

CONTRERAS  
SUAREZ  
ENRIQUE

ESTRATIFI  
CACION Y  
MOVILIDAD  
SOCIAL EN  
LA CIUDAD  
DE MEXICO

HC135

067











INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES

**Enrique Contreras Suárez**

47.

**Estratificación  
y movilidad social  
en la ciudad de México**



Universidad Nacional Autónoma de México. *México 1978*



HC 135  
C67



INVESTIGACIONES  
SOCIALES

Primera edición: 1978

DR © 1978, Universidad Nacional Autónoma de México  
Ciudad Universitaria, México 20, D. F.

DIRECCIÓN GENERAL DE PUBLICACIONES

Impreso y hecho en México

A mis padres



DS-17399



## INTRODUCCIÓN

Mucho se ha dicho sobre las funciones que en la realidad cumple el crecimiento de la ciudad de México, respecto al desarrollo nacional. Unos opinan que es lamentable la concentración de habitantes, inversiones y recursos en la capital, que es inevitable e imposible de frenar, por lo que lo único que se puede hacer es tratar de proporcionar los servicios necesarios para resolver los problemas urbanos más urgentes. En el fondo, esta alternativa de solución a los problemas acepta que los servicios creados, a la larga, quedarán a la zaga de las necesidades. Partiendo de la misma convicción, de que es excesiva la concentración capitalina, otros opinan que se podrá evitar creando nuevos centros industriales en las ciudades cercanas, sin que se sepa si estos nuevos centros disminuyen o fomentan la concentración. Otros más piensan que la excesiva concentración no disminuirá haciendo atractivos otros centros de trabajo, sino procurando que las malas condiciones urbanísticas y en el nivel de vida de la capital, empeoren para provocar la emigración e impedir inmigraciones futuras. También existen otros más que sugieren que la desproporcionada capital debería moverse de sitio, como sucedió en Brasil. Finalmente hay algunos, que son los menos —y entre los cuales se cuenta el que esto escribe— que piensan que el crecimiento urbano de la capital no es tan malo como parece si se le compara con otros países subdesarrollados, y si es que este juicio se ve como un resultado o saldo entre ventajas y desventajas, entre atractivos y desengaños, y los problemas de la ciudad no se desligan de los problemas sociales y económicos de nuestro país.

Pero más que análisis de las funciones realmente desempeñadas por el crecimiento capitalino, muchos discursos se limitan a señalar soluciones a los problemas. Los resultados, las más de las veces, corresponden a propuestas de reformas más o menos aisladas, que enfrentan o tratan de enfrentar los problemas de manera aislada, con la esperanza de que la simple suma de pequeñas reformas brinde una solución más profunda a los problemas sociales de la ciudad.

Al lado de este tipo de conclusiones se presenta la necesidad de plani-

ficar integralmente los cambios requeridos. Mas sucede que las voces que claman por soluciones integrales, tampoco ofrecen la instrumentación adecuada. Y es difícil que por el momento la puedan ofrecer de aceptarse que dicha instrumentación debe basarse en la construcción de un modelo en que el "cierre de campo", en que el límite entre las variables o características endógenas y exógenas, rebasa los límites y el enfoque geográfico administrativo, dada una serie de relaciones existentes entre las formas del desarrollo nacional y las formas del desarrollo de la capital. Y si es que se abandona la deformada "visión que suele separar los problemas económicos de los problemas sociales, olvidando que entre ambos existen vínculos causales biunívocos, o sea que, en un momento teórico e históricamente significativo, la causalidad puede seguir una dirección, para invertirse en otro momento.

Es ya larga la tradición teórica que apoyada en un liberalismo económico extremo ha definido el papel de los problemas sociales por exclusión. Su interés fundamental ha girado alrededor del estudio de políticas tendientes a promover un crecimiento sustancial del ingreso por habitante, o lo que es lo mismo, hacer aumentar el ahorro interno, hacer atractiva la inversión extranjera, hacer solicitudes de ayuda externa, etcétera.

El interés de este trabajo es diferente, pues considera que cualquier decisión económica relacionada con el nivel del ahorro interno, de la inversión extranjera y, en general, el crecimiento del ingreso por habitante en la capital y en el país, pasa por el tamiz de sus clases y estratos sociales, las cuales poseen características e interrelaciones muy precisas, antes de convertirse en políticas económicas propiamente dichas. Para que perduren esas políticas económicas deben contar, dentro de un régimen democrático, con una legitimación mínima por parte de las clases y los estratos sociales, pues no es posible que la legitimación nazca de la propaganda o de la mera represión, sino que exige una complacencia del individuo que legitima. La preservación del régimen democrático mismo depende de la legitimación que recibe la democracia, así como de la defensa que de ella realicen ciertos grupos sociales, en contra de los desencantados y totalitarios. El autor piensa que efectivamente urge una planificación integrada de la ciudad y que las reformas aisladas serán superadas, tarde o temprano, por nuevas necesidades provenientes de características del desarrollo, no consideradas en este tipo de enfoque. Pero en vez de sumarse al gran coro no dirigido de opiniones, prejuicios y estereotipos, se limita a sugerir que se redoblen los esfuerzos para desentrañar las formas y tipos de integración socio-económica de la capital, que se reúnan nuevas informaciones cuantificadas, en lo posible, sobre segmentos de esta matriz de integración, las cuales sirvan posteriormente de base a los modelos de planeación.

Las características e interrelaciones precisas de las clases y los estratos

*sociales —que no son sinónimos— no son perennes ni impermeables a los cambios en los modos de producción de los bienes y los servicios. Estos cambios moldean a las clases y a los estratos en sus aspectos materiales y mentales.*

*Acéptese ahora que en todo el país existen múltiples cambios y modos de la producción económica que, complicados con el pasado, brindan la imagen de un tapete que combina varios modos de producción de desigual crecimiento, sometidos todos a la influencia transformadora del modo de producción capitalista más avanzado. Si las clases y los estratos sociales son los sostenedores y reproductores principales de la producción material, se encontrarán tantas escalas de estratificación y modalidades en las relaciones de clase como modos de producción se localicen, todas ellas sometidas a la influencia transformadora de una escala de estratificación principal y de relaciones de clase hegemónicas.*

*El sometimiento de unas a otras se puede manifestar a través de la propagación de mecanismos de integración económica, política y social, entre las cuales se pueden mencionar las migraciones geográficas, la movilidad individual ascendente (muy unida a las anteriores), la participación creciente en el consumo de bienes y servicios, la participación en organizaciones políticas, el compartir ciertas actitudes y opiniones colectivas. A mayor integración, mayor estabilidad política, puesto que los ocupantes de los estratos superiores de las escalas de estratificación y de las clases dominadas comparten “desde dentro” opiniones y actitudes integradoras, y se convierten en intermediarios entre los dominantes y los dominados.*

*Esta hipótesis lleva a dudar de la conveniencia de definir la marginalidad socioeconómica y la integración como conceptos de intensidad mutuamente excluyente, o como simples valores de una sola variable, a un aumento en el índice de marginalidad, una reducción del índice de integración, y viceversa. En el seno de los estratos marginales se encontrarán mecanismos de integración marginal, y sus beneficiarios podrán llamarse marginales integrados. Lleva también a reorientar la investigación, empeñada en encontrar más y más características marginales homogéneas hacia estudios en que al lado de ciertas características marginales homogéneas, se encuentre una tendencia a la multiplicación de características marginales heterogéneas. Esta última tendencia sería el fruto de la congregación de individuos o grupos provenientes de estratos de diversas escalas de estratificación, manifestaciones de la combinación de diversos modos de producción. Es evidente que las consecuencias para la organización política serán diferentes ante características homogéneas, digamos originarias de un modo de producción más simple o menos dinámico que, ante características heterogéneas, en que las experiencias de grupos de este origen se mezclen y enriquezcan con las experiencias de desplazados de modos de producción muy dinámicos.*

*En este trabajo se acepta que en el interior de la metrópoli coexisten varios modos de producción, lo que da lugar a la existencia de varias escalas de estratificación capitalinas, a la existencia de mecanismos de integración propios de las escalas de estratificación dominadas y dominantes, y a mecanismos de integración entre las escalas de estratificación de diferente grado de dominio.*

*Sin embargo, los cambios en la combinación de modos de producción, en el sometimiento de unas escalas de estratificación a otras y en la profundidad de los mecanismos de integración, no son función únicamente del tiempo, movido éste por un proceso más o menos abstracto de crecimiento económico. El crecimiento económico nacional, rico en determinaciones, concreto, determina aquellos cambios.*

*El presente trabajo da comienzo estableciendo las diferencias conceptuales entre los estratos y las clases sociales. En seguida, se discute una relación cuantitativa y demográfica entre el crecimiento poblacional de la ciudad-capital y el crecimiento de algunas variables económicas, utilizando a los países latinoamericanos como unidades de análisis. En esta discusión se ha subrayado la similitud de la concentración poblacional de la capital mexicana y la de otras capitales latinoamericanas, la ausencia de correlación estadística entre la concentración poblacional y el crecimiento económico, así como la importancia del tamaño y la diversidad productiva de cada país en la discusión de la relación entre la concentración poblacional y el crecimiento económico. Dicha importancia del tamaño y la diversidad productiva del país, vuelve a aparecer en la discusión del siguiente capítulo, referente a las modalidades del flujo migratorio interno hacia la capital. Dichas modalidades se asociaron allí a la distancia del lugar de nacimiento de los migrantes, respecto de la capital y al tamaño del mismo. La tesis de la existencia de un flujo migratorio a la capital, predominantemente rural, se evalúa de acuerdo a la importancia relativa de este sector en el país, y de acuerdo a su dependencia de cambios recientes en la producción agropecuaria nacional, actualmente en crisis.*

*Las oportunidades recientes de empleo ofrecidas en la capital, su tendencia decreciente y excluyente, así como su referente estructural, representan el objeto principal del capítulo cuarto. De ese proceso se ha subrayado la importancia compensatoria que adquiere el trabajo por cuenta propia, expresión de un modo artesanal de producir, prohiado por el modo fabril de producción excluyente y dependiente.*

*El capítulo quinto es el más extenso de todos y se refiere al proceso de integración marginal por la vía del consumo individual. Se hace notar allí que durante las décadas recientes la distribución del ingreso de los trabajadores capitalinos ha empeorado, pero sin impedir una creciente participación de ciertos sectores de ingresos medios, sostén de un mercado*

*interno de consumo intensivo y "moderno". Luego, a nivel individual, se miden algunas consecuencias relevantes para la integración ideológica del sector residencial, particularmente de los sectores ecológicos marginales, la tenencia de la casa habitación y el ingreso personal. Aquí se enfocan las hipótesis ya dibujadas sobre la integración marginal y sus probables repercusiones políticas, especialmente aquellas relacionadas al surgimiento de actitudes antidemocráticas y antiobreristas. Termina el capítulo con algunas consideraciones sobre las dificultades colectivas para democratizar la educación formal en la capital, sin que el instrumento de investigación para el nivel individual permitiera estudiar, como una variable, a la educación. Indudablemente que esto constituye una gran omisión en un estudio sobre movilidad individual, pero los obstáculos técnicos planteados fueron insuperables.*

*La medición de la movilidad individual, sus límites y ventajas, se exponen en el capítulo sexto. La existencia de múltiples mecanismos integrativos existentes en la capital se retoma desde el punto de vista de las oportunidades de movilidad individual, las cuales parecen depender más del desempeño personal en el interior de la capital —fenómeno estrechamente vinculado a las oportunidades de empleo ofrecidas— que del lugar de nacimiento, una vez que se establecen ciertas condiciones mínimas de comparación. El hecho de haber podido mostrar para un cierto momento y con un cierto instrumento de investigación, que algunas oportunidades de ascenso individual no fueron marcadamente diferentes para los nativos que para los migrantes, sino que incluso los nativos, hijos de migrantes, tenían oportunidades de movilidad ligeramente superiores que los nativos, hijos de nativos, es un hallazgo que nos remite a la discusión sobre la función del crecimiento poblacional y el desarrollo económico nacional. La capital, tal parece, ha ofrecido recientemente a los migrantes, en general, y a algunos migrantes más que a otros, ciertas oportunidades de ascenso individual, con lo que se resta una base empírica a la famosa frase de que la migración hacia la capital no es más que un traslado de la pobreza y degradación del campo, que habría que frenar. En consecuencia, frases de este tipo, expresadas por personas de estratos sociales usufructuarios del progreso nacional, que señalan el peligro que representan las invasiones de migrantes a "su" capital, deberían analizarse como expresiones ideológicas. Los "marginales" representan, no un conjunto de parias anónimos e invasores, sino la expresión de nuevos mecanismos de integración, expresión de los límites del modo de producción capitalista y dependiente que sufre nuestro país.*

*El último capítulo se refiere a la relación entre la movilidad individual y algunas de sus consecuencias ideológicas. En él se señala que para poder comprender mejor esta relación, es conveniente especificar previamente*



*el contexto de estratificación y de desarrollo en que tiene lugar. En el caso de la capital se apreció un conformismo mayor con el statu quo, por parte de los individuos ascendentes, aunado a una gran esperanza de continuar participando más intensamente en el consumo. Entre los descendentes, existentes en menor proporción, se apreció la importancia que adquirió la esperanza en metas colectivas de desarrollo, sobre su nivel de conformismo político, así como el peligro que para la democracia representa una pérdida de aquella esperanza, particularmente entre los individuos descendentes.*

*Buena parte de las evidencias aportadas proviene de los datos de una encuesta, levantada entre 1965 y 1966. Es sabido el peligro que existe para hacer generalizaciones, con base en este tipo de datos. El autor es el primero que previene a los lectores de este peligro y que lamenta no haber podido minimizarlo con estudios históricos de las acciones de las clases y sus estratos sociales.*

*Este trabajo representa una síntesis de grandes esfuerzos desplegados a diferentes niveles por distinguidos estudiosos de las ciencias sociales, dentro de un proceso de continuidad de la investigación. Al doctor Pablo González Casanova se le debe la guía teórica originaria, así como el apoyo institucional obtenido durante las primeras fases del estudio. Este estudio se inició bajo el auspicio de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, se centró posteriormente como parte de las actividades regulares del Centro de Estudios del Desarrollo de la misma facultad. Finalmente se trasladó al Instituto de Investigaciones Sociales de la misma UNAM, lugar al que se incorporó el autor para continuarlo. Al doctor Ricardo Pozas Arciniega se le debe la inapreciable dedicación como supervisor general de la recolección de datos. Gracias a él fue posible superar algunos obstáculos técnicos que parecían insuperables. En aquella época eran más precarias las facilidades institucionales. Era muy difícil obtener el auxilio de programadores competentes que supieran manejar una cantidad tan grande de información como la que requirió este estudio. Buena parte del retraso en la aparición del estudio se debió a dificultades técnicas de este tipo. La doctora Ana María Flores prestó su sabia asesoría en la elaboración matemática de la muestra. A ella, el más sincero agradecimiento. La licenciada Guadalupe Espinoza colaboró de manera esforzada en la etapa de verificación de la información. Igualmente desea agradecer el autor la colaboración de los ingenieros J. Fernández Irribarren y de Javier Alvarado en la labor de programación. A Idalia Rueda Cadena, por su ayuda en la revisión de la codificación de la información. Asimismo a los siguientes becarios del Instituto de Investigaciones Sociales: Sara Gordon Rapoport, Pilar Calvo Délano, Guadalupe Cortés Altamirano y Mercedes Gaitán de Martínez, quienes en diferentes etapas colaboraron en el estudio como*

*parte de su entrenamiento. Por último merecen especial mención aquellos estudiantes de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, encargados de realizar las entrevistas domiciliarias.*

*La colaboración de todos los colegas mencionados no los compromete necesariamente con el tipo de análisis aquí efectuado, ni con las interpretaciones que se han hecho. Los posibles aciertos y errores cometidos son responsabilidad única del autor.*

Ciudad Universitaria, D. F., septiembre 1976

E. C. S.



## CAPÍTULO I

### LAS TEORÍAS DE LAS CLASES Y DE LOS ESTRATOS SOCIALES

Es indudable que las teorías de las clases sociales y de la estratificación social, con sus respectivas variantes, son sólo manifestaciones de concepciones valorativas, de visiones del mundo y de metodologías de investigación antagónicas. Como teorías científicas, cuya validez discutiremos más adelante, cumplen funciones políticas y sociales específicas, desde el momento en que pasan a ser patrimonio ideológico de una sociedad.

Cada una de las dos teorías en cuestión posee una visión particular de la estructura social (y de su cambio), así como de las herramientas metodológicas adecuadas para estudiarlas. En consecuencia, la confrontación de estas dos teorías corre el riesgo de perderse en discusiones parciales y superficiales en que, o bien se tienden a minimizar sus diferencias (clases y estratos sociales son sinónimos), o se tienden a ignorar sus interrelaciones y sus funciones (las clases y los estratos sociales son conceptos mutuamente excluyentes y repelentes), de no plantearse previamente cuáles son sus bases constitutivas teóricas. Comenzaremos por ejemplificar las bases de la teoría de la estratificación social, que son bases funcionalistas.

Tomemos en primer lugar, su concepto de estructura social. En el funcionalismo de Talcott Parsons, la estructura posee como característica fundamental la estabilidad en su duración temporal y la integración armoniosa de sus componentes principales. Entre éstas, sobresale un sistema de valores culturales comunes, compartidos y relativamente internalizados por los individuos o por las colectividades; la voluntad o acción de los individuos o colectividades, guiada por necesidades cognoscitivas efectivas, evaluativas y morales con una clara tendencia utilitarista que pretende obtener un óptimo en las gratificaciones. La integración de la estructura es fundamentalmente de valores del individuo para con las normas culturales. Fallas en el proceso de socialización —las de carácter psicológico son las más atendidas en este esquema—, provocan bajas en la integración hacia las normas culturales, fallas que reciben las sanciones correspondientes, de

manera que se vuelva a establecer un equilibrio entre la voluntad de los individuos y las normas culturales.

El cambio social se deriva del concepto de integración. Sus límites están dados por un esquema en que se mantienen relativamente estáticas las normas culturales vigentes y se hace variar el grado de aceptación de las mismas por la acción de los actores.<sup>1</sup>

Las unidades elementales de los sistemas pueden ser acciones, posiciones, papeles, colectividades o personalidades, pero todas mantienen en común el ser susceptibles de evaluarse como útiles o inútiles, deseables o no, gratificadoras o nocivas. Pero como las evaluaciones sólo se pueden realizar de manera indirecta a través de las cualidades, las posesiones materiales y las recompensas o sanciones que merecieron las acciones, resulta que la estratificación social es una evaluación jerarquizadora o discriminadora indirecta de las unidades elementales de un sistema social, así como del orden de las relaciones mutuas entre los tipos de unidades. "La estratificación social es un aspecto generalizado de la estructura de todos los sistemas sociales y el sistema de estratificación está únicamente relacionado con el nivel y tipo de integración del sistema como un sistema."<sup>2</sup>

El *status* es un tipo de posición social, analizada a través de atributos individuales jerarquizables.<sup>3</sup> Puede ser un solo atributo o una combinación de varios de ellos.

El papel o *rol* social nos habla del modo de establecer las relaciones sociales, del desempeño, de la conducta que se espera del ocupante de una posición social determinada en que se conjugan las definiciones objetivas y subjetivas, particularmente las evaluaciones de las gentes u organizaciones pertenecientes a posiciones sociales similares.

<sup>1</sup> No obstante, el punto de vista desde el cual enfocamos el análisis de la estratificación, prescribe que el análisis debe centrarse sobre el aspecto de los patrones valorativos comunes [common value-pattern aspect]. Únicamente por este medio obtendremos puntos de referencia estables para un análisis teórico-técnico de la influencia empírica de los otros componentes del proceso sistémico. Esto se debe esencialmente a que por motivos teóricos podemos afirmar que el "punto focal" de la *estructura* de un sistema de acción, reside en el aspecto de los patrones valorativos comunes de su cultura. Talcott, Parsons, "A Revised Analytical Approach to the Theory of Social Stratification", en *Class, Status and Power. A Reader in Social Stratification*. (Bendix R., Lippert, S.M. compiladores.) The Free Press of Glencoe, 9a. ed., agosto 1964, p. 97.

<sup>2</sup> *Op. cit.*, p. 93.

<sup>3</sup> Para muchos evolucionistas del siglo pasado el *status* era una posición fija heredada, al cual enfrentaba la competencia, sin que le concedieran particular relevancia a su carácter jerarquizable. Con Linton, (*El estudio del hombre*, FCE, México), en cambio, gana importancia el *status* asequible, que es "el resultado del logro personal de metas obtenibles dentro de normas culturales", garantizado por las evaluaciones que le conceden los "otros significativos". Pero el carácter jerarquizable aún no aparece totalmente desarrollado.

El grado de socialización en una cierta escala de valores culturales no siempre deriva de la pertenencia objetiva a una posición social, sino que mantiene una relativa autonomía de ésta. Los individuos, familias o grupos, pueden identificarse o referirse a grupos extraños a los que en forma latente pudieran pertenecer. A estos grupos se les conoce como *grupos de referencia*, y son grupos extraños que sirven como escalas de valores a la conducta individual y a las evaluaciones subjetivas que realiza sobre otras personas y otros papeles sociales con los que entre en contacto. Los grupos de referencia representan fenómenos de socialización anticipada, si la pertenencia posible se ubica en un futuro inmediato, o de socialización rezagada o negada, en casos de cambios de posición ya efectuados. Los tipos más frecuentemente estudiados son aquellos en que los ocupantes de una posición social más baja se identifican con grupos de referencia más altos, y los individuos que descienden de posición, pero que continúan identificándose con su posición original. Pero, en última instancia, los grupos de referencia se pueden considerar como una expresión de la legitimidad dada a un sistema de valores, a una ideología dominante. Sobre esto volveremos más adelante.

En seguida revisaremos brevemente los conceptos de estructura y del cambio social para el materialismo histórico, conceptos que forman el sustrato de su teoría de las clases sociales. A la luz de éstos criticaremos la concepción funcionalista de la estratificación social.

Para el materialismo histórico la estructura del cuerpo social es un esqueleto, pero un esqueleto que tiene vida propia, y cambia por estar definido por una serie de contradicciones internas; es a la vez un proceso. Se rechaza así, como un recurso metodológico para estudiar el cambio social, el mantenimiento estático de la estructura, la variabilidad de la voluntad y las evoluciones de las mismas. La estructura social está compuesta por elementos fundamentales relativamente autónomos y dinámicos: una base económica material integrada por fuerzas productivas materiales, históricamente condicionadas, como la existencia de ciertos medios y objetos de trabajo, sobre los cuales actúa la fuerza humana de trabajo; unas relaciones sociales de producción, que son condiciones sociales necesarias para permitir la producción económica, las cuales actúan contradictoriamente sobre las fuerzas productivas, unas veces de modo antagónico y otras permitiendo la cooperación; y una superestructura que responde, en última instancia, a la contradicción entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción. En esta última superestructura se encuentran los elementos que permiten la renovación y reproducción de las fuerzas productivas y las relaciones de producción imperantes: el Estado, las normas jurídicas, los valores, las ideologías y los usos culturales que se hagan de ellas.

Las evaluaciones subjetivas y jerarquizadoras de posiciones y relaciones sociales pertenecen a la superestructura, por estar basadas en valores compartidos. La estratificación social subjetiva pertenece así a la superestructura de la sociedad y cumple funciones análogas a ella.

La totalidad organizada de la base económica material de las relaciones sociales de producción y de la superestructura, se conoce como un modo de producción. El carácter de un modo de producción particular lo fija la forma de apropiación del plusproducto social. El capital es a la vez un instrumento de trabajo, es trabajo pasado y es una relación social, por cooperar con él la fuerza de trabajo asalariada concentrada en un lugar de trabajo. El capital determina, en términos generales, el tipo de superestructura dominante, determina igualmente que los propietarios del capital posean un tipo de distribución de capitalistas y los no-propietarios, los asalariados, un tipo de distribución de asalariados. La organización de la distribución, la forma particular de la misma y la forma, según la cual se participa en la distribución, se hallan generalmente determinadas por la organización de la producción social en su conjunto.

Si en el análisis estructural funcional la estratificación social se analiza separando uno de los momentos del proceso de la producción económica, que es la distribución, en el materialismo histórico la estratificación social no se puede estudiar sino reconociendo la mutua dependencia entre distribución y producción, así como entre la distribución de los agentes de la producción y la producción. Aquí la estratificación social no se enfoca únicamente a través de sus efectos materiales (y secundariamente espirituales), arrancando de una organización de la producción constante y estática, pero se recuperan también los procesos productivos cambiantes que la originan. Los modos cambiantes en la organización de la producción material alteran la división del trabajo social, división renovada que da a luz nuevas formas de estratificación que coexisten históricamente con las viejas formas de estratificación. Puede ser que las formas nuevas y viejas reciban de hecho denominaciones iguales, pero por sus raíces, su dinámica y sus efectos, son esencialmente diferentes.

De manera similar, diversas formas de estratificación resultan de la vecindad de varios modos de producción, cuando se concretan en un período histórico. Esta vecindad puede ser, en realidad, el sometimiento a un modo de producción dominante de los modos de producción subalternos; la vecindad propiamente dicha, cuando subsisten dos o más modos de producción negándose unos a someterse a los otros, y el establecimiento de una acción recíproca que produce algo nuevo, una síntesis. Ha sido una experiencia histórica que el modo de producción capitalista revolu-

cione de tal forma a los otros modos precedentes que, a la larga, los modifica, les asigna su rango y su influencia, y los "ilumina", según Marx.<sup>4</sup>

Las formas de distribución y de estratificación social existentes en el seno de un modo de producción material subalterno obedecerán en su dinámica al sistema de relaciones de producción del modo superior.

Se ve entonces la grandísima dificultad para establecer sistemas de estratificación universalmente válidos, ya sea por razones objetivas como las planteadas alrededor del desarrollo desigual y combinado de los modos de la producción material, o por razones culturales, puesto que no existen sistemas de valores culturales universales. Stavenhagen plantea que dentro del marco de análisis de la sociedad —nación— se deben distinguir, por de pronto, sendas estratificaciones en los sectores rural, urbano e indígena, con una interdependencia mutua relativa.<sup>5</sup>

Finalmente se tiene que reconocer un nivel de análisis superior en su grado de concreción, en que se recuperan de manera orgánica, total, una serie de determinaciones adicionales como las fuerzas y luchas de grupos organizados. Éste es el nivel de la coyuntura, o sea el nivel del momento actual. Las jerarquías y las contradicciones de los grupos sociales pueden verse naturalmente modificadas por las nuevas determinaciones y por la dinámica de esta totalidad concreta misma.

En el plano metodológico, la aceptación analítica del carácter estático o constante de la estructura trae consigo varias consecuencias importantes. Significa, en primer lugar, que los estudios se dirigirán a establecer proposiciones generalizantes sobre la estratificación, en que la estática comparativa y cuantificada se convierte en la principal herramienta del análisis. Corren estos estudios el inminente peligro de caer en tesis sobre el equilibrio social estable.<sup>6</sup> Muchos de sus elementos explicativos se limitan a problemas de la circulación del mercado, o sea, al balance entre la oferta y la demanda de puestos.

<sup>4</sup> Marx, Carlos, *Postfacio a la crítica de la economía política*. Editora Nacional, México, 1969, p. 235. "En todas las formas de sociedad se encuentra una producción determinada, superior a todas las demás, y cuya situación asigna su rango y su influencia a las otras.

Es una iluminación universal en donde se bañan todos los colores, y a los que modifica en su particularidad. Es un éter especial, que determina el peso específico de todas las cosas a las cuales ha puesto de relieve."

<sup>5</sup> Reconocer la autonomía absoluta de cada sistema de estratificación equivale a adoptar una visión culturalista del problema. A ésta hay que agregar "la existencia en la sociedad global, de una sola estructura socioeconómica en la que... los grupos sociales diferentemente estratificados... ocupan roles definidos y diferenciados, y que podría llamarse el enfoque estructuralista". Stavenhagen, Rodolfo, *Las clases sociales en las sociedades agrarias*. Siglo XXI Fds. México, 1972, pp. 230-232.

<sup>6</sup> Una de estas tesis que sólo admite que la distribución en el tiempo de sanciones y recompensas varía dentro de ciertos límites, pero con una tendencia al equilibrio alrededor de un punto intermedio, fue expuesta por Sorokin. Según ella parece que



En segundo lugar, introduce interpretaciones ahistóricas en el análisis. Se hace depender los papeles y las conductas de las posiciones de los grupos sociales de la naturaleza en general, o de características naturales apriorísticas, ontológicas, del tipo: "los estratos medios son... traidores a los cambios revolucionarios"; cuando en un análisis concreto es perfectamente posible que cambien los atributos supuestamente adheridos a las posiciones o a los grupos.

Tercero, es posible que contribuya a aceptar alegre y despreocupadamente que el actor del drama sea el "hombre" o el "individuo" o el "actor", el "homo sociologicus" abstractos, y a menospreciar a las colectividades y su génesis histórica. Nuevamente reaparecen aquí las explicaciones no socio-económicas, sino las filosóficas. Es, sin embargo, otro hecho histórico, que a medida que se remonta la historia mejor aparece el individuo, y más el individuo productor, como dependiente y formando parte de un todo más grande.

Una cosa es preguntarse por qué las diferentes posiciones sociales poseen, digamos, grados diferentes de prestigio, y otra cosa es preguntarse cómo ciertos individuos han llegado a aquellas posiciones. Escoger a los individuos como unidades de análisis puede traer consigo el peligro de contentarse con una descripción taxonómica y limitada como la búsqueda de *status* individuales.

El análisis social del individuo aislado y ahistórico no es casual, sino que él mismo posee raíces históricas. Aparece con Adam Smith, David Ricardo, Bastiat, Carey, Proudhon y especialmente en Rousseau, es decir, en una época en que las condiciones sociales habían alcanzado un alto grado de desarrollo. Entonces apareció toda una corriente del pensamiento para la cual las relaciones sociales se levantaban ante el individuo aislado

*existe también un punto de saturación más allá del cual no puede irse, sin exponerse a grandes riesgos. Cuando dicho punto se pasa, el edificio social queda condenado a la ruina y sus capas económicas superiores destinadas a la destrucción... siendo indiferente la forma en que dicha operación se realice ya sea a través de revoluciones o reformas, de una invasión de desorganización interna de impuestos o saqueos.* Sorokin, Pitirim, *Estratificación y movilidad social*. Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, 1961, p. (Subrayado en el original.) O sea que todos los cambios enumerados demandan la creación de nuevos puestos a ocupar, de individuos con cualidades innatas más bajas que pasan a ocupar aquellos puestos. Sobreviene un desplazamiento de puestos en que los líderes más talentosos de los estratos bajos, ascienden como revolucionarios. Este ascenso representa la primera fase del proceso. La segunda fase la representa la disminución de posibilidades de ascenso social para los estratos bajos, se produce una "circulación al revés" en que se desenvuelve una aristocracia compuesta por antiguos aristócratas y por los arribistas recién ascendidos, la cual deja atrás su impulso revolucionario para ser barrida por la insatisfacción y agresión revolucionarias. Un nuevo ciclo se inicia.

como un simple medio para sus fines privados, como una necesidad exterior.<sup>7</sup> Era el pensamiento burgués.

