años estudia la primaria, y Alejandro Gudiño Santana (III, 4.4d) de 9 años es estudiante de primaria. Se desconoce si participan en el negocio de su padre.

El tercer hermano del *ego* es Siro Gudiño Villa (III, 5) de 38 años, se casó con Teresa Jiménez García (III, 5.1e) quien tiene 37 años, Siro Gudiño tiene un negocio de abarrotes en el terreno que su padre le heredó, dicho local está registrado ante hacienda. Doña Vicky comentó:

Tiene un como súper (sic), está en la esquina Jardines de San José, está en la mera esquina, entonces tiene el local grande y mi cuñada se encarga más que nada de la tienda. (Doña Vicky, 13 de agosto del 2017).

Asimismo, es comerciante de rosas en el tianguis del Tepetate el día jueves sábado y domingo, él dio continuidad al puesto de rosas que tenía su familia. Tiene dos hijos: José Gudiño Jiménez (III, 4.1d) de 13 años de edad quien es estudiante

de secundaria y Ricardo Gudiño Jiménez (III, 4.2d) de 10 años, estudia la primaria. Se desconoce si participan en el negocio de sus padres.

La cuarta hermana del *ego* es Bertha Gudiño Villa (III, 6), tiene 35 años de edad, estudió la preparatoria y posteriormente ingresó a trabajar en la estética “Espejo” la cual se localizaba en la colonia Álamos, posteriormente se asoció con su amiga y abrieron una estética ubicada en una plaza comercial. Contrajo matrimonio y tuvo dos hijos: Diana Gudiño Fernández (III, 6.1d) de 17 años de edad quien estudia la preparatoria y un hijo (III, 6.2d) de 9 años quien estudia la primaria. Bertha le compró un terreno a su hermano Siro ubicado en San José el Alto. Este terreno había sido heredado a Siro por su padre y se lo vendió a su hermana porque él se fue a vivir a la Sierra Queretana, en el municipio de Pinal de Amoles.

El quinto hermano del *ego* es Bernabé Gudiño Villa (III, 7) de 28 años de edad, él en su adolescencia realizaba algunos trabajos con su hermano Andrés y además se mantenía en el negocio de las rosas mientras estaba estudiando la licenciatura en arquitectura, sin embargo no la concluyó porque tenía mucho trabajo y su padre don Bernabé le exigía cumplir con la economía familiar. A la edad de 25 años se asoció en el negocio de su hermano Andrés y ahora trabajan juntos. Es soltero, sin hijos y habita en la colonia de San José el Alto en un terreno que le heredó su padre.

La sexta hermana y última hija del *ego* es Ana Gudiño Villa (III, 8) de 25 años de edad. Es licenciada en administración, empleada en una empresa y comerciante de rosas en el Tianguis de San Pedrito Peñuelas, calle Plateros. Es soltera y no tiene descendencia.

4.2 Una familia de comerciantes, los Gudiño Villa.

Siguiendo con lo expuesto en la genealogía, la primera generación compuesta por don Bernabé y doña Bertha mantuvo una actividad económica informal al establecer la producción y distribución de rosas en el espacio público en tianguis y avenidas.

En cuanto tuvieron a sus primeros hijos Virginia y Andrés, los involucraron en el comercio al llevarlos desde pequeños al tianguis donde doña Bertha vendía ocasionalmente, así como en su casa en la cual vendía ropa de segunda mano y juguetes en temporada Navideña y de Reyes.

De esa manera, en la fase de expansión del grupo doméstico que comienza con la unión de doña Bertha y don Bernabé y termina con el nacimiento de su última hija Ana, cada integrante participaba en la actividad económica familiar atendiendo, ayudando o haciéndose cargo del puesto en el tianguis.

El matrimonio Gudiño Villa procuró darles estudios a todos sus hijos e hijas, así cuatro tuvieron estudios de secundaria, una de preparatoria, uno de licenciatura trunca y la menor concluyó la licenciatura. Estudiar no les eximía de las obligaciones específicas familiares, de modo que mujeres y hombres apoyaban en la venta de rosas, pero las mujeres se encargaban de las tareas domésticas y de cuidado, del mismo modo que lo hacía su madre doña Bertha, de ese modo, se ubica un rol de género femenino tradicional en el que las mujeres se hacen cargo del trabajo doméstico mientras los hijos varones apoyan en el comercio y eran eximidos de realizar labores domésticas.

Por otro lado, ubico que la transferencia del comercio de la primera a la segunda generación de la familia se ejerció a través de la herencia que Don Bernabé otorgó en vida a sus hijos /as. La herencia fue manera diferenciada por género, ya que a sus hijos les delegó terrenos y a sus hijas el puesto de rosas en el tianguis.

De tal manera se aborda el concepto de capital económico y social de Bourdieu para especificar el tipo de herencia de capital económico (material) y de capital social (relaciones, vínculos, etc.). El capital económico se refiere a las condiciones materiales de un individuo o grupo (Bourdieu, 2011), en el caso de la familia Gudiño Villa, ésta se conforma de bienes materiales, en específico de los terrenos que adquirió don Bernabé y que heredó a sus hijos varones.

En cuanto al capital social Bourdieu (2011) dice:

El capital social es el conjunto de recursos actuales o potenciales ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento y de interreconocimiento [...] producto del trabajo de instauración y de mantenimiento necesario para producir y reproducir vínculos durables y útiles, adecuados para procurar beneficios materiales o simbólicos (p. 222).

Como precisa el autor, el capital social son las relaciones que se establecen para obtener beneficios específicos las cuales funcionan como redes de apoyo entre las personas, así en caso de cualquier necesidad material, económica, social y política, la gente echa mano de ese capital.

De tal manera, la herencia que don Bernabé otorgó a sus hijas fue el negocio familiar y la sucesión de relaciones sociales que su familia sostuvo con vendedores y líderes para poder comercializar en el tianguis del Tepetate. Es decir, una vez que cedió el puesto a sus hijas Vicky y Ana, éstas siguieron sosteniendo las relaciones que su padre había conseguido para que perduraran como comerciantes y crearon otras redes para comercializar en otros tianguis.

Los terrenos, el puesto de rosas y las relaciones circundantes que heredó don Bernabé, permitieron perfilar un capital económico y social que sostuviera económicamente a sus hijos e hijas, ya que: “la herencia, y no solamente la económica, es un conjunto de derechos preferenciales sobre el futuro, sobre las posiciones sociales posibles de ser ocupadas [...]” (Bourdieu, 2011, pp. 94-95).

Otro de los aspectos a notar es la transmisión de conocimientos efectuados a partir de la primera generación hacia la segunda generación: el conocimiento tácito y explícito¹². El primero se aprende con la experiencia e involucra factores subjetivos como los valores, creencias, metas personales, al respecto menciona Arras (2010) que: “El conocimiento tácito está profundamente enraizado en la acción y el cometido personal –valores y creencias- dentro de un determinado contexto”

¹² Los términos de conocimiento tácito y explícito tienen origen en los estudios organizacionales, en específico de las empresas y microempresas, no obstante, se plantea que puede ser inscrito en otras lógicas económicas, como el caso de los/as trabajadores sumergidos en la economía informal, puesto que esa forma de emplearse también tiene condiciones de organización propias, así como una racionalidad específica que encuentra cabida en la economía mexicana.

(p.79). Se localiza el conocimiento tácito en la experiencia aprendida de ser comerciantes de flores en el espacio público, comenzó con don Bernabé y pasó a sus hijos e hijas con el cometido personal de tener recursos económicos para solventar a su familia y además dejarles un capital social en torno a la venta del giro de las rosas. Por lo tanto, las y los integrantes de la segunda generación tuvieron la influencia del ser comerciantes autónomos y de poder utilizar los conocimientos tácitos adquiridos durante su infancia.

El conocimiento explícito es aquél adquirido a partir de una formalización de las experiencias mediante cualquier tipo de educación formal que implica una especificación sistemática de cierto conocimiento: “El conocimiento explícito es el que está expresado de manera formal y sistemática, es objetivo, racional y está codificado” (Arras, 2010, p.79). A partir de los conocimientos tácitos de la comercialización de rosas, la segunda generación adquirió conocimientos explícitos mediante la educación formal, es así que no sólo se dedicaron a la venta de flores, sino de otros giros comerciales, además algunos integrantes concretaron un negocio formal.

En las siguientes líneas se expone la forma en que la familia Gudiño Villa se apropió de los conocimientos tácitos y explícitos en torno a la comercialización, por lo que se realiza un balance de qué tipo específico de comercio se presenta en cada generación:

Generación I

La generación I compuesta por don Bernabé y doña Bertha fueron comerciantes del giro de la venta de rosas en el tianguis del Tepetate y en las avenidas de la ciudad de Querétaro, asimismo, conformaron un negocio de renta de departamentos.

Generación II

Los hijos e hijas de don Bernabé y doña Bertha se dedican al comercio, tres son comerciantes en tianguis, Siro quien tiene un puesto de rosas en el tianguis del Tepetate; Ana cuenta con un puesto de ese giro pero en el tianguis de San Pedrito Peñuelas, calle Plateros, y en ese mismo tianguis doña Vicky tiene un puesto de ropa nueva. Asimismo, los tres mantienen otra forma de empleo. Tanto Siro como doña Vicky establecieron un negocio formal, el primero vende abarrotes y la segunda ropa nueva y zapatos. Por su parte, Ana es empleada en una empresa.

Cuatro integrantes más son propietarios de un negocio, es el caso de Andrés y Bernabé quienes tienen un negocio de vidrio y aluminio, Juan estableció un negocio de mecánica y Bertha una estética.

Se observa que todos los integrantes consanguíneos de la generación II son comerciantes. Además la conformación de la familia de cada integrante de dicha generación es partícipe directa o indirectamente del comercio. De manera directa participa el esposo de doña Vicky ya que vende en el tianguis y en el negocio, también la esposa de Siro quien se encarga del negocio de Abarrotes.

Generación III

Las personas que integran la generación III son estudiantes, algunos colaboran con el comercio familiar como Isaac (hijo de doña Vicky) quien apoya en el acomodo del puesto en el tianguis, y Andrés (el hijo de Andrés Gudiño) colabora con su padre en el negocio de vidrio y aluminio.

Lo descrito permite dar un panorama familiar de comerciantes de la familia Gudiño Villa y la influencia que tiene sobre doña Vicky (*ego*), sin embargo, ella tiene una dinámica propia con su esposo e hijo, por tal motivo extenderé en las siguientes líneas la particularidad del caso de la familia Cerritos Gudiño.

4.3 Trayectoria laboral en la economía informal: el caso de la familia Cerritos Gudiño

Como mencioné anteriormente la primera hija del matrimonio Gudiño Villa es Virginia Guadalupe Gudiño (*ego*), conocida por la gente como doña Vicky. Desde su infancia colaboró en el negocio de sus padres, su mamá la llevaba a vender rosas al tianguis del Tepetate situado en la parte centro de la ciudad de Querétaro, doña Vicky comentó:

Toda mi vida ha sido el negocio, el comercio desde niña, desde que yo tengo uso de razón, desde los 6 años yo tengo uso de razón, yo siempre he andado en el comercio, toda la vida en las ventas (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

Refiere que desde su niñez estuvo involucrada en el comercio, el cual se efectuaba tanto en el puesto de rosas como en su casa ubicada en la colonia Bolaños en Querétaro, en la cual vendían ropa de segunda mano y juguetes en temporada Navideña y día de Reyes.

Con el paso de los años doña Vicky adquirió mayor experiencia en las ventas, asimismo sus hermanos Andrés y Siro también apoyaban al comercio familiar en el tianguis del Tepetate en donde vendían rosas en el puesto que tenían asignado.

A la edad de 14 años doña Vicky conoció a su esposo Israel Cerritos Hernández, una tía de él los presentó, posteriormente se casaron en el año 1992, cuando doña Vicky tenía 17 años y don Israel 19 años de edad. Vivieron en la casa de los padres de su esposo 4 años aproximadamente.

En las líneas siguientes expongo los giros comerciales por los que transitaron:

La venta de rosas

En el transcurso de su adolescencia y adultez doña Vicky vendía rosas en el tianguis del Tepetate donde distribuía 50 gruesas a la semana, ocupaba un lugar que tenía asignado su familia desde que su papá comenzó con la comercialización

de las flores. Don Bernabé le heredó el puesto y le distribuía las rosas para que ella las vendiera y tuviera dinero extra para su nueva familia.

Posteriormente vendió en el tianguis del Tintero, lugar donde su familia no comercializaba rosas, la manera en que pudo entrar fue mediante la ayuda de uno de sus amigos quien la contactó con los líderes de dicho lugar. Su amigo tenía un puesto de pantalones y le dejaba un espacio de un metro y medio al lado de su puesto para que pudiera vender las rosas.

Para doña Vicky acudir a ese tianguis era complicado debido a que le quedaba lejos de donde ella vivía, por lo que el taxi le cobraba más caro y a veces no querían llevarla hasta allá porque las rosas tenían agua para que no se marchitaran y los choferes querían evitar que el auto se mojara, no obstante siguió acudiendo.