En su lucha contra las normas heredadas de la sociedad feudal, los ideólogos de la burguesía europea ascendente modelaron el pensamiento utilitarista, uno de cuyos puntales es precisamente la defensa del individuo aislado. Al utilitarismo de los siglos XVIII y XIX le interesaba justificar lo que el individuo hacía y no lo que era según su nacimiento. Se ensalzaron el talento, la calificación y las energías de los individuos, así como las recompensas, que debían ser proporcionales al trabajo y a la contribución de los hombres. Apremiar a un hombre o a un acto, desde el punto de vista de la utilidad, era apreciar las consecuencias de su participación ocupacional.

Fijar el interés público en la utilidad del individuo era fijarse en un aspecto de su vida que tenía importancia no en su unicidad personal sino sólo en su comparabilidad, en su utilidad inferior o superior con respecto a otros. El utilitarismo burgués fue así tanto individualista como impersonal.<sup>8</sup>

Ambos rasgos se consideraban necesarios para la consolidación de un mercado de bienes y servicios abierto e impersonal, en el cual todos podían desear y todos podían producir lo que se deseaba. Era posible y necesario tomar esta idea de mercado para comparar a todos los individuos a lo largo de las dimensiones principales de su sistema de valores.

De la justificación utilitaria de las jerarquizaciones, basadas principalmente en el dinero poseído, en el consumo efectuado y en la educación alcanzada, la burguesía ascendente pasó a justificar la posesión y la propiedad individuales como algo útil por sí mismas y que debían ser defendidas.<sup>9</sup> En una economía de mercado abierto e impersonal, la participación individual en el sector industrial moderno es función de la utilidad que representan el hombre y sus actos, de su educación y de su costumbre y socialización para apreciar los valores culturales por sus consecuencias. El individuo aprende rápidamente que en muchos sentidos es una mercancía que puede y debe venderse ventajosamente, acepta que son sólo algunos aspectos de su individualidad los deseados (o despreciados), y organiza consecuentemente su personalidad para evitar fricciones al momento de participar.

<sup>7</sup> Marx, Carlos, *Postfacio... Op. cit.*, p. 8.

<sup>8</sup> Gouldner W., Alvin, *The Coming Crisis of Western Sociology*. Nueva York y Londres, Basic Books Inc., 1970, p. 64.

<sup>9</sup> Gouldner menciona que no es casual que la declaración de los derechos del hombre y de los ciudadanos de la revolución francesa comience por dar énfasis a la justificación utilitaria y termine con un énfasis en los derechos y en la defensa de la propiedad individual. *Op. cit.*, p. 70.

Pero en el régimen capitalista la vigencia de valores capitalistas y de una escala de estratificación correspondiente no puede explicarse únicamente a partir de motivaciones individuales. Numerosas instituciones sociales se encargan de reproducir constantemente los valores capitalistas para permitir la perpetuación —contradictoria— de las relaciones capitalistas de producción. En su esencia, la realidad social capitalista pone de relieve algunas características objetivas, reales, que conducen a una interpretación del sistema que se funda *sólo* sobre ellas y que no tiene en cuenta otras características fundamentales que constituyen la *esencia* del sistema y son por tanto indispensables para su *definición*. El resultado es la explicación mistificada o incompleta que de la realidad capitalista brindan muchos científicos sociales y las propias clases que actúan en el sistema.<sup>10</sup> Tal visión mistificada del sistema es utilizable políticamente para impedir el desarrollo de un análisis crítico del sistema y, por tanto, de las posibilidades de su transformación. La teoría de la estratificación social contribuye a brindar una visión mistificada de la realidad.

La división en clases desarrolla al nivel ideológico la “apariencia” de una estructura jerarquizada natural e inmutable, con lo que deforma las características capitalistas de la explotación de la fuerza de trabajo.

Presenta como naturales relaciones eminentemente productivas de compra

<sup>10</sup> Dahrendorf ha resumido las principales posiciones actuales de la estratificación social, las cuales creemos que no son necesaria ni mutuamente excluyentes.

Para Talcott Parsons la estratificación se deriva del hecho de que la acción social implica “actos de evaluación” de posiciones diferenciales.

La posición de Kingsley Davis y Wilbert E. Moore asienta que la estratificación social es la simple medida de la diferenciación entre unas tareas que deben ser realizadas para que la sociedad pueda funcionar y la escasez de talentos individuales preparados, que las puedan asumir. La funcionalidad de toda estratificación se mide por el grado de adaptación que permite la subjetividad de los actores en el funcionamiento objetivo del conjunto social.

Para Melvin Tumin y para Wrong, el concepto de estratificación se une al de poder, en la medida en que éste permite a los que detentan aquél, mantener un sistema jerárquico entre los gobernados.

Simpson reduce la estratificación al juego entre la oferta y la demanda de las “posiciones sociales”.

Dahrendorf y Lepsius ven en la estratificación un sistema de distribución de los *status*, con referencia a la separación relativa de cada uno, en relación con el sistema de normas legítimas (producidas por el poder).

Moore y Tumin admiten una pluridimensionalidad del concepto de estratificación social que da cuenta, tanto de la distribución funcional de los individuos según las tareas, como de la multiplicación del poder.

Lenski distingue una estratificación necesaria que no hace más que traducir las exigencias de supervivencia en términos de especialización, de otra estratificación obligatoria que supone el poder para repartir el “excedente” que una sociedad produce.

Dahrendorf, Ralf, “The Present Position of the Theory of Stratification.” Congreso mundial de sociología Evian, 1966, tomado de Markiewicz-Langneau, Janina, *Estratificación y movilidad en los países socialistas*. Siglo XXI Eds. México, 1972, p. 48.

y venta de fuerza de trabajo, como relaciones de mercado, en que las relaciones se evalúan como si fueran relaciones entre objetos, entre cosas consumidas, es decir, entre objetos cambiados.

Las relaciones del trabajo asalariado con el comprador de la fuerza de trabajo aparecen como actos de intercambio de mercancías diferentes, contratados libremente entre ciudadanos, jurídicamente iguales, cuyas posiciones sólo se distinguen por una ubicación diferente a lo largo de una escala llamada dimensión trabajo. De ahí que se diga que los intereses del capital y de los trabajadores son básicamente similares. La mercancía que ofrece el obrero no es su trabajo sino su fuerza de trabajo. Sin embargo priva aquella visión, ocultando esta otra, y así el origen de la plusvalía capitalista.<sup>11</sup>

De otro lado, el régimen capitalista, a diferencia de otros regímenes menos productivos, requiere para reproducir y acumular capital, de la invención y aplicación de nuevos y renovados métodos de organización social y técnica en los procesos productivos. Con ellos el capitalista hace crecer la capacidad productiva de la fuerza de trabajo. Las inversiones en capital constante potencian la capacidad productiva de la fuerza de trabajo. La consecuente transformación de la división social del trabajo presupone condiciones socioculturales especiales para la preparación y especialización de la fuerza de trabajo. El desarrollo capitalista trae consigo la intensificación de formas de movilidad individual, particularmente canalizadas a través de la institución educativa.

Estas experiencias de movilidad individual ascendente refuerzan la legitimidad de los valores capitalistas, de sus jerarquías sociales, y con ello de las interpretaciones aparentes o fertilizadas del régimen. Pablo González Casanova ha descrito el fenómeno bajo el concepto del factor esperanza.<sup>12</sup> Consecuencias similares a las de la movilidad individual ascendente pueden esperarse de la movilidad geográfica, dirigida hacia donde se encuentra ubicado el capital industrial, que son los grandes centros urbanos. Los vendedores de fuerza de trabajo también se sienten ciudadanos, miembros de sindicatos y partidos políticos y reivindican organizadamente para mejorar el precio de su mercancía. Paulatinamente el costo de reproducción de la fuerza de trabajo tiende a definirse por las condiciones políticas y legales de que dispone.<sup>13</sup> En el capitalismo existe la tendencia al predo-

<sup>11</sup> Júzguese, pues, la importancia decisiva que tiene la transformación del valor y precio de la fuerza de trabajo en el *salario*, es decir, en el valor y precio del trabajo mismo. En esta *forma exterior de manifestarse*, que oculta y hace invisible la realidad, convirtiéndola, se basan todas las ideas jurídicas del obrero y del capitalista, todas las mistificaciones capitalistas de producción, todas sus ilusiones librecambistas, todas las frases apologéticas de la economía vulgar. *El capital*, I, p. 452.

<sup>12</sup> Pablo González Casanova, *La democracia en México*. México, eds. Era.

<sup>13</sup> "Las necesidades naturales, el alimento, la calefacción, la vivienda, etcétera, varían con arreglo a las condiciones del clima y a las demás condiciones

minio de la plusvalía relativa que es el resultado, ya no de la extensión de la jornada de trabajo (extracción de plusvalía absoluta), sino de la potenciación de la capacidad productiva del trabajo, por medio de la organización técnica y social del proceso productivo. Existe, en consecuencia, una relación directa entre la extracción de plusvalía relativa, la intensificación de la movilidad ascendente, y una mayor aceptación de la jerarquía de valores capitalistas. Esta relación está sujeta, como lo decía la nota anterior de *El capital*, al peculiar grado de formación de la clase de los obreros libres, particularmente en sus luchas organizadas de carácter político y económico. He aquí otra importante limitación analítica y política para poder hacer generalizaciones alrededor de la vigencia de las regularidades de la estratificación social, y para que perduren las relaciones resultantes de una pauta de estratificación social dada. Determinadas pautas de estratificación de la fuerza de trabajo impuestas por motivos aparentemente técnicos, pueden convertirse en objeto de las reivindicaciones de los trabajadores mediante un análisis crítico de las mismas. Quienes detentan el poder y el uso real de los medios de producción, se esfuerzan por aumentar las recompensas para los que aceptan las jerarquizaciones. Idean modificaciones secundarias en las jerarquías y premian la formación de las relaciones sociales aun fuera de ellos, como la creación de centros de esparcimiento, de descanso, comedores, etcétera, "exclusivos" de determinadas posiciones ocupacionales. La función de estas reafirmaciones constantes es triple; a) convencer a los individuos de las ventajas que personalmente obtienen al reconocerlas, incentivando sus ambiciones de ascenso, b) borrar al mismo tiempo los lazos materiales y espirituales de clase, y c) diluir las oposiciones más agudas que puedan existir entre los estratos. Es por esto que en movimientos de obreros, empleados o técnicos por conquistar una coparticipación en las decisiones dentro de los centros de trabajo, en los movimientos de cogestión, se cuestionan las jerarquizaciones impuestas como uno de los primeros pasos del movimiento. Ante un nuevo tipo de relaciones de producción, la estratificación cristalizada deja de corresponderle y se vuelve un objeto de la lucha de clases.

Si ahora se considera la movilidad ascendente reinante, que generalmente es más intensa en centros de trabajo modernos y productivos económicamente, se verá cómo en ellos la aceptación de las jerarquías internas es mayor, como la movilidad colectiva personal dentro de la empresa y una

naturales de cada país. Además, *el volumen de las llamadas necesidades naturales*, así como el modo de satisfacerlas, son de suyo un *producto histórico* que depende por tanto, en gran parte, del nivel de cultura de un país y, sobre todo, entre otras cosas, de las condiciones, los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase obreros libres. A diferencia de las otras mercancías, la valoración de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral." *El Capital*, I, p. 124.

aceptación de la estratificación dominante.<sup>14</sup> Pero también es frecuente que en este tipo de empresas modernas, los aumentos en la productividad se deban a la intensificación técnica de la explotación de la fuerza de trabajo, hecho que pone un límite a la aceptación de la estratificación dominante.

Puede suceder en ciertos momentos que se confundan un proceso de movilidad individual, pero muy numeroso, con un ascenso colectivo de la clase como tal. Piénsese si no en los estratos obreros de reciente creación, formados por trabajadores no calificados y apenas llegados a las ciudades industriales. Su número puede ser tan significativo que contribuya a la transformación de la situación obrera, de la orientación política del gobierno o de las empresas, es decir, de las condiciones políticas y sociales nacionales. Los problemas que plantean estos nuevos obreros puede que no sean minoritarios, de manera que no sea fácil distinguir el estudio de la movilidad individual de las transformaciones sociales colectivas.

Pasando ahora a los problemas conceptuales de los estratos y las clases sociales, creemos que las complejas interrelaciones existentes entre ambos han contribuido a la aparición de definiciones de clases sociales que, en realidad, confunden las mismas con estratos sociales.

Tal es el caso de la definición de clase social dada por Raymond Aron, la cual se basa en una construcción generalizante, fundamentalmente histórica, que parte de una estructura social constante: "El término clase social se aplica a grupos sociales dispuestos en orden jerárquico, de cualquier sociedad."<sup>15</sup> Se refiere —dice este autor— a la oposición entre opresores y oprimidos, a la jerarquía de dominio entre las clases, a la opresión ejercida de una clase sobre otra. Se trata de una categoría fundamentalmente política. Platón, mucho antes que Marx, había manejado tal interpretación. Marx trabajó siempre en sus obras científicas sobre clases *determinadas*. Escribió sobre clases y luchas de clases específicas, en plural, y en relación a una peculiar situación histórica. Marx no enunció primero la lucha de clases y después llegó al concepto de clase, sino al contrario —como lo ha señalado acertadamente Cerroni—, partió de la determinación analítica de una relación de clase específica (burguesía-proletariado) a la formulación de un tipo de lucha de clases.<sup>16</sup>

<sup>14</sup> Brahm Lucien, Di Tella, Torcuato, *Deux Types de Mentalité Ouvrière: Un Exemple "Le Désir de Mobilité"* en *Sociologie du travail*, núm. 4, 1961, octubre-diciembre, pp. 3-17.

<sup>15</sup> Aron, Raymond, *La Lotta di Classe*. Milano, 1967.

<sup>16</sup> Cerroni, Umberto, *Teoria della Crisi Sociale in Marx*. De Donato, Bari, 1971, pp. 188-189.

Según lo expresa el propio Marx en su carta a J. Weydemeyer (5 de marzo de 1852): "Mucho antes que yo, algunos historiadores burgueses habían expuesto ya el desarrollo histórico de esta lucha de clases y algunos economistas burgueses la anatomía de éstas. Lo que yo he aportado de nuevo ha sido demostrar: 1) que la *existencia*

Es necesario tener en mente esta exigencia metodológica, cuando se mencionan determinaciones de la situación y organización de las clases, como variables empíricas. Las variables son características medibles, compuestas por valores que cumplen con las características medibles, compuestas por valores que cumplen con las reglas lógico-formales de la clasificación. A la situación de clase se le relaciona comúnmente con la fuente de la renta obtenida y el monto de la misma. En el modo de producción capitalista, tendríamos de un lado la distinción entre los propietarios privados y los no propietarios de los medios de producción, los burgueses y los proletarios; del otro, los que obtienen ganancias, renta propiamente dicha y salario, de donde se derivan tres clases sociales: los capitalistas, los propietarios fundiarios y los proletarios. Hay que aclarar que la diferenciación de las fuentes de la renta que da lugar a un sistema triádico de clases sociales, en términos marxistas, no corresponde únicamente al esquema de Adam Smith, porque se refiere irremisiblemente a la forma de producir y así, a la forma de distribuir. Los capitalistas son los que producen y distribuyen acumulando capital.

El autor soviético Semionov, V. cae en un tipo de error funcionalista de la estratificación que ya habíamos criticado previamente, en su fallido intento por negar la existencia real y relativamente independiente de la estratificación social, respecto a los conflictos de clase. Para él, la movilidad vertical del individuo sólo representa un problema de la alteración cuantitativa de las proporciones existentes entre posiciones sociales, es decir, un problema de la distribución y el intercambio económicos, ajenos a la producción.<sup>17</sup>

Al contrario, Tocqueville estaba convencido de la existencia real de la estratificación social, pero creía en su autonomía absoluta. Por eso afirmaba que el ascenso individual traía consigo la desaparición de las clases sociales, ya que los arribistas carecían de sentimientos, propósitos, tradiciones o esperanzas comunes. Existían los individuos, pero no las clases sociales definidas.

La estratificación social, opinamos, acarrea modificaciones en los conflictos de clase o en el amortiguamiento de las contradicciones de la sociedad capitalista, claro está, que sin hacerlas desaparecer.

Las capas medias y ciertos estratos de la clase trabajadora, como los obreros más calificados y especializados, alteran de manera creciente la

*de las clases sólo va unida a determinadas fases históricas de desarrollo de la producción; 2) que la lucha de clases conduce necesariamente, a la dictadura del proletariado; 3) que esta misma dictadura no es de por sí más que el tránsito hacia la abolición de todas las clases y hacia una sociedad sin clases...*" *Obras Escogidas*, 2 tomos, t. II, Ed. Progreso, Moscú, p. 448.

<sup>17</sup> Semionov, V., *Clases y lucha de clases*. La Habana, editores, Política, 1965, cap. v.

naturaleza de la explotación y de las desigualdades sociales. Ellos contribuyen de forma objetiva a la enajenación de la clase obrera y con efectos de “demostración” a “desahogar los conflictos de clase que amortiguan las contradicciones y las luchas de clases”, en algunos periodos, aunque no acaban con ellas.<sup>18</sup> Se trata de efectos secundarios, en el sentido de su importancia y significado en la estructura del capitalismo.

El economista alemán Werner Sombart especificó en 1906 algunas de estas condiciones que él creía típicas del proletariado norteamericano. La posibilidad de ascenso social podía representar para el obrero la “huida de la economía capitalista, o al menos del estrecho círculo del trabajo asalariado”.<sup>19</sup> El desempeño simultáneo de una ocupación independiente podría reflejar esta tendencia obrera, siempre y cuando la ocupación independiente no reflejara un descenso en la posición como obrero, digamos, de un mísero vendedor ambulante, porque entonces ella indicaría más bien la presencia de mecanismos de explotación indirecta. La movilidad horizontal, sin ascenso o descenso sociales, en dirección hacia la frontera agrícola (o nuevas ciudades), representaría igualmente otro tipo de “huida” y alentaría la ilusión de escapar de aquella situación forzada de “extrema necesidad”. Los participantes atados a la colonización económica interior son generalmente altivos e individualistas, confían en mejorar su propia posición, sin pensar en transformaciones de todo el orden social; tampoco muestran mayor interés por los partidos políticos radicales. Sin embargo, desarrollan una conciencia lúcida de las desigualdades sociales, que en ocasiones ha quedado plasmada en el folklore. El Martín Fierro o los cantos de Atahualpa Yupanqui ilustran bien estos desarrollos.

En ocasiones, la identificación con un *status* relativamente al margen de las situaciones forzadas de “extrema necesidad”, como las de los colonos o artesanos independientes, puede cristalizar en movimientos utópicos. Estos movimientos se debaten entre la negación de la sociedad real y la aceptación de una sociedad ideal en que desaparecen la pobreza, las injusticias y, en general, las calamidades que acarrea el cambio social.

La naturaleza del desarrollo económico dependiente condiciona en gran medida la función conservadora del *statu quo* de las capas medias y de los estratos obreros más privilegiados. A la defensa del *statu quo* contribuye la existencia de un tipo de industrialización, orientada a la producción de satisfactores económicos modernos accesibles únicamente a los bolsillos de altos estratos de ingreso, que brindan ocupaciones modernas que más adelante definiremos, a proporciones reducidas o cada vez menores de la población ocupada; que concentra los frutos de la industrialización regio-

<sup>18</sup> González Casanova, Pablo, *op. cit.*, p. 174.

<sup>19</sup> Sombart, Werner, “¿Por qué no hay socialismo en Estados Unidos?”, citado por Ralf Dahrendorf. *Sociedad y Sociología*, Madrid, Ed. Tecnos, S. A., 1966, pp. 75-94.



nalmente en unas cuantas ciudades; que concede los beneficios de la seguridad social, la construcción de viviendas populares, la educación media y superior a estas capas limitadas y que, por consiguiente, frena el mejoramiento de la distribución del ingreso nacional; en que el manejo de los fondos públicos se condiciona a las lealtades electorales. Una vez que éstas se conquistan, se abandona el interés por las promesas asistencia- listas. Las capas medias ligadas al poder del Estado participan así como vicarios o intermediarios con el pueblo, no siempre de manera honesta, sino echando mano, en ocasiones, de la corrupción.

La Comisión Económica para la América Latina, \* en un informe general, comenta este fenómeno diciendo que la persistencia de las desigualdades sociales es "el punto en que aparece más patente la adaptación de los sectores medios a los residuos más o menos vigorosos del sistema tradicional". En efecto, lejos de continuar persistiendo en la total eliminación de los "poderes intermediarios" de la vieja sociedad, se aceptó muchas veces la necesidad de contar con su perduración.

En consecuencia, el original impulso igualitario toma ahora un tono mucho más pragmático. El sufragio universal dejó de ser para muchos sectores medios un principio fundamental y se le aceptó tan sólo como una especie de instrumento inevitable; se destacaron los abusos del sindicalismo y se sostuvo la necesidad de poner coto a los avances gremiales; se favoreció una política educativa que protegía a la educación privada; y, por último, los servicios del bienestar social se aceptaron muchas veces de modo consciente como una manera de disminuir las supuestas tendencias revolucionarias de los sectores urbanos desposeídos y como un medio de eliminar fenómenos desagradables, aunque fuera en forma pasajera.<sup>20</sup>

Frente a estas tendencias históricas del papel político de las capas medias en el subdesarrollo, la tesis que postula una relación positiva entre el fortalecimiento numérico de las capas medias y el desarrollo económico, recuerda más bien aquella pretensión liberal y utilitaria, a la que ya hicimos referencia, de consolidar un mercado libre en que todos puedan comprar y ser comprados. Y una vez garantizada la libertad de empresa y la movilidad de los factores económicos, entonces será posible el desarrollo capitalista.

Investigaciones más minuciosas han demostrado que naciones poseedoras de extensas capas medias, crecieron menos rápidamente que otras en que éstas estaban menos extendidas. Por lo tanto, fue la composición interna de las capas medias y no su tamaño absoluto, la que pasó a con-

\* CEPAL.

<sup>20</sup> CEPAL, *El desarrollo social en América Latina*, 1963. Solar Hachette, Barcelona, 2 de agosto de 1966, pp. 107-108.

siderarse como el factor decisivo para estudiar su relación con el desarrollo económico en coyunturas sociales específicas, es decir, dentro de la totalidad concreta de fuerzas, intereses y grupos sociales.<sup>21</sup>

Señalar estas apreciaciones sobre el significado de la composición heterogénea de las capas medias, nos permite abrir un paréntesis conceptual. Estas capas sociales pueden ser referidas a una jerarquía determinada, digamos de prestigio, ingreso, educación, índice socioeconómico, etcétera. Son entonces "medias" con respecto a una escala estratificada, a un *continuum*, que si es definido numéricamente, subraya precisamente este aspecto numérico, su aspecto cuantitativo que criticaba Ratinoff. Generalmente este enfoque estratificador no proporciona justificación real alguna de la naturaleza misma de dicho *continuum*. Si la naturaleza del *continuum* se cuestiona y se admite que se trata más bien de una contradicción histórica entre clases sociales, o mejor de contradicciones históricas en plural, puesto que las clases sociales son ante todo determinadas, las capas medias pueden ser definidas como grupos de hombres cuya situación de clase es intermedia respecto a las clases antagónicas principales, es decir, cuya cohesión no corresponde a los grandes intereses comunes derivados de condiciones peculiares de producción. Su cohesión, como grupo, se manifiesta generalmente en organizaciones específicas de carácter económico o puramente político. Desde el punto de vista de la base económica, es conveniente diferenciar los nuevos y los viejos estratos medios. Esta caracterización es de naturaleza histórica, pues alude a tendencias en la división social del trabajo en modos de producción específicos.

En el capitalismo, el nuevo estrato medio se asocia a la producción moderna, es asalariado y posee una cierta calificación en el trabajo. Esta última consideración es particularmente importante pues ha llevado a desarrollos diversos de los empleados y técnicos. Los empleados pueden conservar su papel de vicarios del capitalista (y así sentirse ajenos a los grandes intereses obreros), en tanto que las labores de información, administración y control sobre los obreros no son tecnificadas por especialistas. En cuanto esto sucede los empleados pasan a desempeñar cada vez más labores parcializadas y rutinarias, las cuales se asemejan a las labores de los obreros de la producción. No obstante, esto no significa que inmediatamente luchen al lado de los obreros manuales sobre una base de clase, por objetivos comunes. La escuela que siguieron y la defensa que hicieron de las jerarquías capitalistas no desaparecen en un solo momento. Si ellos se rebelan en estas condiciones, su rebelión es "contra el hecho de ser tratados como proletarios: contra la división jerárquica, la parcialización y la estupidez de su trabajo, contra la pérdida de todos o parte de sus privi-

<sup>21</sup> Ratinoff, Luis. "Los nuevos grupos urbanos", en *Élites y Desarrollo en América Latina* (Lipset S. M., Solari, A.: compiladores).

legios sociales".<sup>22</sup> No hay duda que entre los técnicos también existen algunas especialidades de rango inferior que penetran ya el umbral de la proletarización en la medida en que profundizan la división del trabajo, pero las especialidades de rango superior tienden a identificarse con los capitalistas para cuya defensa de intereses fueron contratados, y ventajosamente contratados. Aceptan las jerarquizaciones si éstas son económicamente nacionales, y más si ellos contribuyen a fortalecerlas. En ellos el cuestionamiento de las jerarquías imperantes puede producirse a través de la participación en una cultura universitaria que complete la cultura subalterna que frecuentemente transmiten las escuelas técnicas. Es posible que un contacto más estrecho y directo con los problemas nacionales y con otras clases dominadas actúe en el mismo sentido que la educación universitaria, propiamente dicha.

El viejo estrato medio lo componen individuos con una cierta calificación en el trabajo, que trabajan manualmente en empresas pequeñas de su propiedad o de propiedad familiar. Usan técnicas rudimentarias con división del trabajo y parcialización de las labores del trabajo mínimas. Son los artesanos, pequeños comerciantes, cuyas especialidades tienden a desaparecer en la medida en que se acelera la centralización del capital y se difunde el progreso técnico. Entonces también se proletarizan subordinándose al capital. Pero también pueden coexistir al lado de la empresa capitalista, si laboran en tareas artísticas-artesanales no mecanizables, en donde los procesos de innovación de diseños son constantes. Igualmente se reproducen si la empresa capitalista en su conjunto no cumple las labores "revolucionarias" que clásicamente se le han atribuido. Pueden coexistir dedicadas a las tareas de mantenimiento y reparación en pequeños talleres. En esta situación de coexistencia es posible que no desarrollen ni actitudes adversas al gran capital, puesto que no los amenaza directamente, ni pretendan anularlo innovando técnica y administrativamente sus procesos de producción, distribución o reparación, sino que pugnen por mantener su misma posición en el tiempo. Atacarán, eso sí, las tendencias que pudieran conducirles a la proletarización.

La cohesión de algunos subgrupos de las capas medias puede provenir en ciertas circunstancias de afinidades ideológico-políticas simplemente, sin que las condiciones peculiares de producción les una en sus intereses comunes. Constituyen partidos políticos, pueden tener representantes ante el parlamento y desarrollar labores de difusión política. A estos grupos políticos se les denomina fracciones autónomas de clase, y "son susceptibles, al contrario de estos estratos, de constituirse en fuerzas sociales".<sup>23</sup>

<sup>22</sup> Gorz, André, "Técnicos, especialistas y lucha de clases", en *Cuadernos del Pasado y Presente*, Córdoba, núm. 32, agosto de 1972, p. 176.

<sup>23</sup> Poulantzas, Nicos, *Clases sociales y poder político en el estado capitalista*. México, Siglo XXI Eds., 1969, pp. 98-99.

Es común leer interpretaciones sobre el estrato obrero económicamente privilegiado, sobre la aristocracia obrera, como si fuera una fracción de la clase burguesa. Esto sucede cuando se identifica la aristocracia obrera con el aburguesamiento obrero. El aburguesamiento obrero implica sostener una situación económica privilegiada, organizaciones de obreros antiobreristas y una ideología burguesa, en forma y esencia: la traición de clase. Como estrato social que es, posee un carácter de franja intermedia y no puede convertirse en fracción autónoma, en una fuerza social, pero influye sobre la práctica política de la clase obrera. Pero aquí cerramos este paréntesis.

Sin embargo, la función conservadora del régimen capitalista, cumplida por las clases medias, no debe ocultar simplemente el surgimiento concomitante de un proletariado fabril y de sectores medios numérica y estratégicamente importantes, que reflejan la existencia de capas empresariales activas en el sector privado o público de la economía capitalista industrial de base metropolitana. Así como este surgimiento tampoco debe soslayar el crecimiento numérico absoluto de amplias capas sociales periféricas mayoritarias que se debaten en la pobreza, sin que se vislumbren mayores posibilidades para su incorporación al sector ocupacional industrial, dentro del régimen capitalista dependiente. Como tampoco se deben ignorar las interrelaciones integradoras en sentido político e ideológico, ni las explotadoras, existentes entre los grupos que participan y los que no participan de los frutos del crecimiento económico, y que representan indicadores del grado de dinamismo de la sociedad. Las pautas de movilidad social efectiva o simplemente diferida a otras generaciones, por ejemplo, constituyen ampliaciones de los canales de control social y de la capacidad real de absorción.

Estos mecanismos de interrelación permiten a su vez plantear el abandono de esquemas de interpretación del desarrollo dualista, típicos ideales y asistencialistas, en que la suerte de los sectores llamados "marginales", "tradicionales", "atrasados" o "de masas", se hace depender de un voluntarismo asistencialista y de los sectores llamados "integrados", "modernos" "desarrollados" o "núcleos policlasistas". Cuando es el mismo desarrollo capitalista dependiente y sus contradicciones el que se encarga de reunir en las mismas poblaciones explotadas indirectamente los elementos obje-

Un ejemplo clásico de fracción autónoma de las capas medias es la "fracción burguesa republicana..." que —dice Marx en *El 18 brumario de Luis Bonaparte*, parte II—, se conocía "por los nombres de republicanos tricolores, republicanos puros, republicanos políticos, republicanos formalistas, etcétera..." "No se trata de una fracción de la burguesía mantenida en cohesión por grandes intereses comunes y deslindada por condiciones peculiares de producción, sino de una pandilla de burgueses, escritores, abogados, oficiales y funcionarios de ideas republicanas, cuya influencia descansaba en las antipatías personales del país contra Luis Felipe, en los recuerdos de la vieja república, en la fe republicana de un cierto número de entusiastas, y sobre todo, en el nacionalismo francés..."

tivos y subjetivos del *status* y de las clases sociales, a las organizaciones serviles y manipuladas políticamente que se contentan con el asistencialismo gubernamental, pero que pueden desenvolverse hacia la reivindicación si no proletaria, sí de un subproletariado —mediante cambios en los esquemas teóricos de la izquierda—, pues estos sectores explotados irrumpen en la estabilidad política aparente de las grandes metrópolis industriales, y reúnen en su seno las contradicciones inherentes a su cuna, por lo que su pasividad y sumisión —para muchos evidente—, no puede más que considerarse como profundamente inestable y engañosa.

Se puede decir que los sectores o estratos llamados marginales desarrollan más que una conciencia de clase, una conciencia de *status*. Este tipo de conciencia se vincula con la relación dialéctica entre la movilidad colectiva y la movilidad individual. Contiene la creencia de que es posible alcanzar la movilidad colectiva a través de los medios institucionales legales (reformismo); de que existe una pirámide escalonada de posiciones sociales jerarquizadas en la cual es posible ascender, así como la identificación con otros estratos sociales con quienes se comparten algunas semejanzas. En el caso de los estratos marginales, el ser pobre, marginal, carecer de casa, la inseguridad sobre la tenencia de la tierra, la carencia de escuelas públicas y servicios urbanísticos elementales, el ser vecino, etcétera.

La conciencia de *status* trae consigo frecuentemente la creencia de que la estratificación social se relaciona con la desigualdad en la distribución de bienes y servicios, y que el Estado puede influir sobre ella. Es necesario señalar que los avances jurídicos de la clase obrera, en sentido amplio, aunque formales, y la exaltación ideológica de la igualdad ciudadana frente a la ley, contribuyen a ensalzar la conciencia de *status*.

En un nivel más general, la conciencia del *status* se puede considerar como una respuesta al aislamiento, la despersonalización y mercantilización humanas, propias de la sociedad capitalista altamente industrializada, que condena a grandes contingentes de población a la insuficiencia económica, y a posiciones sociales deprimidas en sus estilos de vida y en sus relaciones sociales.

En consecuencia, se plantea como primera estrategia de lucha de los estratos marginales influir sobre las decisiones del Estado, basándose en algunos elementos materiales comunes del *status*; generalmente sus movimientos tienen una vida efímera en que el interés común decae, una vez que se conquistan mejorías específicas.

El estrato marginal, sin embargo, esconde, en general, una heterogeneidad de orígenes, ocupaciones y situaciones de clase muy grande. Decimos que en general, porque existen varios tipos de tugurios, distinguibles por los varios procesos económicos específicos que los originaron, en que es posible encontrar varios de ellos con una gran homogeneidad social:

migrantes recién llegados del campo a las metrópolis, por ejemplo. Pero la heterogeneidad aumenta al considerar los tugurios en su conjunto. Pues bien, esta heterogeneidad permite la difusión de experiencias valiosas para la organización política, máxime si la experiencia es obrero-sindical. Los obreros aportan su disciplina y sentido de organización, permitiendo alargar la vida de las organizaciones marginales o de vecinos.

Este hecho no significa que les atribuyamos un carácter revolucionario. Las posibilidades de iniciar un cambio estructural quedan fuera de su alcance, entre otras cosas, porque son un estrato y no una clase. Los marginales son el fruto geográfico de la combinación de modos diversos de producción en una formación social, que se están constituyendo en un nuevo estrato social.

En consecuencia dependen políticamente de la lucha de clases a nivel general, de la madurez de la clase obrera organizada, de la existencia de luchas político-partidarias y de la situación económica general.

La situación de clase corresponde esencialmente a una relación capitalista establecida entre el propietario de los medios de producción asalariado —relación histórica— “que tiene como premisa el hecho de que las condiciones necesarias para la realización de la fuerza de trabajo —los medios de vida y los medios de producción— aparecen separados, como propiedad ajena del poseedor de aquélla”.<sup>24</sup>

¿Qué la situación de clase capitalista es jerarquizadora como la estratificación social? Puede ser vista así. Con ella se puede medir la desigualdad de la población, comparando las proporciones de capitalistas en dos o más tiempos. Pero además alude a una categoría específica e históricamente determinada, capitalista, que es la explotación de la fuerza humana de trabajo, la cual cobra plena validez dentro del modo de producción capitalista desarrollado.

En el capitalismo desarrollado la subordinación del trabajo al capital es real, entendiéndose por tal la práctica de un sistema de explotación técnico-intensivo. Al obrero se le condena a ser un apéndice de las máquinas. En cambio en el capitalismo no desarrollado, la subordinación del trabajo al capital es formal, se practica una explotación no técnica-extensiva, consistente fundamentalmente en la prolongación de la jornada de trabajo, con o sin descenso absoluto en el salario real. La distinción entre el obrero moderno y el antiguo, sujetos a tipos diferentes de explotación de la fuerza de trabajo, puede ser una mediación importante para analizar las relaciones entre las clases y dentro de las mismas clases proletaria y burguesa, en situaciones históricamente determinadas.<sup>25</sup>

<sup>24</sup> El capital, t. II, FCE, México, pp. 32-33.

<sup>25</sup> Sobre el uso de las categorías en la investigación, véase González Casanova, Pablo, *Sociología de la explotación*. Siglo XXI Eds., México, 2ª edición, 1970, pp. 12-

El análisis en la lucha de clases generalmente corre riesgos menores de limitarse a niveles de abstracción demasiado generales, puesto que tiene que recuperar el sistema organizado de luchas de clase a escala nacional como escala mínima, así como la situación internacional permanente. La estructura del poder y, el Estado, reflejan en un momento determinado el sistema organizado de luchas de clase. En consecuencia, se ve obligado a recuperar dentro de la posición política de cada clase, sus distintos niveles de conciencia organizada para la conquista del Estado, desde el nivel ideológico y expresivo más simple, hasta la organización económica y politicopartidaria. Es aquí donde sobresale el estudio de los tipos de contradicciones entre las clases, que pueden ser antagónicas o no, lo mismo que las alianzas y apoyos de clases. Distinguimos entre las alianzas y los apoyos de clases para evaluar los resultados políticos, económicos o sociales que obtiene cada clase en cuestión, a la luz de los cometidos iniciales que originalmente se habían propuesto. Estos resultados se inclinan mayoritariamente hacia una o unas clases en perjuicio de otra u otras, en el caso de los meros apoyos de clase, es decir, que son esencialmente asimétricos.

En el intento por aclarar el sistema de luchas, alianzas y apoyos de clase en un momento específico, el analista puede recurrir, en primera instancia, a los ejemplos históricos de los modelos de revoluciones burguesas europeas (en plural), norteamericana o japonesa. Pero en dialéctica la comparación de ejemplos históricos es sólo un recurso metodológico, puesto que la verdadera finalidad es conquistar las totalidades concretas.

Lenin ha resumido claramente el concepto de clases sociales:

Las clases sociales son grandes grupos de hombres que se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema de producción social históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran con respecto a los medios de producción (relaciones que en gran parte quedan establecidas y formuladas en las leyes), por el papel que desempeñan en la organización social del trabajo, y consiguientemente, por el modo y la proporción en que perciben la parte de riqueza social de que disponen. Las clases son grupos humanos, uno de los cuales puede apropiarse el trabajo de otro por ocupar puestos diferentes en un régimen determinado de economía social.<sup>26</sup>

34; un estudio concreto sobre el uso de los tipos de explotación y la lucha de clases se encuentra en Peralta Ramos, Mónica, *Etapas de acumulación y alianzas de clases en la Argentina* (1930-1970). Siglo XXI Eds., Argentina, 1972.

<sup>26</sup> Lenin, "Una gran iniciativa", en *Obras Escogidas*, vol. II, Moscú, edición en lenguas extranjeras, 1948, pp. 612-613.

## CAPÍTULO II

### LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES RECIENTES Y LA METRÓPOLI

Cada vez gana mayor importancia para los estudiosos de las ciencias sociales la determinación precisa y numérica de los grandes cambios estructurales recientes, dentro de los cuales operan las formas de integración social. Esta mayor importancia otorgada es respuesta a dos divisiones globales del desarrollo que han tendido a simplificarlo en exceso. Una de ellas considera a las sociedades latinoamericanas dentro de lo que se puede llamar "sociedad tradicional", compuesta por una clase oligárquica afianzada en el poder que impide todo tipo de cambios; frente a otra clase explotada —o masa para muchos— incapaz de integrarse ventajosamente dentro del sistema de normas imperante. Los cambios introducidos en la sociedad tradicional son exógenos y provienen directamente de las contradicciones existentes entre los países dominantes.

Otra visión es desarrollista y ve la falta de cambios estructurales como el resultado de una etapa de transición en la cual todavía no han podido dar sus frutos los mecanismos sociales derivados de la incipiente industrialización, como la redistribución del ingreso, la creación de nuevas oportunidades del empleo y la "quema de etapas" a través del uso de una tecnología importada más eficiente. La colaboración de la burguesía nacional con los sectores medios tecnificados y orientados a través de actitudes favorables al desarrollo (entre las cuales el liberalismo juega un importante papel), se encargaría de luchar en contra de los obstáculos al cambio, representados por la sociedad tradicional. El desarrollo, en consecuencia, seguiría etapas similares a las seguidas por los países hoy industrializados.

El estudio detenido y cuantificado de las consecuencias de los grandes procesos de cambio, tal y como se han dado en las últimas décadas de este siglo en los países latinoamericanos que más se han industrializado y urbanizado, parece indicar más bien "que en el curso del proceso de desarrollo en los países periféricos es engañoso pretender que se repitan las etapas que caracterizaran la evolución del desarrollo de los países centrales. La industrialización de éstos se hizo en forma autónoma, en tanto que la industrialización de esos . . . países se encauzó en un marco en que el adelanto técnico-económico de los países centrales impone ciertas normas que



conducen a un patrón de crecimiento basado en una alta concentración de capital y poca utilización de mano de obra".<sup>1</sup>

Las ramas industriales que trabajan en base a una gran concentración de capital y que asimilan menos mano de obra, parecen ser naturalmente las más dinámicas y por extensión, donde se concentran más los capitales extranjeros y los establecimientos de mayor tamaño.

La urbanización asume igualmente características específicas en los países dependientes. Por una parte se relaciona con las facilidades para exportar materias primas desde remotas épocas, teniendo las ciudades latinoamericanas una gran tradición como centros político-administrativos e intermediarios del sector exportador. El mejoramiento de los medios de difusión y comunicación, así como las nuevas oportunidades de empleo que prometía la industrialización en las últimas décadas de este siglo, intensificó la movilidad geográfica de las masas campesinas. La baja calificación de éstas, así como la lenta absorción de mano de obra del sector industrial, les impidió una rápida incorporación al mercado de trabajo. Los inmigrantes del campo llegaron a desempeñar las posiciones ocupacionales más bajas de la estratificación urbana, beneficiando de esta manera a los sectores nativos de mayor calificación para el trabajo y provocando como efecto la marginación de los inmigrantes. Pero si solamente fuera la inmigración la corriente alimentadora principal de los sectores marginales, pensando en la difusión de la escolaridad hacia el campo, por ejemplo, pudiera llegarse a atribuirle a la marginalidad en el consumo un carácter "transitorio" y propio de ciertas etapas tempranas de la industrialización. Sin embargo, las ciudades y especialmente las metrópolis alcanzan un cierto crecimiento y cierto tamaño, que les es difícil sobrepasar. Dependiendo de ciertas características propias de algunos países, es probable que el flujo migratorio campesino se diversifique seleccionando entonces como pautas de llegada a ciudades de menor jerarquía. Se pueden dar tendencias encaminadas a una selectividad del flujo migratorio hacia las metrópolis, en el sentido de llegar los inmigrantes recientes, ya no predominantemente del campo, sino de ciudades, contando con un nivel de calificación para el trabajo más elevado, y en general con un equipamiento mejor que tiende a contrarrestar su tendencia a la marginalización. Aun en estos casos (Santiago de Chile es un buen ejemplo) la marginalidad ecológica y ocupacional no parece haber disminuido, con lo que se niega su carácter transitorio. Los nativos desplazados por el tipo de industrialización metropolitana dependiente, entran a engrosar las filas de los marginales.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Cardoso F. H., Reyna J. L., "Industrialización, estructura ocupacional y estratificación en América Latina", en *Cuestiones de Sociología del Desarrollo de América Latina*. Santiago de Chile, Ed. Universitaria, 1968, p. 70.

<sup>2</sup> Elizaga C., Juan, *Encuesta sobre inmigración en el gran Santiago*. Santiago de Chile, Celade E/CN. CLD/A., 15 sf.

Las observaciones anteriores sobre la urbanización y la industrialización dependientes, no impiden que se reconozca la existencia de una variada gama de formas de movilidad social que se dan dentro de las ciudades con mayor intensidad, como la formación de gobiernos de clase media en ciertos momentos; la incorporación de algunos sectores medios a los grupos dirigentes, ya sea por la vía política o por la vía educacional, o sea a través de los aumentos en la productividad de las empresas, los cuales han creado sectores importantes en términos absolutos. No menos importantes son las formas psicológicas de la movilidad, como la confianza en el progreso nacional, como el sentimiento de sentirse favorecido del mismo, las ideologías nacionalistas o la movilidad social diferida a los hijos. Estas formas de movilidad material, en general, están limitadas a un reducido número de la población, no así las formas psicológicas o ideológicas, las cuales se difunden aun entre los no beneficiados y refuerzan así los lazos de legitimación del poder establecido y del sistema mismo de producción, ya descrito como dependiente.

En términos generales y aplicables para la mayoría de los países de la América Latina, se puede decir que las formas de integración social y política de los nuevos sectores, creados por los procesos de industrialización y urbanización dependientes, han sido diferentes si los comparamos con experiencias europeas, y en segundo lugar, han sido incapaces de llevar adelante un proceso de desarrollo independiente donde la participación activa y tolerada de la mayoría se haya convertido en una posibilidad realizada. Se dan así tendencias evidentes para una reorganización de las capas sociales, como un proletariado fabril, sectores medios numérica y estratégicamente importantes, así como capas empresariales activas en el sector privado o público de la economía, coexistiendo y viéndose condicionadas por extensas capas dominadas, predominantemente rurales, no integradas a los beneficios de consumo. Esta coexistencia, que lejos de parecerse a una situación transitoria, se presenta como una característica específica, es posible detectarla aun en aquellos países que más se han industrializado. Ésa puede ser la tendencia general, pero incluso en estos últimos países, las diferencias cuantitativas y cualitativas en las formas de integración y de marginalización coexistentes, son importantes. El caso de la metrópoli capitalina mexicana debe de insertarse dentro de las principales tendencias del desarrollo de los otros países latinoamericanos por una parte, y dentro del país mismo, por la otra.

Si se observa el proceso mexicano de industrialización en época reciente, se puede comprobar que se verificó una sustitución importante de importaciones para el consumo, sobre todo en la década de los cincuentas. Entre 1945 y 1955 —señala la CEPAL— se observa una asociación positiva entre la capacidad global para importar y el producto bruto. Este último creció

en aquel lapso de tiempo a una tasa anual de 6.0%, incrementándose un 79.6%, en tanto que las importaciones crecieron a una tasa anual de 6.7% con un incremento de 92.1%. Estas importaciones experimentaron un cambio cualitativo importante, pues las importaciones de bienes de consumo, que en 1910 representaban el 44% del total de importaciones, en 1955 habían descendido al 14.4% y en 1962 al 12.9%.<sup>3</sup>

México vio aumentar su producto nacional bruto con mayor celeridad a partir de la década de los años treinta, celeridad asociada a un crecimiento más rápido aún del sector industrial. Este sector que en 1921 representara el 21.5% del PNB, ocupaba ya en 1950 el 32.5%. Aunque el crecimiento del producto nacional bruto en la década de 1950-60 fuera menor a la anterior (4.9% anual), el sector industrial pudo crecer más rápidamente a una tasa anual del 6.0%.<sup>4</sup> Si este periodo de intensa industrialización se compara con periodos similares de otros países latinoamericanos, se le puede considerar como "reciente". En 1930, por ejemplo, la producción industrial por habitante equivalía a 34.4 dólares, mientras que Argentina generaba un equivalente de 152.5 dólares; Uruguay 97.9 dólares (1935) y Chile 44.2 dólares por persona en el sector manufacturero.<sup>5</sup>

Otro factor que caracteriza el crecimiento económico mexicano a partir de 1950, es un incremento relativamente fuerte en su producto real *per capita*, tendencia que también se puede observar en países como Brasil, Colombia y Perú. En cambio aquellos países de industrialización antigua vieron reducida la velocidad de su crecimiento en el periodo mencionado.

Es igualmente significativo señalar que el proceso mexicano de industrialización se ha visto acompañado por una considerable participación del capital extranjero. Desde la época del porfiriato, el capital extranjero invertido en México era muy importante, e incluso sobrepasaba al capital mexicano invertido.<sup>6</sup> Alrededor de comienzos de este siglo se dio un cambio en la importancia del capital inglés invertido en favor del capital norteamericano. Al principiar la Segunda Guerra Mundial, la inversión extranjera directa anual representaba el 15% de la inversión total generada en el país. Durante el conflicto bélico y aproximadamente hasta 1963, la importancia relativa de las inversiones extranjeras directas disminuyó. En esta

<sup>3</sup> CEPAL, *El desequilibrio externo y el desarrollo latinoamericano. El caso de México*. E/CN 12/428, 1957, pp. 60 y ss.; Solís Leopoldo, "Hacia un análisis general a largo plazo del desarrollo económico de México", *Demografía y Economía*. El Colegio de México, vol I, núm. 1, 1967, p. 75.

<sup>4</sup> Presidencia de la República, NAFINSA, *50 años de revolución mexicana en cifras*. México, marzo, 1963, p. 34.

<sup>5</sup> CEPAL, "Simposio latinoamericano de industrialización". *El proceso de industrialización en América Latina*. Anexo estadístico, Santiago de Chile, 1966, p. 23 (citado por Cardoso, F. H. y Reyna, J. L. *op. cit.*, cuadro 4, p. 75).

<sup>6</sup> Cámara Nacional de la Industria de Transformación, *El proceso ocupacional*, México, CNIT, 1956, p. 31.

última fecha, correspondía solamente al 5% del total de la inversión generada. Sus ritmos de crecimiento al año descendieron a partir del inicio de la Segunda Guerra Mundial y sufrieron una baja particularmente marcada en el quinquenio 1955-1959, para recuperarse posteriormente.<sup>7</sup>

En términos absolutos las inversiones extranjeras directas ascendían en 1939 a USA \$ 22 291 millones, en 1955 a USA \$ 105 356 millones, en 1963 a USA \$ 117 476 millones, habiendo experimentado ciertas variaciones intermedias.

Esta disminución *relativa* de las inversiones directas anuales, no representa una concomitante disminución en términos de influencia económica del capital extranjero, pues la localización de las inversiones extranjeras directas indica una concentración en sectores económicos altamente productivos, en los cuales la dependencia tecnológica, el pago de intereses y regalías, y de técnicos altamente especializados, adquieren una inusitada importancia. Estos factores, a los cuales se les pueden agregar nuevas formas de dependencia tecnológicas del exterior, le permiten al capital extranjero reinvertir proporcionalmente menos sus utilidades.

Las utilidades reinvertidas a partir de los años 1947-1952 han venido disminuyendo, pues en esos años fueron del 36.91%, mientras que entre 1953 y 1958 sólo alcanzaron al 18.89%, y entre 1959 y 1961, al 18.10%.<sup>8</sup>

Las utilidades netas obtenidas por el capital extranjero y remitidas al exterior, han crecido en forma casi paralela al total de inversiones extranjeras directas promedio. Las utilidades remitidas sobrepasaron a las inversiones totales durante el periodo presidencial de Ávila Camacho (1941-46); en el siguiente periodo representaron el 70% del total de inversiones directas, en el periodo de Ruiz Cortines llegaron a la mitad de éstas y entre 1959 y 1961 volvieron a ascender a cerca del 80%.<sup>9</sup>

La influencia económica norteamericana sobre la economía mexicana ha crecido en los años de posguerra en muchos aspectos. Si se le mide por la importancia relativa que representan dentro del total de inversiones directas extranjeras, en 1938 representaban el 60% y en 1957 el 80%.

Mientras que en 1935 corresponde a los Estados Unidos el 65% de nuestras importaciones y el 63% de nuestras exportaciones, en 1959 corresponde a ese mismo país el 72.9% de nuestras importaciones y el

<sup>7</sup> Nacional Financiera, S. A., *Statistics on the Mexican Economy*. México, NAFINSA, 1966, p. 171.

<sup>8</sup> Banco de México, S. A., *Informes anuales*, México, 1959. Citado por Ramírez, Ramón, "Tendencias de la economía mexicana", *Investigación Económica*, Escuela de Economía, UNAM, México, vol. 22, núm. 88, pp. 43-45.

<sup>9</sup> Banco de México. *Informes anuales*, 1959.

60.7% de nuestras exportaciones, con lo cual aumenta la dependencia económica del mercado norteamericano.<sup>10</sup>

Se mencionó anteriormente que las inversiones extranjeras directas se concentran en ciertas ramas económicas caracterizadas por su alta productividad. Tomando en cuenta los ingresos de las 400 empresas más grandes del país. "la esfera del capital extranjero representa el 55% de los ingresos conjuntos... y el 41% de los ingresos totales de las 2 000 grandes empresas que existen en México". El control directo y exclusivo del capital extranjero comprende el 36% de los ingresos conjuntos de las 400 empresas más grandes y el 28% del total correspondiente a las 2 000 grandes empresas.<sup>11</sup> Por "control extranjero", el maestro Ceceña incluye aquellos sectores en que más del 50% de los ingresos corresponden a empresas extranjeras. Entre las ramas económicas bajo control extranjero se pueden enumerar las siguientes: llantas, cigarrillos, minería, aparatos eléctricos, automóviles, productos químicos farmacéuticos, productos de tocador y jabones, algodón, maquinaria en general y comercio. Los datos corresponden aproximadamente a 1960.

Dentro del esquema de interpretación sociológica del desarrollo y de la dependencia de América Latina, elaborado por Cardoso y Faletto, la fuerte participación estatal en la vida económica de México constituye otro rasgo característico importante. Esta participación pudiera ser medida por el peso relativo de la inversión estatal anual dentro de la inversión nacional total. Ya al comenzar la Segunda Guerra Mundial, el Estado mexicano aportaba un poco más de la tercera parte de la inversión nacional total. Para 1959, los informes anuales del Banco de México indican que su participación había subido al 35.4%, y en 1963, último dato a nuestra disposición, llegaba al 47.5% del total de inversiones nacionales anuales. Importante ha sido el impulso que gracias a la inversión pública han experimentado las obras de infraestructura, como las vías carreteras y el mejor aprovechamiento de los recursos hidráulicos. Claro está que la participación del Estado no se limitó a realizar inversiones directas, sino que impulsó él mismo la industrialización, sea protegiendo a las inversiones extranjeras, sea articulando en su seno a los nuevos sectores industriales, a los sectores populares, con una amplia participación política de los grupos de clase media. Esta reorganización político-económica de alianzas entre sectores sociales, se consolidó para expandir las posibilidades de brindar ocupación e incorporar a las masas. Es precisamente el éxito o el fracaso de este intento de desarrollo la medida para mantener

<sup>10</sup> Ceceña Gámez, José Luis, "El capitalismo monopolista y la economía mexicana". México, *Cuadernos Americanos*, 1963, pp. 104-105; González Casanova, Pablo, "El ciclo de una revolución agraria". *Cuadernos Americanos*, 1962, p. 18.

<sup>11</sup> Ceceña Gámez, José Luis, *op. cit.*, cuadro 68, pp. 107-108, 146.

a su vez la alianza entre los sectores industriales, los obreros y los sectores medios.

Desde mediados de la década del sesenta, la economía dependiente mexicana ha mostrado signos de agotamiento. En la industria se observa un relativo estancamiento de la inversión nacional privada, una creciente dependencia del comercio exterior para conseguir materias primas industriales y bienes de producción. El avance del proceso de centralización del capital, sector especializado en producir para el consumo de sectores sociales de altos ingresos, ha provocado una reducción de la velocidad en la oferta de empleo industrial y no ha permitido redistribuir significativamente el ingreso. La producción agropecuaria ha dejado de mostrar el dinamismo que la había caracterizado y dejado de cumplir una función importante para la industrialización, que era la capacidad para exportar productos agropecuarios. Las importaciones de productos agrícolas para el consumo interno son cada vez más importantes y se observan descensos en su capacidad para exportar. Sus niveles tecnológicos y productivos se están polarizando, haciendo coexistir varias formas de producir. Esta polarización ha llevado a polarizar la estratificación social agraria. Son de esperarse, en consecuencia, cambios cuantitativos y cualitativos en el proceso de urbanización y en las formas de integración social, incluidos los mecanismos de movilidad social y geográfica.

El déficit de las actividades del Estado ha venido aumentando regularmente y le ha llevado a profundizar su endeudamiento interno y externo. Este fenómeno puede incidir en la reducción de obras de beneficio social destinadas al consumo popular, así como en la disponibilidad financiera para el funcionamiento de diversas instituciones del Estado, encargadas de fortalecer la integración política.

Este periodo representa para la sociedad mexicana un momento importante, en tanto, numerosos cambios estructurales están condicionando los nacimientos de nuevas formas de integración social y política. El estudio de los mecanismos de movilidad social y geográfica en una región particularmente favorecida por el desarrollo, como es la ciudad de México, debería brindar indicios de las maneras como se están produciendo estos cambios sociales.

De especial interés para este trabajo sobre la ciudad de México, resulta señalar que ésta ha sido particularmente favorecida por el proceso de industrialización, pues ha logrado concentrar un poco más del 30% del valor industrial agregado nacional en 1955.<sup>12</sup> Ciertamente es que en 1960 su

<sup>12</sup> Según los censos industriales, en 1940 el Distrito Federal concentraba el 37.0% del valor industrial agregado total; en 1955 dicho porcentaje llegaba casi al 50% (48.1%). Las ciudades de Guadalajara, Monterrey, el Distrito Federal y los municipios de Naucalpan, Tlalnepantla y San Cristóbal Ecatepec, pertenecientes al área

participación en la producción industrial neta había descendido un poco, en beneficio de ciudades situadas en las cercanías de la capital, como Querétaro, Toluca y Puebla.

La ciudad de México ha aprovechado los desniveles creados por la participación del capital extranjero en la productividad de ciertas ramas económicas. Se puede decir que en la capital es mayor aún el grado de concentración del sector económico más productivo, compuesto por las empresas de mayor tamaño, y en las cuales incide con un fuerte peso la inversión norteamericana. El proceso industrial capitalino, orientado de esta forma, ha intensificado su poder económico-político, ya tradicionalmente muy importante, y ha influido sobre la distribución geográfica de la población mexicana.

### *La concentración geográfica poblacional*

Se comenzará este esbozo introductorio sobre el proceso de urbanización mexicano (tomado desde el ángulo de su dimensión demográfico-ecológica), con la discusión de la tesis que sostiene que la ciudad de México constituye un caso de "gigantismo" urbano, perjudicial al desarrollo del resto de la república, mal que habría que evitar que continuara. Se tratará de demostrar que lejos de impedir una interacción dinámica entre otras ciudades, el crecimiento particular de la ciudad de México ha permitido el surgimiento de algunos fenómenos que indican precisamente una mayor interacción fuera de la ciudad-capital. Nos referiremos en primer lugar a la posición que el país ocupa dentro de la América Latina, hablando de concentración metropolitana, el cual no es el más alto. En seguida nos referiremos al crecimiento de otras ciudades dentro de nuestro país, demostrando que se han dado numerosos casos de ciudades que han crecido más rápidamente que la capital, crecimientos que han ido acompañados de algunas tendencias hacia la descentralización industrial. Estos fenómenos han incidido en que la presión migratoria hacia la capital y sus recursos haya descendido, orientándose la migración interestatal hacia estados con mayor productividad. Finalmente se discutirá la tesis de que muchas de las carencias urbanísticas se deben a la presión que desarrollan los migrantes sobre ellas.

En 1970 la población de la ciudad de México, según su área metropolitana, era de ocho millones y medio de habitantes, lo que representaba el 17.7% de la población nacional. Si bien la importancia relativa de la población de la ciudad de México, con respecto al resto del país, ha venido

metropolitana de la capital, concentraban en 1960 el 55.2% del valor industrial agregado nacional. (Por valor industrial agregado se entiende la diferencia entre el valor de la producción y las materias primas auxiliares consumidas, a precios corrientes.)

creciendo regularmente en las últimas décadas, su ritmo de crecimiento medio anual ha descendido de 1950 a la fecha, tras haber experimentado un fuerte aumento entre 1940 y 1950. Este descenso del ritmo de crecimiento constituye un primer argumento en contra de la tesis del "gigantismo" capitalino. Esto no quiere decir que la capital esté creciendo a un ritmo menor que el país, pero sí que la brecha palpable entre los dos, en la década de los cuarentas, tiende aparentemente a reducirse. En el cuadro siguiente se expone sistemáticamente la evolución poblacional de la capital.

CUADRO II-1

*El crecimiento poblacional de la capital mexicana*  
(1940-1970)

<i>Años</i>	<i>Área</i>	<i>Población (en miles)</i>	<i>Población como % nacional</i>	<i>% de crecimiento medio anual de la capital República</i>		<i>Periodo</i>
<b>1940</b>	Distrito Federal	1 645.9	9.9	3.7	1.7	1930-40
<b>1950</b>	Metrópolis	2 952.2	11.4	6.0	1.2	1940-50
	Distrito Federal	2 923.2	11.3	5.9		
	Edo. México	29.0	0.1	—		
<b>1960</b>	Metrópolis	5 125.4	14.7	5.7	3.0	1950-60
	Distrito Federal	4 816.6	13.8	5.0		
	Edo. México	308.8	0.9	26.0		
<b>1970</b>	Metrópolis	8 315.0*	17.7	5.0	3.2	1960-70
	Distrito Federal	6 687.0	14.5	3.3		
	Edo. México	1 628.0	3.2	18.1		

NOTA: Para la definición de metrópoli, consúltese cita 17.

\* Datos preliminares, se tomó a todo el Distrito Federal.

FUENTES: La población de 1940 a 1960 se tomó de Unikel, Luis, "La urbanización y la zona metropolitana de la ciudad de México", *Comercio Exterior*, nov. 1966, cuadro 1. Los datos de 1970 de "Examen de la situación económica de México", Banco de México, S. A., vol. XLVII, núm. 542, enero 1971.