La venta en el tianguis de San Pedrito peñuelas en la calle Plateros fue significativa para doña Vicky. Llegó al tianguis en 1995 cuando éste tenía 5 años de haberse constituido. Conoció a las personas pioneras en el tianguis como doña Carmelita, doña Juanita y doña Margarita quienes ya fallecieron y don José quien actualmente es el secretario de la mesa directiva (ver apartado Inicios del tianguis de San Pedrito Peñuelas, pág. 39). Comentó lo siguiente sobre su llegada al tianguis:

Lo primero que había en este tianguis era tierra, pero no duramos mucho así, ya luego le echaron pavimento, pero cuando empezó era pura tierra, era cuando yo vendía la rosa [...] Mira de la gente que vendía aquí eran puestecitos chiquitos, tenían sus negocitos y todo eso, ponían su ropa usada, entonces ellos fueron los que se organizaron y los que hicieron el tianguis [...] empezó a crecer y a crecer porque era un tianguis tan bueno que se llenó rápido, la principal Plateros fue la primera que se llenó, luego la de abajo (Doña Vicky, 30 de julio del 2017).

Doña Vicky narra algunas de las condiciones del tianguis, como el tipo de calles y su modificación, incluso los giros que predominaban en el

momento en que ella llegó (ropa de 2da mano), así como la expansión del mismo.

En el tianguis de San Pedrito Peñuelas la posición del puesto de doña Vicky se encontraba en la calle principal del tianguis, en la esquina de Plateros y Diamante, ahí comercializó rosas y mantenía ventas altas:

Vendíamos las flores, yo venía alrededor de un quintero, vendía 10 gruesas, cada gruesa me dejaba 100 pesos, en aquellos años, eran 10 o 12 gruesas que vendía (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

Debido al trabajo que le implicaba sostener un puesto de rosas en el tianguis del Tepetate, el Tintero y San Pedrito Peñuelas, doña Vicky contrató a un joven para que fuera a vender con ella, aunque en ocasiones su esposo Israel le ayudaba en el puesto, pero no era en todos los días de tianguis, ya que él trabajaba en una empresa donde era montacarguista, dijo don Israel: “Yo la apoyaba cuando podía, pero a veces era muy complicado porque me quedaba horas extras cuando me lo pedían” (don Israel, 23 de julio del 2017). El puesto de rosas estuvo vigente por 9 años, hasta que en el año 2003 cambió de giro comercial a la ropa de paca.

La venta de ropa de paca

Doña Vicky cambió de giro comercial a la venta de ropa de paca porque unas amigas suyas le dijeron que era un “buen negocio”, que mucha gente pedía ropa americana y que en la paca salía de todo. De manera que decidió dejar las rosas en el año de 2003 y probar con la ropa de paca.

Para ese momento doña Vicky era reconocida en el tianguis por su asistencia al mismo, fue así que decidió dejar el puesto de rosas a su hermano Juan, quien también vendía en el tianguis del Tepetate. Después de algunos años Juan le dejó el puesto a su hermana menor Ana Gudiño quien al momento se mantiene en la venta de rosas.

Los encargados del tianguis de San Pedrito Peñuelas de la calle Plateros le asignaron una zona distinta a doña Vicky. El lugar que le proporcionaron fue en la

calle Plateros en esquina con la calle Circón, cabe destacar que todavía se mantenía en la zona principal, la cual los/as tianguistas ubican como la calle Plateros. Destacó doña Vicky:

Yo quedé en medio, una muy buena posición porque a veces no llegan a la orilla (*calle Belén esquina con Plateros*), éste es el centro, yo estoy en un punto donde tengo mariscos, la barbacoa, las verduras, o sea yo estoy en un punto en el que la gente llega a comer, éste puesto (*señaló su puesto*) lo quisieran (Doña Vicky, 23 de julio del 2017, las cursivas son mías).

A partir de su asistencia regular al tianguis y de las relaciones sociales que mantuvo con los organizadores generó una membresía y se convirtió en socia en el año de 2004 sin pagar la plaza (ver el apartado Tipología de comerciantes, pág. 53).

Doña Vicky se surtía de ropa de paca en el tianguis de Celaya, ubicado en el estado de Guanajuato, tenía que ir por la ropa en autobús, la acompañaba su empleado. Doña Vicky recordó que en el tianguis de San Pedrito Peñuelas y en el del Tintero varias personas vendían ese tipo de ropa.

En ese tiempo don Israel Cerritos pudo obtener un crédito de INFONAVIT mediante su trabajo para tener una vivienda propia en la colonia Jardines del Parque, la cual se encuentra a un kilómetro de la Colonia San Pedrito Peñuelas, ese hecho benefició el trabajo de doña Vicky puesto que el trayecto para cargar la ropa hacia los tianguis disminuyó.

Cabe destacar que solamente estuvo tres años en la venta de ropa de paca, de 2003 a 2006, el motivo de su cambio de giro fue por la recomendación de uno de sus amigos tianguistas del Tintero de cambiar al giro a ropa nueva, el segundo motivo fue por la alta comercialización (oferta) de ropa de paca ya que hubo mayor competencia y menos ganancias.

La venta de ropa nueva de mujer y de hombre

En el año de 2006 doña Vicky cambió de giro comercial por la venta de ropa nueva, al respecto comentó:

Yo empecé a vender por un amigo que trabajaba en el Tintero él vendía pantalones y me decía '¿nunca te has querido cambiar?' y yo le ayudaba a vender, era muy buena para las ventas, de repente cuando yo no tenía gente iba con él, porque se le juntaba mucho la gente. Yo le decía que vendía ropa usada americana de paca y me decía 'es mejor esto, si quieres yo te paso un proveedor que es muy bueno' (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

Doña Vicky platicó con su esposo sobre el cambio de giro y acordaron hacerlo, querían probar si ese giro les acomodaba en su dinámica familiar y si les podía proporcionar mayores recursos económicos, por lo tanto siguió la recomendación de su amigo:

Fíjate, me recomendó primero a una marca que se llama QUO que se llama José Antonio el dueño de esa marca, él me empezó a vender Saldos, yo vendía Saldos, tiraba nada más mi botadero en el piso y yo vendía mucho, pero en aquél entonces no le podía comprar tanto a la producción que daba, era una fábrica y esa fábrica todos los saldos los vendían, pero después los vendieron a una sola persona (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

Cuando ya no pudo adquirir la ropa de la marca QUO, tuvo que buscar otro lugar de abastecimiento. Se enteró que algunas comerciantes traían la ropa del estado de Michoacán y de la Ciudad de México. Decidió ir al estado de Michoacán, en el municipio Cuitzeo donde se establece un tianguis nocturno. Acudió en camión y se trajo dos paquetes de ropa para mujer y hombre de modelos que estaban usándose en ese momento.

Doña Vicky tuvo mayores ventas, por lo cual continuó surtiéndose en dicho lugar, no obstante, tenía complicaciones con el transporte por lo que tomó la decisión de aprender a manejar ya que su esposo y ella contaban con dos camionetas. Don Israel le enseñó a manejar:

Yo no sabía manejar en aquél entonces, entonces yo andaba mucho en taxi y tenía que ver quién me llevaba y la camioneta estaba ahí parada y lo que hice fue que aprendí a manejar, dije 'tengo que aprender a manejar, no puedo depender de la gente y fue como aprendía a manejar [...] fue necesario para poder salir porque

nunca me ha gustado depender de la gente dije: - ¡no!, yo no puedo depender (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

Por lo anterior, a doña Vicky se le facilitó ir a Cuitzeo así siguió surtiéndose en dicho lugar. Asimismo, acudía con su esposo a la ciudad de México para conseguir ropa de invierno a mejor precio.

Doña Vicky vendía ropa nueva de mujer y hombre cinco días a la semana, dos días en el tianguis del Tintero, dos en el tianguis del Tepetate y el domingo en el tianguis de San Pedrito Peñuelas.

Las ventas en los distintos tianguis le proporcionaron recursos económicos suficientes para mantener los gastos de la casa, los gastos personales y ahorrar dinero. Menciona doña Vicky respecto al tianguis de San Pedrito Peñuelas:

Este tianguis me dio muchisísimo (sic) te digo que este tianguis te daba a ganar [...] a veces aquí no podíamos ni desayunar porque era mucha la venta, mucha la gente que había (Doña Vicky, 30 de julio del 2017).

El giro de ropa nueva fue prolífero para la familia Cerritos Gudiño, por lo que ampliaron sus ventas al rentar un local en el año de 2009 para establecer un negocio donde también se ofreciera ese giro pero que los precios fueran más altos.

El negocio propio de la venta de ropa nueva

En el año de 2009 doña Vicky y su esposo Israel decidieron rentar un local ubicado en Avenida Belén, en la colonia Lomas de San Pedrito Peñuelas, le nombraron *Vicky-fashion Boutique*.

Para poder abrir el negocio utilizaron parte del ahorro que doña Vicky tenía, así como dinero que su esposo adquirió mediante un préstamo. De tal forma, mandaron a hacer las vitrinas del local con Andrés el sobrino de doña Vicky, pintaron el local y se surtieron de más ropa incluyendo para niño y niña.

Ese hecho le generó a doña Vicky una mayor carga laboral, ya que se encargaba de vender en el tianguis, de vender en el local y de realizar el trabajo

doméstico en casa, mencionó: “Le dije a mi esposo: -‘no puedo trabajar en tianguis, local y en casa, todo eso no puedo’, se me complicaba” (Doña Vicky, 20 de agosto del 2017). Sin embargo, cuando don Israel tenía oportunidad colaboraba en el comercio, mencionó doña Vicky:

Me apoyaba cuando él podía cuando él descansaba, él trabajaba 12 horas 7 x 7, de 7 de la noche a 7 de la mañana, entonces tenía que trabajar 48 horas a la semana y descansaba 3 días, o sea 4 se trabajaban y 3 se descansaban, le pedían tiempo extra y a veces tenía que ser obligatorio pero cuando no me ayudaba a mí (Doña Vicky, 23 de agosto del 2017).

No obstante, la carga laboral fue excesiva para doña Vicky, por lo que le solicitó a su esposo que la apoyara completamente en el negocio, pero don Israel temía que no tuvieran éxito. Él estaba enfermo de la presión por el estrés que le ocasionaba su trabajo, esa situación aunada a que doña Vicky estaba dispuesta a cubrir el gasto de la casa que obtuvieron por INFONAVIT, condujo a que él dejara su trabajo y se dedicara de totalmente al negocio y al puesto en el tianguis de San Pedrito Peñuelas.

En el mismo año, doña Vicky fue elegida por los tianguistas socios para desempeñar el cargo “organización” en el tianguis de San Pedrito Peñuelas, de manera que obtuvo una función dentro de la mesa directiva de dicho tianguis. Ese hecho le proporcionó tener un estatus de líder en el tianguis y además obtuvo dos metros más de espacio para su puesto, lugar donde don Israel se colocó, de manera que los dos estaban en el puesto, pero su esposo se encargaba de vender los pantalones para hombre y mujer para ampliar el margen de venta.

Por lo tanto, para que pudieran vender tuvieron que distribuir el espacio en cinco metros y hacer dos puestos de manera continua. La estructura actual de ambos puestos es de tubular cuadrado, misma que forma una especie de cubo. El techo es de lona que amarran con mecates, la separación entre cada puesto es por medio de una lona que cuenta con una abertura en medio para que se puedan comunicar. Cada puesto cuenta con malla de alambre que colocan en tres lados del

cubo, esto sirve para colgar la ropa, a diferencia del puesto de doña Vicky, el puesto continuo de su esposo contiene una mesa en la cual colocan la mercancía, asimismo mantiene un armado con fierros en los cuales cuelga los modelos a vender, comenta don Israel:

Tenemos 20 modelos de pantalón [...] manejo desde 260 hasta 500 y fracción, tenemos muchas marcas caras de todos los precios para el cliente, porque como hay clientes de 270 como hay clientes que te compran más caro, así es la realidad (Don Israel, 13 de agosto del 2017).

Al obtener mayores ingresos económicos con el puesto y el negocio, hacia finales del año 2009 doña Vicky decidió dejar de ir al tianguis del Tepetate y del Tintero, y continuó trabajando en el tianguis de San Pedrito Peñuelas junto con su esposo.

En el año de 2011 tuvieron a su hijo Isaac cerritos Gudiño, por lo que doña Vicky dejó de ir al tianguis durante dos meses, tiempo en el cual su mamá Bertha Gudiño la cuidó y le ayudó a realizar las tareas del hogar. Posteriormente se incorporó a su trabajo y llevó a su hijo al puesto, ahí lo dejaba en la carriola cuando tenía que atender o cuando se quedaba dormido, sobre ello comentó doña Vicky:

Mi mamá me cuidó cuando nació Isaac, ella hacía la comida, todo, ya acá lo traía desde que tuvo como un mes, aquí lo agarraban cuando yo no tenía que atender, sino lo dejaba en la carriola. (Doña Vicky, 17 de septiembre del 2017).

En ese mismo año la sobrina de don Israel de nombre Karla comenzó a trabajar en el puesto todos los domingos y apoyaba en la venta de pantalones, Karlita como le nombran de cariño, también cuidaba a Isaac, lo cargaba y arrullaba mientras doña Vicky atendía a la clientela.

En la medida en que Isaac creció fue incorporado a la dinámica laboral, así en el local, Isaac realizaba las tareas que le dejaban en el preescolar con el apoyo de doña Vicky. En el puesto del tianguis él se encargaba de ayudar a acomodar la

ropa al inicio y final del tianguis, actividad que actualmente sigue desempeñando, comentó doña Vicky:

Aquí él recoge toda la basura, (sic) si no, ya empieza a hacer el trabajo porque el día de mañana no sabes si va a estar aquí, es muy inteligente para el trabajo, él me ayuda a traer todos los tubos, los ganchos, lo más chiquito, y ahí en la casa recoge los juguetes, no debe tener tiradero, tiene que aprender a trabajar y a recoger. Le digo: - “tus trastes en el lavabo” “límpiame lo que tiraste”, y él lo limpia y no lo hago yo, aunque no lo haga bien pero que se vaya enseñando, tiene que aprender. (Doña Vicky, 30 de septiembre del 2017).

Asimismo, doña Vicky recordó que en una ocasión su hijo a la edad de cinco años le preguntó: “¿mami ya nos vamos al trabajo?” (Doña Vicky, 20 de agosto del 2017). Le pareció gracioso a doña Vicky, ya que sonrió al decirlo pero al mismo tiempo comentó que él ya sabía que sus padres vendían y que tenía que aprender a hacerlo también.

En el año 2013 compraron la casa donde rentaban el local ya que con las ventas de sus dos comercios pudieron pagarla:

Se compró el local, ya ahorita a estas alturas es muy difícil, o sea ya te cuesta más trabajo comprar una propiedad, entonces la economía es diferente [...] el local nos ha ayudado también (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

Transcurrieron cuatro años en los que la familia Cerritos Gudiño se mantuvo estable económicamente mediante el puesto en el tianguis y el local, no obstante, quisieron ampliar su mercado ofreciendo zapatos, ya que doña Vicky detectó que la gente que le iba a comprar ropa al local preguntaba si vendía zapatos. De tal manera en el año 2017 rentaron un local que se localiza en frente del local de ropa nueva, ahí don Israel se encarga de vender zapatos, bolsos de piel y cinturones. Al respecto mencionó doña Vicky:

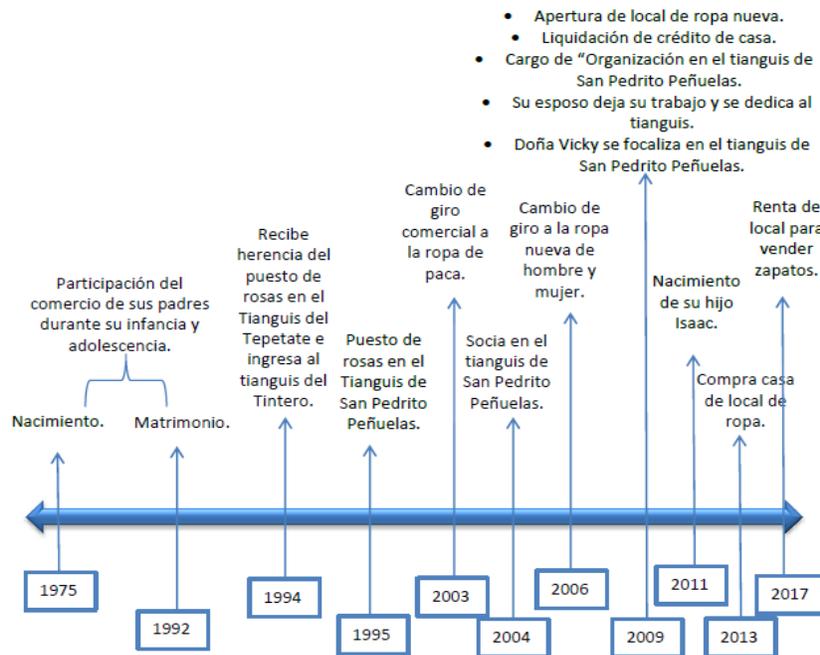
No he descansado porque abrí una zapatería, si a mí me pega el zapato voy a venir dos días, aquí me va a servir para ofertar el zapato y la ropa, entonces no

hay pierde y le sigo ganando, y es lo que pienso hacer (sic). (Doña Vicky, 30 de julio del 2017).

Debido a que en el mismo año sufrieron un robo en el local de ropa nueva, doña Vicky consiguió un contacto con un amigo para que le instalaran cámaras de video y así vigilar a cada instante sus dos locales desde su teléfono celular, el costo del sistema de seguridad fue de \$22,000.00 pesos. Además tuvo que reducir el horario de apertura de su local, por lo cual ahora abren de 8:00 a. m. a 8:00 p.m.

A continuación muestro cómo doña Vicky se incorporó al comercio de tianguis con el puesto de rosas y los cambios de giro que realizó. Asimismo, localizo los eventos relevantes en torno a su trayectoria laboral como la apertura de locales propios, el cargo de “organización en la mesa directiva”, y también los momentos de vida como su matrimonio y el nacimiento de su hijo.

Figura 3. Línea de tiempo de la trayectoria personal y laboral de doña Vicky.



Fuente: elaboración propia con datos de campo, 2017.

4.4 Estrategia de venta

Debido a la cantidad de puestos de ropa nueva existentes en el tianguis de San Pedrito Peñuelas, la familia Cerritos Gudiño emplea distintas estrategias para vender sus productos tanto en el tianguis como en el local.

Una de las estrategias es ofertar en el tianguis la ropa que no se le vendió en el local:

Se carga del local algo de mercancía, otra porque mucha de la ropa sólo se maneja en el local y en el local manejamos muchas marcas más caras, colombianas y otro tipo de blusas y otro tipo de mercancía, y aquí nos traemos lo que se va quedando, para que no tengamos rezago en el local (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

Por lo tanto, en el tianguis colocan cartulinas de colores que tienen escrito: 2 x 150 (dos prendas por ciento cincuenta pesos) y 2 x 250 (dos prendas por doscientos cincuenta pesos), comentó doña Vicky:

Hay veces que se nos rezaga el pantalón y hay que ofertarlo y a veces se va quedando y dinero parado no tiene caso (Doña Vicky, 13 de agosto del 2017).

Otra estrategia de venta que utilizan es ofrecer descuentos, esto se realiza de la siguiente manera: cuando una persona va al tianguis ve las prendas que venden y si no encuentra lo que buscaba doña Vicky le comenta que en su negocio *Vicky-Fashion Boutique* tiene una gran variedad de modelos, a lo que les ofrece una tarjeta con información de su local y le comenta que mostrando esa tarjeta le harán un 10% de descuento en su compra, al respecto dijo doña Vicky:

Le digo: -“mira te doy un volante y que te hagan 10% de descuento en la tienda” [...] eso siempre te funciona, en cualquier negocio tienes que meter promociones para que vayan, aunque sea con un 10% la gente va, si compra unos zapatos de 200 pesos y el 10% son 20 y por 20 la gente va (Doña Vicky, 30 de julio del 2017).

Mediante esas dos formas de venta reduce las pérdidas en ambos espacios donde comercia y reduce al mínimo las perdidas. Esa estrategia es exitosa y la refiere como una forma de captar clientela.

Asimismo, mediante observación en trabajo de campo detecté que otra estrategia de venta y se relaciona con el trato que mantiene con la clientela, describiré un caso:

El día 20 de agosto del 2017 a las 2:25 pm llegó al puesto una mujer de aproximadamente 33 años con dos niñas de entre 8 y 10 años de edad. La señora le preguntó si tenía blusas tipo polo de color azul, doña Vicky le mostró cuatro modelos, una de las blusas sí era color azul pero tenía el número 8 en un costado de la manga derecha. La clienta le pidió una blusa liza sin estampado, a lo que doña Vicky le preguntó que para qué la quería, la clienta le dijo que así se la pedían en su trabajo. Por lo tanto, doña Vicky le dijo que el número era pequeño y que casi no se veía, además le preguntó que si las niñas eran sus hijas, la clienta le dijo que sí, entonces doña Vicky le mostró unos pantalones que tenía en remate, eran dos por 100 pesos o uno en 70 pesos, la clienta comenzó a verlos ya que estaban colgados en un tubo de ropa y le preguntó a sus hijas que si les gustaba alguno, una de ellas le dijo que sí, la otra miró una falda y doña Vicky le dijo que esa falda también entraba en la oferta. Finalmente la clienta compró la blusa azul, el pantalón y la falda.

Mediante esa experiencia se puede ubicar que doña Vicky atendió la necesidad de la clienta al mostrarle una blusa tipo polo color azul y otras tres más de otro color, además de preguntarle sobre su requerimiento y de esa manera convencerla de comprar la blusa.

La forma de convencimiento no fue solamente el hecho de decirle que el estampado era mínimo, sino por la forma en que le dijo las cosas, de una manera amable y sonriente. Asimismo, doña Vicky le mostró otras prendas de ropa para niñas que tenía en un área de ofertas, ya que ella observó a las niñas que acompañaban a la clienta. Por lo que en aproximadamente 20 minutos logró realizar una venta que implicó tres prendas de ropa.

4.5 Los vaivenes del mercado de ropa: cambios de estación y lugares de abastecimiento

Como referí anteriormente, la familia Cerritos Gudiño pasó por tres giros comerciales, el de la venta de rosas, de ropa de paca y el que actualmente tienen de ropa nueva y zapatería. En éste último giro tuvieron la necesidad de abastecerse de ropa que estuviera a la moda y de precios accesibles para que tuvieran la posibilidad de mantener estabilidad en la venta a pesar de que el giro que manejan tiene prominencia en el tianguis (ver tabla 3. Giros comerciales del tianguis de San Pedrito Peñuelas, pág. 64).

Se surten en un tianguis nocturno que se coloca en Cuitzeo del Porvenir en el estado de Michoacán, ahí encuentran una amplia variedad de ropa para mujer y hombre de todas las edades, al respecto comentó doña Vicky:

Nosotros vamos los lunes a surtir en la noche y regresamos al medio día del día siguiente porque vamos a un tianguis que es de noche, vamos hasta allá a Cuitzeo, hasta allá vamos, es puro mayorista, vienen de México, de Guadalajara, de diferentes partes, ahí se juntan, son como 2000 puestos, puro mayorista, y en la noche se ponen, abren a las 3 de la mañana, los mayoristas son de noche, si yo pido una blusa la pido de 5 colores (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

En temporada invernal se surten en México porque la encuentran a mejor precio:

Voy a México también, traemos todo tipo de suéter, chamarra, las venden por cajas, trabajamos así, ese es nuestro trabajo y es nuestra forma de vida (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

Asimismo, se mantienen al tanto del cambio de temporada por lo que surten de ropa específica para cada estación, de manera que la clientela siempre encuentre lo que necesite.

Además, mediante observación pude advertir que en el tianguis de San Pedrito Peñuelas venden ropa de clones de marcas reconocidas como Adidas, Nike,

Levi's. Lo que permite demostrar que las personas tianguistas se insertan a un mercado global amplio, pero a diferencia de las grandes marcas, la ropa que se ofrece en el tianguis es imitación de las mismas, lo que conduce a que una persona pueda acceder a dicha ropa pero a bajo costo.

4.6 La familia Cerritos Gudiño: de comerciantes a empresarios de la ropa

La familia Cerritos Gudiño y en específico doña Vicky cuenta con una trayectoria laboral de comerciantes. De acuerdo con la genealogía de la familia Gudiño Villa, puedo decir que doña Vicky tuvo las posibilidades de ser comerciante desde su adolescencia con el puesto de rosas.

A partir de su disposición para reconocer, identificar e incursionar en distintas áreas de oportunidad laboral logró hacer cambios de giros que le beneficiaron en lo económico y en los cuales incorporó a su esposo e hijo. Lo cual también responde a las ofertas del mercado de la ropa en México y a los tianguis como el lugar donde converge la distribución de clones de marcas de renombre.

Asimismo, con el caso de la familia estudiada ejemplifico el panorama laboral de los tianguistas y la manera en que respondieron a los procesos de cambio y ajustes en el tianguis de San Pedrito Peñuelas. Esto fue posible porque dicho tianguis se convirtió en un lugar central para mantener sus relaciones comerciales y ampliar sus vínculos sociales y económicos.

Por otro lado, la familia Gudiño Cerritos tuvo la necesidad de expandir su mercado laboral, lo que les llevó a abrir dos locales, uno de ropa nueva y otro de zapatos, no obstante, no están aislados de lo que en el tianguis se comercia debido a que fusionan los comercios, así en el tianguis ofertan la ropa sobrante del local y además mantienen informada a la clientela de lo que pueden encontrar en el local, ofreciéndoles un descuento si acuden.

La pregunta que surge es la siguiente: ¿La familia Cerritos Gudiño puede ser considerada una familia de empresarios? y entonces ¿Qué define que una persona pueda ser empresaria?

Debido a la discusión entre formalidad e informalidad que se mantiene dicotómica al asegurar que la economía informal es el rezago de los trabajadores que no logran entrar en trabajos formales y la economía formal es vista como la aspiración de cualquier trabajador en tanto puede acceder a un salario fijo y prestaciones, no permite ubicar procesos en los que ambos tipos de economía convergen y la relación entre el sistema económico nacional y global. Sin embargo, diversos estudios como los de Alejandro Portes (1995), Víctor E. Tokman (1991), los trabajos más recientes de Carmen Bueno (2009), Marisol Pérez Lizaur (2010), entre otros, destacan que definir la economía informal es complicado debido a las múltiples facetas de las actividades informales.