La posición que ocupa la concentración poblacional de la capital dentro de la tendencia latinoamericana, se estudiará a la luz de la teoría de Mark



Jefferson. Jefferson<sup>13</sup> elaboró en 1939 una teoría acerca de las funciones, la estructura de tamaño de las ciudades y su jerarquía, donde una ciudad "preeminente" (Primate City) domina la jerarquía urbana especialmente en casos en que los medios de comunicación y el transporte están pobremente desarrollados. Entonces la concentración de una parte considerable de la población en una superciudad puede limitar más que alentar la interacción entre sectores o grupos en el ámbito socioeconómico. Este tipo de urbanización ha sido asociado con los países en vías de desarrollo, es decir, con aquellos con niveles de vida más bajos. Por implicación, se sugiere que la "preeminencia" y los bajos niveles de ingreso *per capita* son funciones de las mismas fuerzas.<sup>14</sup> Las quejas en contra de la "sobreurbanización" mantienen una gran similitud con esta teoría. Sin embargo, se dispone de cierta evidencia en *contra* de la hipótesis que asocia la "preeminencia" con los bajos niveles de vida y que, de aceptarse, confiaría a la situación de "preeminencia" otras funciones económicas y políticas positivas al crecimiento económico.

Una prueba al respecto se presentó en la Universidad de Chicago en 1961, con países como unidades de análisis. El índice de "preeminencia" se midió a través de la proporción que representa la población más grande en la suma de las poblaciones que habita en las cuatro ciudades más pequeñas y se midió el nivel de vida con el PNB *per capita*. Como resultado se obtuvo que "la preeminencia no es un simple correlato del ingreso nacional, la ciudad 'preeminente' se encontró tanto en los países más prósperos y establecidos durante largo tiempo, como en los países nuevos y más pobres, pero no es más común en aquéllos o en éstos".<sup>15</sup> Dicho sea de paso, México tenía un alto índice de "preeminencia" en este estudio. Es posible entonces encontrarse países en los cuales el índice de "preeminencia" pueda ser alto y, sin embargo, cumplir este tipo de unidades funciones económicas y políticas positivas.

Por otra parte, según esta teoría catastrofista, debería esperarse que las ciudades-capitales más grandes deberían ser aquellas que crecieran más rápidamente. La mayor importancia de la capital en un país como el latinoamericano, traería consigo un subsecuente crecimiento de su capital en el tiempo, dada la centralización de funciones. La "sobreurbanización" en otras palabras no tendría un fin previsible. La evidencia disponible indica nuevamente que esta última tendencia no se realizará. Sí, en cambio, se producirá un descenso en el ritmo de crecimiento poblacional capitalino en comparación con los ritmos de crecimiento de ciudades más

<sup>13</sup> Jefferson, Mark, "The Law of the Primate City". *Geographical Review*, vol. 29, núm. 2, abril 1939, pp. 226-232.

<sup>14</sup> Ginsburg, Norton, *Atlas of Economic Development*. University of Chicago Press, 1961, pp. 434-436.

<sup>15</sup> Ginsburg, Norton, *op. cit.*, p. 434.

pequeñas en tamaño, o sea que a partir de un cierto grado de importancia capitalina, surgen en el seno de los círculos de decisión como en la población en general, y en sentido directo a la estratificación social, tendencias a la descentralización poblacional y de las funciones capitalinas.

En México el índice de "preeminencia" ha descendido entre 1950 y 1960, tomando en cuenta la proporción entre la ciudad —capital y las cuatro ciudades siguientes en tamaño. Según Unikel este descenso fue de 2.92 en 1950 a 2.70 en 1960, con un descenso de 0.22 puntos.<sup>16</sup>

Para evaluar el monto del índice de "preeminencia" mexicano, así como su disminución en el tiempo, es necesario comparar este dato nacional con otros datos nacionales, y estudiar el comportamiento del mismo con respecto a otras variables, con el objeto de fijar la dirección del proceso de urbanización de México. Se sugirieron dos medidas de la importancia capitalina y metropolitana,<sup>17</sup> el tamaño de la capital metropolitana en números absolutos en 1955 y el porcentaje que representaba con respecto a la población nacional alrededor de 1950. Como medida del crecimiento metropolitano capitalino se utilizó la tasa media anual de crecimiento entre los dos censos nacionales de 1940 a 1950, aproximadamente. Se incluyeron entre las numerosas variables explicativas, alternativas posibles a la importancia capitalina-metropolitana, el tamaño del país en cifras absolutas para 1950, según el *Demographic Yearbook de Naciones Unidas*, 1965 (N. Y., 1966), y la tasa media anual acumulativa de las poblaciones nacionales entre 1950 y 1960, según la misma fuente de las Naciones Unidas y para los países centroamericanos, el *5º Compendio Estadístico Centroamericano* (Secretaría para la Integración Centroamericana). O sea, que se hipotetizó que la asociación *negativa* entre la importancia capitalina y su crecimiento se debe en buena medida a factores demográficos como son el tamaño del país y su incremento poblacional. Como unidades de análisis se usaron 20 países latinoamericanos.

Esta posibilidad fue sugerida por Bruce Herrick en su libro *Urban Migration and Economic Development in Chile*, quien utilizara los datos censales de algunos países latinoamericanos para probar una relación negativa entre la importancia numérica relativa de la capital nacional y su tasa

<sup>16</sup> Unikel, Luis, "Urbanización en México". *Demografía y Economía*. El Colegio de México, vol. II, núm. 2, p. 158.

<sup>17</sup> Para "área metropolitana" se siguió la definición dada por el Centro de Investigaciones Internacionales Urbanas de la Universidad de California: "Un área con 100 000 habitantes o más que contenga al menos una ciudad (o área urbana contigua) con 50 000 o más habitantes y aquellas divisiones administrativas contiguas a la ciudad (o al área urbana contigua) que llenen ciertos requisitos en cuanto a su carácter metropolitano" (p. 25), sobre todo "el número de trabajadores no agrícolas que deben representar al menos dos tercios del número total de personas ocupadas en la unidad administrativa". International Urban Research. *The World's Metropolitan Areas*. Institute of International Studies, University of California, Berkeley, 1959, pp. 25-30.

de crecimiento. El mencionado autor obtuvo un coeficiente de correlación "r" de  $-0.83$ .<sup>18</sup>

En este estudio las medidas se purificaron, pues no sólo se trabajó con los datos referentes a las capitales, sino a metrópolis y según otra fuente distinta a la de Naciones Unidas que presentaba variaciones con respecto a los resultados censales nacionales y además se presentan los coeficientes de correlación para otras variables adicionales. Los resultados se presentan en el cuadro siguiente:

CUADRO II-2

*Crecimiento capitalino-metropolitano, importancia metropolitana y nacional para 20 países latinoamericanos. Alrededor de 1955*  
(Coeficientes 'r' de correlación)

<i>Variables</i>	<i>% capital nación</i>	<i>Tamaño de la capital</i>	<i>Tamaño del país</i>	<i>Crecimiento del país</i>	<i>Crecimiento de la capital</i>
<i>% capital nación</i>		+ .26	— .22	— .30	— .65
<i>Tamaño de la capital</i>			+ .78	— .65	+ .05
<i>Tamaño del país</i>				+ .11	+ .35
<i>Crecimiento del país</i>					+ .42

De este cuadro se desprende que en los 20 países latinoamericanos considerados, las dos medidas seleccionadas para medir la importancia de la metrópoli-capital, una relativa y una absoluta, presentan una baja asociación (+ .26) entre sí. No son las capitales que representan un mayor porcentaje dentro de la población nacional las que tienen un mayor tamaño, sino que el tamaño absoluto de la capital depende del tamaño de su propio país (+ .78).<sup>19</sup> En un 65% de los casos, las capitales de mayor tamaño absoluto se localizan en países con un crecimiento poblacional más bien lento. El crecimiento poblacional nacional no está asociado a un mayor tamaño del país (+ .11). La mayor importancia capitalina, medida por su tamaño relativo, no está asociada al tamaño del país ni a su crecimiento, sino que antes bien esta importancia muestra una débil tendencia a asociarse

<sup>18</sup> Herrick, Bruce, *Urban Migration and Economic Development in Chile*, MIT Press, Massachusetts, 1965, pp. 29-30.

<sup>19</sup> Cfr. Quijano A., Aníbal, "Dependencia, cambio social y urbanización en A. L." *Revista Mexicana de Sociología*, xxx, núm. 4, 1968, p. 545.

a los países de tamaño pequeño y lento crecimiento poblacional ( $- .22$ ) y ( $- .30$ ), respectivamente. La variable dependiente, el crecimiento anual de la capital, efectivamente está asociada negativamente a la importancia relativa de la capital ( $- .65$ ), pero no depende del tamaño absoluto de la misma ( $+ .05$ ). Su asociación con respecto a variables demográficas es más bien media ( $+ .35$ ), en el caso del tamaño del país y de su crecimiento poblacional ( $+ .42$ ). Es de esperarse entonces, que en los países con un *menor* tamaño poblacional nacional, que en parte solamente son aquellos con una menor importancia relativa de su capital, desaparezca la relación original negativa entre la importancia relativa de la capital y el crecimiento de su metrópoli-capital. En efecto, "controlando" en términos estadísticos la variable tamaño del país, la correlación original de  $r = - .65$  desaparece e inclusive cambia de signo:  $r$  múltiple =  $+ .13$ .

$$r_{13.2} = \frac{r_{13} - (r_{23})(r_{12})}{\sqrt{1 - r_{12}^2} \sqrt{1 - r_{23}^2}} = \frac{- .65 - (+ .35)(-.22)}{\sqrt{.88} \sqrt{.95}} = \frac{+.12}{+.90} = + .13$$

donde

$r_{13.2}$  = es la correlación múltiple entre % capital de la nación y el crecimiento de la capital controlando el tamaño del país

$r_{13.2}$  = es la correlación original importancia relativa de la capital de la nación y el crecimiento de la capital.

$r_{23}$  = es la correlación entre el crecimiento de la capital y el tamaño del país.

$r_{12}$  = es la correlación entre el tamaño del país y el % capital de la nación.

Quiere decir que en estos países de tamaño pequeño la poca importancia de la capital tiende débilmente a aumentar, en vez de disminuir el crecimiento de su metrópoli-capital.

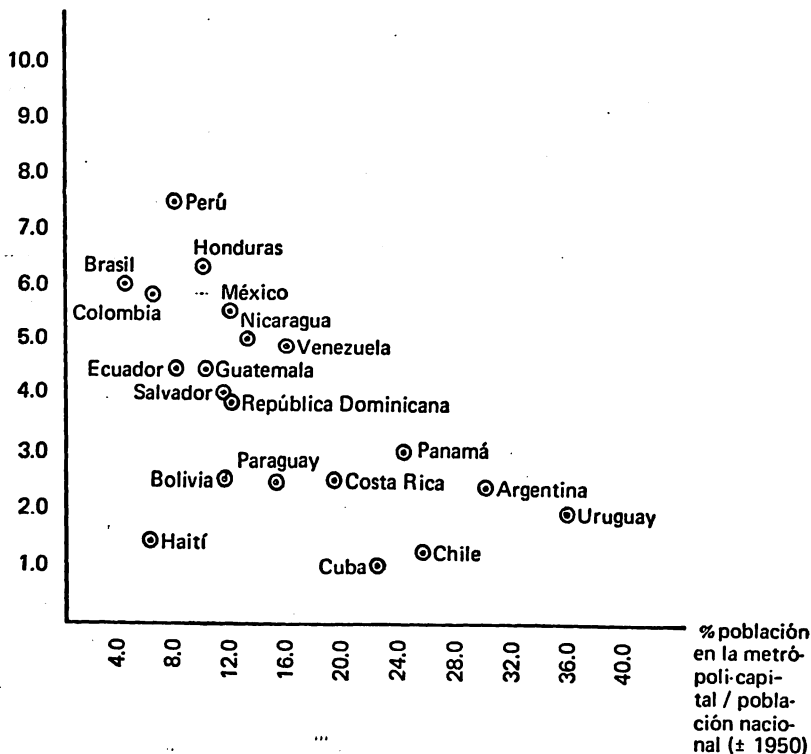
Si se eliminan algunos países que notoriamente se desvían de la correlación original como Haití y Bolivia, se llega con 18 países a un resultado similar al que obtuvo Herrick para un número más reducido de países. La correlación entonces entre el crecimiento de la metrópoli-capital y la

importancia numérica de la misma (% capital de la nación) sube a  $r = - .80$ . A continuación se presenta gráficamente la relación original.

Gráfica 1

*Importancia numérica relativa de la metrópoli-capital y el crecimiento intercensal de la metrópoli-capital para 20 países de América Latina. Alrededor de 1955*

% del crecimiento medio anual (1940-50) de la metrópoli capital



En esta gráfica se observa que son cuatro los países que en Latinoamérica tienen crecimientos anuales de sus metrópolis-capitales más grandes que México. Ellos son: Perú, Brasil, Honduras y Colombia. En cuanto al tamaño relativo de las metrópolis-capitales, la posición mexicana es mediana. Once países muestran un tamaño relativo mayor, entre ellos, Uruguay, Argentina y Chile. Si se ajustara una tendencia media a esta relación, México quedaría ubicado muy cerca de ella, lo cual lleva a confirmar que su proceso de urbanización, medido de esta manera, es bastante similar al experimentado por otros países de América Latina. Al tomar en cuenta la importancia relativa de la zona metropolitana de la ciudad de

México, en cuanto a la población nacional, se puede predecir que seguirá creciendo con bastante rapidez hasta alcanzar una importancia relativa cercana al 20%. Luego su ritmo anual de crecimiento descenderá aproximadamente al 3.0%, para incrementarse más la descentralización metropolitana. Estas predicciones serán válidas en la medida en que otros factores se mantengan constantes.

Es posible, naturalmente, brindar otro tipo de comparaciones latinoamericanas más sencillas para evaluar nuestra situación urbanística capitalina, tomando las cifras absolutas. En 1960, el área metropolitana de la ciudad de México, con 5 125 447 habitantes, concentraba el 14.7% de la población nacional. Se puede ver que esta concentración poblacional no es "extrema", si se toma en cuenta que ese mismo año Buenos Aires agrupaba al 34% de todos los argentinos, Montevideo al 41% del total de los uruguayos, Santiago de Chile, al 30% de los chilenos o Lima-Callao al 17.3% de los peruanos,<sup>20</sup> para no dar sino unas cuantas cifras.

Del término de la lucha armada revolucionaria hasta 1940, la ciudad de México creció, al año, aproximadamente al doble que la población nacional (1.7%), pero en la década de los cuarentas, época de una gran expansión industrial nacional, vía sustitución de importaciones, la ciudad de México creció con mayor rapidez. La ciudad-capital crecía al 5.5% anual, según una estimación y al 6.0%, según otra,<sup>21</sup> en tanto que el país en su conjunto lo hacía a una tasa del 1.2% al año. Este crecimiento anual se mantuvo, en la década siguiente, con una pequeña tendencia al descenso (de un 6.0% en 1940-50, al 5.7% en 1950-60 y al 5.2%, de 1960 a 1970). La mayor rapidez del crecimiento se experimentó en las áreas urbanas de los municipios pertenecientes al Estado de México, que crecieron de 29 000 habitantes en 1950, a 308 830 en 1960, a un ritmo de crecimiento medio anual del 26.0%; la población residente en el Distrito Federal creció en esta década de los sesentas en un porcentaje del 5.0% cada año. Para 1970, su crecimiento habría de reducirse al 3.3%.

Pero lo más interesante no está en subrayar la llegada a un cierto cenit de crecimiento por parte de la capital, sino en señalar que otras ciudades crecieron más que ella en las mismas fechas. Guadalajara y Monterrey crecieron más rápidamente que la ciudad de México, especialmente Guadalajara, que experimentó un crecimiento del 10.75% anual en la década de los cuarentas, en contra de un crecimiento de sólo 3.2% en la década anterior. Estos resultados pueden apreciarse en el cuadro siguiente:

<sup>20</sup> Datos del *Demographic Yearbook*, de 1962, ONU.

<sup>21</sup> International Urban Research, *The World's Metropolitan Areas*. Berkeley, Universidad de California, 1959, pp. 25-30; la segunda estimación es de Unikel, Luis. "La urbanización y la zona metropolitana de la ciudad de México". *Comercio Exterior*, México, noviembre 1966, cuadro 1.

## CUADRO II-3

*Crecimiento e importancia de las tres ciudades más grandes de la República Mexicana  
(1921-1970)*

Años	Población República (miles)	Ciudad de		Dece- nios	Crecimiento medio anual de la población			
		México como % nacional	3 ciudades como % nacional		En la Repú- blica	En la ciu- dad de México	En Gua- terrey* dalajara*	
1921	14 335	4.6	6.0	1921 1930	1.1	3.1	4.7	2.5
1930	16 553	6.3	8.2	1930 1940	1.7	3.6	3.6	2.9
1940	19 654	7.9	10.1	1940 1950	2.7	6.0	6.4	5.2
1950	25 791	11.1	14.1	1950 1960	3.1	5.7	7.0	7.3
1960	34 923	14.1	18.4	1960 * 1970	3.4	5.2	—	—
1970 **	48 313	17.7	—	—	—	—	—	—

\* Incluye las localidades censales, más localidades periféricas que se consideraron integradas físicamente a aquéllas, con base en su contigüidad y acceso relativo, tomadas de El Colegio de México, *Dinámica de la población de México*, México, 1970, cuadro V-12.

\*\* Datos preliminares. Censo de Población, 1970. No disponibles.

Este descenso, o al menos este freno en el ritmo de crecimiento capitalino, se explica en parte por el mayor crecimiento experimentado por las ciudades de tamaño medio (50 mil-100 mil habitantes) y no tanto por el mayor crecimiento de las metrópolis, pues cuatro de las cinco metrópolis de mayor tamaño también vieron frenado su ritmo de crecimiento en la década de 1950-1960. Esto no invalida el hecho de que las ciudades de Monterrey, Guadalajara, Ciudad Juárez y León hayan crecido a mayor velocidad que la ciudad de México en ese decenio.

Esta tendencia descentralizadora de la distribución de las ciudades mexicanas es posterior a 1940.

Hasta 1940, las ciudades pequeñas y de mediano tamaño crecieron a tasas comparativamente bajas... sus tasas decenales de incremento fueron con frecuencia inferiores a aquellas del total de la población (nacional)... En general, las ciudades crecieron en proporción a su tamaño, con una parte de su población concentrada en grandes ciudades y en forma creciente<sup>22</sup> a partir de aquella fecha se aceleró el crecimiento de ciudades pequeñas y medias (10-50 mil habitantes), las cuales aumentaron de 76 en 1940 a 118 en 1950, y a 158 en 1960.

Su crecimiento medio anual fue entre 1940 y 1950 de 4.7%, cifra superior a las ciudades de 50 a 100 mil habitantes que crecieron un 3.2%; las ciudades de tamaño inferior crecieron menos todavía: 2.3% al año. Recuérdese el crecimiento voluminoso experimentado por las grandes metrópolis en la misma década, presentado en el cuadro anterior.

En la década siguiente (1950-60), las grandes metrópolis vieron disminuido su ritmo de crecimiento, especialmente la ciudad de México; crecen bastante las ciudades de 50 a 100 mil habitantes (6.6% al año) y disminuye el crecimiento de las ciudades de 10 a 50 mil habitantes. En cuanto a las ciudades entre los 5 y los 10 mil habitantes se observa un aumento en su crecimiento, el cual sobrepasa ligeramente el ritmo de crecimiento del país (3.1%); las ciudades más pequeñas no alcanzan esta tasa nacional, notándose en ellas una estabilidad a lo largo de las dos décadas consideradas.

Esta tendencia a la descentralización metropolitana, que en su intensidad abarca hasta las ciudades de más de 50 mil habitantes, ha estado acompañada por una concentración de población ya no sólo en una metrópoli, sino en las grandes ciudades consideradas como tales *antes de 1940*, o sea, en los términos de Unikel, el crecimiento de la población urbana "se debió básicamente al incremento demográfico experimentado por las ciudades existentes en 1940" y menos por el crecimiento de las ciudades

<sup>22</sup> Dotson, Floyd, Dotson Ota, Lillian, "Urban Centralization and Decentralization in Mexico". *Rural Sociology*, vol. XXI, núm. 1, marzo 1956, p. 44.



“reclasificadas”. El crecimiento de las ciudades “reclasificadas” descendió del 6.1% entre 1940 y 1950, a 5.0% en la década siguiente.<sup>23</sup>

CUADRO II-4

*Crecimientos decenales de las ciudades mexicanas. 1940-1960*

Tamaños en miles de habitantes	Número de ciudades			Crecimiento medio anual	
	1940	1950	1960	1940-50	1950-60
50-100	8	12	20	3.2	6.6
15-50	41	61	86	4.8	3.4
10-15	35	57	72	4.6	2.6
5-10	160	196	270	2.3	3.4
1-5	2 390	3 098	3 950	2.4	2.5

Fuente: Elaboraciones en base al cuadro 13 de Unikel, Luis, “Urbanización en México”. *Demografía y Economía*, El Colegio de México vol. II, núm. 2, 1968, p. 157.

El crecimiento más acelerado de estas ciudades constituye un indicador de los recientes procesos de movilidad geográfica que, en términos generales, están orientados funcionalmente hacia las zonas de mayor productividad. En 1960, por ejemplo, la relación entre industrialización (valor agregado industrial, *VII Censo Industrial*) y la migración interestatal neta total entre 1950 y 1960 (estimada a través del método de índices de sobrevivencia de las tablas de vida),<sup>24</sup> era de +0.27, según el coeficiente RHO de Spearman. De esta tendencia general se desviaban notablemente los tres estados menos industrializados, Quintana Roo, Colima y Chiapas, quienes presentaban saldos positivos migratorios. Eliminando estos tres estados, la correlación RHO de Spearman entre industrialización y migración interestatal sube a +0.38. Lamartine Yates, en su obra, menciona que la migración interna neta entre 1940 y 1960 se caracterizó por el hecho de que “seis de las ocho entidades más ricas recibieron inmigrantes; Baja California y el Distrito Federal los recibieron en gran escala... y en nueve de las diez entidades más pobres se produjo emigración (siendo la excepción Chiapas) y la más considerable fue la de Zacatecas”.<sup>25</sup> Re-

<sup>23</sup> Unikel, Luis, “El proceso de urbanización en México”. “Distribución y crecimiento de la población urbana.” *Demografía y Economía*. El Colegio de México, vol. II, núm. 2, 1968, p. 149.

<sup>24</sup> Cabrera, Gustavo, “La migración interna en México, 1950-60”. *Demografía y Economía*, El Colegio de México, vol. I, núm. 3, 1967, p. 352.

<sup>25</sup> Lamartine, Yates, *El desarrollo regional de México*. México, Banco de México, S. A., 1962, pp. 112-113.

cuérdese que existe asimismo una relación inversa entre las tasas de mortalidad general y el índice de bienestar general controlando el grado de industrialización. Sin embargo, parece que estas tendencias migratorias no conducirán en el tiempo a un ilimitado crecimiento capitalino, o a una "excesiva" concentración de población en la metrópoli. Las más reducidas tasas de crecimiento medio en las ciudades más grandes del país, apuntan más bien hacia una gradual descentralización de la población, encaminada hacia ciudades de tamaño mediano.

El argumento de que en México se está produciendo desde hace varios años una expulsión creciente y sin límites de campesinos que tienen que ir a la ciudad a refugiarse, merece igualmente especificaciones adicionales y cuidadosas, a juzgar por algunos resultados de estudios empíricos recientes en que se afirma que el flujo de la población agrícola activa hacia la ciudad, paradójicamente ha visto frenada su velocidad de 1950 a 1960, para recuperarla en el decenio siguiente. Esto de ninguna manera niega la existencia de intensas corrientes migratorias entre zonas agrícolas y hacia los Estados Unidos, ni minimiza tampoco la miseria que agobia a numerosos jornaleros y semijornaleros del campo.

En el estudio de Salomon Eckstein sobre la agricultura mexicana "se estima que entre 1940 y 1950 hubo una transferencia neta de 600 000 activos de la agricultura hacia otros sectores, mientras que de 1950 a 1960 esta transferencia fue de sólo 480 000, cifras que representan el 36% y el 26% del incremento natural de la población activa agrícola, respectivamente.<sup>26</sup> En números absolutos, la población activa agrícola creció 2.2 millones de 1940 a 1960, lo cual significa que ni los importantes factores potenciales de expulsión existentes en el campo mexicano, ni los factores urbanos de atracción en crecimiento, fueron capaces de hacer aumentar el flujo de campesinos a la ciudad en este periodo. Sin embargo, durante la década del sesenta la migración del campo a otras actividades económicas ha crecido mucho más, según cálculos del mismo autor, hecho que se puede relacionar con el descenso general de la productividad agrícola y el bajo nivel de vida del campesino, agudizados en ese periodo. Saldría fuera del marco de este trabajo tratar de estudiar con mayor precisión las causas que han motivado estas oscilaciones del flujo migratorio campesino, pero citaremos las palabras del autor mencionado, quien dice:

La anterior disminución se origina en la baja de la tasa de crecimiento de los sectores no agrícolas en la última década [1950-1960], y a la tecnología que la creciente capitalización industrial está tomando, en base a técnicas que se importan de países con problemas de escasez de mano de

<sup>26</sup> Eckstein, Salomon, *El marco marcoeconómico de la agricultura mexicana* (documento preliminar). Centro de Investigaciones Agrarias, México, 1968, p. 12.

obra y que, por lo tanto, de ninguna manera reflejan las necesidades ocupacionales de México.<sup>27</sup>

Si el flujo migratorio interno que recibe la capital ha mantenido una relación directa con el flujo migratorio nacional del campo hacia otras actividades económicas —decrecientes ambos en el cincuenta y crecientes en el sesenta—, bien puede esperarse que los resultados de la encuesta muestren que entre los migrantes recientes a la capital, se encuentren en mayor proporción los migrantes originarios de zonas rurales, a pesar de los altos precios comerciales sobre el suelo urbano, los niveles de los alquileres de las viviendas y las oportunidades menores de empleo —fenómenos a los que nos referiremos en otros capítulos—, por un cierto tiempo. Estos fenómenos deberían, en teoría, desalentar la inmigración, y esperamos que a mediano y largo plazo la desalienten, de individuos carentes de una calificación ocupacional en empleos urbanos. Ellos se dirigirían en su camino migratorio hacia ciudades de tamaño medio, salvo que su lugar de nacimiento estuviera demasiado cerca de la capital.

Otro indicador de la tendencia hacia la descentralización poblacional, lo constituye la importancia relativa y absoluta de los migrantes en la capital. Tomando en cuenta que en 1940 el 46.7% de la población del Distrito Federal era originaria de otra entidad federativa, dicho porcentaje ya había disminuido, en 1950, al 45.5%, en 1960 alcanzaba el 40.2%, y en 1970, el 33.0%. En términos absolutos, se puede observar que mientras la población total del Distrito Federal experimentó un crecimiento anual entre 1940-50 de un 5.6%, en ese mismo lapso la población originaria de otros estados casi igualaba dicha cantidad con una tasa anual del 5.3%. Sin embargo, para 1950-60 la tasa de crecimiento de la población migrante ya era inferior a la de los nacidos en el Distrito Federal. La primera era de 3.5% y la segunda ascendía al 4.7%.

A su vez, el número de personas originarias del Distrito Federal, que residieron en otros estados, ha ido creciendo en el tiempo a un ritmo superior al crecimiento de la población mexicana, con lo que se reduce un poco el tradicional desequilibrio favorable al Distrito Federal. En 1950, según el VII Censo General de Población, sólo 81 694 personas originarias del Distrito Federal residían en otras entidades. Dicha cifra para 1960, era de 191 852 personas. En 1970, su número trepó a 794 133. En términos relativos, del total de capitalinos por nacimiento, ya no vivía en la capital en 1950 el 4.9%, en 1960 el 6.3% y el 14.9% en 1970.

Si en el Censo de Población de 1960, se observan las entidades donde residían en mayor número estos migrantes originarios de la metrópoli, se constata que son entidades donde la industrialización tiene un ritmo cre-

<sup>27</sup> *Loc. cit.*

ciente: el Estado de México, Veracruz, Jalisco, Baja California y Nuevo León, principalmente. La correlación RHO de Spearman entre industrialización y número de capitalinos residentes en los estados era de + 0.78, desviándose de la tendencia el Estado de Guerrero por el turismo y el Estado de Hidalgo, quizá por su cercanía con la capital. Una vez eliminados estos dos casos, la correlación sube a  $RHO = + .80$ .

CUADRO II-5

*Importancia de la población migrante en el Distrito Federal 1940-60*

<i>Origen de nacimiento</i>	<i>1940</i>		<i>1950</i>		<i>1960</i>		<i>1970</i>	
	<i>miles de personas</i>	<i>%</i>	<i>miles de personas</i>	<i>%</i>	<i>miles de personas</i>	<i>%</i>	<i>miles de personas</i>	<i>%</i>
Nativos de la entidad	888.6	50.6	1 600.2	52.4	2 830.3	58.1	4 538.3	66.0
Nacidos en otras entidades	820.0	46.7	1 385.0	45.5	1 957.5	40.2	2 269.5	33.0
Extranjeros	48.0	2.7	65.2	2.1	83.1	1.7	66.4	1.0
<b>TOTAL</b>	<b>1 756.6</b>	<b>100.0</b>	<b>3 050.4</b>	<b>100.0</b>	<b>4 870.9</b>	<b>100.0</b>	<b>6 874.2</b>	<b>100.0</b>

FUENTE: Censos de población. Dirección General de Estadística.

Un cierto freno de la tendencia descentralizadora de la capital sobre los recursos poblacionales del resto del país, se puede apreciar también en la magnitud absoluta y relativa del aporte migratorio recibido por el Distrito Federal. Las décadas de los treinta y de los cuarenta se caracterizaron por una creciente corriente migratoria interna hacia la capital, la cual refleja los esfuerzos industriales de aquella época. En términos relativos, del total de migrantes (residentes al momento del censo en una entidad federativa distinta a la de su nacimiento), el Distrito Federal acaparaba en 1930 el 47.9%, en 1940 el 39.4%. En 1950, sube ligeramente al 41.9%, para descender escasamente, en 1960, hasta el 37.6%, y de manera acelerada en 1970, en que el Distrito Federal concentraba únicamente el 32.2% del total de personas residentes al momento del censo en una entidad federativa distinta a la de su nacimiento.

Este descenso relativo de la posición del Distrito Federal se observa de igual manera en la velocidad del crecimiento de los migrantes. El crecimiento medio anual de los migrantes internos en la república, y definidos de la manera anterior, fue entre 1940 y 1950 igual al 4.7%, cifra superada por la tasa de crecimiento de los migrantes residentes en el Distrito

Federal en ese mismo intervalo de tiempo (5.3% al año). En décadas posteriores el panorama se invierte. En la década del cincuenta, el crecimiento del total de inmigrados residentes en el Distrito Federal fue menor que el crecimiento del total de individuos migrantes en toda la república, 3.5% al año y 4.2%, repectivamente.

De paso, se puede señalar que la proporción de individuos migrantes sobre el total de habitantes de la república ha estado creciendo paulatinamente: en 1940 el 10.6% de los mexicanos vivía ya en una entidad distinta a la de su nacimiento, en 1950 subió al 12.8%, en 1960 al 14.9%, y en 1970 alcanzó la cifra del 15.4%, casi la sexta parte de los mexicanos. Estas cifras mismas son importantes, pues indican que la movilidad geográfica es un proceso ampliamente difundido en la República Mexicana.

Otro método para apreciar la importancia de la población migrante es el método de las estadísticas vitales, el cual compara el crecimiento natural de la población (nacimientos menos defunciones) por área geográfica, entre determinadas fechas censales, con la población enumerada en cada área. La diferencia para cada área, entre el incremento de la población total y el crecimiento natural, se llama "migración neta". Nuevamente, el resultado de estos cálculos indica que fue en la década de los cuarentas cuando la migración tuvo una mayor importancia, y que posteriormente la ciudad de México ha estado creciendo más, gracias al crecimiento natural que a la migración, tendencia que concuerda con lo anteriormente asentado.

Los censos de población de 1930 y 1940, indican que el incremento decenal de población fue de un medio millón de personas aproximadamente, del cual el 73.5% correspondió a migración neta y el 26.5% solamente a su crecimiento natural. Para la decena siguiente, la información censal del Distrito Federal indica un incremento de la población de un millón trescientas mil personas aproximadamente, del cual el 64.5% correspondió a migración neta y el 35.5% a crecimiento natural, o sea, que se observa un descenso de un 9% de la migración neta, en términos relativos, con respecto a la década de los treinta. Para 1950-1960, el descenso de la importancia de la migración es más marcado aún, siendo superada por el crecimiento natural. Este último, explica el 64% del incremento decenal de la población, que fue en la ciudad de México igual a 2.1 millones de personas. En términos absolutos, este procedimiento de cálculo indica que el flujo de migrantes en la década de los cincuentas fue de tres cuartos de millón de personas, cifra inferior en 77 000 personas con respecto al flujo de la década de los cuarentas, estimada en ochocientos treinta mil migrantes. En los cincuentas, el área metropolitana de la ciudad rebasó los límites administrativos del Distrito Federal y los municipios del Estado de México crecieron casi exclusivamente (85.1%), gracias a la migración, y en

ellos se asentó aproximadamente el 31% del flujo migratorio decenal de la capital.

La década de los sesentas aparentemente continuó la tendencia de la década anterior, aumentando la población capitalina en 3.3 millones de personas, con un crecimiento medio anual de 5.2%, poco más pequeño que en la década anterior. De ese incremento, aproximadamente un 61% correspondió a crecimiento natural. El flujo migratorio fue de 1.3 millones de migrantes, que llegaron a poblar casi exclusivamente el área urbana del Estado de México. A esta última, se estima que llegó el 83% del flujo migratorio total. El crecimiento natural de esta área equivalió al 11% únicamente, mientras que en el Distrito Federal representó casi el 90% del crecimiento total. Los resultados antes comentados se exponen en el cuadro siguiente:

CUADRO II-6

*Estimación de la importancia del crecimiento natural y de la migración neta en la ciudad de México en cuatro decenios (1930-1970)*

(Miles de personas)

<i>Área urbana</i>	<i>Incremento poblacional Total (% anual)</i>	<i>Crecimiento natural</i>	<i>Crecimiento migratorio</i>	<i>% por crecimiento natural</i>	<i>% por migración</i>
<i>1930-40</i>					
Distrito Federal	532.6 (3.6)	140.9	391.7	26.5	73.5
<i>1940-50</i>					
Distrito Federal	1 292.9 (6.0)	459.4	833.5	35.5	64.5
<i>1950-60</i>					
Metrópoli	2 100.3 (5.7)	1 343.6	756.7	64.0	36.0
Distrito Federal	1 820.5 (5.1)	1 301.8	518.7	71.5	28.5
Edo. de México	279.8 (26.0)	41.8	238.0	14.9	85.1
<i>1960-70</i>					
Metrópoli	3 364.9 (5.2)	2 047.3 *	1 317.6	60.8	39.2
Distrito Federal	2 134.5 (3.8)	1 909.0 *	225.5	89.4	10.6
Edo. de México	1 230.4 (17.4)	138.3 *	1 092.1	11.2	88.8

\* Se estimó el año de 1969.

FUENTE: Anuarios estadísticos y censos de población.

La fórmula para la estimación de la migración neta por las estadísticas vitales, tal y como fue aplicada, supone la existencia de una población "cerrada" a la inmigración del extranjero. La población nacida en el extranjero que residía en la ciudad de México era la siguiente:

	<i>Absolutos</i>	<i>% del total</i>
1940	48 164	2.7%
1950	65 442	2.1%
1960	83 076	1.6%

Este cúmulo de evidencias sobre el papel que ha jugado la capital mexicana, en relación con algunos fenómenos ecológico-demográficos del resto de la república, lo podemos relacionar con una de las conclusiones que arrojó el análisis de los crecimientos medios anuales de las capitales latinoamericanas. Como se recordará, el tamaño relativo de las ciudades-capitales se asociaba a un menor crecimiento anual de las mismas, en tanto que el tamaño absoluto capitalino mantenía una asociación negativa con el crecimiento del país y otra asociación positiva con el tamaño absoluto del país. Habiéndose demostrado que en un país de tamaño comparativamente grande como México, el crecimiento anual y el tamaño absoluto de su ciudad-capital han permitido cierta interacción ecológico-demográfica de la provincia, pudiera esperarse que este papel capitalino no se pueda cumplir en otros países de menor tamaño, sino que en ellos su función concentradora de recursos demográficos continúe. Sería entonces la gran diversificación geográfica de recursos en un país con una estructura industrial dependiente similar a la latinoamericana, un factor que condiciona el papel ecológico-demográfico que juega su ciudad-capital.

Visto el caso de las modificaciones ecológico-demográficas experimentadas por México —en términos de los crecimientos comparativos de sus ciudades (crecimientos mayores de las ciudades medias), del aumento del número de capitalinos residentes en otras entidades federativas más industrializadas, así como las tendencias a la oscilación del monto relativo y absoluto de migrantes a la capital, en el tiempo—, se aprecia que los indicadores de una cierta descentralización, o bien de las posibilidades de una mayor interacción de la provincia, son mayores en la década de los sesentas que en décadas anteriores. Con otras tendencias parece que es posible detectar la influencia de la urbanización industrializada sobre las relaciones demográficas urbano-rurales. El influjo de este tipo de urbanización parece ser más profundo que la tradicional concentración poblacional, muy antigua en los países latinoamericanos, y que se guiaba por la intensidad del tráfico de productos primarios para la exportación y la recepción del exterior de artículos de consumo para ciertos estratos sociales de las principales regiones urbanas. Con los intentos para sustituir las importaciones de bienes de consumo, la concentración industrial responde, en primera instancia, a la concentración poblacional existente, es decir, a la demanda metropolitana y, más tarde, a la de otros centros urbanos dotados de cierta dinámica económica. Al mismo tiempo, la urbanización industrializada introduce una serie de modificaciones en el nivel de la interacción ecológico-demográfica con tendencias a una integración poblacional urbana más estructurada. Posiblemente esta mayor interacción esté condicionada por la magnitud y diversificación geográficas de recursos del país mismo, factores que se dan con mayor facilidad en países de un mayor tamaño.

La alteración de las relaciones urbano-rurales, asociada a la urbanización industrializada y a las posibilidades de una mayor interacción entre las zonas no capitalinas, tiene efectos a su vez sobre la naturaleza de la corriente migratoria interna que llega a la ciudad de México, volviendo más heterogéneos los atributos personales de los migrantes, y haciendo que se reduzca su selectividad migratoria, en cuanto a los orígenes geográficos, las áreas de desarrollo, los tamaños de las comunidades de nacimiento, etcétera. Esta heterogeneidad creciente de los flujos migratorios internos, condiciona ciertas transformaciones en la estratificación social de la capital, las cuales serán tratadas en capítulos posteriores. Ella sienta algunos requisitos necesarios para establecer una competencia económica más igualitaria entre nativos y migrantes, *en términos generales*. Sin embargo, es necesario rebasar estos términos generales y estudiar las particularidades de la heterogeneidad, y determinar tipos particulares de migrantes (y de nativos también), que se enfrentan a desventajas relativas en la competencia económica.

La urbanización, sin embargo, presenta otras dimensiones además de la concentración geográfica de la población, como son las funciones desempeñadas y las formas de vida urbanas. De estas dos dimensiones no se podría decir que han sufrido transformaciones parecidas a la ecológica-demográfica. La ciudad de México, como la de Lima, Bogotá y Buenos Aires, al ser designadas como capitales virreinales en tiempos coloniales, tuvieron desde entonces una gran preeminencia en la cantidad y calidad de las funciones que desempeñaban. Además de sus funciones civiles y comerciales propias, muchas de estas ciudades cumplían importantes funciones religiosas (arzobispados), o como centros de administración religiosa de menor jerarquía. Su desenvolvimiento dentro de un marco de dependencia colonial, con la prohibición de desempeñar funciones manufactureras, las predispuso para desarrollarse como ciudades de servicios, situadas sobre las principales vías de exportación de materias primas y como centros de consumo de importación manufacturera.

El centralismo administrativo iniciado bajo la dominación colonial luso-hispánica, continuó después de la independencia política de las repúblicas latinoamericanas, y esta experiencia de algunos siglos todavía se refleja en el grado de centralización administrativa urbana actual. El proceso de industrialización sistemática de este siglo hizo uso de la experiencia centralista y de la demanda potencial de las principales ciudades-capitales, instalándose en ellas la mayoría de las empresas. De esta manera se reforzó el poder económico-político de la capital, en detrimento de la iniciativa política de las unidades administrativas provinciales. Se perfila así una cierta relación entre el tamaño de las ciudades y sus funciones desempeñadas: producción manufacturera (con gran participación de capital extran-



jero), administración y poder político de decisión nacionales en la metrópoli-capital; intermediación en el tráfico de bienes y en las decisiones políticas, con cierta autonomía para los asuntos locales, más bien administrativos, en las ciudades de tamaño medio y de entrega de materias primas o productos básicos, más cierta intermediación económica con muy poco poder de decisión, en las ciudades más pequeñas. A su vez, entre las ciudades de tamaño diferente, se establecen relaciones de dependencia interna en las que las ciudades mayores dominan a las menores. Este esquema distributivo de funciones se puede alterar con la presencia de alguna ciudad de tamaño medio, particularmente bien situada, con respecto a las materias agropecuarias de exportación o sobre las rutas principales del comercio internacional y que han llegado a industrializarse, creciendo su población incluso más que la ciudad-capital (Medellín-Bogotá, São Paulo-Río de Janeiro, Guayaquil-Quito).

Las relaciones entre las formas de vida y el tamaño de las ciudades han sido aún menos estudiadas que la distribución de funciones urbanas. Sin embargo, frecuentemente, ha sido señalada la ausencia de una relación directa entre el tamaño y las formas de vida más "urbanizadas", tal y como fueron descritas por Louis Wirth.<sup>28</sup> Este autor caracterizó esta forma de vida como "el pasaje o mutación de un estilo de vida rural a un estilo de vida urbano, un cambio que implica un predominio de relaciones secundarias, individualismo, roles segmentalizados, propensión al cambio, movilidad social". La ausencia de un estilo urbano de vida en las metrópolis principales depende en parte del ambiente cultural en que se han formado, ambiente caracterizado fundamentalmente por la influencia indígena. Con una mayor influencia indígena o con un predominio de migrantes de origen campesino, sobre las formas de vida urbanas, se sobreponen y muchas veces predominan formas de vida rurales.<sup>29</sup> De esta manera la antigua cultura no se niega ni se destruye, sino que se desarrolla dentro de los mismos valores, sistematizándola, dándole una expresión literata y culta en el arte, la filosofía y las letras. Ya no se trata de pequeños grupos culturalmente heterogéneos que coexisten con una mayoría nativa y urbanizada, sino que estos grupos inmigrados llegan a formar, si no la mayoría, sí una proporción considerable de todos los habitantes, los cuales mantienen por un tiempo más o menos largo algunos rasgos no "urbanos" —según el modelo europeo— como la persistencia de cohesiones consanguíneas y de vecindad. Asociadas a estas formas culturales se encuentra

<sup>28</sup> Wirth, Louis, "Urbanism as a Way of Life". *American Journal of Sociology*, 44, julio 1938, pp. 122-141.

<sup>29</sup> Quijano O., Anibal, *op. cit.*, Lewis, Óscar, Hauser M., Philip, "The Folk-Urban Ideal Types", en *The Study of Urbanization* (Hauser y Schnore, compiladores), Nueva York, John Wiley & Sons, 1965.

su relativa pobreza, lo que ha llevado a hablar, por ejemplo, de una "cultura de la pobreza".

Coexistiendo con esta ruralización de lo urbano, se detecta un proceso de difusión de formas de vida urbanas hacia las regiones rurales, urbanizando a lo rural. En innegable, aunque muchas veces señalado unilateralmente, que los medios tecnológicos provenientes de la cultura urbana industrial más desarrollada, irrumpen cada vez con más fuerza fuera del marco geográfico de las ciudades y vienen acompañados con la modernización de los canales de información, la escolarización en sus niveles más bajos y nuevas formas de organización social. Aumentan en las pequeñas ciudades y en las zonas campesinas propiamente dichas las aspiraciones económicas, la empatía, las intenciones de migración hacia las ciudades, percepciones más modernas del poder local, entre otros cambios psicosociales.<sup>30</sup> Sería ilusorio pensar que el mero proceso difusionista trajera aparejado el desarrollo del sector agrario, puesto que ya con anterioridad a la intensificación del difusionismo urbano-industrial persistían y persisten lazos de colonialismo interno y externo que impiden que los efectos difusionistas se conviertan en verdaderos motores de cambio. El flujo de capitales entre la metrópoli y su zona de extracción, resulta favorable a aquélla, a pesar de que la modernización difundida pueda ser grande. La industrialización urbana parece no ser un factor que altere este tipo de intercambio tradicionalmente desfavorable para lo rural, más bien parece darse una intensificación de la desigualdad en ciertos aspectos.

Hacer un análisis más profundo de estas tendencias escapa al interés de este trabajo. No obstante, se quiso mostrar la aparente discrepancia entre las tendencias ecológico-demográficas hacia la descentralización y las tendencias a la concentración de funciones y al relativismo de las formas de vida urbana, fenómenos estos últimos que, probablemente, se hubieran agudizado más aún, a no ser por el tamaño del país y la riqueza y diversificación de su producción.<sup>31</sup> En el capítulo siguiente se volverá a enfocar

<sup>30</sup> Galtung, Johan, "Componenti Psicosociale de la Decisione di Emigrare", en *Immigrazione e Industria*. Milán, edizioni di Comunità, 1962; Kahl, Joseph, "Urbanização e Mudanças Ocupacionais no Brasil". *América Latina*, año IV, núm. 4, octubre-diciembre, 1962, p. 27; Lerner, Daniel, *The Passing of Traditional Society*, Glencoe, III, 1958, cap. 2.

<sup>31</sup> Los estudios hechos por el Banco de México sobre el ingreso y los gastos de las familias rurales y urbanas de 1958 y 1963 muestran que el porcentaje del ingreso familiar promedio rural con respecto al promedio urbano había descendido del 48% en 1958 al 43% en 1963. Ambos promedios habían experimentado ciertos mejoramientos, pero el de las familias urbanas era superior (136%), en tanto que el ingreso promedio de las familias rurales aumentaba sólo un 59%. *Cfr.*, Ducoff, Louis, "La brecha entre el desarrollo rural y urbano. La experiencia de México". *Revista Mexicana de Sociología*, año xxx, núm. 2, abril-junio 1968, p. 206; para ver un tipo de explicación más sistemático sobre este fenómeno del desarrollo desigual, ver: Frank, G. A., "Sociology of Development and Underdevelopment of Sociology". Zenit, sobretiro, Estocolmo,

la dimensión ecológico-demográfica, analizando la magnitud del movimiento migratorio hacia la ciudad de México, utilizando los resultados de la encuesta.

s. f.; Stavenhagen, Rodolfo. "Siete tesis equivocadas sobre América Latina". *Arauco*, Santiago de Chile, núm. 78, julio 1966; González Casanova, Pablo, *Sociología de la explotación*. México, Siglo XXI Eds., 1969.

### CAPÍTULO III

## EL FLUJO MIGRATORIO HACIA LA CIUDAD DE MÉXICO

Es de gran utilidad tratar de descubrir la existencia de algunos patrones regulares en la conformación del flujo migratorio a la capital, pues de ella pueden depender la determinación de ciertas funciones socioeconómicas de la migración, e incluso, la posibilidad de cambio de dichas funciones. Ha sido muy común atribuirle a la migración hacia una gran ciudad un carácter predominantemente campesino carente de calificación ocupacional, la cual cae sobre la ciudad en forma de aluvión, provocando la formación de amplios sectores "marginados" del consumo y de los empleos más productivos. Las grandes desigualdades sociales observadas independientemente en las ciudades, se relacionan luego directamente con la migración interna. La movilidad ocupacional vertical se relaciona asimismo con este tipo de migración, aceptándose frecuentemente que son los migrantes recién llegados los que pasan a ocupar los estratos sociales más bajos, permitiendo la movilidad de los nativos hacia estratos superiores. En términos políticos, la capacidad de regateo del movimiento obrero se interpreta en función de la proporción de desocupados o subempleados migrantes, quienes suelen mostrar, según la teoría, una mayor resignación por los bajos salarios y las malas condiciones de trabajo. Consecuentemente, se suscita una lucha dentro de la clase obrera entre los obreros nativos y los migrantes que presionan sobre las fuentes de trabajo. Este tipo de proposiciones han sido manejadas, para describir las condiciones de vida de los burgos, cuando entre los miembros de las guildas y de la "plebe" llegada del campo, se dieron intereses casi antagónicos, debido a su origen geográfico distinto.

Varias precauciones deben tomarse y no aceptar indiscriminadamente la tesis sobre la explicación de las desigualdades urbanas, vía la importancia de las desigualdades en el origen o, lo que es lo mismo, de las desigualdades entre el campo y la ciudad. El nivel de agregación de las proposiciones anteriores, por ejemplo, parece simplificar demasiado las relaciones campo-ciudad. Es relativamente sencillo imaginarse que las proposiciones pueden ser sensibles al grado de urbanización de un país. A medida

que se diversifica la estructura urbana y numéricamente adquiere mayor relevancia la población citadina o metropolitana, puede modificarse el carácter casi siempre campesino del flujo migratorio interno hacia las últimas fechas, llegando, en caso extremo, a darse un tipo de flujo migratorio por "etapas", en el cual los campesinos migrantes recorren predominantemente distancias cortas, donde el vacío dejado por una persona emigrada es llenado por otra persona de inmigración más reciente, produciéndose a cada corriente migratoria una contracorriente compensatoria; donde las migraciones de grandes distancias se dirigen hacia las ciudades de un mayor tamaño; donde los campesinos muestran una mayor tendencia migratoria que los residentes urbanos, y donde las mujeres migran más que los hombres. Estas proposiciones fueron confirmadas por Redford y Ravenstein para la Inglaterra del siglo XIX,<sup>1</sup> y replicadas en la Alemania Federal y en Chile,<sup>2</sup> entre otros lugares.

Pero, aun cuando se especificara debidamente el grado de diversificación urbana, sería posible que coexistieran varios tipos de flujo en diferentes ciudades, de acuerdo a su preeminencia, a su localización geográfica y a sus funciones económicas particulares. Así, en 1959-60, en Brasil, Hutchinson encontró que alrededor del 40% de una muestra de hombres adultos, residentes en Río de Janeiro, había nacido ya en una ciudad, en contra de un 30% en São Paulo, Juiz de Fora y Americana, ciudades de diferente posición en la jerarquía urbana.<sup>3</sup>

En México, dispusimos de la información relativa a Monterrey, donde en 1965 los datos indicaban el predominio de un flujo migratorio fundamentalmente campesino que había migrado directamente de sus lugares de nacimiento hacia Monterrey, con una baja correspondencia con la hipótesis de la migración por etapas aunque, como lo señalan los autores, la ciudad de Monterrey se sitúa en una zona árida, donde no todas las partes son habitables, habiendo muchos "huecos" en la jerarquía urbana.<sup>4</sup> La situación geográfica especial de Monterrey constituye un buen ejem-

<sup>1</sup> Ravenstein, E. G., "The Laws of Migration". *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 48, núm. 2 (junio 1885), pp. 167-227; misma revista, vol. 52, núm. 2 (junio 1889), pp. 241-301; Redford, Arthur, *Labour Migration in England, 1800-50*. Manchester, University Press y en Londres, Longmans, Green, 1926.

<sup>2</sup> Para la Alemania Federal, Schwarz, Karl, "Migration in the Federal Republic of Germany by town and Country", en *Proceedings of the International Population Conference*. 1961, vol. 4, trabajo núm. 97; para Chile, Herrick, Bruce, *op. cit.*, capítulos 4 y 5.

<sup>3</sup> Hutchinson, Bertram, "The Migrant Population of Urban Brazil". *América Latina*, año VI, núm. 2, abril-junio 1963, cuadro 2, p. 44.

<sup>4</sup> Browning, Harley, Feindt, Waltraut, "Patrones de migración a Monterrey", en *Movilidad Social, Migración y Fecundidad en Monterrey Metropolitano*. Monterrey, Centro de Investigaciones Económicas, Universidad de Nuevo León y Population Research Center, Universidad de Texas, 1967, p. 93.

plo de la necesaria especificación de las proposiciones sobre flujos migratorios del campo a la ciudad.

Una tercera especificación adicional que debería hacerse, además del grado de diversificación urbana y de la posición ecológica de una ciudad particular, tiene que ver con la velocidad con que se crean empleos urbanos. Aparentemente, el surgimiento de las guildas como organizaciones técnicas de normas de reclutamiento muy severo, se explica precisamente por la dificultad de los burgos para proporcionar empleos productivos para los inmigrantes. En el caso inglés del siglo XIX la manufactura masiva y en serie pareció demandar un bajo nivel de calificación de los operarios de las nuevas máquinas, y los migrantes del campo, sin mayor calificación, no fueron excluidos de los nuevos trabajos. En los países subdesarrollados, la coexistencia con la tecnología avanzada de los países altamente desarrollados, plantea una mayor demanda de individuos calificados, con la consiguiente mayor probabilidad de que los migrantes no calificados sean marginados del trabajo manufacturero. En consecuencia, en los países subdesarrollados, el ritmo de crecimiento de la fuerza de trabajo industrial suele ser muy bajo, inferior incluso al crecimiento poblacional. Las crisis en la producción de determinadas ramas, concentradas en ciertas ciudades, no vienen sino a agravar la tendencia al lento crecimiento de los empleos.

El crecimiento natural de la población campesina, constituye otro de los factores contextuales dignos de tomarse en cuenta, pues en presencia de una tasa alta de fecundidad aumenta necesariamente la fuente de producción de los migrantes no calificados, dificultándose, al mismo tiempo, la introducción de una tecnología agrícola más avanzada, so pena de aumentar el desempleo y el subempleo agrarios.

De México, en la actualidad, se pudiera esperar que el tipo de flujo migratorio más importante hacia la capital se acercara más al polo campesino, sin calificación, que al flujo más urbanizado que se conduce por etapas. Su nivel de urbanización, medido por el límite de los quince mil habitantes o más, alcanzaba en 1960 únicamente el 36.5% de la población total. Pero en cambio, la velocidad del proceso demográfico-ecológico de su urbanización ha sido muy grande en las décadas recientes. Si bien su índice de preeminencia urbana se puede clasificar dentro de los más altos del mundo, la tendencia del mismo es descendente, permitiéndose así una mayor interacción entre las ciudades de menor tamaño que crecen y se multiplican, fijándose así potencialmente los primeros escalones, supuestos, al menos, por la hipótesis de la migración por etapas.

La ciudad de México se encuentra situada dentro de una red bastante compacta de ciudades grandes y medianas, teniendo los migrantes del campo, en principio, más de una ciudad de destino para escoger, aunque

la capital nacional acapare parte considerable (aunque descendente en el tiempo) del flujo migratorio nacional. La cantidad relativa de migrantes en la capital es menor, y en su crecimiento poblacional participa cada vez más el crecimiento natural.

Desde esta perspectiva analizaremos algunos datos de la encuesta que describen a los individuos inmigrados a la ciudad de México.

### *La distancia del lugar de nacimiento*

La encuesta no indagó con precisión cuáles habían sido las características del último lugar de residencia del inmigrante, sino únicamente del lugar de nacimiento, dato menos importante que aquél, sobre todo en presencia de migraciones por etapas. La distancia existente entre el lugar de salida (medido por el de nacimiento), y el de llegada a la capital en este estudio, está en función directa de las facilidades de comunicación, personal e impersonal y de transporte, incluyendo su costo, por lo que se debiera esperar un flujo migratorio más pequeño conforme aumenta la distancia entre el lugar de nacimiento y la capital; sobre todo, si se asume la presencia de factores rurales de "expulsión", uniformemente distribuidos en todo el territorio. De esta manera, una asociación estrecha inversa entre la magnitud del flujo migratorio y la distancia, está indicando una mayor importancia de ciertos factores de "atracción" del lugar de llegada. Los factores rurales de expulsión, no obstante, no pueden tener una distribución uniforme en la realidad, por la disponibilidad de recursos, factores climáticos, económicos y hasta políticos, de manera que la asociación estrecha inversa entre una mayor disponibilidad de recursos y factores de la zona de salida y la magnitud del flujo migratorio está indicando, a distancias similares, un predominio de algunos factores de "expulsión" sobre los de "atracción".

La información obtenida en la encuesta se comparó con el resultado del Censo de Población de 1960, y ambas arrojaron resultados similares. La correlación es baja entre el monto del flujo migratorio, medido en la capital <sup>5</sup> —clasificándose las entidades federativas a las cuales pertenecían las localidades de nacimiento—, y la distancia carretera media existente entre la capital nacional y *las capitales de las entidades federativas*.

La correlación entre el flujo migratorio y la distancia media para la

<sup>5</sup> En la encuesta se trabajó con el número de jefes de familia inmigrantes y en el dato censal con la fórmula siguiente: residentes hombres en la ciudad de México, en 1960, nacidos en la entidad.

Población masculina en la entidad en 1950

Fórmula que toma en cuenta el tamaño poblacional de cada entidad y que trata de representar el número que en la fecha posterior efectivamente se movió hacia la capital desde cada una de las entidades federativas, dividido entre el número de los que potencialmente podían haberse movido en la fecha anterior.

encuesta fue de 'r' de Pearson =  $-.19$ , en tanto que a nivel censal, fue de 'r' de Pearson =  $-.39$ . Ambos fueron obtenidos para la población masculina, a la cual se le atribuye una mayor iniciativa en las decisiones migratorias, sobre todo cuando migra la familia. La pequeña diferencia se explica probablemente debido a las características distintas de ambos universos: jefes de familia en un caso, y de toda la población, en el otro.

En cambio, la correlación entre la magnitud del flujo migratorio y el ingreso per cápita estatal, una medida del bienestar general, resultó bastante alta, tomando las 15 entidades federativas cuyas capitales se encuentran a menos de 600 km de la capital. La correlación en la encuesta fue de 'r' de Pearson =  $-.64$ ; en el censo fue de 'r' de Pearson =  $-.83$ . Estos resultados que fueron replicados con un nivel de análisis diferente indican que, dentro de la mutua interacción entre factores de "atracción" y "expulsión", en la migración hacia la capital mexicana alrededor de los años sesentas, parecían predominar aquellos factores de "expulsión", como un ingreso per cápita estatal más bajo.

La especificación de las correlaciones anteriores para los 600 km de distancia entre las respectivas capitales estatales, representa una reducción de sólo un diez por ciento del total de inmigrantes, puesto que el 90% de éstos proviene de estados cuyas capitales se sitúan entre los 600 km. Cerca de la tercera parte de los inmigrantes hombres nacieron en estados con capitales entre los 400 y los 600 km de distancia y un 34% en estados de 200 km o menos, de acuerdo con el censo de población de 1960. Según la encuesta fue del 37.9% de jefes de familia. Tan sólo el Estado de México y Guanajuato, contribuyeron con cerca del 30% del total de inmigrantes. El Estado de Michoacán aportó otro 10%.

Sin embargo, los datos de 1950 indican la existencia de algunos cambios importantes en la composición del flujo migratorio, según la distancia del lugar de nacimiento del inmigrante. La comparación censal de los datos de 1950 y 1960, indica que los estados más alejados vieron aumentada su participación dentro del flujo migrante hacia la capital. Así, los estados situados entre los 800 y los 1 200 km, que participaban en 1950 con el 3.4% del flujo masculino total, pasaron al 4.2% en 1960, con una tasa de aumento media anual del 5.9%; los estados situados más allá de los 1 200 km de la capital crecieron al año más aún: un 6.4%. En cambio, las tasas de crecimiento más bajas se observan en los estados más cercanos a la capital. Los estados que rodean a la capital crecieron en un 2.4% al año, y los situados entre los 200 y 400 km en un 3.3%, entre 1950 y 1960. Todo esto indica que las crecientes facilidades en los medios de comunicación, han permitido que recientemente haya aumentado la participación absoluta y relativa de los migrantes nacidos en estados más alejados. Este tipo de inmigrantes tiende a parecerse más a los migrantes por "atracción",



a juzgar por algunas de sus características personales. En seguida, se presenta la participación del total de inmigrantes y de los inmigrantes hombres, en el flujo hacia el Distrito Federal, según los datos censales y según la encuesta.