Una de las facetas del fenómeno es la capacidad de las familias de crear capital económico y social para establecerse dentro de un mercado laboral fluctuante. Por lo que, el presente trabajo presenta elementos alrededor de esas capacidades sujetas además al contexto socio-histórico particular del tianguis de San Pedrito Peñuelas.

Por lo tanto, el caso de la familia Cerritos Gudiño presenta un grupo constituido como empresarios de la ropa en un ámbito urbano que el ser tianguistas les condujo a tener una visión sobre las exigencias del mercado, las estrategias de compra y venta, así como las relaciones interpersonales con líderes y personas que tenían conocimiento sobre los giros comerciales predominantes.

Se define empresa y empresario, desde la precisión de la antropóloga Marisol Pérez Lizaur (2010):

Empresa es una organización social creada para cumplir ciertos objetivos, cuyo fundador, dueño o líder es un empresario [...] El empresario es un actor que aprovecha las oportunidades de su entorno para hacer ganancias. Con ese fin crea y reorganiza empresas con los recursos a su alcance: culturales, naturales,

financieros, de conocimientos, de personal, y de relaciones sociales. Al hacerlo, utiliza y reordena sus relaciones sociales, familiares y laborales [...] procurando controlar los riesgos (p. 136).

La constitución laboral de la familia Cerritos Gudiño funciona como una organización empresarial a escala familiar en la que cada uno de sus integrantes cumplen determinadas actividades y funciones en torno al comercio. La fundadora y líder es doña Vicky, ella utilizó los siguientes conocimientos adquiridos por parte de sus padres como: la disciplina del ser comerciante (horarios y responsabilidades) y la proyección empresarial. De tal manera concretó una empresa de la ropa a base de sus recursos de capital social (las relaciones personales), de capital económico (recursos monetarios para abastecerse) y culturales (la cultura de los tianguis en México).

Asimismo, debido a que el comercio informal carece de prestaciones sociales de ley otorgadas por un contrato laboral como: vacaciones, guardería, pensión de jubilación, doña Vicky logró establecer medios para cubrir dicha ausencia.

En cuanto a las vacaciones, ella organiza dos temporadas vacacionales al año y cubre los gastos con el ahorro que realiza. Con respecto a la guardería se valió del apoyo de sus padres en el nacimiento de su hijo y de suegros para el cuidado de su hijo en la actualidad. Por otra parte en cuanto a la jubilación, ella refirió que está pensando en jubilarse pronto, mencionó doña Vicky:

Son 23 años que hemos trabajado entonces ya no es lo mismo, antes llegaba, descargaba, va pasándote la energía, ahorita yo creo que llegas a los 50 y ya, le digo a mi esposo 'yo a los 50 quiero dejar tianguis, ya llega un momento en que dices 'ya trabajé mucho, tal vez me adapte a lo que me deje el local aunque sea sencillo' [...] y te digo sí ya voy a jubilarme y pienso dejar tianguis, solamente voy a venir dos veces, ya si me pega el zapato voy a venir cada quince días para ofertar zapato (Doña Vicky, 30 de septiembre del 2017).

La jubilación que ella percibe es acudir al tianguis dos días de los cuatro que va cada mes, debido a que asegura que estuvo varios años en ese trabajo y prefiere mantenerse con el negocio propio. Asimismo, los días que piensa acudir a trabajar

al tianguis serán para ofertar la mercancía de uno de sus locales. Con esa visión a futuro puede advertirse que doña Vicky como empresaria, visualiza las oportunidades que su entorno le genera para mantener un bienestar físico (descansar del trabajo de tianguis), y económico (mantener la idea de ofertar la mercancía en el tianguis pero disminuyendo los días de venta).

4.7 Del comercio y la autonomía femenina

En los anteriores apartados mostré la trayectoria laboral de la familia Cerritos Gudiño y el papel predominante de doña Vicky en cada etapa de la constitución de su empresa familiar de la ropa.

El caso permite dar cuenta de un rol de género femenino que se encamina a desentrañar algunos constructos estereotipados que giran en torno a la idea de la pasividad y sometimiento de hacia el género masculino. Al contrario, doña Vicky visibiliza un rol de líder en su familia y la empresa que construyeron, muestra además una autonomía que ejerció en las decisiones que efectuó a lo largo de su trayectoria laboral y que además toman eje central en su dinámica familiar.

Por lo tanto en las siguientes líneas establezco los momentos en que doña Vicky realizó una toma de decisiones relevantes y además, muestro la dinámica familiar en torno al roles de género femenino y masculino, y la manera en que se establece la división de tareas tanto domésticas como laborales.

La toma de decisiones

La familia de doña Vicky tuvo incidencia directa para que ella también se desempeñara en el ámbito comercial con el giro de la venta de rosas, pero además tuvo la visión de tener mayores ganancias, por lo cual tomó decisiones para cambiar de giro comercial y quedarse con el giro de ropa nueva y zapatería porque es el que le generó mayores recursos económicos.

Por otra parte, funge con un puesto en el comité de tianguistas, ese hecho le hace estar orgullosa de su papel desempeñado y asegura que la gente está de acuerdo con su trabajo y que incluso algunos comerciantes quieren que sea la

presidenta, comentó doña Vicky: “La verdad sé que la gente me quiere, mucha gente me dice [...] quieren que quede de presidenta pero es aventarte cargos” (Doña Vicky, 30 de julio del 2017).

Mantener ese cargo ha propiciado que tenga relaciones sociales dentro y fuera del tianguis, de manera que se rodea políticamente de gente involucrada en el trabajo de tianguista, sin embargo, esa situación desencadena momentos de tensión con su esposo porque a él le molesta que doña Vicky tenga reuniones continuas.

La manera de manejar los conflictos por parte de doña Vicky ha sido exponerle a su esposo que un cargo dentro de la mesa directiva le implica estar en constante relación laboral con diversa gente, pero además le dice a su esposo que ella puede mantener relaciones de amistad.

Los conflictos ocasionados por el papel desempeñado de doña Vicky en el ámbito público demuestra que los roles de género en torno a la división entre el espacio público y privado sigue estando presente en la familia tradicional, ya que se mantiene la idea de que el género masculino debe ser el que realice actividades fuera de casa y sea quien mantenga relaciones sociales en ese espacio, sin embargo con el presente caso se demuestra que hay modificaciones en los roles de género por parte de doña Vicky ya que se posiciona con un cargo público dentro de la mesa directiva de tianguistas.

Por su parte, en el ámbito laboral doña Vicky también ha consolidado una toma de decisiones significativa, tanto en la decisión de la dinámica laboral como en el aspecto económico. Mediante el ahorro monetario logró contar con un capital económico suficiente como para poder liquidar la casa que obtuvo su esposo mediante un crédito, al respecto mencionó:

Él me decía -¿cómo vamos a pagar la casa?, yo era muy ahorrativa y le dije-¡ya tengo para liquidarla! y me dice: -¡no inventes!, y le dije -¡sí! [...] Yo con lo que te dé, no va a ser mucho pero alcanzo a liquidarla, y sí alcancé para liquidarla (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

Doña Vicky se propuso ahorrar y administrar el dinero para sostener la economía de su hogar, lo cual produjo que ella pudiera liquidar su casa y con ello su esposo se integró totalmente al comercio. Ese hecho generó que ella tuviera menos carga doméstica y laboral. Asimismo, para ampliar el margen de ganancias, doña Vicky decidió que tener dos negocios formales de venta, uno de ropa nueva y otro de zapatería, lo cual la desligó de vender todos los días de la semana en tianguis.

Lo descrito demuestra que doña Vicky es quien administra y toma las decisiones en los negocios y en su familia, por lo cual es una figura de autoridad y se posiciona de manera autónoma.

4.8 Organización de las tareas domésticas

En relación con las tareas domésticas, el modelo de organización se centra en que cada uno de los integrantes de la familia nuclear realice determinadas labores. Por lo tanto, siguiendo con la clasificación del trabajo doméstico de García y Oliveira (2006) se detectan tres áreas: a) prestación de servicios domésticos, b) servicios de apoyo y c) servicios de cuidado.

La prestación de servicios domésticos implica realizar las tareas consideradas feminizadas como la preparación de comida, lavar y planchar ropa, de lo cual se ocupa doña Vicky. Al preguntarle sobre ese aspecto aseguró que ese hecho no le genera un peso laboral puesto que detecta que al tener solamente un hijo puede realizar dichas tareas, mencionó: “Tengo solo un hijo y pues no es tanto trabajo, además es tranquilo” (Doña Vicky, 30 de julio del 2017).

Además las relaciones de parentela le han servido para poder compatibilizar su trabajo como comerciante y su ámbito familiar. Por lo que, en momentos específicos como el nacimiento de su hijo, su madre se ocupaba de realizar compras, preparar la comida, lavar y de mantener limpia la casa. En la actualidad una de sus empleadas en el tianguis habita en su casa y se encarga de limpiar y en ocasiones de preparar la comida, cabe destacar que es hija de una de las ex empleadas del padre de doña Vicky.

En cuanto a los servicios de apoyo que se refieren a trámites administrativos como compras de artículos para el hogar, pagar servicios (agua, luz, gas), el mantenimiento del coche, etc., lo efectúan tanto doña Vicky como su esposo Israel, pero doña Vicky es quien administra el dinero, ella le proporciona a su esposo el monto para hacer compras o pagar servicios.

Los servicios de cuidado están a cargo mayormente de doña Vicky quien se encarga del cuidado y disciplina de su hijo Isaac, ella le da de comer, le ayuda con las tareas escolares y le dice las tareas que debe realizar (como colocar los juguetes en un lugar designado) ese último aspecto lo platica con su esposo porque asegura que ambos deben estar de acuerdo en la asignación de tareas y de la disciplina.

A su vez, los suegros de doña Vicky cuidan a Isaac cuando ella y su esposo acuden a surtirse de mercancía a Cuitzeo, Michoacán. Lo que demuestra que las ayudas parentales son ocupadas para disminuir la carga laboral que el trabajo doméstico implica.

En otro sentido, las actividades de recreación que mantiene la familia están definidas con dos temporadas vacacionales al año en las cuales acuden a alguna playa del país, asimismo, semanalmente doña Vicky realiza natación por las mañanas y en ocasiones acuden a reuniones ya sea familiares o laborales.

Las actividades que realiza doña Vicky nos permiten asegurar que se trata de una mujer que organiza su vida y la de su familia en relación con las necesidades y requerimientos de sus negocios y de su vida personal con su esposo e hijo. La continuidad de su matrimonio y los retos y desafíos que plantean la venta en el tianguis van de la mano, no pueden entenderse de manera separada, por esta razón encontramos que la diversificación de actividades y la administración centralizada en ella responden a la necesidad de encontrar oportunidades y abrir posibilidades de incursionar en otros rubros y giros.

Capítulo V.

El trabajo de tianguista: dinámicas laborales y de género

La dinámica laboral de la familia Cerritos Gudiño muestra las particularidades de su tipo de empleo, lo que me permite realizar una re definición del trabajo de tianguista. Asimismo, el rastreo de la historia familiar de doña Virginia (*ego*) me permitió dar cuenta de la configuración de conocimientos en torno a la comercialización adquiridos a partir de las relaciones intergeneracionales. Al mismo tiempo, analizó las relaciones de género que se presentan cuando los roles de género masculinos y femeninos operan en el espacio familiar y laboral.

Es así que en el presente capítulo presento los ejes analíticos sobre los que se inscribió la investigación, siendo el comercio informal, la familia y el género, los que me permitieron crear conexiones reflexivas sobre una familia de comerciantes de tianguis del estado de Querétaro.

5.1 El comercio informal de tianguis

El sector informal comprende una serie de actividades que producen remuneración económica pero están exentas de contrataciones, la línea de derechos y obligaciones no está prescrita bajo un contrato legal, por lo cual, se da de palabra, así mismo, carece de beneficios sociales como el seguro social, las guarderías, el crédito a vivienda, la pensión, entre otras características.

Alejandro Portes (1995) incluye dentro de las actividades informales las comerciales, que se caracterizan por llevar a cabo una producción e intercambio de productos menores los cuales se basan en el trabajo de personas que se autoemplean, que realizan la comercialización de bienes y servicios en el mercado. Asimismo participan de los integrantes de un hogar en dichas actividades.

Defino comercio informal desde la precisión del autor porque ejemplifica una directriz de los trabajos informales, y a su vez sitúa a la familia está inmersa en la

operación del comercio. No obstante recalco que los productos comercializados por dicho sector no son menores en comparación con aquellos que se ofertan en un mercado industrial mayor, son en cambio, un segmento de la gama de productos que se distribuyen en el mercado global y que generan una circulación de mercancías y ganancias. Por lo cual, mi postura es destacar la relevancia del comercio informal y en específico el caso de las y los tianguistas.