CUADRO III-1

*Composición del flujo migratorio a la capital, según las distancias medias estatales de las localidades de nacimiento (1950, 1960 1965-66)*  
(absolutos)

Distancias medias de los estados (km)	Número de inmigrantes (miles)						Crecimiento medio anual 1950-60	
	Censo población 1950		Distrito Federal 1960		Encuesta 1965-66		Total	Hombres
	Total	Hombres	Total	Hombres	Total	Hombres		
Menos 200	556.7	238.0	703.1	302.3	504	448	2.4	2.4
200- 400	407.9	186.5	554.4	257.5	342	310	3.1	3.3
400- 600	289.8	129.6	422.5	193.7	267	236	3.8	4.1
600- 800	24.6	11.7	38.8	18.6	13	13	4.6	4.7
800-1200	45.4	20.9	77.9	37.1	50	43	5.6	5.9
1 200 y más	60.6	28.0	117.0	51.2	71	67	6.7	6.1
Ins. espec.	—	—	—*	—*	66	60	—	—
<b>Total</b>	<b>1 385.0</b>	<b>614.7</b>	<b>1 913.7</b>	<b>860.4</b>	<b>1 313</b>	<b>1 177</b>	<b>3.2</b>	<b>3.4</b>

	(Relativos)				Hombres		Total 1950	Total 1960
	Total	Hombres	Total	Hombres	Total	Hombres		
Menos - 200	40.2	38.8	36.7	35.1	38.2	38.0	42.8	43.0
200 - 400	29.5	30.4	28.9	29.9	26.0	26.3	45.7	46.4
400 - 600	20.9	21.1	22.1	22.5	20.3	19.6	44.7	45.8
600 - 800	1.8	1.8	2.1	2.2	1.0	1.1	47.6	47.9
800 - 1 200	3.3	3.4	4.1	4.3	3.8	3.7	46.0	47.6
1 200 y más	4.3	4.5	6.1	6.0	5.4	5.7	46.2	43.8
Ins. espec.	—	—	—*	—*	5.3	5.6	—	—
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>		

\* Se eliminaron los casos insuficientemente especificados en 1960; 43.8 mil migrantes ambos sexos y 20.6 mil, en el caso de los hombres.

La comparación de las cifras relativas entre los censos y la encuesta, indica que la edad media mayor, en esta última (se trata de jefes de familia en contra de la población total), se refleja en los porcentajes menores, a nivel de los estados más alejados y en los porcentajes mayores en los estados más cercanos. Se trata, en otras palabras, de migrantes más

antiguos, reclutados en una proporción ligeramente mayor de estados cercanos a la capital.<sup>6</sup> Los migrantes censados y que llegaron a la capital de estados más alejados presentan asimismo porcentajes ligeramente mayores de mujeres, sobre todo a partir de los estados clasificados de los 600 km en adelante. Esta tendencia se observa en 1950 y en 1960, aunque las diferencias por sexos parecen favorecer más a las mujeres en este último año, hecho que concuerda con el supuesto de que las facilidades mayores en los medios de comunicación han permitido una inmigración reciente de elementos femeninos, los cuales tenían anteriormente una probabilidad mayor de moverse más hacia distancias cortas.

Se puede decir que la distancia del lugar de nacimiento condiciona, en cierto sentido, el tipo de localidad de donde tiende a salir un número mayor de inmigrantes. Los migrantes reclutados de los estados más cercanos a la capital tienden a ser más rurales, según su lugar de nacimiento, y los nacidos en estados más alejados (sobre todo en aquellos de más de 600 kilómetros de distancia media), a ser más urbanos. El 52% del total de inmigrantes hombres de localidades rurales de nacimiento (menos de 10 000 habitantes, según el censo de 1960), provino de estados situados a menos de 200 kilómetros, distancia media. Un 25% adicional de aquellos estados situados entre 200 y 400 kilómetros. En cambio, un 65% de los nacidos en localidades de 100 000 habitantes o más, dio como estados de nacimiento aquellos situados más allá de una distancia media de 400 kilómetros. Un 25% de los mismos provino de estados muy alejados, o sea de más de 600 kilómetros de distancia media de la capital. Esta tendencia

<sup>6</sup> El Censo de población de 1960, permite estudiar ciertas características de los migrantes "recientes" que estuvieron entre 1955 y 1959 en un municipio diferente al de su origen, por pregunta directa. En el caso de los migrantes "recientes" (1955-59), su origen, clasificado por distancias medias crecientes de la capital, arroja los siguientes porcentajes:

<i>Distancias medias de los estados (km)</i>	<i>Migrantes de ambos sexos de 1955 - 1959</i>	
	<i>Absolutos (miles)</i>	<i>Relativos (%)</i>
Menos - 200	207.0	36.5
200 - 400	150.2	26.5
400 - 600	132.4	23.4
600 - 800	14.3	2.5
800 - 1 200	25.9	4.6
1 200 y más	36.5	6.5
TOTAL	566.3	100.0

FUENTE: Elaboración en base a los datos de: Tabah, León; Cosío, Ma. Eugenia, "Medición de la migración interna a través de la información censal: el caso de México". *Demografía y Economía*, IV: 1, 1970, cuadro 2, pp. 60-62, según una muestra del 1.4% del Censo de Población de 1960.

se agudiza para los jefes de familia migrantes más jóvenes, de menos de 30 años de edad, al momento de la encuesta. La proporción de migrantes "jóvenes" nacidos en ciudades de tamaño medio y correspondientes a estados relativamente alejados de la capital, es ligeramente mayor que para el total de migrantes. Como los migrantes jóvenes, por definición, son migrantes llegados más recientemente y en ellos la proporción de nacidos en ciudades medias es mayor, se puede suponer que en dichas ciudades se ha dado recientemente un tipo de flujo migratorio similar al descrito por Ravenstein y Redford, en el cual el vacío dejado por una persona emigrada es llenado por otra persona de inmigración más reciente, más aún si se tiene en cuenta que ha sido considerable el crecimiento de las ciudades medias en las últimas décadas. De esta manera, parece quedar confirmada la hipótesis de una mayor urbanización de los migrantes hacia la capital, tendencia observada entre 1940 y 1960 y condicionada por la distancia del lugar de nacimiento. Los migrantes nacidos en grandes y medianas ciudades llegaron de estados más alejados de la capital en las décadas del cuarenta y el cincuenta; estos inmigrantes crecieron con mayor rapidez que los nacidos en estados más cercanos. Los datos de la encuesta, particularmente los relativos a los migrantes de reciente arribo, indican que la situación cambió entre 1960 y 1970.

#### *Origen urbano o rural de los inmigrantes*

Los datos de la presente encuesta no pudieron confirmar la hipótesis de que los inmigrantes a la ciudad de México, son predominantemente de origen rural, aunque la proporción de inmigrantes rurales tiene importancia considerable. En todo caso, la proporción de inmigrantes rurales es ligeramente menor que la proporción de habitantes residentes en localidades de menos de 2 500 habitantes en toda la república, a edades comparables, y menor que la población económicamente activa de 21 años y más, residente en dichas localidades, en 1963.

El estudio encontró 1 313 jefes de familia nacidos fuera del Distrito Federal, cifra que equivale al 52.5% del total entrevistado. De ellos, un 31.8% había nacido en localidades que en 1960 se clasificaban como rurales, o sea inferiores a los 2 500 habitantes. Del VIII Censo de Población, en el cuadro 8, se puede calcular la población de 20-64 años de edad (edades entre las cuales se ubica principalmente la muestra de la encuesta), que residía en localidades rurales y que equivalía en 1960, al 44%. La encuesta sobre ingresos y egresos de la población mexicana, publicada para el año de 1963 por el Banco de México, indica en su serie 14, que la proporción de la población económicamente activa de 21 años y más, residente en localidades de menos de 2 500 habitantes era de 43.3%. Ambas cifras, la del censo y la del Banco de México, son mayores que la cifra arrojada por

la encuesta para los inmigrantes rurales. Si ahora se toma como punto de referencia la comparación de los datos censales y los de la encuesta del Banco de México, pero excluyendo al Distrito Federal, resulta que la proporción total de 20-64 años que reside en las localidades de menos de 2 500 habitantes, fue en 1960 igual al 48.1% y la proporción de la población económicamente activa de 21 años y más, con igual residencia, fue en 1963 igual al 50%. Si se acepta esta definición restringida del límite urbano, resulta que la población migrante de la ciudad de México sobrepasa en un 20% aproximadamente a las poblaciones que en toda la república viven en ese tipo de localidades.

Pero si aumentáramos el límite de la definición urbana a las localidades mayores de 10 000 habitantes, la tendencia se mantiene. La encuesta muestra que un 50% de inmigrantes había nacido en localidades inferiores a los 10 000 habitantes. La encuesta del Banco de México indica que un 67% de la PEA de 21 años y más, excluido ya el Distrito Federal, residía en localidades rurales, según esta última definición.

Comprobar que los inmigrados a la ciudad de México no fueron predominante o abrumadoramente de origen rural, aunque éstos hayan representado proporciones importantes, 32%, según una definición, y 50%, según la otra, obliga a profundizar más en busca de diferencias adicionales. La encuesta encontró que los migrantes de reciente llegada muestran porcentajes mayores de nacidos en localidades rurales. El análisis no puede mostrar por ahora los periodos cronológicos en que se produjeron los cambios en la composición urbana del flujo migratorio, mostrando los umbrales respectivos para relacionarlos con procesos históricos específicos. Sin embargo, una interpretación indirecta que toma en cuenta la edad del migrante al momento de la entrevista y su edad de arribo a la capital, permitió encontrar:

— que existió un flujo importante de migrantes oriundos de ciudades mayores de 100 000 habitantes (tamaños registrados desgraciadamente en 1960), que tiende a disminuir en su importancia numérica en los años recientes. Se trató de migrantes que probablemente buscaron posibilidades de ascenso individual mayores en la capital que las otras grandes ciudades no ofrecían, como las ofrecen en los años recientes. Se trataría de un efecto de la reciente mejor distribución de funciones entre las ciudades de mayor tamaño en nuestra república.

Las cifras del cuadro siguiente verifican:

— que, siendo un 12% la proporción de migrantes oriundos de ciudades de más de 100 000 habitantes en toda la muestra, en cada grupo de edad al momento de la entrevista, las edades de llegada a la capital mayores, muestran porcentajes *menores* de este tipo de migrantes. Las edades de llegada a la capital mayores en cada grupo de edad, indican que el periodo

de arribo fué más reciente. Entre los mayores de 41 años de edad y entre los de 31 a 40 años, que llegaron antes de los 14 años a la capital, los porcentajes de oriundos de este tipo de ciudades fueron 17 y 19 por ciento respectivamente, contra un 8% de los menores de 30 años de edad.

— que hasta el momento de la encuesta, la proporción de nacidos en localidades inferiores a los 10 000 habitantes, muy probables excampe-sinos, aumentó con el inicio del periodo de intensa urbanización a partir de la década del cuarenta, pero ha sostenido cierta constancia alrededor de porcentajes muy parecidos en periodos posteriores. Esta constancia es más marcada entre los entrevistados menores de 30 años y entre los de 31 a 40 años al momento de la entrevista, independientemente de su edad de llegada. Aproximadamente un 53% en cada grupo de edad del cuadro. A excepción del grupo de 31 a 40 años, llegado antes de los 14 años, en que el porcentaje de "rurales" desciende al 38%. Entre los entrevistados de más edad, la tendencia a la "ruralización" es más marcada, aunque no tan regular. Eso sí, entre los entrevistados de más reciente arribo, el porcentaje de "rurales" subió al 59%.

#### CUADRO III-2

*Tamaño de la localidad de nacimiento de los migrantes,\* por edad de llegada a la capital y al momento de la entrevista (en por cientos)*

##### *Menos de 30 años*

<i>Tamaños en miles de habs.</i>	<i>Edad de llegada (años)</i>		<i>Total **</i>
	<i>Hasta 14</i>	<i>15 - 30</i>	
100 y más	8	10	10
51 - 99	18	13	16
10 - 50	17	22	21
Menos 10	53	53	50
No contestó	4	2	3
<i>Suma</i>	100	100	100
<i>Base %</i>	(107)	(119)	(229)

##### *31 - 40 años*

	<i>Edad de llegada (años)</i>			<i>Total **</i>
	<i>Hasta 14</i>	<i>15 - 30</i>	<i>31 - 40</i>	
100 y más	19	11	4	13
51 - 99	14	8	11	10
10 - 50	25	22	11	19
Menos 10	38	53	54	52
No contestó	4	6	20	6
<i>Suma</i>	100	100	100	100
<i>Base %</i>	(108)	(176)	(26)	(320)

*41 años y más*

	<i>Hasta 14</i>	<i>15 - 30</i>	<i>31 - 40</i>	<i>41 y más</i>	<i>Total **</i>
100 y más	17	10	18	13	13
51 - 99	15	11	9	4	11
10 - 50	21	22	21	17	21
Menos 10	43	47	32	59	46
No contestó	4	10	20	7	9
Suma	100	100	100	100	100
Base %	(135)	(246)	( 66)	( 54)	(511)

*Total migrantes*

	<i>Hasta 14</i>	<i>15 - 30</i>	<i>31 - 40</i>	<i>41 y más</i>	<i>Total **</i>
100 y más	15	10	14	13	12
51 - 99	15	11	10	4	12
10 - 50	19	22	18	17	20
Menos 10	47	50	38	59	50
No contestó	4	7	20	7	6
Suma	100	100	100	100	100
Base%	(350)	(541)	( 92)	( 54)	(1060)

\* Se excluyeron los que no contestaron la posición ocupacional, y la edad al momento de la entrevista.

\*\* Los totales incluyen a los que no contestaron la edad de llegada a la capital, pero que no aparecen aquí.

Un hallazgo adicional y de interés, radica en que se encontró una relación bastante estrecha entre el tamaño de las localidades de nacimiento y la distancia media de los estados a que pertenecían aquéllas y la capital. Son más urbanos los migrantes originarios de estados más distantes. Resultando las condiciones urbanas, en términos generales, más favorables que las rurales, lo que permite a los migrantes emprender movimientos más distantes. Esta relación es más clara entre los migrantes de sexo masculino. Más adelante nos referimos al flujo migratorio femenino.

Entre los migrantes hombres originarios de estados incluidos en un radio de 200 km carreteros, sólo un 4.5% había nacido en una ciudad mayor a los 100 000 habitantes, contra un 24% de los pertenecientes a estados entre los 400 y los 600 km, y un 26.8% de los migrantes de estados aún más alejados. En otras palabras, casi un 70% de los migrantes originarios de los estados más cercanos había nacido en una localidad inferior a los 10 000 habitantes, contra un 43% de los nacidos en estados entre los 400 y 600 km, y un 28% de estados más alejados aún. Estos datos se aprecian en el

cuadro siguiente, el cual divide a los migrantes según su edad al momento de la entrevista. Estas edades permiten revelar otros detalles: El grupo menor de 30 años se distingue claramente de los otros dos, en cuanto en él disminuyen más drásticamente los porcentajes de migrantes de ciudades grandes en cada grupo de distancias carreteras, excepto entre los estados situados entre los 200 y 400 km, que muestran cierta constancia en cada grupo de edad de los migrantes. Hay también en él un aumento considerable de los migrantes originarios de ciudades entre los 51 y los 99 mil habitantes, situadas en estados muy alejados de la capital. Vuelve a surgir, bajo otro matiz, la constancia del flujo migratorio predominantemente campesino de los estados que rodean a la capital, al cual ya aludimos en páginas anteriores.

CUADRO III-3

*Tamaño del lugar de nacimiento de los migrantes hombres, por distancias medias y edades actuales (en por cientos)*

Distancias medias de los estados (km)	Tamaño del lugar de nacimiento (en miles de habitantes)				Ins. esp.	Total	N
	(100 y +)	(51—99)	(10—50)	(10 y—)			
<i>Menos de 30 años</i>							
Menos 200	1.8	17.6	10.6	68.2	1.8	100	(104)
200-400	9.1	9.1	22.8	56.0	3.0	100	( 66)
400-600	17.3	13.4	23.1	46.2	0.0	100	( 52)
600 y más	13.6	31.8	27.3	22.8	4.5	100	( 22)
No contestó	—	—	—	—	100.0	100	( 5)
<b>TOTAL</b>	<b>8.0</b>	<b>15.4</b>	<b>17.7</b>	<b>54.9</b>	<b>4.0</b>	<b>100</b>	<b>(249)</b>
<i>31 a 40 años</i>							
	(100 y +)	(51—99)	(10—50)	(10 y—)	Ins. esp.	Total	N
Menos 200	7.2	13.0	13.0	66.1	0.7	100	(139)
200-400	5.6	11.4	29.5	49.0	4.5	100	( 88)
400-600	27.5	7.8	9.8	52.9	2.0	100	( 51)
600 y más	35.3	5.9	26.5	29.4	2.9	100	( 34)
No contestó	—	—	—	5.9	94.1	100	( 17)
<b>TOTAL</b>	<b>12.5</b>	<b>10.3</b>	<b>17.6</b>	<b>52.6</b>	<b>7.0</b>	<b>100</b>	<b>(329)</b>

41 años y más

	(100 y +)	(51 — 99)	(10 — 50)	(10 y —)	Ins. esp.	Total	N
Menos 200	3.9	11.2	10.2	71.8	2.9	100	(205)
200-400	10.3	9.6	32.0	44.9	3.2	100	(156)
400-600	25.2	10.2	25.2	37.8	1.6	100	(127)
600 y más	26.9	17.9	22.4	29.8	3.0	100	( 67)
No contestó	—	—	—	—	100.0	100	( 44)
<b>TOTAL</b>	<b>12.1</b>	<b>10.5</b>	<b>19.7</b>	<b>47.7</b>	<b>10.0</b>	<b>100</b>	<b>(599)</b>

Total hombres

	(100 y +)	(51 — 99)	(10 — 50)	(10 y —)	Ins. esp.	Total	N
Menos 200	4.5	13.2	11.1	69.2	2.0	100	(448)
200-400	8.7	10.0	29.4	48.4	3.5	100	(310)
400-600	24.0	10.4	21.3	43.0	1.3	100	(230)
600 y más	26.8	17.1	24.4	28.5	3.2	100	(123)
No contestó	—	—	—	1.5	98.5	100	( 66)
<b>TOTAL</b>	<b>11.5</b>	<b>11.5</b>	<b>18.7</b>	<b>50.5</b>	<b>7.8</b>	<b>100</b>	<b>(1177)</b>

Fuente: Encuesta directa.

Nota: se excluyeron aquellos entrevistados que no proporcionaron su edad.

*Migración de retorno*

El estudio contó sólo con una información indirecta para estimar la importancia de la migración de retorno, la cual resultó ser de poca importancia. A todos los entrevistados se les formuló la siguiente pregunta: "¿Tiene proyectos de irse a radicar a otro lugar?" (pregunta 4). Las respuestas afirmativas a su vez especificaron, si deseaba volver a "su tierra", o sea a su lugar de origen, o si deseaba radicar en algún otro lugar. Los resultados concuerdan con lo observado en otras ciudades latinoamericanas, donde se muestra que la satisfacción de los migrantes en la ciudad de llegada es bastante alta y no muestran, en consecuencia, deseos de volver a sus lugares de origen. En la muestra, un 11% únicamente de los migrantes hombres deseaba radicar en algún otro lugar, incluyendo un 5% que pensaba volver a su tierra. Entre las mujeres migrantes un 6% pensaba volver a su tierra y un 7% irse a radicar a otro lugar diferente. Estos porcentajes no varían mucho de los resultados obtenidos entre los jefes de familia nativos de la ciudad: 8% de los nativos de sexo masculino y un 3% del sexo femenino sí pensaban irse a radicar a otro lugar. Los porcentajes afirmativos



varían levemente, según la edad, aumentando ligeramente, hasta un 15% entre los migrantes hombres de menos de treinta años de edad, al momento de la encuesta y reduciéndose al 8% entre los de 41 años y más. Recuérdese que un 11% de los migrantes hombres había contestado afirmativamente la pregunta sobre los proyectos de emigración. Las ligeras variaciones existentes que indican que entre los migrantes más jóvenes hay porcentajes mayores que manifestaron tener proyectos de emigración, podrían llevar a pensar que estarían reflejando alguna situación más desventajosa en su adaptación urbana; sin embargo, variaciones semejantes se observan entre los jefes de familia nativos, por lo que ellas parecen deberse a factores generacionales, más que a factores adaptativos entre los nativos y migrantes. También pudiera pensarse que los migrantes nacidos en un medio rural mostrarían porcentajes más elevados con proyectos de emigración, puesto que entre ellos la probabilidad de ingresar en los estratos más bajos de la jerarquía social de la ciudad es más grande. Ellos podrían manifestar su inconformidad con esta desventaja mostrando porcentajes más altos de proyectos de emigración. Sin embargo, los datos indican que la tendencia es precisamente la contraria: muestran mayores porcentajes de proyectos de emigración los nacidos en medios urbanos, sobre todo los migrantes originarios de localidades de más de cien mil habitantes, que los nacidos en medios rurales. Esta tendencia se mantiene a pesar de las variaciones en las edades, al momento de la encuesta. Los resultados se aprecian en el cuadro siguiente:

CUADRO III-4

*Proyectos de emigración de jefes de familia nativos y migrantes del sexo masculino, según el tamaño del lugar de nacimiento y la edad actual (en por cientos)*

*Menos de 30 años*

Tienen proyectos de emigración	Tamaño del lugar de nacimiento de los migrantes (en miles de habitantes)					Ins. esp.	Total migrantes
	Nativos	(100 y +)	(51-99)	(10-50)	(10 y —)		
Sí a su tierra	x	15	5	2	8	0	7
Sí, otro lugar	11	5	10	14	6	0	8
No	84	80	82	84	80	80	81
No contestó	5	0	3	0	6	20	4
Total menos de 30 años = 100%	(179)	(20)	(38)	(44)	(137)	(10)	(249)

*31 a 40 años*

	Nativos	(100 y +)	(51-99)	(10-50)	(10 y —)	Ins. esp.	Total mi-grantes
Sí a su tierra	x	2	3	7	6	4	5
Sí, otro lugar	7	15	18	3	5	4	7
No	91	83	79	85	86	78	84
No contestó	2	0	0	5	3	14	4
<hr/>							
Total de 31-40 años = 100%	(245)	(41)	(34)	(58)	(173)	(23)	(329)

*41 años y más*

	Nativos	(100 y +)	(51-99)	(10-50)	(10 y —)	Ins. esp.	Total mi-grantes
Sí a su tierra	x	3	0	1	4	3	3
Sí, otro lugar	7	4	8	8	3	7	5
No	88	90	90	89	86	85	89
No contestó	5	3	2	2	7	5	3
<hr/>							
Total de 41 años y más = 100%	(299)	(74)	(63)	(118)	(285)	(59)	(599)

*Total hombres*

	Nativos	(100 y +)	(51-99)	(10-50)	(10 y —)	Ins. esp.	Total mi-grantes
Sí a su tierra	x	5	2	3	6	3	5
Sí, otro lugar	8	8	11	8	5	5	6
No	88	80	86	87	86	83	86
No contestó	4	7	1	2	3	9	3
<hr/>							
Total hombres = 100%	(723)	(135)	(135)	(220)	(595)	(92)	(1177)

Nota: Se excluyeron aquellos entrevistados que no proporcionaron su edad:

Si se acepta entonces que la edad influye sobre la existencia de proyectos de emigración, en nativos como en migrantes, siendo aquéllos más numerosos entre los jóvenes, conviene señalar en el cuadro anterior que entre los entrevistados de menos de treinta años y nacidos en ciudades de más de cien mil habitantes, hay una proporción mayor que tiene proyectos para regresar a su tierra. Dicha proporción asciende al 15% de dicha submuestra. Es menor, en cambio, entre los nacidos en localidades propiamente rurales. Parece más factible que el retorno al lugar de origen se facilite para los individuos de origen urbano, pues encontrarían un medio más diversificado para aplicar sus conocimientos adquiridos en la metrópoli. Pero aun en el caso de carecer de dichos conocimientos o de algún grado de especialización, o incluso de haber fracasado económicamente en la metrópoli, el retorno se ve facilitado por la mayor anonimidad del medio urbano de origen. El fracaso económico en la metrópoli puede ser un factor que impida el retorno, cuando el lugar de origen es muy pequeño y rural. De esta manera, se puede demostrar que si bien es cierto que la escasa existencia de proyectos de emigración apunta hacia un movimiento migratorio unidireccional, existen muchos factores sociales y psicológicos que impiden que esta medida se pueda considerar un buen indicador de una ventajosa integración al medio metropolitano; esta generalización parece más válida para los migrantes de origen rural. Para los migrantes de origen más urbano así como para los nativos, las razones dadas para los proyectos de emigración son de carácter económico, fenómeno explicable por la diversificación social mayor de los lugares de destino. Recuérdese que se mostró ya la evidencia censal de que los originarios del Distrito Federal que residen en otro estado de la república, crecen absoluta y relativamente en el tiempo, y que tienden a escoger como lugares de destino estados industrializados, es decir, más diversificados.

### *El grado de especialización ocupacional*

La determinación del grado de especialización en el último trabajo antes de llegar a la ciudad, depende, entre otros factores, de la bondad del instrumento particular de medición de las ocupaciones que se utilice, de la edad en el momento de llegada, de la edad del entrevistado al momento de la entrevista, de la importancia rural o urbana del flujo migratorio y de los costos en la migración, así como, indirectamente, de los factores que inciden sobre éstos.

La adopción de una cierta escala de medición de las ocupaciones determinará, desde un principio, el resultado a que se llegue. Al respecto, se tiene que advertir que este estudio no utilizó una escala ocupacional que distinguiera con suficiente claridad el nivel de calificación del trabajo

agrícola, ya que el énfasis estuvo puesto en el mundo metropolitano. En un capítulo subsiguiente se comentará en profundidad la escala ocupacional que se seleccionó,<sup>7</sup> por lo que aquí se mencionará que los campesinos, en general, se clasificaron como trabajadores manuales no calificados, sin separarlos de otro tipo de trabajadores no agrícolas sin calificación. Este estudio encontró que el 34.2% de los hombres migrantes por nacimiento había estado ocupado por última vez antes de venir a la ciudad, en labores del sector primario, incluyendo la agricultura, la ganadería, silvicultura, caza y pesca. Esta cifra es muy similar al porcentaje dado para los nacidos en una localidad de menos de 2 500 habitantes (según clasificación en 1960), y que fue del 32%. Tomando en cuenta que la definición de trabajadores manuales no calificados incluyó a los campesinos, la proporción de ocupados manuales no calificados, antes de llegar a la ciudad de México, alcanzó al 62%. No fue posible encontrar una fuente de información adicional que sirviera de referencia para evaluar el grado de calificación del último trabajo antes de llegar a la ciudad, entre otras cosas, debido a que en él se mezclan épocas diversas y no fechas precisas. Sin embargo no deja de ser importante que cerca de las dos terceras partes de los migrantes de sexo masculino que fueron entrevistados, se clasificaran en el peldaño más bajo de la escala de estratificación de la propia ciudad.

Pero antes de seguir comentando algunas diferencias importantes que se encontraron en el grado de calificación del trabajo, según la edad y el tamaño del lugar de nacimiento, es necesario aclarar que el nivel de calificación del último trabajo antes de llegar a la ciudad, está condicionado por la edad en el momento de migrar o de llegar a la ciudad. Del total de inmigrantes hombres, el 43% aproximadamente no trabajaba al momento de llegar a la ciudad. Esta proporción es mayor entre los migrantes de menos de 30 años de edad, al momento de la encuesta, y entre quienes nacieron en una localidad de más de cien mil habitantes, debido a que sus edades de llegada a la capital son menores. Se vio que entre los menores de 30 años de edad un 47% había llegado antes de los 14 años de edad; entre los mayores de 41 años ese porcentaje fue de 26.

Existen diferencias importantes en cuanto a la edad de llegada que no se reflejan simplemente en la mención de que un 9% de los hombres llegara antes de principiar la edad escolar primaria y que un 20% adicional lo hiciera entre los seis y catorce años de edad. Los llegados después de los 30 años representaron el 14% del total de migrantes hombres, mientras que la mitad de los mismos arribó entre los quince y los treinta años. Al parecer, la edad de llegada depende, en parte, de las posibilidades económicas personales o familiares con que cuenta el migrante, de manera que los.

<sup>7</sup> Ver particularmente el capítulo núm. VI, p. 9.



nacidos en una ciudad de más de cien mil habitantes tienen mayores posibilidades de ser traídos por la familia antes de los cinco o los catorce años. En cambio, los nacidos en el medio rural, generalmente más humildes, cuentan con posibilidades económicas más escasas y llegan a edades ligeramente mayores, ya de adolescentes, entrando más rápidamente a la fuerza de trabajo. De los nacidos en una ciudad de más de cien mil habitantes, un 16% declaró haber llegado antes de los cinco años de edad. Ese mismo porcentaje se reducía al 6% para los nacidos en una localidad clasificada en 1960 entre los dos mil quinientos y los diez mil habitantes, y al 8% para los originarios de localidades aún menores. Los nacidos en localidades de tamaño medio mostraron igualmente porcentajes situados entre los extremos mencionados. Los llegados antes de los catorce años representaron el 39% de los nacidos en ciudades de más de cien mil habitantes y el 27% de los originarios de localidades rurales, o sea, de menos de 10 000 habitantes. Si se toma ahora la edad de los migrantes hombres, al momento de la encuesta, como un indicador aproximado e indirecto de la época de llegada, se constata que entre los jóvenes ha habido mayores posibilidades de ser traídos como niños, que entre los individuos de mayor edad. Sin embargo, esta apertura en la época de llegada ha beneficiado en mayor medida a los que contaron con menores posibilidades económicas al momento de migrar, como son los nacidos en el campo. Tomemos nuevamente los resultados extremos, dada la regularidad de la distribución. Si de los migrantes del sexo masculino, entrevistados a edades iguales o inferiores a los sesenta años y nacidos en una gran ciudad, el 20% únicamente había llegado a la ciudad de México antes de cumplir los quince años de edad, de los entrevistados de treinta años o menos, de similar lugar de origen, el 45% había llegado antes de los quince años. Entre ambas edades se observan, pues, 25 puntos porcentuales de diferencia. Entre los nacidos en localidades de menos de diez mil habitantes, la misma diferencia porcentual es de 29 puntos entre los dos grupos de edades. De los entrevistados de sesenta años o más de edad, al momento de la entrevista, y nacidos en un medio rural, sólo el 12% había llegado antes de los quince años; en cambio, entre los entrevistados a una edad igual o inferior a los treinta años, también originarios de un medio ambiente rural, ya el 41% había llegado antes de los quince años. Hay que hacer notar que en este último grupo de edad, el de los más jóvenes, la proporción de los llegados antes de los cinco años de edad fue mayor entre los nacidos en un medio rural. Esta diferencia equivalió a 25 puntos porcentuales y no existió para los individuos que tenían más de sesenta años al ser entrevistados. Estos datos pueden observarse en el cuadro siguiente aunque, en general, parecen apoyar la hipótesis enunciada de que la edad de llegada depende de las posibilidades económicas con que está

equipado el migrante, pese a que la creciente facilidad en los medios de transporte está permitiendo que los migrantes de origen rural lleguen también a edades menores. El ritmo con que se verifica esta llegada más temprana es considerable en números absolutos, pero no alcanza todavía a hacer desaparecer el hecho de que sean los nacidos en las grandes ciudades quienes llegan a una edad más temprana que sus colegas nacidos en el campo, en términos relativos.

El haber tratado de demostrar que no son los migrantes nacidos en un medio rural quienes tienden a llegar a una edad temprana, sino los que nacieron en las grandes ciudades, cobra importancia en relación con la mayor posibilidad, a corto plazo, que tiene un adolescente, con respecto a un niño, de aportar más a un ingreso familiar escaso y no simplemente depender de él. En otras palabras, únicamente poco más de la cuarta parte del total de inmigrantes del sexo masculino había llegado antes de los 15 años, ahorrándole a la ciudad, en cierto sentido, "muchos de los problemas que se hubieran creado con un flujo mayor de niños dependientes o de viejos que se acercan al final de su vida económica útil".<sup>8</sup>

La edad de llegada ligeramente superior a los quince años, puede representar una condición que coadyuva a que los migrantes de origen humilde o campesino participen en mayor medida en ciertos consumos mínimos, al hacer uso de su propio esfuerzo. Sin embargo, representa a la vez un elemento que individualmente impide una movilidad social mayor a largo plazo. Parece ser de gran importancia para los migrantes de origen campesino el poder participar de una socialización urbana anterior a los quince años de edad, entre otras cosas, debido a la más amplia existencia de escuelas y a una mayor presión social para asistir efectivamente a ellas. Diversos estudios han demostrado el atraso relativo en la posición ocupacional, en el consumo y en niveles de ingreso, que sufren los migrantes de origen campesino que llegaron a las ciudades después de los quince años de edad, frente a sus colegas que pudieron llegar antes de dicha edad.<sup>9</sup> Los migran-

<sup>8</sup> Hutchinson, Bertram, "The Migrant Population of Urban Brazil". *América Latina*, año vi, núm. 2, abril-junio 1963, p. 53. Este autor encuentra que a Río de Janeiro y a São Paulo llegaron alrededor del 18% del total de migrantes hombres con menos de quince años de edad en 1960. En 1966 una encuesta en Lima mostró que el 38.2% del total de migrantes hombres había llegado con menos de 15 años. Cfr. Perú. Dirección Nacional de Estadística y Censos. *Encuesta de Inmigración. Lima Metropolitana*, octubre 1966, cuadro 9, p. 27.

<sup>9</sup> En un estudio sobre el área metropolitana de Monterrey, se encontró que los nativos por adopción, o sea, los que no nacieron en Monterrey, pero que llegaron ahí antes de los 15 años de edad, eran "un grupo muy interesante puesto que no obstante haber estado expuestos al medio ambiente de Monterrey durante la mayor parte de sus años de formación, acusan una proporción mucho más elevada (8%) de personas sin escolaridad, que los nativos por nacimiento. Algunos llegaron a la ciudad entre los 8 y los 10 años, edad en que la mayoría de los niños ha iniciado ya su periodo escolar

CUADRO III-5

*Edades de llegada a la ciudad de México, según las edades al momento de la entrevista y el tamaño de la localidad de nacimiento (en por cientos)*

*Migrantes hombres*

*Menos de 30 años*

<i>Edad de llegada (años)</i>	<i>Tamaño del lugar de nacimiento (en miles de habitantes)</i>				<i>Ins. Esp.</i>	<i>Total</i>
	<i>(100 y +)</i>	<i>(51 - 99)</i>	<i>(10 - 50)</i>	<i>(10 y -)</i>		
- 5	35	24	20	11	(30)	17
6 - 14	10	24	20	30	(20)	25
15 - 20	35	24	43	30	(30)	32
21 - 30	20	21	14	19	(20)	19
Ins. Esp.	0	7	3	10	( 0)	7
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>N</b>	<b>( 20)</b>	<b>( 38)</b>	<b>( 44)</b>	<b>(137)</b>	<b>( 10)</b>	<b>(249)</b>

*31 a 40 años*

	<i>(100 y +)</i>	<i>(51 - 99)</i>	<i>(10 - 50)</i>	<i>(10 y -)</i>	<i>Ins. Esp.</i>	<i>Total</i>
- 5	17	6	12	4	4	7
6 - 14	35	29	17	22	9	23
15 - 20	22	27	38	28	17	28
21 - 30	24	21	23	27	35	26
31 - 40	2	6	7	8	13	7
Ins. Esp.	0	11	3	11	22	9
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>N</b>	<b>( 41)</b>	<b>( 34)</b>	<b>( 58)</b>	<b>(173)</b>	<b>( 23)</b>	<b>(329)</b>

*41 a 50 años*

	<i>(100 y +)</i>	<i>(51 - 99)</i>	<i>(10 - 50)</i>	<i>(10 y -)</i>	<i>Ins. Esp.</i>	<i>Total</i>
- 5	13	7	8	6	0	7
6 - 14	19	30	18	17	9	18
15 - 20	19	11	25	26	17	22
21 - 30	22	34	33	27	35	29
31 - 40	15	7	12	6	26	12
41 y +	3	4	2	6	4	3
Ins. Esp.	9	7	2	12	9	9
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>N</b>	<b>( 32)</b>	<b>( 27)</b>	<b>( 49)</b>	<b>(132)</b>	<b>( 23)</b>	<b>(263)</b>

51 a 60 años

	(100 y +)	(51-99)	(10-50)	(10 y —)	Ins. Esp.	Total
- 5	7	5	7	10	5	8
6 - 14	22	23	21	18	5	18
15 - 20	7	26	21	15	32	18
21 - 30	19	23	26	23	14	22
31 - 40	19	9	10	7	18	11
41 y +	11	5	10	15	9	11
Ins. Esp.	15	9	5	12	17	12
TOTAL	100	100	100	100	100	100
N	( 27)	( 22)	( 42)	( 83)	( 22)	(196)

61 años y más

	(100 y +)	(51-99)	(10-50)	(10 y —)	Ins. Esp.	Total
- 5	7	0	7	6	7	7
6 - 14	13	14	19	6	14	11
15 - 20	13	7	19	12	7	13
21 - 30	27	30	22	17	35	22
31 - 40	7	21	15	10	30	13
41 y +	33	7	15	42	7	28
Ins. Esp.	0	21	3	7	0	6
TOTAL	100	100	100	100	100	100
N	( 15)	( 14)	( 27)	( 70)	( 14)	(140)

Total hombres

	(100 y +)	(51-99)	(10-50)	(10 y —)	Ins. Esp.	Total
- 5	16	10	11	7	6	9
6 - 14	23	25	19	20	17	20
15 - 20	20	21	31	25	19	24
21 - 30	23	25	24	23	26	24
31 - 40	9	7	8	6	17	8
41 - 60	5	2	4	7	4	5
61 y +	2	0	0	2	0	1
Ins. Esp.	2	10	3	10	11	9
TOTAL	100	100	100	100	100	100
N	(131)	(135)	(220)	(595)	( 92)	(1173)

NOTA: Los porcentajes entre paréntesis indican una base porcentual igual o inferior a los diez casos.



tes de origen campesino tienden a llegar a una mayor edad y con ello pueden poner en juego su esfuerzo para elevar su participación en ciertos puestos ocupacionales, en el consumo y en el ingreso, pero, precisamente esa participación en la adolescencia representa una desventaja para una participación más ventajosa cuando son adultos.

Dada la mayor edad de llegada entre los migrantes de origen campesino, no sorprende que sean ellos quienes en mayor proporción hayan estado dentro de la fuerza de trabajo antes de llegar a la ciudad de México, tal como se observa en el cuadro siguiente.

El 58% de los migrantes hombres nacidos en localidades de menos de 2 500 habitantes, y el 45% de los nacidos en una localidad de más de cien mil habitantes, había estado alguna vez en la fuerza de trabajo antes de llegar a la ciudad. Al limitar la comparación a los migrantes de menos de treinta años de edad, disminuyen las proporciones de migrantes que habían estado alguna vez en la fuerza de trabajo, aunque la disminución es mayor entre los nacidos en una gran ciudad que entre los nacidos en un medio rural. Entre los migrantes jóvenes, nacidos en localidades de menos de 2 500 habitantes, el 50% había estado en la fuerza de trabajo antes de su arribo, y de los nacidos en grandes ciudades, el 30% únicamente.

La participación en la fuerza de trabajo antes de la llegada a la ciudad, presenta diferencias cualitativas entre los migrantes rurales y urbanos, las cuales tienden a favorecer a estos últimos, entre quienes son más numerosos los puestos no manuales y relativamente menos importantes que los puestos manuales escasamente calificados. La magnitud de estas diferencias pudieran expresarse de la siguiente manera: en la muestra, del total de migrantes hombres que estuvieron en la fuerza de trabajo, nacidos en localidades menores a los 2 500 habitantes, un 14% mencionó como último empleo antes de su llegada, un empleo no manual. Conforme aumenta el tamaño de la localidad de nacimiento, aumentan los porcentajes de empleos no manuales hasta un 34% entre los nacidos en ciudades de más de cien mil habitantes. Estas diferencias se vuelven más marcadas entre los migrantes jóvenes. En ellos se puede observar que desciende el porcentaje de

En otros casos es probable que ni el entrevistado ni sus padres estuvieran convencidos del valor de la educación aun cuando pudieran tener acceso a ella". H. L. Browning y W. Feindt, "Diferencias entre la población nativa y la migrante en Monterrey" en *Demografía y Economía* 5, vol. II, núm. 2, 1968, p. 191. Lipset y Bendix señalan que la comunidad en la que pasó su adolescencia, "más que la migración *per se* era más crucial en cuanto a afectar las pautas de carreras subsiguientes. Es decir, que existen pocas diferencias entre los que han nacido en la zona urbana de San Francisco y en otros grandes centros de población. Los datos indican que los puntos de separación en cuanto a la influencia de la comunidad de orientación sobre las carreras laborales son los que existen entre comunidades rurales, urbanas de menos de 250 000 habitantes y urbanas de más de 250 000 habitantes". En S. M. Lipset y R. Bendix, *Movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires, Eudeba, 1963, pp. 222-223.

CUADRO III-6

*Jerarquía ocupacional de los migrantes antes de llegar a la ciudad, por tamaños del lugar de nacimiento y edades al momento de la entrevista. Hombres (en por cientos)*

*Menos de 30 años*

<i>Posición ocupacional</i>	<i>Tamaños del lugar de nacimiento (en miles de habitantes)</i>					<i>Ins. Esp.</i>	<i>Total</i>
	<i>(100 y +)</i>	<i>(51-99)</i>	<i>(10-50)</i>	<i>(2,5-9,9)</i>	<i>(2,5 y —)</i>		
Total entrevistados	(20)	(38)	(44)	(42)	(95)	(10)	(249)
Estuvieron en la fuerza de trabajo = 100%	30	37	39	64	50	50	45
Con posiciones no manuales	—	50	24	7	4	—	17
Manuales calificadas	—	14	6	4	10	—	7
Manuales no calificadas	—	36	70	89	86	—	76

*De 31 a 40 años*

						<i>Ins. Esp.</i>	<i>Total</i>
	<i>(100 y +)</i>	<i>(51-99)</i>	<i>(10-50)</i>	<i>(2,5-9,9)</i>	<i>(2,5 y —)</i>		
Total entrevistados	(41)	(34)	(58)	(68)	(105)	(23)	(329)
Estuvieron en la fuerza de trabajo = 100%	29	50	53	60	57	35	51
Con posiciones no manuales	25	18	12	11	10	—	15
Manuales calificadas	17	23	23	20	7	—	15
Manuales no calificadas	58	59	65	69	83	—	70

*41 años y más*

						<i>Ins. Esp.</i>	<i>Total</i>
	<i>(100 y +)</i>	<i>(51-99)</i>	<i>(10-50)</i>	<i>(2,5-9,9)</i>	<i>(2,5 y —)</i>		
Total entrevistados	(74)	(63)	(118)	(114)	(171)	(59)	(599)
Estuvieron en la fuerza de trabajo = 100%	55	52	70	70	63	61	64
Con posiciones no manuales	38	45	25	24	19	68	31
Manuales calificadas	30	15	22	18	6	2	15
Manuales no calificadas	32	40	53	58	75	20	54

*Total hombres*

						<i>Ins. Esp.</i>	<i>Total</i>
	<i>(100 y +)</i>	<i>(51-99)</i>	<i>(10-50)</i>	<i>(2,5-9,9)</i>	<i>(2,5 y —)</i>		
Total entrevistados	(135)	(135)	(220)	(224)	(371)	(92)	(1177)
Estuvieron en la fuerza de trabajo = 100%	45	49	60	67	58	53	57
Con posiciones no manuales	34	39	22	17	14	71	24
Manuales calificadas	23	17	20	16	7	2	14
Manuales no calificados	43	44	58	67	79	27	62

los nacidos en el campo que tuvieron empleos no manuales antes de llegar. Pero entre los nacidos en las ciudades, grandes o medianas, los porcentajes de puestos no manuales aumentan. Las cifras obtenidas para los migrantes de menos de 30 años de edad fueron las siguientes: un 4% de ocupaciones no manuales únicamente para los nacidos en localidades menores de 2 500 habitantes, en contra de un 24% de los nacidos en localidades de 10 a 50 000 habitantes y un 50% de los nacidos en localidades de 50 a 100 000 habitantes. El reducido tamaño de la submuestra de los migrantes jóvenes, nacidos en ciudades de más de 100 000 habitantes, no permitió establecer porcentualmente su jerarquía ocupacional. Merece un comentario especial un fenómeno observado entre los migrantes de 31 a 40 años de edad, al momento de la entrevista. Entre los nacidos en un medio rural, se observa una paulatina disminución de los porcentajes de puestos no manuales, en comparación con los migrantes de más de 40 años de edad. Esta tendencia parece comprensible a la luz del hecho de que la movilidad ocupacional desde posiciones manuales a las no manuales, se ve condicionada por la edad misma de los individuos. Un individuo de más edad ha tenido más oportunidades y más tiempo para ascender que un individuo joven recién ingresado a la fuerza de trabajo. Sin embargo, entre los nacidos en las ciudades grandes y medianas, de edades entre los 31 y los 40 años, dicha tendencia sufre modificaciones. Los porcentajes de posiciones no manuales son inferiores a las de sus colegas de más de 40 años de edad, pero son también *inferiores* a los de los colegas más jóvenes, de menos de treinta años de edad. Tal parece que otros procesos han modificado la relación original entre la movilidad ocupacional y la edad. Aunque relativamente pocos, los migrantes jóvenes de origen urbano, aparentemente tuvieron más posiciones no manuales antes de llegar. Es probable que la estructura ocupacional de las ciudades medianas, con grandes sectores ocupados en los servicios, contenga elementos que motiven una mayor emigración hacia la metrópoli. Este tipo de migración, compuesto por elementos de origen urbano y con posiciones ocupacionales previas no manuales, no es aún numéricamente importante, pero pudiera predecirse que crecerá en el tiempo, si se toma en cuenta el intenso crecimiento que recientemente han experimentado las ciudades de tamaño intermedio. Él está formando el núcleo de un posible flujo migratorio hacia la capital o hacia las ciudades más grandes, para hablar en términos más generales, compuesto por etapas. En él no será absolutamente necesario definir el origen urbano por el lugar de nacimiento, sino que la socialización urbana puede cumplir funciones similares. Sin embargo, los antecedentes anteriores hacen pensar que igualmente seguirá siendo numéricamente importante el movimiento migratorio de origen campesino y con posiciones ocupacionales previas de naturaleza manual

y con escasa calificación, el cual puede originarse en los Estados de la República más cercanos a la capital, y alimentado por las crecientes facilidades en los medios de comunicación.

### *Razones de migración*

Es común que los estudios especializados hagan referencia a las contestaciones dadas por los migrantes, ya residentes en la ciudad, sobre las razones que les llevaron a migrar. A partir de esta referencia el investigador puede caer en la tentación de "reconstruir" un suceso anterior por medio de una pregunta directa y al hacerlo corre algunos riesgos que comentaremos brevemente, con el fin de que el lector evalúe después nuestros resultados. Si la migración sucediese como un proceso relativamente ajeno de la influencia de terceros y de las repercusiones psicológicas causadas por aquella influencia en casos numéricamente aislados, la "reconstrucción" de las razones que determinaron la migración sería quizá factible. Desde el momento, empero, en que se convierte en un proceso colectivo, es difícil que el migrante entrevistado posteriormente pueda distinguir razones que no son mutuamente excluyentes, y en cuyas respuestas se puedan eliminar las racionalizaciones de acciones pasadas, producidas a la luz de la experiencia urbana posterior. Los factores idiosincráticos, incluso, pueden cobrar una gran importancia en la interpretación de las razones dadas por los inmigrantes.

Una segunda dificultad reside en la formación de las preguntas y en las categorías de respuesta. En nuestro trabajo, se utilizó la siguiente pregunta: "¿Cuál fue la principal razón por la que vino a radicar a la ciudad?" (Diga sólo una.) Se eliminó entonces la posibilidad de encontrar varias razones por individuo, aunque la suma de razones superara a la de entrevistados, pero recuperando, en cierta medida, el hecho de que puede ser la combinación de razones la que más ayude a explicar la migración. Las categorías de respuesta que se utilizaron fueron establecidas previamente y fueron las siguientes: "¿Económica, de salud, de educación, de comodidad, otras?" Todos los estudios a la mano han encontrado que las razones económicas han sido las más importantes y este estudio no es una excepción al respecto. Pero con categorías de respuesta tan amplias como las que aquí se utilizaron, las cuales si bien especificaban las razones de migración más personales o sociales, simplificaron demasiado las razones económicas. De esta manera no es posible saber si se trataba de una transferencia en el trabajo, de casos de desempleo, de posibilidades de mejorar el ingreso o de mejorar las condiciones de trabajo, etcétera.

En vista de las consideraciones anteriores, no se trató esta pregunta

como una variable que pudiera jugar un papel metodológico más rico que una mera descripción de las opiniones de los migrantes. Se encontró que un 65% de los migrantes hombres contestó haber venido a radicar por motivos económicos, un 10% para estudiar, un 9% por razones personales ajenas a las mencionadas, y las de salud, que obtuvieron un 3% únicamente. La "comodidad" obtuvo un 5% adicional. Analizando los resultados, según el tamaño del lugar de nacimiento, se obtienen algunas conclusiones similares a las ya observadas en el comportamiento de otros aspectos del flujo migratorio. Los nacidos en localidades de más de cien mil habitantes, por ejemplo, mostraron porcentajes menores en las razones económicas y mayores en las de educación, lo cual concuerda con el hecho, ya asentado, de que este subgrupo tenía una edad promedio menor que otros más rurales y con el supuesto de que contaban con mayores posibilidades económicas familiares. Este mismo subgrupo de migrantes proporcionó un mayor número de respuestas relativas a razones personales. Entre el subgrupo de migrantes de origen rural, las razones económicas se elevaron casi al 70% de entrevistados, y disminuyeron las razones educativas. Las diferencias por edades actuales en cuanto a las razones dadas para migrar no fueron muy marcadas, notándose sí un ligero aumento (3% con respecto al total de hombres) en las razones dadas para estudiar, entre los entrevistados de menos de treinta años de edad.

CUADRO III-7

*Razones dadas para migrar, según el tamaño del lugar de nacimiento. Hombres  
(en por cientos)*

Razones relacionadas con:	Tamaño del lugar de nacimiento (en miles de habitantes)					Ins. Esp.	Total
	(100 y +)	(50-99)	(10-50)	(2.5-9.9)	(2.5 y -)		
Lo económico	51	73	70	67	69	38	65
La salud	3	3	4	2	2	2	3
La educación	19	8	12	10	8	10	10
La comodidad	4	3	4	7	6	7	5
Otras razones personales	16	5	8	6	5	32	9
Ins. Esp.	7	8	2	8	10	11	8
TOTAL N	100 (135)	100 (135)	100 (220)	100 (224)	100 (371)	100 ( 92)	100 (1177)

## *La inmigración femenina a la ciudad de México*

Es difícil poder generalizar los resultados obtenidos de una muestra de jefes de familia, entre los cuales un diez por ciento fueron mujeres, al total de la población femenina de la capital. Las mujeres entrevistadas correspondieron en un cincuenta por ciento a personas entre los cuarenta y sesenta años de edad, cuyos esposos posiblemente habían fallecido y tuvieron que hacerse cargo de los asuntos familiares. Utilizaremos los resultados de la encuesta, tratando de respetar esta limitación y nos ayudaremos de otras fuentes de información. Sin embargo, como se verá más adelante, en algunas variables los resultados de la encuesta guardan bastante similitud con los datos censales.

En general, bastantes rasgos de las transformaciones recientes experimentadas por el flujo migratorio femenino, parecen estar orientados por una disminución de los costos de migración. Entendemos por altos costos de migración aquellos movimientos que implican una ruptura más o menos violenta con el conjunto de normas vigentes, y que implican grandes sacrificios de tipo económico. Según esto, el flujo migratorio femenino se orientará principalmente por aquellas sendas que representen costos menores. Así, las distancias recorridas serán relativamente cortas, viajarán acompañadas por familiares, o bien serán esperadas por familiares en la ciudad de destino, manteniendo probablemente estrechos lazos con las comunidades de origen. Serán mayores las distancias recorridas únicamente en aquellos casos en que las posibilidades económicas de las familias lo permitan, o también cuando las posibilidades de empleo estén aseguradas en la ciudad, aunque no se tome en cuenta el nivel de productividad alcanzado, puesto que en numerosos casos llegarán a trabajar por primera vez. Es posible que esta aparente despreocupación por el nivel de productividad en la ocupación urbana, o lo que sería lo mismo, la aparente independencia del flujo migratorio femenino con respecto a las posibilidades ocupacionales de las ciudades de destino, lo distinga claramente del flujo masculino. Las mujeres migrantes pueden tener una mayor seguridad de encontrar un empleo no calificado (servicios domésticos), con posibilidades de albergue, comida y protección, lo cual representa una disminución de los costos monetarios de migración. Con estas ventajas relativas, no sorprende que numéricamente sea mayor la cantidad de mujeres migrantes que de hombres, aunque también sería de esperar que, en el tiempo, continuara la tendencia con igual e incluso mayor intensidad. Más difícil resulta, sin embargo, tratar de predecir una esperada disminución de la intensidad del flujo femenino, pues de lo contrario, la magnitud de las diferencias en la composición por sexos en el campo y en las ciudades, podría traer consigo fenómenos sociales nuevos. Igualmente proble-

mática resultaría la determinación de las causas de tal disminución, causas que vendrían a enriquecer indudablemente el intento de explicación que aquí se ha proporcionado y que pudiera parecer demasiado esquemático.

La migración femenina hacia la ciudad de México parece haber llegado a un cierto cenit de crecimiento, en términos absolutos y en relación con los migrantes del sexo masculino. Cabrera<sup>10</sup> ha calculado que la migración neta femenina de diez años y más, llegada a la capital, creció menos rápido que la migración neta masculina en los últimos decenios y que disminuye también la brecha existente entre los sexos, en materia migratoria, la cual favorecía tradicionalmente a las mujeres. La migración neta de los años treinta, marcaba un exceso estadístico cercano al 40%, favorable a las mujeres. La migración neta de los años cincuenta mostraba que dicho exceso se había reducido al 20% aproximadamente. Es difícil pensar que los costos monetarios absolutos para las mujeres hubieran aumentado en los años cuarenta y cincuenta, así como también es difícil encontrar indicios de que la estructura ocupacional de la ciudad de México hubiera sufrido algún receso en esos años. Más bien debiera esperarse lo contrario, fenómeno que, en teoría, debiera atraer migrantes con una velocidad creciente. Por otro lado, "en las migraciones netas del campo a la ciudad no se observaron alteraciones importantes en la composición por sexos, fuera del predominio de las mujeres."<sup>11</sup> Esto indicaría nuevamente que no es que las mujeres migraron menos, sino que tendieron a redistribuirse geográficamente en las ciudades pequeñas y medianas, donde pueden obtener recompensas migratorias similares a las de la capital, sin tener que recorrer distancias más grandes y afrontar costos de migración más elevados. Piénsese en los gastos adicionales que hubiera tenido que hacer la autoridad gubernamental de la capital para haber satisfecho, aunque sea en grado mínimo ciertas necesidades colectivas, a un flujo migratorio femenino cada vez más importante, y se comprenderá que la disminución de la velocidad de este flujo ha aliviado de alguna manera la demanda de servicios en la ciudad.

La migración femenina se caracteriza por concentrarse en ciertas edades. Es más remoto encontrar mujeres que hayan migrado a edades superiores a los 25 años, pero en la composición de la migración neta a la ciudad parece haber sido más importante la migración infantil. Este rejuvenecimiento medio de la migración neta femenina se puede asociar con el hecho de que las mujeres migran acompañadas de familiares y que, con una disminución de los costos monetarios de migración, le resulta a la familia migrante más sencillo viajar con niños.

<sup>10</sup> Cabrera, Gustavo. "Migración interna", en *Dinámica de la Población de México*, El Colegio de México, 1970, cuadro iv-9, p. 111.

<sup>11</sup> Cabrera, Gustavo, *loc. cit.*, cuadro iv-6, p. 103.

En cuanto al reclutamiento territorial del flujo migratorio femenino, éste parece ser muy semejante al masculino, siguiendo las mismas transformaciones que éste, a saber, un predominio de los estados de nacimiento situados dentro de un radio de menos de 400 km de distancias medias (70% de los nacidos en otras entidades distintas al Distrito Federal en 1950, un 65% en 1960, y un 63%, según la presente encuesta). En los años sesentas, se ha intensificado más la llegada de mujeres migrantes nacidas en estados más lejanos.

El carácter rural o urbano del lugar de nacimiento de las migrantes, según la encuesta, no muestra mayores diferencias con respecto a los resultados de los hombres. Si se relaciona la distancia media y el tamaño del lugar de nacimiento, las tendencias por sexos también son similares. Se puede señalar al respecto que tienden a ser más claras aún en las mujeres que en los hombres: las migrantes de lejanas distancias tienden a ser más urbanas y las de cortas distancias medias tienden a ser más rurales que sus colegas de sexo masculino. Esto quiere decir que si entre los migrantes nacidos en un estado situado hasta los 200 km de la capital, un 69.2% había tenido como lugar de nacimiento una localidad de menos de 10 000 habitantes entre las migrantes, de similares características, un 72% tuvo un lugar de nacimiento rural. O bien, que entre los migrantes con estados de nacimiento más alejados de los 600 km, un 24.9% nació en una localidad mayor de cien mil habitantes, y entre las migrantes, de similares estados de nacimiento, un 27% nació en localidades de gran tamaño.

Las edades al llegar a la ciudad, de las inmigrantes, muestran asimismo el rejuvenecimiento encontrado entre los hombres, pero sin que se encuentren mayores diferencias porcentuales entre los sexos. Un 27% de las mujeres llegó con menos de 15 años de edad (hombres = 29%), y un 20% adicional entre los 15 y 20 años de edad. Sin embargo, la proporción de mujeres que antes de llegar a la ciudad habían estado en la fuerza de trabajo, fue bastante menor (24%) que entre los hombres (57%). Para las tres cuartas partes de las migrantes mujeres, entonces, la experiencia ocupacional en la ciudad de México fue su primera experiencia, resultando difícil para muchas de ellas poder seleccionar los trabajos y escoger trabajos más productivos. De las mujeres que sí habían estado en la fuerza de trabajo antes de su llegada, existió una mayor proporción de posiciones no manuales (vendedoras y puestos de oficina principalmente), que equivalieron al 37.5%. Recuérdese que entre los hombres con experiencia en la fuerza de trabajo anterior, un 24% únicamente había ocupado posiciones no manuales. Las proporciones de ocupaciones manuales sin calificación o con alguna, no mostraron diferencias por sexos.





## CAPÍTULO IV

### LAS OPORTUNIDADES DE EMPLEO

Anteriormente se hizo referencia a la composición del flujo migratorio interno a la capital, considerando algunos cambios en su composición general y otros en las características personales de los migrantes. Estos cambios se trataron de relacionar con fenómenos del desarrollo económico nacional. Ahora se verán algunos aspectos cuantitativos y cualitativos de la oferta ocupacional, tal y como se ha dado de 1940 a 1970 en la capital de la república.

La cuantificación de la composición de la oferta ocupacional es importante por cuanto mantiene complejas relaciones con los fenómenos migratorios, con las formas de asimilación ocupacional de los migrantes y condiciona la dinámica de la estratificación social.

Se parte del supuesto de que las relaciones entre la migración interna y la composición de la oferta ocupacional, son más complejas en una economía subdesarrollada como la mexicana, que en el caso del desarrollo capitalista europeo.

En el subdesarrollo el fenómeno se vuelve más complejo, debido a que la introducción de la innovación tecnológica es tardía, y no representa una respuesta a tensiones sociales del mercado de producción interno, sino más bien a condiciones económicas internacionales, inestables, que no permiten una difusión rápida del progreso técnico ni de sus secuelas dinamizadoras hacia los sectores económicos atrasados. El resultado de los grandes desniveles productivos impide, en términos generales, una rápida absorción de la mano de obra excedente de la economía atrasada que permanece subocupada y subsistiendo con bajísimos niveles de vida. Con ello, la migración interna del campo a la ciudad adquiere un marcado sentido de inestabilidad, pues la presión modernizadora del sector atrasado es débil y la incorporación ocupacional al núcleo moderno es lenta.

Así, la demanda agrícola y minera del exterior se produjo históricamente, más por una intensificación del uso de la fuerza de trabajo, de la extensión de la frontera agrícola, que por introducción de grandes transformaciones técnicas que posteriormente pudieran difundirse hacia sectores para el consumo interno. La repartición de las ganancias generadas

fue restringida a los grandes propietarios y a los comerciantes exportadores, quienes las dedicaron, en gran parte, a la importación de bienes elaborados y a la compra de residencias en las principales ciudades.

Esta última incidió en un aumento del empleo artesanal urbano y provocó cierta inmigración, alimentada por los altibajos de la demanda del exterior y sus consecuentes transferencias intersectoriales, así como por las guerras y, en algunos casos —México por ejemplo— por la violenta apropiación de tierras de los nacionales por extranjeros.

La absorción de mano de obra rural en las franjas —generalmente costeras— de exportación fue lenta, debido a la introducción de formas de remuneración ligadas no sólo a la prestación de servicios personales, sino familiares y al cuidado de los límites de la propiedad, como el colono. Si bien es cierto que estuvieron sentadas las bases para una posterior innovación tecnológica, y para formas más modernas de remuneración.

Es importante señalar que la relativa sustitución del mercado interno de consumo por el externo, tuvo gran responsabilidad en el crecimiento de la economía y en la débil expansión del progreso técnico a otros sectores. Ésta se limitó a la introducción de industrias tradicionales de bajo nivel de productividad como los tejidos, el calzado, el vestuario, muebles, etcétera.