Por otro lado, las autoras Sabaté Rodríguez y Díaz (1995) distinguen el comercio informal que tiene acceso a créditos, uso de tecnologías, capacitación, administración y mercados, y aquellos que carecen de lo anterior. Localicé que los tianguistas hacen uso de sus herramientas, saberes y relaciones para sostener la gestión de los recursos para su puesto de trabajo. Acceden a préstamos, capacitan a sus trabajadores enseñándoles cómo efectuar su labor, administran dinero, entre otros elementos que conciernen a la racionalidad instrumental de la que son parte

Entonces, el comercio informal que efectúan una persona tianguista, no está exento de la amalgama de elementos de la comercialización que se hace a nivel de empresas, pero es diferente en cuanto a su constitución, ya que se vinculan saberes aprendidos generacionalmente y transmitidos en lo social. Por tanto, hago uso de los autores anteriores para caracterizar al comercio informal, pero a su vez, para localizar las rupturas conceptuales con el caso de análisis.

Conviene por tanto conceptualizar el comercio informal de tianguis como las actividades comerciales productoras de remuneración económica en la vía pública, en la que participan los integrantes de una familia de manera directa (ejercicio activo del comercio) y de manera indirecta (partícipes de la dinámica comercial a nivel familiar pero que no necesariamente se encuentran en la venta directa, su nivel de involucramiento se da a partir de la necesidad del comercio).

Además el comercio tianguista mantiene una regulación no institucional y otra institucional, la primera se efectúa a partir de la organización laboral que tiene el tianguis, en la que la línea jerárquica determina las funciones de cada comerciante. Y la segunda, la formalización institucional, la determina el Estado, quien establece

regulaciones a nivel espacial, indicando qué tianguis se abren y fijando el pago por el uso de la vía pública.

Asimismo el tianguis se desempeña como el punto de encuentro para la comercialización, la compra y también para la socialización debido a que el espacio lo permite, pero además, es el lugar predilecto para establecer vínculos y sellar acuerdos políticos. Por lo que funciona como un centro geo-político como Aguirre Beltrán (1975) estableció sobre la conducta de los tianguis.

5.2 La organización política de los trabajadores de tianguis de San Pedrito Peñuelas

La organización laboral de los trabajadores del tianguis San Pedrito Peñuelas se efectúa a través de la mesa directiva integrada por miembros de dicho tianguis, la cual sostiene regulaciones internas jerárquicas integradas por cargos y funciones.

La mesa directiva conlleva una organización por parte de un grupo de personas, socios del tianguis, quienes son elegidos por los comerciantes en reuniones programadas. Fue creada en el año 1990 y cabe destacar que no todos los tianguis de Querétaro mantienen una mesa directiva, no obstante cada uno de estos se organiza de manera distinta.

Otra de las funciones de la mesa directiva es la de solicitar el pago por la plaza (fija) y por el espacio ocupado (por metro utilizado). El dinero recabado se destina para pagar el resguardo de materiales para las lonas del tianguis, el barrido de la zona, desayunos para los integrantes del comité, y para la realización de festividades (10 de mayo, día del padre, día de la Virgen de Guadalupe).

La mesa directiva está integrada por seis áreas: 1) presidencia, 2) secretaría, 3) tesorería 4) organización, 5) honor y justicia y 6) conflictos, cada una de las áreas se encarga de llevar una serie de tareas prescritas.

Se observa que la regulación interna se encuentra establecida jerárquicamente, quienes se encuentran en la mesa directiva mantienen un estatus

y cuentan con beneficios específicos como alimentos y preferencia en los lugares para la venta, tienen voz y voto en las asambleas donde se tratan temas de las festividades, cambios de giros, incumplimiento en el pago, conflictos, entre otros.

Por su parte, el Municipio del Estado de Querétaro, si bien, no interfiere en los arreglos internos del tianguis, realiza una regulación externa a través del área de comercio en vía pública. Esa área se encarga de mantener un registro y control de los tianguis que operan en la ciudad, asimismo tiene la función de solicitar el pago de uso de suelo que consta de \$3.00 pesos por metro ocupado en la vía pública. De tal manera, los dos tipos de regulaciones mantienen una formalización de las actividades comerciales informales que implica el trabajo de tianguista.

5.3 Las relaciones intergeneracionales que sostienen el trabajo de tianguis

El trabajo de tianguis es familiar y conviven distintas generaciones para la creación y consecución del negocio. Las maneras en que la familia Gudiño Villa lo sostuvo fue a partir de tres ejes: 1) el aprendizaje familiar del trabajo de tianguista; 2) la apropiación del puesto por medio de la herencia, y 3) los roles de género. Estos tres ejes aseguran la reproducción y continuidad del trabajo en el tianguis, la transmisión del capital económico y social con lo que realizan acuerdos y alianzas necesarias para continuar activos y vigentes en el ramo del comercio informal.

1) El aprendizaje familiar del trabajo tianguista

El aprendizaje del trabajo de tianguista de la familia Gudiño Villa (familia de origen de *ego*) estuvo vinculado con la comercialización de flores en la vía pública que don Bernabé llevó a cabo, a partir de ese momento en la fase de expansión del grupo doméstico, cada integrante participó en la actividad económica familiar.

Lo anterior se relaciona con el concepto de *conocimiento tácito* de Arras (2010), el cual es generado a partir de la experiencia de las acciones realizadas en lo personal y de forma grupal, así como los valores y creencias establecidas en su grupo doméstico. De tal manera, cada uno de los hijos e hijas de don Bernabé y doña Bertha obtuvieron conocimientos tácitos en el involucramiento temprano del ser comerciante, que posteriormente llevaron a la práctica en el terreno informal (tianguis) y formal (negocio propio). Dicho conocimiento estuvo en función de la mecánica de compra (adquisición de las rosas), y venta (estrategias para vender entre las que se incluye el precio y el trato hacia la clientela).

La familia también se apropió de un *conocimiento explícito*, el cual refiere el mantenimiento de un aprendizaje formal, racional y sistemático (Arras, 2010); en el caso de análisis cada uno de los hijos/as de don Bernabé y doña Bertha estudió cierto grado de educación formal, lo que coadyuvó a conjuntar ambos tipos de conocimientos en la consecución y la apertura de comercios.

2) La apropiación del puesto a partir de la herencia

La apropiación del puesto en el tianguis se efectuó a partir de la herencia que don Bernabé otorgó a sus hijas, de modo que retomó el concepto de Bourdieu en torno al capital económico y capital social para clarificar los dos tipos de herencia.

La herencia de capital económico la ubico como los bienes materiales (predios y puestos de rosas en tianguis), que fueron otorgados a los hijos e hijas de la primera generación (de la unión de don Bernabé y doña Bertha). La herencia de capital social fueron las relaciones sociales que estableció la primera generación y que continuaron con la segunda para el establecimiento de redes que beneficiaron tanto en lo económico, lo político y lo social.

3) Los roles de género

La antropóloga Martín (2008) define los roles de género como las actividades, comportamientos, tareas y trabajos que cada cultura define para cada sexo, estos

varían en cada cultura y son influidos por factores estructurales como el sistema económico, político, la religión, entre otros.

Los roles de género permearon en la familia Gudiño Villa (primera generación), sostuvieron la funcionalidad del comercio informal de tianguis a partir de la delegación de tareas específicas, no obstante éstas fueron desiguales para hombres y mujeres.

A las mujeres se les establecieron roles de género feminizados, eran las encargadas del hogar y del cuidado de la familia (lavar la ropa, hacer la comida, cuidar a los/as hermanos/as, entre otras cosas). En cambio, a los hombres se les eximió de éstas tareas, pues se enmarcaron en una masculinidad hegemónica que sustenta ideas de que los hombres no realizan actividades de cuidado pues son vistas como “femeninas” y mantienen un rechazo hacia ello (Bonino, 2003).

Sin embargo, tanto a las hijas e hijos del matrimonio Gudiño Villa se les indicaba estar a cargo del puesto de rosas, de la venta de juguetes en temporada navideña y de reyes, así como la venta de ropa de 2da mano en su hogar. Pero quienes estaban a cargo de la realización de las tareas domésticas eran las mujeres. En ese sentido la antropóloga Marcela Lagarde (2015), esclarece lo dicho anteriormente, pues refiere que *identidad femenina* se liga con su condición biológica reproductora y por tanto socialmente se establece que “debe” estar al cuidado de las y los otros, sea madre, hija, amiga, pareja o esposa.

La familia Gudiño Villa construyó una identidad femenina relacionada con el cuidado de las personas. Lo anterior propició que cada integrante de la familia estuviera en condiciones óptimas (físicas y emocionales¹³) de sostener el negocio familiar de la venta de rosas.

En ese sentido, los roles de género desiguales para hombres y mujeres marcaron una pauta específica de tareas en el hogar y en el comercio. Situación que fue funcional para el trabajo de tianguista, puesto que cada integrante

¹³ Patricia Palacios (2016) establece que la realización del trabajo doméstico implica afectividades y emociones.

participaba en éste, no obstante, la carga laboral fue mayor para las mujeres porque éstas estaban en dos esferas de trabajo: el doméstico y el comercio, lo que significa que sostenían una doble jornada laboral.

5.4 Relaciones comerciales laborales y familiares

La familia Gudiño Villa estableció relaciones comerciales y con esas una serie de negociaciones para mantener su trabajo de tianguista, mismas que posteriormente la familia Cerritos Gudiño sostuvo y amplió. A partir del análisis del caso las caracterizo en: a) relaciones comerciales laborales y b) relaciones comerciales familiares.

a) Relaciones comerciales laborales

Entiendo las relaciones comerciales laborales como aquellas establecidas fuera del seno familiar las cuales se presentan como una red laboral que conlleva derechos y obligaciones. Fueron fundamentales para consolidar un comercio de rosas por parte de la primera generación (matrimonio de doña Bertha y don Bernabé). Permitieron que don Bernabé se posicionara en el mercado de venta de rosas en Querétaro y además posibilitaron que la segunda generación sostuviera el negocio. Distingo tres etapas de la comercialización y en cada una muestro las relaciones comerciales laborales: 1.- Planificación, 2.- Comercialización y 3.- Expansión.

1.- Planificación

La etapa de planificación de la comercialización la realizó don Bernabé cuando se asoció con dos hombres pertenecientes a la localidad de *El Organal*, en el municipio de San Juan del Río en el estado de Querétaro. Cada socio tenía una tarea específica: uno de ellos estableció negociaciones con personas de la localidad, otro ocupaba sus conocimientos de químico para mantener las rosas en

un estado óptimo, y don Bernabé llevó a cabo la distribución y venta de rosas en Querétaro. Laboralmente cada uno tenía una ocupación, la línea de derechos y obligaciones que estaba establecida por ellos.

2.- Comercialización

Don Bernabé efectuó la comercialización de las rosas en la vía pública de la ciudad de Querétaro, en avenidas y en el tianguis del Tepetate. Para la venta de rosas en avenidas don Bernabé empleó a personas, dijo doña Vicky: “Mi papá tenía mucha gente que trabajaba, tenía como 25 vendedores en todo Querétaro” (Doña Vicky, 23 de julio del 2017). La venta de rosas en el tianguis la efectuó mayormente la familia de don Bernabé, su esposa, sus hijos e hijas y él mismo.

3.- Expansión

El comercio de rosas se expandió con la segunda generación, cuando don Bernabé heredó el puesto de rosas a sus hijas Virginia y Ana. Doña Virginia amplió la venta en tianguis del Tintero y San Pedrito Peñuelas. Tanto Virginia como Ana conservaron las relaciones que su padre había establecido con comerciantes y líderes del tianguis del Tepetate para asegurar el puesto que actualmente sigue vigente y al mismo tiempo conformaron otras relaciones en los otros tianguis. Don Bernabé abastecía de rosas aunque no tuviera el control del puesto.

b) Relaciones comerciales familiares

Las relaciones comerciales familiares de los Gudiño Villa se establecieron dentro de la unidad doméstica¹⁴, definida como el lugar donde las interacciones operan bajo una organización pensada para satisfacer las necesidades de cada

¹⁴ Unidad doméstica y grupo doméstico se toman como sinónimos.

integrante, rebasan las relaciones de parentesco ya que puede o no existir vínculo sanguíneo (García y de Oliveira, 1998).

Para analizar qué tipo de relaciones comerciales se presentaron retomé el concepto *ciclo de desarrollo del grupo doméstico* propuesto por el antropólogo Meyer Foster. Dicho autor establece que en el grupo doméstico se presentan tres fases: expansión, dispersión y reemplazo. La expansión inicia con la unión de la pareja y culmina con el nacimiento del último hijo/a. La dispersión ocurre cuando cada hijo/a conforma su propia unidad doméstica. El reemplazo se refiere a la muerte de uno de los padres y la formación de otra relación de pareja¹⁵.

a) Fase de expansión

Una vez unidos en matrimonio doña Bertha y don Bernabé establecieron una unidad doméstica, su base económica fue el comercio de rosas que don Bernabé había planeado y puesto en funcionamiento. Los hijos e hijas de la pareja desde infantes fueron integrados al negocio de sus padres, tanto en el puesto de rosas como en la venta de ropa y juguetes que se efectuaba en su hogar.

De tal manera, cada integrante cumplió una función laboral específica dentro de la comercialización, siendo el objetivo el sostenimiento de la actividad económica. Así la relación familiar se convierte también en comercial, pues existe un involucramiento vinculado directamente con el comercio. Las actividades de cada integrante se determinaban a partir de la fuente económica que constituyó el matrimonio. Si bien en la infancia los hijos e hijas no tenían su propio puesto, estos obtuvieron aprendizajes que posteriormente los llevó a establecer su negocio.

b) Fase de dispersión

Los siete hijos e hijas del matrimonio Gudiño Villa conformaron sus propias unidades domésticas y cada uno estableció un negocio propio: Virginia fue comerciante en tianguis y abrió dos locales propios; Andrés estableció un negocio

¹⁵ Considero que las transformaciones que puede tener una unidad doméstica son variadas pues dependen del tipo de familia y en ese sentido las fases que plantea Foster pueden presentar modificaciones.

de vidrio y aluminio; Juan colocó un taller mecánico; Siro tuvo un negocio de abarrotes y fue comerciante en tianguis; Bertha manejó una estética; Bernabé Gudiño Villa se asoció con su hermano Andrés y fue partícipe del negocio de vidrio y aluminio, y Ana fue empleada en una empresa y comerciante en tianguis.

Virginia Gudiño (*ego*), la hija mayor, fue quien heredó el puesto de rosas en el tianguis del Tepetate a la edad de 19 años, ella tenía una relación no solo familiar sino comercial con su padre pues él la abastecía de rosas. Virginia conformó su propia unidad doméstica con su esposo Israel Cerritos. Después de tener el puesto durante nueve años cambio de giro comercial de venta de rosas a ropa de segunda mano, una vez realizado en cambio de giro, le cedió los puestos de rosas a sus dos hermanos, a Siro el puesto del tianguis del Tepetate y a su hermana Ana el puesto de San Pedrito Peñuelas.

b) Fase de remplazo

En el año 2017 falleció doña Bertha, don Bernabé no estableció otra relación y económicamente se mantuvo de las rentas de los departamentos.

5.5 Formas de organización laboral de una familia de comerciantes de tianguis

En cuanto a las maneras en que la familia Cerritos Gudiño se organizó laboralmente para llevar a cabo su trabajo en el tianguis, detecté que cada uno de los integrantes realizaron funciones específicas que fueron determinadas a partir de los conocimientos de comercialización previos.

Doña Virginia contaba con conocimientos de venta en tianguis porque fueron transmitidos por su familia de origen, es quien conocía el manejo de las relaciones sociales dentro del tianguis, en específico con los miembros de la mesa directiva y con las/os compradores. Asimismo, administraba el dinero, y determinaba qué tipo de ropa se vendería y a qué precio. Al mismo tiempo, en su lugar de trabajo

desempeñaba tareas de cuidado hacia su hijo y esposo, por lo que el rol de género se marcó de manera tajante, en contraposición, su esposo no estaba totalmente involucrado en dichas tareas.

Por su parte, debido a que don Israel, esposo de doña Vicky no estaba inmerso en el comercio sino hasta el año 2009, sus referentes en torno a la venta estaban directamente vinculados a los de su esposa. Don Israel se hacía cargo de un puesto continuo al de doña Virginia, ahí realiza la venta de pantalones de hombre y de mujer, sin embargo, como predominaban los pantalones de hombre, mantenía un contacto mayor con varones, de ahí que su género determinaba la mayor comercialización que podía realizar con un giro específico para el género masculino.

Su hijo Isaac de 6 años realizaba tareas en función de su edad, doña Vicky le delegaba la tarea de acomodar la mercancía al inicio del tianguis y limpiar el área ocupada en el momento del retirado de las cosas, de esa manera inicia su involucramiento en el comercio.

Por otra parte, debido a que la familia optó por abrir un negocio, éstos compatibilizaron las actividades comerciales del tianguis y de su negocio fijo, haciendo uso de las estrategias de venta para no tener pérdidas económicas en ambos espacios.

5.6 Relaciones de género en una familia de comerciantes

Como refiere Marta Lamas (2002), la construcción del género es cultural y se compone de las ideas que la sociedad realiza sobre la diferencia sexual, definiendo características femeninas y masculinas a cada sexo. Lo que se traduce en una serie de símbolos y significados que conforman las conductas, actitudes, pensamientos, discursos y representaciones sociales de las personas.

La forma en que nos relacionamos entre mujeres, hombres y diversidades sexuales es genérica. En la cultura mexicana la feminidad se adjudica a las mujeres, estableciendo una relación entre su posibilidad de ser madre con el cuidado hacia los demás. En cambio, la masculinidad es la característica de los hombres y se les relaciona con la racionalidad y el espacio público.

Si bien los cambios culturales han permitido que tanto hombres como mujeres puedan desempeñar otras formas de relacionarse, aún ahora se suscitan desigualdades en cada ámbito de la vida. En el hogar por ejemplo el trabajo doméstico es realizado mayormente por las mujeres, y los espacios de poder en lo público son frecuentemente desempeñados por hombres.

Por lo anterior cabe destacar que las relaciones genéricas siguen siendo desiguales y éstas coartan las decisiones de las personas y su posibilidad de acción en distintas áreas, debido a que nos relacionamos a partir del cumplimiento de funciones, responsabilidades, actitudes, conductas, diferenciados para cada sexo. Esa situación limita la libertad de acceso a los recursos, puestos políticos, la toma de decisiones, al espacio público, etc.

En el caso de la familia Cerritos Gudiño las relaciones de género eran desiguales, debido a que las tareas del hogar recaían en doña Vicky y se traslapaban en su espacio laboral porque su trabajo de tianguista es familiar. Por su parte, su esposo Israel sostenía un rol masculino que lo exentaba de los cuidados de su hijo y la realización de actividades domésticas.

No obstante, doña Vicky era una líder y empresaria que además cumplía una función en la mesa directiva lo que posibilitaba moverse en un espacio público, situación que le generaba conflictos a su esposo, porque la idea estereotipada de la feminidad es colocar a las mujeres en el hogar sin que figuren en la toma de decisiones, ni considerar la posibilidad de acción política y en la vía pública.

Por lo tanto en las siguientes líneas expongo las relaciones genéricas presentes en la familia Cerritos Gudiño y los conflictos derivados de los roles de

género femeninos y masculinos, y determino la forma en que operan en su espacio laboral.

5.6.1 División intrafamiliar del trabajo de la familia Cerritos Gudiño

La forma en que la familia se relacionaba era a partir del sostenimiento de roles de género femeninos y masculinos los cuales son las funciones, comportamientos, ámbitos de acción que cada cultura define para cada sexo.

Se ubican los roles a partir de la división intrafamiliar del trabajo la cual permite mostrar que precisamente se efectúa una división de tareas por género femenino y masculino, de manera que abordo el trabajo doméstico y la participación económica, y en el siguiente apartado expongo la vinculación entre ambos.

a) El trabajo doméstico

El trabajo doméstico contempla diversas actividades del hogar, las cuales son consideradas como trabajo porque transforman mercancías y producen servicios que se convierten en valores de uso consumibles, con los que se efectúa el mantenimiento, reposición y reproducción de la fuerza de trabajo, (Barbieri [1994] citada por Palacios [2009], p.208), en estricto sentido el trabajo doméstico sostiene en condiciones óptimas a los integrantes de un hogar para que puedan vender su fuerza de trabajo.

Lo dicho arriba coloca en una posición relevante al trabajo doméstico porque las diversas actividades que lo componen posibilitan que cada persona tenga los elementos necesarios para poder laborar. Es el elemento que destacaron las feministas marxistas al manifestar que contiene un carácter económico porque el trabajo doméstico requiere esfuerzo para producir valor de uso, aunque no se genere intercambio mercantil (Palacios, Juárez y García, 2016, p.172-173). Pero además sin la realización de actividades domésticas no se posibilitaría la reproducción social y en ese sentido es importante para la sociedad

Posterior al reconocimiento del trabajo doméstico, diversas investigadoras clasificaron las actividades que lo componían. En éste trabajo utilicé la clasificación de García y Oliveira (1998), que se señaló arriba, quienes ubican tres grupos de actividades: 1.- Prestación de servicios domésticos, 2.- Servicios de apoyo y, 3.- Servicios de cuidado. Como presenté en el apartado 4.8 Organización de las tareas domésticas, doña Virginia se ocupaba de realizar mayormente el trabajo doméstico.

Asimismo, el ciclo de desarrollo del grupo doméstico y el tamaño del hogar determinan la carga laboral que conlleva el trabajo. En el caso de la familia Cerritos Gudiño, en la fase de expansión doña Virginia tuvo un momento de mayor trabajo y fue cuando nació su hijo Isaac ya que además estaba a cargo de dos trabajos: el puesto en el tianguis y el local de ropa. Entonces dentro de una misma fase pueden suscitarse momentos en los que la familia perciba una carga de trabajo mayor.

Las ayudas parentales posibilitaron una descarga de trabajo en doña Virginia, por ejemplo cuando su hijo Isaac nació, su madre realizaba las tareas domésticas. Posteriormente cuando doña Virginia acudía a surtir de mercancía para la venta de ropa en el tianguis y en sus comercios propios sus suegros cuidaban de su hijo.

En cuanto al tamaño del hogar, la familia Cerritos Gudiño se componía de tres integrantes: doña Virginia, don Israel, y su hijo Isaac. Doña Virginia expresó que tener un solo hijo le permitió trabajar y ser integrante de la mesa directiva del tianguis.

Cabe destacar que existe dificultad para que el trabajo doméstico sea dividido equitativamente en la familia pues su esposo no se encargaba de las tareas consideradas femeninas. A su vez haciendo el análisis familiar de doña Virginia encuentro que ella aprendió el rol de género femenino en su hogar, pues su madre igualmente realizaba las tareas domésticas, aun cuando también trabajaba en el comercio como su esposo e hijos/as, quienes no realizaban ninguna actividad doméstica.

Por su parte, doña Virginia le enseñó a su hijo Isaac a realizar actividades de limpieza en su hogar y en el puesto. Isaac en su casa recogía sus juguetes y en el

tianguis acomodaba la ropa y limpiaba la zona tomando la basura que se encuentra en el puesto. Por lo tanto destaco que el aprendizaje del género se efectuó a nivel familiar y se transmitió a las siguientes generaciones, sin dejar de lado la parte social y cultural por la que atraviesan las familias mexicanas.

b) La participación económica: el trabajo familiar en tianguis

En cuanto a la participación económica, la familia Cerritos Gudiño se desempeñó en el comercio informal, específicamente como trabajadores tianguistas, lo que define horarios, actividades y descansos diferentes a otro tipo de trabajo.

La actividad comercial de la familia implicó la venta en el tianguis, en el negocio de ropa y en el negocio de zapatos y bolsas. El comercio en el tianguis lo efectuaban exclusivamente el día domingo, al respecto mencionó doña Vicky:

Me levanto a las 5 de la mañana, a las 5:30 a cargar del local, porque tenemos un local, entonces se carga del local algo de mercancía [...] aquí nos traemos lo que se va quedando, para que no tengamos rezago en el local y se vende más barato, en mi caso es lo que yo hago, pero en éste espaciacito (sic) si es lo que va sobrando, y que tenemos y que se va trayendo, es un poquito de mercancía (Doña Vicky, 23 de julio del 2017).

Doña Virginia elegía la ropa que llevaría al tianguis, su esposo subía la ropa a la camioneta. A las 7:00 am aproximadamente colocaban el puesto. Debido a que el matrimonio trabajaba en el tianguis, ambos se encargan del puesto que tienen, no obstante doña Virginia es la que contaba con el conocimiento del comercio. Ella determinaba la ropa que venderían el día domingo en el tianguis y la mercancía adquirida el día martes en el tianguis de Cuitzeo, Michoacán.

El día miércoles, jueves, viernes y sábado doña Virginia se ocupaba del local de ropa y don Israel del local de zapatos y bolsas. Su hijo Isaac se quedaba en el local con su mamá. A las 8 pm cerraban los locales y se dirigían hacia su casa.

La dinámica descrita refleja que la familia se encuentra involucrada en actividades comerciales, tanto en el tianguis como en los negocios. Por lo tanto, la unidad doméstica está en función de su trabajo y, al mismo tiempo, los roles de género se encuentran engarzados de manera operativa para sostener su trabajo.

5.6.2 La operatividad de los roles de género femeninos y masculinos en el puesto de ropa en el Tianguis

En el trabajo de tianguista de la familia Cerritos Gudiño localicé que los roles de género mantienen una operatividad en el puesto de ropa y se genera a través de:

- a) La delegación de funciones y b) La estrategia de venta.

a) La delegación de funciones en el puesto

En el puesto de ropa de la familia Cerritos Gudiño cada integrante desempeñó una función específica. Doña Virginia realizaba la venta de ropa nueva de mujer y niños/as y don Israel vendía pantalones para hombre y mujer. Su hijo Isaac acudía con ellos y realiza el acomodo de cosas junto con sus padres y al finalizar apoyaba en la limpieza de su puesto.

Las actividades mencionadas fueron establecidas por el grupo doméstico, no obstante hay un elemento que no se acordó mediante el diálogo pero se encuentra presente, es el rol de madre y cuidadora ejercido por doña Virginia y el rol masculino de don Israel.

El rol de madre y cuidadora de los integrantes del hogar se encuentra dentro de la clasificación de *servicio de cuidados* del trabajo doméstico definido por García y Oliveira, (1998). Doña Virginia estaba pendiente de las comidas de su esposo e hijo, ella le pedía a su empleada que comprara comida o en ocasiones acudía ella misma, asimismo les repartía la comida tanto a su familia como a sus empleadas; también se aseguraba de que su hijo tuviera momentos recreativos durante la jornada de trabajo, así que le proporcionaba su celular para que jugara, o le daba dinero para que su hijo comprara un juguete.

Don Israel mantuvo un rol masculino que le implicó ocuparse de cargar cosas pesadas como los tubos, las bolsas con la ropa, además de arreglar desperfectos en el puesto, y también se hacía cargo de conducir la camioneta. Esas actividades de trabajo doméstico se encuentran definidas como *servicios de apoyo*.

Se detecta que los servicios de cuidado realizados por doña Virginia y los servicios de apoyo efectuados por don Israel están estrechamente divididos por género. El rol de género femenino estipula que las mujeres deben estar al cuidado de los demás sin importar que esa tarea pueda ser realizada también por los hombres. Así como también, dentro de la idea de la masculinidad hegemónica los hombres son los que se encargan de componer los desperfectos mecánicos, de conducir un auto, de cargar cosas pesadas ya que un hombre debe ser “fuerte”.

Lo anterior limita la posibilidad de establecer tareas distintas, inclusive de hablar del cansancio que genera posicionarse todo el tiempo en cierto rol. Si bien don Israel y doña Virginia no expresaron cansancio por sus actividades, hubo un momento crucial para doña Virginia que la llevó a pedir apoyo en el trabajo y fue cuando nació su hijo Isaac.

b) La estrategia de venta

La comercialización que desarrolló el matrimonio Cerritos Gudiño en el tianguis fue a partir de estrategias de venta vinculadas con los roles de género. Detecté que doña Vicky entablaba diálogos con la clientela femenina sobre la mercancía, les mostraba ropa que estaba a la “moda”, y si la clienta acudía con menores de edad doña Vicky le mostraba ropa para niños/as, además les mantenía informadas sobre los descuentos.

Don Israel en cambio, se vinculaba con población masculina, los clientes varones se acercaban a preguntarle sobre los pantalones y él hacía la venta, si llegaba una mujer al puesto de don Bernabé, su empleada o doña Vicky lo apoyaban con la venta. Por lo tanto, las relaciones que entablaron tanto don Bernabé como doña Vicky con su mismo género posibilitaron que tuvieran mayor margen de venta.

5.6.3 Los conflictos de género

Los conflictos por razón de género se suscitaron por la función pública desempeñada por doña Virginia dentro de la mesa directiva del tianguis, ya que a su esposo Israel le molestaba que tuviera reuniones constantes y que entablara conversaciones con diversos hombres. Esa situación se trata de un ejercicio del poder que realizó don Bernabé al molestarse por la actividad que su esposa desarrollaba en el espacio público, a su vez sostiene que las mujeres no deben relacionarse con otro hombre que no sea su pareja. Por tal motivo, doña Vicky estableció momentos de diálogo con su esposo para expresarle que ella podía desempeñar ese cargo y que tenía que entablar diálogo con hombres y mujeres.

5.6.4 Nuevas relaciones de género: el paso hacia la autonomía femenina

Doña Vicky ejerció una toma de decisiones en relación a su trabajo como tianguista que le permitió sostener su empleo y al mismo tiempo la economía de su familia (ver figura 3). Inclusive mantuvo una visión emprendedora al cambiar en tres ocasiones de giros comerciales a lo largo de su trayectoria laboral. Por lo que establezco que la toma de decisiones y el papel de líder de doña Virginia son elementos fundamentales para tener autonomía, siguiendo a Held (2006):

La autonomía es la capacidad de los seres humanos de razonar conscientemente, de ser reflexivos y autodeterminantes. Implica cierta habilidad para deliberar, juzgar, escoger y actuar entre los distintos cursos de acción, posibles en la vida privada que en la pública (p. 371).

Held establece que la autonomía es una capacidad que puede tener cualquier persona de ser consciente y reflexiva sobre las acciones a realizar y actuar en lo privado y público. No obstante, no todas las personas gozan de autonomía debido al ejercicio del poder que se puede presentar en el hogar y fuera de éste.

En los hogares en los que el poder lo ejerce el hombre de manera autoritaria, las mujeres se encuentran subordinadas a las decisiones que tome éste. Por lo que limitan la acción de éstas. En particular, las autoras García y Oliveira (2006) establecen que la autonomía femenina puede medirse a través de la toma de decisiones de las mujeres sobre su cuerpo, tiempo, dinero¹⁶.

En el caso de doña Virginia, las decisiones que tomó a lo largo de su vida, demuestran que gozaba de autonomía femenina porque tenía libre acción sobre su tiempo, en específico, el tiempo dedicado a trabajar en el tianguis, así como la actividad deportiva que realizaba (natación); el dinero es un aspecto que destaca pues debido al ahorro que efectuó logró tener un capital económico suficiente como para liquidar su casa y comprar otra, aspecto que además fue central al momento en que su esposo dejó su trabajo de montacarguista y se dedicó al comercio; en cuanto a su cuerpo, no se presentó algún indicio de que estuviera controlada por su esposo.

Sin embargo, como mencioné en el apartado de conflictos de género, aún con la libertad de acción de doña Virginia, su esposo tenía conflictos porque ella ejercía un puesto en la mesa directiva del tianguis.

Si bien ese aspecto es el que doña Virginia destacó como conflictivo, las maneras de solucionarlo fueron dialogar y conocer las molestias de su esposo. Por lo tanto, el caso de la familia Cerritos Gudiño muestra la configuración de una dinámica familiar con relaciones de género cambiantes, en las que la mujer tiene una autonomía femenina que le permite ejercer otro rol y posicionarse dentro de su hogar.

¹⁶ García y Oliveira (2006) establecen que para la medición de la autonomía femenina se deben tomar en cuenta las decisiones de las mujeres sobre los siguientes aspectos: tener relaciones sexuales, usar anticonceptivos, educación y disciplina de los hijos/as, permisos de los hijos e hijas, gastos del hogar, salir de paseo, comprar bienes, elección sobre dónde vivir y cuándo mudarse.

5.7 Conclusiones

La dinámica laboral de una familia de comerciantes de tianguis me permitió localizar elementos de la vida cotidiana de las familias involucradas en el comercio informal en la ciudad de Querétaro y posicionar la relevancia de éste tipo de estudios.

Establezco que una reconfiguración de la noción de comercio informal tianguista permite ampliar el panorama reflexivo sobre las actividades laborales que desempeña una persona en ese sector. Por lo tanto, precisé que se puede definir el comercio tianguista de la siguiente manera:

Son actividades comerciales efectuadas en la vía pública, para las cuales participan los integrantes de un grupo familiar, puede haber una participación directa o indirecta. La participación directa conlleva que una persona se mantenga ejerciendo activamente el comercio, es decir que acuda a vender al tianguis. La participación indirecta implica un involucramiento mediado por la necesidad del comercio familiar, no necesariamente ejerce la venta en el tianguis, pero como integrante de la familia también se vincula con el comercio.

Asimismo, otra de las características del comercio tianguista es que contiene dos tipos de regulaciones: 1.- la regulación no institucional y, 2.- la regulación institucional.

1.- La regulación no institucional la pueden efectuar dirigentes de un tianguis, es el caso del tianguis de San Pedrito Peñuelas donde su forma de organización política se estableció a partir de una mesa directiva integrada por seis cargos, cada uno de los cuales realiza funciones específicas a partir de una línea jerárquica. No es institucional porque hay un organismo externo que establezca las obligaciones o funciones de los integrantes que componen el tianguis.

2.- La regulación institucional la determina el Estado, pues sostiene un control a nivel espacial, indicando qué tianguis se abren y fijando el pago por el uso de la vía pública.

Por lo anterior, destaco que el comercio informal tianguista contiene una forma organizada y regulaciones que lo hacen consolidarse como un espacio laboral predominante para la población, es un nicho económico donde conviven las formas globales del mercado, puesto que se ofertan artículos que son importados, pero que presentan precios reducidos a comparación de las tiendas comerciales.

Por otro lado, el lugar en que se coloca un tianguis es un punto estratégico para la convivencia social, política y cultural. Socialmente se generan encuentros vivenciales entre el comerciante y el comprador, y se da toda una estrategia de venta mediante las rebajas, las promociones, el regateo, entre otras cosas. Lo político atraviesa la necesidad de negociar en los tianguistas con líderes gubernamentales. Pero, los que integran el tianguis también hacen política con los mismo tianguistas para ocupar una posición de líder (como en el caso del presidente de la mesa directiva). Culturalmente, se atraviesan sentidos y significados tanto de los comerciantes como de los compradores.

Existen comerciantes que cumplen una tradición familiar de ser tianguistas, esto se genera a través de la herencia del puesto hacia los familiares, asegurando así el espacio comercial, lo que a su vez, permite la diversificación de otros giros comerciales. De esta forma, este tipo de comerciantes son los que cuentan con una identidad de tianguista.

El acudir sistemáticamente al puesto comercial les asegura que no pierdan el lugar (pues puede ser retirado por los tianguistas en caso de que no asistan con regularidad), así frente a un despido, no se quedan sin ningún ingreso monetario. Inclusive algunos alternan los trabajos formales con el comercio informal, lo que les proporciona un complemento económico.

No obstante, hay personas que acuden a vender solo unos días para ofrecer artículos de temporada o en otros casos, realizan una venta particular para ofertar cosas que no ocupan en sus hogares. Éstos no tienen una identidad de comerciantes, sino que simplemente hacen uso del espacio para poder tener un

recurso económico extra. Lo detecté en comerciantes llamados libres, los cuales acuden aleatoriamente y no cuentan con una membresía de socio del tianguis.

Dentro del tianguis se encuentran relaciones laborales, ya que no solo los familiares apoyan a la venta, sino que en algunos casos los tianguistas contratan a personal para atender el puesto, dependiendo del tipo de giro son sus funciones.

El tianguis es un espacio permisible se pueden comerciar productos nuevos, de segunda mano, ropa electrónicos, fruta, alimentos, incluso hay artículos ilegales (piratas), pues infringen con los derechos de autor (como el giro de discos). Situación que mantiene una tensión constante con el Estado, sin embargo, se sigue presentando su venta. En este trabajo no se entabla una discusión sobre ese aspecto, solamente hago mención porque es una situación que se mantiene presente. Lo que si rescato es que a partir del trabajo de campo, detecté que la población acudía en busca de artículos de menor precio, lo que pone en el centro el factor económico, hecho que puede ser estudiado en posteriores investigaciones.

Ahora bien, al analizar la esfera familiar, detecté que un comercio en tianguis se sostiene a partir de tres ejes que permiten la reproducción y continuidad del trabajo de tianguista: 1) el aprendizaje familiar del trabajo de tianguista, que implica la apropiación de conocimientos particulares sobre la comercialización; 2) la apropiación del puesto por medio de la herencia, ésta mantiene el comercio en mano de los integrantes de la familia y asegura una fuente de dinero y 3) los roles de género, que se encuentran interpolados con las actividades comerciales.

Para poder entablar un comercio en tianguis las personas necesitan sostener una serie de relaciones comerciales laborales y familiares. Las relaciones comerciales laborales se establecen en el exterior conformando una red laboral. La relaciones comerciales familiares se posibilitan cuando el comercio pasa a través de diversos integrantes de la familia, y se relaciona con el ciclo de desarrollo del grupo doméstico, pues las diferentes fases (expansión, dispersión y remplazo) posibilitan el traspaso del puesto e incluso la posibilidad de apertura de otros comercios.

Las relaciones de género presentes en una familia de comerciantes de tianguis, se dan a partir de la división intrafamiliar del trabajo. Localicé que debido a que el trabajo de tianguis es familiar, dicha división no se efectúa de manera clara, porque la familia funciona como una unidad laboral en la que se compaginan las actividades domésticas y laborales. De tal manera los roles de género femeninos y masculinos funcionan de manera operativa en el tianguis, a partir de a) la delegación de funciones por el género y b) la estrategia de venta.

La delegación de funciones por el género se da de manera desigual, las mujeres se encargan de la realización del trabajo doméstico que incluye el cuidado de las y los integrantes de la familia tanto en el tianguis como en su hogar, además mantienen una doble jornada laboral, en cambio los hombres no se involucran de igual manera en las labores domésticas. Lo que confirma que es un área con un cambio lento y que se debe a los roles tradicionales de género que siguen imperando en las familias mexicanas.

Los roles de género también operan en la estrategia de venta, encontré que las comerciantes establecen un diálogo cercano con su mismo género, reconociendo las necesidades de la clientela femenina. Y asimismo, los varones hacen contacto con su mismo género como un mecanismo de venta.

La compatibilización entre trabajo y familia la efectúan las mujeres, las cuales emplean estrategias para la gestión de los cuidados: establecer horarios para las comidas, definir momentos de recreación para los hijos/as, delegar deberes, requerimiento de ayudas de parentela. La responsabilidad queda a su cargo lo que implica una carga laboral fuerte, es decir sostienen una doble jornada: la doméstica y laboral.

Por otra parte, localicé el papel predominante de las mujeres dentro del tianguis ya que es un ámbito laboral que les permite destacar habilidades para el comercio (manejo de relaciones comerciales, estrategia de venta, visión emprendedora), y a su vez, pueden ejercer liderazgos (entablar relaciones sociales con dirigentes y llevando a cabo funciones dentro de la organización tianguista).

Con el caso estudiado pude ubicar la autonomía femenina de la jefa de familia, que a partir de sus conocimientos sobre el comercio (aprendidos en su familia de origen) creo un capital económico y social que le permitió diversificar las actividades comerciales, no solamente era comerciante en tianguis, sino que también tuvo un negocio formal. Su visión comercial es de emprendimiento, así sostengo que puede ser pensada como una empresaria.

Entonces el tianguis es un lugar donde las mujeres pueden ejercer cierta autonomía (a pesar de la desigualdad de roles genéricos) puesto que mantienen una predominancia en la toma de decisiones sobre su ámbito laboral y familiar. Por lo que deben ser visibilizadas las nuevas relaciones de género para posibilitar acciones concretas de fortalecimiento de éstos espacios comerciales autónomos para las mujeres.

Finalmente, detecto que existen otras aristas de análisis que podrían ser efectuadas a mayor detalle en futuras investigaciones, como el lugar que ocupan las decisiones políticas sobre la apertura o cierre de tianguis; el sistema gremial de los tianguis y los acuerdos políticos que se realizan; el crecimiento de los tianguis en la ciudad y la definición de zonas poblacionales donde se localizan, entre otros aspectos.

Bibliografía

- Aguirre, B. A. (1997). Etnografía, In B. A. Aguirre (Ed.), *Etnografía. Metodología cualitativa en la investigación sociocultural*. (pp. 3-19), México: Alma Omega editor. S.A. de C. V.
- Aguirre, S. C. (1997). Entrevistas y cuestionarios, en B. A. Aguirre (Ed.), *Etnografía. Metodología cualitativa en la investigación sociocultural*. (pp. 171-180), México: Alma Omega editor. S.A. de C. V.
- Alarcón G. S (2000). El tianguis global. En C. Bueno Castellanos (Coord.), *Globalización: una cuestión antropológica* (pp. 53-81). México: CIESAS, Miguel Ángel Porrúa.
- Aldrete R. M G., Pando M. M., Aranda B. C., y Franco C. S. A. (2005). Condiciones laborales y repercusiones en la salud de mujeres que trabajan en la economía informal de Guadalajara. *Investigación en Salud*, 7 (2), pp. 121-127. Recuperado el 14 de septiembre de 2016. En <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14270208>
- Anguera, M. L. (1997). La observación participante, en B. A. Aguirre (Ed.), *Etnografía. Metodología cualitativa en la investigación sociocultural*. (pp. 73-83), México: Alma Omega editor. S.A. de C. V.
- Arras, V. A. M. (2010). La microempresa: una colectividad de capacidades en la red del conocimiento. En *Aprendizaje e innovación en microempresas rurales*, coords., De Gortari Rebeca y Santos María Josefa. Ed: UNAM.
- Arias, P (2014). La etnografía y la perspectiva de género: nociones y escenarios en debate. En C. Oehmichen Bazán (Ed.), *La etnografía y en trabajo de campo en las ciencias sociales* (pp. 173-195). México: UNAM.
- Ariza, C. M. E., y de Oliveira O. B. (2001). Familias en transición y marcos conceptuales en redefinición. *Papeles de Población*, 7 (28), 9-39.
- Bautista C. O. D. (2016). *Comercio informal indígena en el Centro Histórico de la ciudad de Querétaro*. Tesis de licenciatura en Antropología. Universidad Autónoma de Querétaro. Querétaro, México.
- Bonino L. (2003). Masculinidad hegemónica e identidad masculina. *Dossier Feministes (España)*, 6, 7-36. Recuperado de

<http://www.raco.cat/index.php/DossiersFeministes/article/viewFile/102434/153629>

- Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Ed: Siglo XXI editores. En <http://sociologiac.net/2013/10/28/descarga-del-dia-las-estrategias-de-la-reproduccion-social-pierre-bourdieu/>
- Bueno, C. C. (2009). El rol de las mujeres en los cambios y continuidades de la economía informal. *Argumentos (Mex.)*, 22 (60), 211-239. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-57952009000200011&lng=es&tlng=es
- De Barbieri, M. T. (1978). Notas para el estudio del trabajo de las mujeres: el problema del trabajo doméstico. En D. Rodríguez y J. Copper (Eds.). *El debate sobre el trabajo doméstico* (pp. 109-119). México: UNAM.
- Echarri C. C. J. (2009). Estructura y composición de los hogares en la Endifam. En C. Rabell R. (Coord), *Tramas familiares en el México contemporáneo. Una perspectiva sociodemográfica* (pp.150-175). México: El Colegio de México.
- El Universal, 9 de octubre del 2017. *El Organal, tierra de floricultores*. Recuperado de <http://www.eluniversalqueretaro.mx/portada/10-05-2013/el-organal-tierra-de-floricultores-de-rosas>
- Esteinou, R. (2008). *La familia nuclear en México: lecturas de su modernidad. Siglos XVI al XX*. México CIESAS/Miguel Ángel Porrúa.
- García, B. G., y de Oliveira O. B. (1998). *Trabajo femenino y vida familiar en México*. México: El Colegio de México.
- García, B y Oliveira de O. (2006). *Las familias en el México metropolitano: visiones femeninas y masculinas*. México: El colegio de México.
- García, C. C. (2001). (junio de 2011). La dimensión social de la Economía informal "Las mujeres en el comercio del Centro Histórico de la ciudad de Querétaro 2001". Cuadernos de investigación estudiantil No. 5., pp. 1-42.
- Gayosso, R. J. L. (2012). *Trabajo, Identidad y acción colectiva en el trabajo no clásico: los vendedores de tianguis en el D.F.* Tesis doctoral. Universidad Autónoma Metropolitana. División de Ciencias Sociales y Humanidades, Ciudad de México, México.

- Giménez, G. (1999). Territorio, Cultura e Identidades. La región sociocultural. Estudios sobre culturas contemporáneas, Época II, Vol. V, Colima, pp. 25-57.
- Godelier, M. (2014 [2007]). *En el fundamento de las sociedades humanas. Qué nos enseña la antropología*. Buenos Aires: Amorrortu.
- González, M. M. L. (1998). El trabajo femenino en el sector informal, en M. M. L. González (Ed.), *Los mercados de trabajo femeninos. Tendencias recientes*. (pp.15-47), México: UNAM.
- González, G. C. I. (Coord.). 2015. *Imaginario y fragmentos de metrópoli: Querétaro*, México. México: Editorial Universitaria, Colección Academia Serie Nodos.
- Hammersley, M. y Atkinson, P. (1994). *Etnografía. Métodos de investigación*. Barcelona: Paidós.
- Held, D. (2006). El principio de autonomía. Modelos de democracia. Madrid: Alianza Editorial, S.A. Instituto Nacional de las Mujeres (2009). Encuesta Nacional sobre el Uso del Tiempo. México: INMUJERES.
- Informativo Ágora, 15 de octubre del 2017. Ofertan juguetes 523comerciantes en tianguis. Recuperado de <http://agoragto.com/noticias/celaya/ofertan-juguetes-523-comerciantes-en-tianguis/>
- Información y mapas del municipio de Querétaro. Consultado el 30 de septiembre de 2017. Recuperado de https://upload.wikimedia.org/wikipedia/en/2/20/Delegaciones_de_Queretaro.JPG
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2015). Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo cifras durante el segundo trimestre. Recuperado el 12 de febrero del 2017 en http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/enoe_ie/enoe_ie2015_08.pdf
- Lagarde, M. (1996). *Género y feminismo. Desarrollo humano y democracia*, Madrid: Horas y HORAS.
- Lagarde, M. (2015 [1990]). *Los cautiverios de las mujeres: Madresposas, monjas, presas, putas y locas*. México: Siglo XXI editores.
- Lamas, M. (2002). *Cuerpo: diferencia sexual y género*. México: Taurus.

La sombra de Arteaga (1990). 10 de septiembre. Número 2. Tomo CXXIV. Hemeroteca del Archivo histórico de Querétaro. Querétaro.

_____ (1991). 11 de julio. Número 28. Tomo CXXIV. Hemeroteca del Archivo histórico de Querétaro. Querétaro.

_____ (1993). 11 de febrero. Número 6. Tomo CXXIV. Hemeroteca del Archivo histórico de Querétaro. Querétaro.

_____ (1994). 15 de septiembre. Número 38. Tomo CXXVII. Hemeroteca del Archivo histórico de Querétaro. Querétaro.

Levi-Strauss, C. (2012). El futuro de los estudios del parentesco. En Tylor et al. *El parentesco*. Textos fundamentales. Argentina: Biblos.

Ley Federal del Trabajo (2015). Publicada en el DOF el 12 de junio del 2015. Recuperado el 1 de mayo, 2017 en https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/156203/1044_Ley_Federal_del_Trabajo.pdf

Luna, L. A. (2013). *Comerciantes y consumidores ante el proceso de globalización: El mercado de La Cruz, Querétaro*. (Tesis de maestría). Universidad Autónoma de Querétaro (UAQ), Querétaro, México.

Malinowski B. (1986 [1973]). *Los argonautas del Pacífico Occidental*. España: Planeta-Angostini.

Mapas de Monografías del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) 2017. Recuperado de <http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/queret/territorio/default.aspx?tema=me&e=22>

Mapa del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) 2017, Google Maps. Recuperado de <https://www.google.com.mx/maps/place/San+Pedrito+Pe%C3%B1uelas+II,+Santiago+de+Quer%C3%A9taro,+Qro./@20.6461419,-100.3966548,17z/data=!4m5!3m4!1s0x85d35a52ef4b4c29:0xfc2098743edef402!8m2!3d20.6455314!4d-100.3954137>

Martín, C. A. (2008). Antropología del género. Culturas, mitos y estereotipos sexuales. Valencia: Ediciones Cátedra (Grupo Anaya, S. A.).

- Municipio del Estado de Querétaro. (2015) Reglamento para el desarrollo de actividades comerciales en vía pública del municipio de Querétaro. Recuperado de http://transparencia.municipiodequeretaro.gob.mx/transparencia2016/detalle/dependencia_alt.aspx?q=YhT5iDRJbDB2iSqagpPHBwJO3q/s8htPP28ltgBLbFyxkGEKMEi+KyHFAXciMp9zW2LiyV7bnO2KC6hIVwhEAG2Ei6Q8EeCWfYKXqG/GLVk=
- Palacios S. P. (2007). El trabajo femenino en Querétaro: un estudio de familias con perspectiva de género. En A. Serna Jiménez y R. del Llano Ibáñez (Coords.), *Globalización y región. Querétaro y el debate actual* (pp. 97-157). México: Universidad Nacional Autónoma de México y Plaza y Valdés S.A. de C.V.
- Palacios S. P. (2009): Hogar, género y prácticas alimentarias. En P. Palacios Sierra (Coord.), *Una visión polisémica de la mujer en Querétaro* (pp. 189-183). México: UAQ y Plaza y Valdés.
- Palacios S. P. Juárez-Ramírez, G. J., y García G. A. D. (2015). Reflexiones sobre el trabajo doméstico y la democratización familiar. En S. García Falconi y A. Hernández Pérez (Coords.), *Género, política pública: pobreza, conciliación y familias* (pp. 169-191). México: UAQ.
- Palerm, V. J. (2008). Guía para una primera práctica de campo, en V. J. Palerm (Eds.), *Guía y lecturas para una práctica de campo* (pp. 15-37). México: Universidad Autónoma de Querétaro, serie antropológica.
- Pérez L. M (2010). Los comerciantes empresarios del tianguis de Chiconcuac en un entorno de globalización. En M. P. Lizaur (coord.), *Empresa y familia en México. Una visión desde la antropología*. (pp. 135-159). México: Universidad Iberoamericana.
- Phillip K. C. (1999). *Antropología. Una exploración de la diversidad humana con temas de la cultura hispana*. España: McGraw-Hill.
- Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México: FLACSO y editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Robichaux, D. 2007. *Sistemas familiares subalternas de América Latina: una propuesta conceptual y un bosquejo preliminar*. En D. Robichaux (Coord),

Familia y diversidad en América Latina. Estudios de casos (pp. 27-75). Buenos Aires: CLACSO.

Sabaté A., Rodríguez J., y Díaz A. (1995). *Mujeres, espacio y sociedad. Hacia una geografía del género*. Madrid: Síntesis, S. A.

Serrano, B. J. (1997). Estudio de casos, en B. A. Aguirre (Ed.), *Etnografía. Metodología cualitativa en la investigación sociocultural*. (pp, 203-208), México: Alma Omega editor. S.A. de C. V.

Smith E. M. (1991). *La economía informal en Antropología económica*. México: Alianza.

Torres, M. P. (2008): El área de estudio como campo social. En V. J. Palerm (Eds.), *Guía y lecturas para una práctica de campo*. (pp. 403-417). México: Universidad Autónoma de Querétaro, serie antropológica.

Tylor, S.J y Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona: ediciones Paidós.

Entrevistas:

Doña Vicky, 13 y 20 de agosto, 17 y 30 de septiembre, 9, 23, 30 de julio del 2017, y 30 de septiembre del 2017.

Don Israel, 23 de julio del 2017.

Don José, 25 de septiembre del 2016 y 2 de julio del 2017.

Don Elías, 2 y 16 de julio del 2017.

Doña Norma, 2 y 9 de julio del 2017.

Don Fernando, 2 de julio del 2017.

Doña Leticia, 16 de julio del 2017.

Don Juan, 30 de julio del 2017.