La expansión de la producción en las industrias de bienes de consumo no duradero, tuvo lugar, luego que el país hubo alcanzado cierto crecimiento previo, gracias a la crisis de 1929-33 que provocó una baja de los ingresos de exportación y de la capacidad de importación. Para el empleo, el aumento en la sustitución de ciertos bienes de consumo trajo consigo una ampliación de las oportunidades ocupacionales, ya que se realizó predominantemente a través de una mayor utilización de la capacidad productiva instalada, una producción de bienes y servicios relativamente independientes del sector externo (por ejemplo, servicios gubernamentales), y la instalación de unidades productivas para sustituir los bienes antes importados.<sup>1</sup>

En estas condiciones, la asimilación de migrantes internos al trabajo industrial fue relativamente grande, puesto que la acumulación de capital se realizó sin alterar significativamente la composición orgánica del capital en su conjunto, es decir, que los incrementos en el capital constante se acompañaron de incrementos proporcionales en el capital variable, por unidad de capital invertido.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Tavares, María da Conceição, "El modelo de sustitución de importaciones como modelo de desarrollo reciente en América Latina". En *América Latina, Ensayos de Interpretación Económica*. (Andrés Bianchi, compilador), Santiago de Chile, editorial Universitaria, 1969, p. 161.

<sup>2</sup> No se trata de una relación mecánica entre tecnología y empleo, en que la tecnología intensiva en capital es la variable explicativa, con mayúscula. El fenómeno

La traducción de estos últimos incrementos, a nivel del mercado de trabajo, da como resultado una creciente asimilación de trabajadores no calificados, entre los cuales se cuentan los migrantes internos cuyo flujo hacia las ciudades era relativamente más selectivo, en términos de sus características personales. Se dio, en consecuencia, una tendencia a la disminución del ejército industrial de reserva.

En cambio, en una etapa de acumulación posterior, la industrialización se basa en la elevación de la composición orgánica del capital. Los incrementos del capital constante no son acompañados por incrementos proporcionales del capital variable. Surgen restricciones a la asimilación del trabajo industrial y se incrementa el volumen del ejército industrial de reserva. La asimilación de la fuerza de trabajo migrante, lo mismo que la nativa, sufre igualmente de restricciones, por cuanto descende la selectividad individual del flujo migratorio en una, y la otra es desplazada por los nuevos cambios económicos.

Es muy probable que en estas circunstancias el volumen del flujo migratorio mantenga una transitoria y relativa independencia de la oferta de empleos industriales, independencia que, como ya se vio anteriormente, está condicionada por la constancia temporal de ciertas zonas que entregan más campesinos, la diversificación y el tamaño del país, así como por la estructura de la jerarquía urbana.

Esta etapa de acumulación se ve acompañada de una creciente heterogeneidad en los mercados de consumo, de la eficiencia económica de las empresas productivas y de la estratificación social, en sus varias dimen-

es más complejo y debería incluir las condiciones que rodean la dinámica de la inversión de capital y del mercado interno de consumo, lo mismo que el externo. Al analizar la compleja relación entre la ocupación y el tipo de tecnología empleado, deben separarse claramente el periodo de gestación o instalación y el periodo de producción. En el periodo de instalación, las innovaciones técnicas pueden ser tanto creadoras de demanda de fuerza de trabajo como intensivas de capital, para luego ser ahorradoras de fuerza de trabajo como de capital, tal fue el caso de los ferrocarriles de los Estados Unidos en el siglo XIX. (Higgins, Benjamín. *Economic Development*, "Problems, Principles and Policies", Nueva York, Norton & Co., 1968, pp. 314-315.) En los comienzos para sustituir importaciones de bienes intermedios o de capital, no debiera extrañar que se asociaran las inversiones en tecnologías intensivas en capital, con una considerable absorción de fuerza de trabajo. Si la inversión se mantiene en un nivel alto y creciente, el empleo puede aumentar, aun si las posteriores innovaciones individuales son ahorradoras de mano de obra, en el sentido de que reducen los costos de la mano de obra y aumentan el producto por hora-hombre. Este hecho no debería preocupar, siempre y cuando la razón del capital sobre el producto se mantuviera estable o descendiera. Esta eficiencia parece depender, entre otras cosas, de la composición de la demanda final y de la amplitud del mercado. Depende, en parte, de la cantidad de mercancías que se puedan vender y que deben ser producidas, y de la cantidad de capital necesario, si se tienen que ocupar más hombres o no.

siones, y por extensión, de una modificación de las alianzas de clases sociales.

Es sabido que el esquema de la sustitución de importaciones de bienes durables de consumo está destinado para el consumo de un sector social reducido de altos ingresos. Se produce y reproduce una estratificación de consumidores individuales que aparentemente no se ve impedida de penetrar masivamente en sectores de bajos ingresos. La importancia del tamaño relativo del mercado de consumidores, definido éste en términos del número de personas, sobre el crecimiento económico, y a través de aquél, sobre el empleo, parece reducirse temporalmente gracias a la intensidad con la que un mercado consume, a la participación del Estado en la vida económica y a las exportaciones de bienes manufacturados. La intensidad con que consume el núcleo más dinámico de la economía, medido en términos de dinero, es impulsada por las técnicas de la publicidad comercial, de la mercadotecnia, los trucos en la presentación de los bienes y servicios. La muy relativa democratización de las ventas a crédito a particulares contribuye igualmente a inflar artificialmente la demanda, recurriendo aun al fraude en las fronteras del mercado urbano, compuestas por estratos de ingresos más bajos.<sup>3</sup>

A nivel de las empresas industriales continúa la concentración del progreso técnico de la etapa anterior, pero modificada cualitativamente. Esta concentración contribuye a conformar un nuevo esquema de la dualidad productiva, dualidad que no se puede definir sino a través de la interacción asimétrica entre los polos.

Por una parte, como se ve, la separación entre los polos es menos nítida que en el otro modelo y no corresponde a una de las actividades principales —primarias, secundarias y terciarias—; se establece una suerte de "corte horizontal" que divide las capas modernas de las tradicionales o estancadas. Por otro lado, los desniveles entre ambos universos parecen ser con frecuencia núcleos más pronunciados, especialmente porque el campo industrial, a medida que se diversifica y se extiende a la producción de bienes de consumo durables y de capital, incorpora tecnologías equiparables a las de los países centrales.<sup>4</sup>

Esta manifestación del crecimiento económico desigual y combinado lleva a localizar, dentro de los diversos sectores económicos, grandes desniveles

<sup>3</sup> Oscar Lewis narra cómo algunos bienes durables de consumo, como aparatos de radio, estufas de gas o refrigeradores, pagados por medio de un reducido pago inicial, por parte de gente muy pobre de la ciudad de México, duraban en su poder solamente un par de meses, hasta que volvían a recogerlos los vendedores por medios nada pacíficos. "The Possessions of the Poor". *Scientific American*, julio 1969.

<sup>4</sup> Pinto Santa Cruz, Anibal, "La concentración del progreso técnico y sus frutos en el desarrollo latinoamericano". *América Latina, Ensayos de Interpretación Económica*, op. cit., pp. 184-185.

internos en la productividad del trabajo. El lento crecimiento del empleo industrial, el alto crecimiento de los servicios urbanos no especializados, el subempleo y el desempleo abierto crecientes, las tasas decrecientes de actividad masculina en las edades postescolares, la persistencia de las ocupaciones por cuenta propia y de las altas tasas de actividad de las personas ancianas, son algunos de los indicadores que más frecuentemente se citan para mostrar la dinámica insuficiente de esta etapa de la acumulación del capital dependiente.

Es probable entonces que resurjan, aun dentro de un núcleo dinámico del país, como la metrópoli-capital, formas ocupacionales tradicionales de baja productividad como el trabajo artesanal y por cuenta propia, en la medida en que los sectores económicos más productivos pierdan su dinamismo.

En esta misma medida se modifica la dinámica de la estratificación social. Se produce, por ejemplo, una creciente heterogeneidad de la situación económica de la clase obrera. Los obreros que se encuentran trabajando en el sector dinámico de composición orgánica más elevada, se benefician con mayores incrementos anuales de salarios que los obreros de los sectores más tradicionales. Pero la profundización de la heterogeneidad alcanza a los obreros dentro de las propias ramas económicas modernas, e incluso a los obreros dentro de empresas de alta composición orgánica del capital, cuyas magnitudes absolutas y relativas están por precisarse. Los aumentos anuales de salarios diferenciales condicionan que el poder de negociación de los gremios sea igualmente diferencial. Los gremios pertenecientes a las industrias dinámicas tienen mayor poder de negociación que los gremios de las industrias tradicionales. Para el conjunto de gremios, inclusive, se puede plantear la disminución de su poder de negociación, dada la creciente heterogeneización de la situación de la clase obrera, en relación al poder de negociación existente durante la etapa de acumulación precedente.

La tecnificación concentrada de la producción, trae consigo la elevación de los requisitos educacionales de la fuerza de trabajo. De allí la gran demanda social de educación media y superior de la población en general. Durante el periodo de acumulación del capital, basado en la estabilidad de la composición orgánica del mismo, la demanda de este tipo de educación se limitaba a los grupos sociales consumidores y usufructuarios del proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo. En el periodo de acumulación posterior, la demanda social de educación media y superior crece beneficiando a grupos de ingresos más bajos, a la pequeña burguesía y a un reducido núcleo de la población obrera. La educación media y superior se convierte en un canal de movilidad obligado, pero cuya efectividad o trascendencia reales están por establecerse, pues ella se enfrenta a condiciones generales deficitarias de la oferta ocupacional. La

subocupación de los más educados se convierte entonces en un fenómeno importante. Es probable que la masificación de la educación media y superior no se vea acompañada por una redistribución general del ingreso, dada la lentitud de la oferta ocupacional.

Las formas de movilidad individual también dependen de la oferta ocupacional. Siendo ésta de lento crecimiento, aumenta la probabilidad de que su distribución sea crecientemente desigual. En los capítulos posteriores se tratarán más sistemáticamente las modificaciones recientes de las oportunidades ocupacionales, de la distribución del ingreso, del consumo de bienes durables, de la educación y las oportunidades de movilidad individual, tal y como se presentan en la ciudad de México.

### *El desempleo visible en la ciudad de México en los años sesentas*

La tasa de desempleo representa una de las formas para medir las oportunidades ocupacionales que se ofrecen. Este indicador es más útil, sin embargo, en contextos de una alta productividad del trabajo, debido a que los empleos de baja productividad tienden a presentar una importancia relativamente menor, sin que esto signifique que lleguen a desaparecer. Más bien, la hipótesis que aquí se maneja apunta hacia la persistencia de empleos de baja productividad y su coexistencia con un intenso crecimiento económico general del contexto.

Se ha denominado visible al tipo de desempleo, tal y como lo manifiestan las personas interrogadas en preguntas directas, para diferenciarlo de la falta de ocupación, por motivos ajenos a la asistencia a la escuela, a la vejez, a la reclusión en instituciones especializadas, por motivos médicos o legales, y a las labores domésticas de la propia familia de procreación. Según esta restricción, muchas de las mujeres, sobre las que algún familiar declara que se dedican al hogar, siendo solteras y no teniendo niños que criar, deberían también de clasificarse como desempleadas.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Es relativamente sencillo probar que en contextos de baja productividad del trabajo, es superior el número de mujeres que se dedica a las labores del hogar por familia o, a falta de este dato en los censos, por la población femenina entre ciertas edades. En estos contextos las tasas resultantes, que podemos llamar tasas femeninas de actividad hogareña, serán superiores a la unidad. Sería de esperar que con el tiempo hubiera también una reducción de las tasas, siendo mayor la reducción en contextos de alta productividad del trabajo. Se eligieron como puntos de referencia a los estados con puntajes altos y bajos en el índice de bienestar general elaborado por Yates, L. Paul, *El desarrollo regional de México*. Banco de México, S. A., 1962, p. 104, de 1950 a 1970. Es de observarse, sin embargo, que los datos de 1960 muestran incrementos en cada tasa, con respecto a 1950, por lo que es de sospechar alguna irregularidad censal en alguno de los dos censos. En todos los años, el Distrito Federal muestra tasas bastante más bajas que el resto de la República.

Obviamente el cómputo de la suma de ambos tipos de desempleo, reflejaría con mayor fidelidad la medida en que se está utilizando la potencialidad productiva de una población. Reservas similares se pueden hacer con respecto a las personas ocupadas en servicios personales domésticos, cuyo número pudiera reducirse de haber una utilización más productiva de la población y siempre y cuando los empleadores estuvieran dispuestos a realizar personalmente muchas de aquellas labores domésticas.

Estas consideraciones arrojan dudas sobre la conveniencia de definir al desempleo visible como derivado de motivaciones personales de índole psicológica, tal y como queda reflejado en el concepto de buscadores de trabajo (¿Está buscando trabajo remunerado o pagado?, o: ¿Durante la semana pasada buscó intensamente un trabajo remunerado o pagado?), pues nada permite suponer que una persona que manifiesta que no busca trabajo, no aceptaría una ocupación productiva si hubiese la oportunidad de obtenerla. Se busca una ocupación si existe alguna probabilidad razonable de encontrarla, a menos de suponer en el sentido contrario que los que no la buscan son individuos flojos e indolentes. Dado el alto índice de desigualdad social en México, al que haremos referencia más adelante,

*Tasas femeninas de actividad hogareña, en algunos estados seleccionados, 1950-1970*

1ª tasa = mujeres dedicadas al hogar/total de mujeres de 15-49 años de edad

Estados con alto bienestar general      Estados con bajo bienestar general

Años	Baja California Norte	Distrito Federal	Sonora	Nuevo León	Guerrero	Tlaxcala	Hidalgo	Chiapas	Oaxaca	Total República
1950	1,02	0,80	1,09	1,04	1,11	1,22	1,12	1,11	1,09	—
1960	1,14	0,86	1,19	1,10	1,29	1,35	1,23	1,31	1,30	—
1970	0,86	0,78	0,93	0,94	1,02	1,14	1,07	1,05	1,06	—

2ª tasa = mujeres dedicadas al hogar/número de familias

1950	1,30	1,21	1,43	1,40	1,40	1,39	1,32	1,35	1,31	1,37
1960	1,35	1,19	1,53	1,41	1,58	1,53	1,48	1,58	1,54	1,50

Es de lamentar que los censos mexicanos no especifiquen las edades de las diferentes categorías de la población económicamente inactiva, ya que de su análisis pudieran observarse importantes tendencias, en cuanto a la utilización de los recursos humanos.



esta última interpretación no es aceptable. Se concluye, por lo tanto, que la definición del desempleo visible, como buscadores de trabajo, subestima el grado de desocupación existente.

En el cuadro iv-1 se presentan las tasas específicas de ocupación efectiva, de desempleo visible y de participación de la población económicamente activa, en 1960, por estratos de edad, por sexos y en diversos espacios geográficos de México. Se entiende por tasa específica de ocupación efectiva al cociente de las personas de doce años y más que declararon tener un oficio, profesión u ocupación remunerada, y que la ejercieron en la fecha del censo, por el total de habitantes censados, en los diferentes estratos de edad y sexo. Por tasa específica de participación de la población económicamente activa se comprende la suma de la tasa de ocupación efectiva y la tasa de desocupación visible, en cada estrato de edad y sexo.

La tasa general de desocupación visible en la ciudad de México en 1960 era de 1.32% únicamente, siendo superior a la del total de la República (0.83%), a la de Monterrey (1.03%), Guadalajara (0.91%) y el resto de la República (0.74%). Pero este cálculo global no permite hablar todavía de una absorción menor de mano de obra en la capital, porque en ella la tasa de ocupación es también superior, por lo cual es necesario hacer un análisis de tasas específicas de ocupación y de desocupación visible.

Esta desagregación de los datos, permite inmediatamente descubrir algunas de las razones para que la tasa general de desocupación capitalina sea superior. Se puede decir, por ejemplo, que las mujeres en la ciudad de México tienden a trabajar más y que por eso tienden a enfrentarse más a la desocupación. Efectivamente, mientras que en el total de la república un 17.84% de las mujeres, en 1960, manifestó estar ocupado, en la capital estaba ocupado un 29.70% (cifra superior a las correspondientes de Monterrey y de Guadalajara), la tasa de ocupación efectiva de la capital es 66% superior a la tasa nacional. Sin embargo, la tasa de desocupación visible de aquíella (0.46%), siendo superior a la tasa nacional (0.20%), muestra una diferencia del 130%, la cual casi dobla a la mencionada entre las tasas de ocupación efectiva. En consecuencia, parece que la mayor participación ocupacional de las mujeres sí influye para que haya una tasa general de desempleo mayor. Esta afirmación se confirma al analizar las tasas de desocupación femeninas en las diversas edades. Con excepción del estrato más alto de edad, de 70 años y más, en todos los demás estratos de edad las tasas de desocupación de las mujeres de la capital son superiores a los otros espacios geográficos seleccionados. Las mayores tasas de desocupación visible se aprecian de los 15 a los 19 años (0.79%), y de los 20 a los 24 años (0.64%), edades en que las tasas de ocupación efectiva femeninas son también las mayores (36.78% y 39.25% respectivamente). La "expli-

CUADRO IV-1-A

Tasas específicas de actividad en la ciudad de México, Monterrey, Guadalajara y en el resto de la República, en 1960 (tasas por cien habitantes)

Edades	Total República	Tasas de ocupación efectiva				Tasas de desocupación visible <sup>d</sup>				
		Monterrey	Guadalajara	Resto República	Total República	Monterrey	Guadalajara	Resto República	Total República	
		de México	de México	de México	de México	de México	de México	de México	de México	
12-14	31.94	9.49 <sup>a</sup>	12.02 <sup>b</sup>	22.23 <sup>c</sup>	35.21	0.23	0.35	0.37	0.24	0.21
15-19	76.27	60.99	59.14	59.75	78.68	1.29	2.62	2.09	1.33	1.08
20-24	92.90	89.85	93.04	93.10	93.45	1.78	2.97	2.43	1.76	1.57
25-29	95.17	96.53	97.97	98.33	94.91	1.57	2.20	1.77	1.63	1.45
30-34	95.42	96.87	86.25	98.29	95.14	1.64	2.26	1.56	1.67	1.57
35-39	95.82	97.02	98.23	98.10	95.60	1.57	2.19	1.49	1.80	1.45
40-44	95.76	97.18	94.81	97.32	95.51	1.57	2.19	1.49	1.76	1.45
45-49	95.56	96.36	97.34	97.84	95.42	1.73	2.60	2.02	2.08	1.58
50-54	94.91	96.12	97.29	97.86	94.70	1.72	2.59	2.02	2.08	1.57
55-59	94.44	95.10	96.25	97.52	94.32	1.89	3.24	2.57	3.54	1.66
60-64	94.09	93.76	96.85	97.48	94.13	1.88	3.20	2.58	2.32	1.71
65-69	93.12	91.00	93.00	97.88	93.42	1.27	2.45	2.01	1.78	1.11
70 y más	87.03	75.72	78.44	93.11	88.33	3.16	3.63	3.22	3.20	3.10
TOTAL	83.62	80.09	75.58	81.54	84.22	1.48	2.31	1.75	1.61	1.33

*Tasas de participación de la población económicamente activa*

Edades	Total República	Ciudad de México	Monte- rrey	Guada- lajara	Resto República	Edades	Total República	Ciudad de México	Monte- rrey	Guada- lajara	Resto República
12-14	32.16	9.84	12.40	18.52	35.42	45-49	97.30	98.96	99.36	99.93	97.00
15-19	77.56	63.61	61.23	61.08	79.75	50-54	96.63	98.71	99.31	99.94	96.28
20-24	94.68	92.82	95.48	94.86	95.02	55-59	96.32	98.34	98.83	99.96	95.98
25-29	96.74	98.73	99.74	99.97	96.35	60-64	95.97	96.96	99.43	99.80	95.84
30-34	97.06	99.13	87.81	99.96	96.66	65-69	94.39	93.45	95.01	99.66	94.52
35-39	97.39	99.21	99.71	99.90	97.05	70 y más	90.19	79.35	81.68	96.30	91.43
40-44	97.33	99.37	96.30	99.11	96.96	TOTAL	85.09	82.40	77.32	83.15	85.55
							(10 852,9)	(1 576,7)	(204,1)	(219,2)	(8 853,9)

Población  
12 años y  
más en (miles)

Ver notas al final del cuadro iv-1-B

CUADRO IV-1-B

Tasas específicas de actividad en la ciudad de México, Monterrey, Guadalajara y en el resto de la República, en 1960 (tasas por cien habitantes)

Mujeres	Tasas de ocupación efectiva				Tasas de desocupación visible <sup>a</sup>					
	Total República	Ciudad de México	Monterrey	Guadalajara	Resto República	Total República	Ciudad de México	Monterrey	Guadalajara	Resto República
12-14	4.78	9.07 <sup>a</sup>	5.91 <sup>b</sup>	7.42 <sup>c</sup>	4.06	0.05	0.10	0.11	0.08	0.05
15-19	16.44	36.78	34.28	30.76	12.78	0.30	0.79	0.68	0.50	0.21
20-24	19.09	39.35	35.00	31.93	15.10	0.26	0.64	0.49	0.43	0.19
25-29	15.46	30.54	22.41	25.33	12.41	0.18	0.45	0.30	0.30	0.12
30-34	15.81	27.93	18.63	22.09	13.24	0.20	0.46	0.29	0.30	0.15
35-39	17.39	28.41	17.73	23.78	15.17	0.15	0.39	0.18	0.31	0.11
40-44	20.23	29.60	17.84	24.70	18.41	0.18	0.41	0.18	0.32	0.13
45-49	22.15	31.64	19.72	24.46	20.23	0.17	0.37	0.15	0.26	0.12
50-54	25.02	32.11	21.43	25.93	23.66	0.19	0.38	0.14	0.29	0.15
55-59	25.92	31.05	22.05	26.99	24.85	0.16	0.34	0.14	0.31	0.12
60-64	30.63	29.20	21.20	24.32	30.89	0.19	0.32	0.27	0.27	0.17
65-69	30.07	25.89	19.15	22.28	30.93	0.09	0.19	0.13	0.20	0.07
70 y más	28.94	18.35	16.19	15.93	30.93	0.29	0.27	0.18	0.31	0.30
<b>TOTAL</b>	<b>17.84</b>	<b>29.70</b>	<b>22.89</b>	<b>24.19</b>	<b>15.56</b>	<b>0.20</b>	<b>0.46</b>	<b>0.32</b>	<b>0.32</b>	<b>0.15</b>

Tasas de participación de la población económicamente activa

Edades	Total República	Ciudad de México	Monterrey	Guadalajara	Resto República	Edades	Total República	Ciudad de México	Monterrey	Guadalajara	Resto República
12-14	4.62	9.17	6.02	7.49	4.11	45-49	22.31	32.01	19.87	24.73	20.35
15-19	17.30	37.56	34.97	5.01	12.99	50-54	25.20	32.49	21.57	26.22	23.81
20-24	21.25	39.99	35.50	32.37	15.29	55-59	26.08	31.39	22.19	27.29	24.97
25-29	15.63	30.98	22.71	25.63	12.53	60-64	30.82	29.52	21.47	24.59	31.06
30-34	16.01	29.07	18.91	22.39	13.24	65-69	30.16	26.08	19.28	22.48	31.00
35-39	17.55	28.80	17.91	24.09	15.27	70 y más	29.24	18.62	16.37	16.25	31.23
40-44	20.41	30.01	18.02	25.03	18.54	TOTAL	18.04	30.15	23.21	24.51	15.71
							(11 189,9)	(1 803,9)	(204,3)	(258,0)	(8 923,7)

Población  
12 años y más  
(en miles)

FUENTE: Elaboración en base al VIII Censo de Población 1960.

<sup>a</sup> Ciudad de México. El Distrito Federal y los municipios de Tlalnepantla, Ecatepec, Naucálpán, Chimalhuacán, del estado de México. Los desocupados no se especifican en todas las delegaciones del Distrito Federal.

<sup>b</sup> Monterrey. Municipio de Monterrey únicamente.

<sup>c</sup> Guadalajara. Municipio de Guadalajara únicamente.

<sup>d</sup> En el censo aparecen los desocupados por estratos decenales de edad, se convirtieron a quinquenales, tomando las mismas proporciones de la PEA.

cación" de una tasa mayor de desocupación femenina en la capital no parece deberse tampoco a los tipos de desocupación que se registran en las edades jóvenes. El censo distingue en las edades jóvenes a los desocupados que tuvieron alguna ocupación previa, a los cesantes propiamente dichos, y a los que buscan trabajo por primera vez. Pudiera pensarse que por efectos demográficos, tales como diferencias en las tablas de edad capitalinas, en las edades jóvenes, fuera superior la proporción de buscadoras de trabajo en la ciudad de México. Esto "explicaría" la mayor tasa femenina de desocupación. Sin embargo, no existen diferencias importantes en los diversos espacios geográficos en cuanto a la proporción de buscadoras de trabajo por primera vez, en las edades de 15 a 24 años. En todos los espacios geográficos, incluso en la capital (67.6% en 1960), son de un 30%. (Las diferencias son inferiores al dos por ciento.) Entre los hombres de las mismas edades, las mismas diferencias son pequeñas aunque un poco mayores, de casi siete por ciento, que tampoco servirían como "explicación" para las diferencias en las tasas masculinas de desocupación visible.<sup>6</sup> Otra posible explicación relacionada con las diferencias entre las mujeres "cesantes" en cuanto a las ramas económicas no agropecuarias en que laboraban también tiene que descartarse, ya que son mínimas las diferencias

<sup>6</sup> En 1960 las proporciones encontradas entre los tipos de desocupación son las siguientes:

<i>Hombres</i>	<i>Total</i>	<i>Ciudad</i>	<i>Resto</i>		
<i>12 - 14 años</i>	<i>República</i>	<i>de México</i>	<i>Monterrey</i>	<i>Guadalajara</i>	<i>República</i>
Cesantes	58.9%	47.7	38.0	64.5	62.3
Buscadores	41.1	52.3	62.0	35.5	37.7
<i>15 - 29 años</i>					
Cesantes	83.4%	78.7	81.7	84.8	85.3
Buscadores	16.6	21.3	18.3	15.2	14.7
<i>Mujeres</i>					
<i>12 - 14 años</i>					
Cesantes	49.4%	45.6	30.4	61.9	51.3
Buscadores	50.6	54.4	69.6	38.1	48.7
<i>15 - 29 años</i>					
Cesantes	69.4%	67.6	70.0	76.2	70.2
Buscadores	30.6	32.4	30.0	23.8	29.8

relativas entre el Distrito Federal y el resto urbano de la República. Queda entonces como "explicación" una característica personal que sí muestra diferencias importantes entre el Distrito Federal y el resto urbano de la República: la escolaridad. Las mujeres jóvenes de la capital han gozado de mayores oportunidades educacionales que sus colegas urbanas del resto de la república. En consecuencia, tienen mayores dificultades para encontrar ocupaciones adecuadas a su preparación y prefieren quedarse temporalmente desempleadas, antes que ocuparse en labores en que gocen de un menor prestigio u obtengan una menor remuneración. El cuadro IV-2 que aparece a continuación muestra las tasas de escolaridad primaria de 1960, del Distrito Federal y del resto urbano de la República, por sexos. En él la tasa femenina de escolaridad capitalina es superior en un 20%, en tanto que la tasa masculina capitalina es superior sólo en un 11% al resto urbano de la República. A estas diferencias habría que agregar las diferencias cualitativas en el contenido educacional de la capital y de la provincia que tienden a favorecer más a los capitalinos, pues éstos cuentan relativamente con profesores mejor capacitados y con escuelas más adecuadas. Si estos resultados son correctos habría que esperar que las tasas diferenciales de desocupación visibles de las mujeres capitalinas fueran mayores en los niveles medios de escolaridad, cosa que aquí no se prueba.

CUADRO IV-2

*Tasas de escolaridad primaria del Distrito Federal y de las escuelas primarias urbanas, 1960*

(en por cientos) <sup>a</sup>

<i>Espacios geográficos</i>	<i>Sexos</i>		<i>Total</i>
	<i>masculino</i>	<i>femenino</i>	
(1) Urbano del total de la república	58.98	56.81	57.90
(2) Distrito Federal	66.01	64.89	65.45
(3) Resto urbano nacional = (1-2)	58.22	53.99	55.29
(2/3) en %	11.33	20.18	12.01

FUENTE: Anuario estadístico 1960-1961, cuadro 6.23 para los alumnos inscritos de 6-14 años de edad, ambos sexos. Para las tablas urbanas de edad de toda la república; Benítez Zenteno, R., Cabrera Acevedo, G., *Proyecciones de la población de México, 1960, 1980*. Banco de México, S. A., 1966, cuadros 16, 17, 19, 20, pp. 63-65; para las tablas de edad del Distrito Federal, VIII Censo de Población. Cuadernos del Distrito Federal.

<sup>a</sup> La tasa de escolaridad se define como los alumnos inscritos al iniciarse los cursos en las escuelas primarias urbanas, de 6-14 años de edad, por sexos / el total de habitantes de 6-14 años de edad con residencia urbana.

En lo que respecta a las tasas de ocupación efectiva para las mujeres, sobresale el hecho de que sea la ciudad de México la que cuente con la tasa mayor, 29.7% de las mujeres de 12 años y más, que declaró en 1960 tener un empleo u oficio, en contra de sólo un 15.56% en el resto de la República, excluidos los municipios de Monterrey, Guadalajara y toda la ciudad de México. No sorprende tanto esta diferencia misma, sino que los valores absolutos de las tasas sean bajos en sí mismos, de acuerdo a comparaciones entre naciones que gozan de niveles de desarrollo similares. La baja tasa de ocupación femenina general de la capital puede estar indicando, por una parte, la persistencia de factores institucionales asociados a la definición del papel de la mujer, pero también a factores sociales ajenos a la familia que tienden a discriminar a las mujeres de ciertas ocupaciones.<sup>7</sup> Es de notar, sin embargo, que en toda la República, el número de mujeres dentro de la población económicamente activa aumentó de 238 558 en 1930, a 2 277 457 en 1970.

Al observar las tasas de actividad específicas, o sea por edades, las mayores diferencias de las tasas capitalinas y de los otros espacios geográficos se dan en las edades jóvenes, de los 15-24 años. Estas diferencias pueden explicarse por la mayor demanda de sirvientas domésticas existentes en la capital, la que es satisfecha por jóvenes migrantes. En las edades superiores a los sesenta años, se observa en toda la República y en el resto urbano nacional, una vez restadas las tres ciudades del cuadro IV-1B, una relativa intensificación de las tasas de actividad, cuando podría esperarse que el cuidado familiar se hiciera cargo de las ancianas, sobre todo en el mundo rural. En la ciudad de México se nota la tendencia opuesta, aunque el descenso no es muy marcado. Esta persistencia se explicaría por la escasez de los beneficios de jubilación y por la extensión de los trabajos por cuenta propia, fenómeno sobre el que se volverá más adelante.

Las tasas específicas de desocupación entre los hombres residentes en la capital, apuntan hacia una disminución relativa de las oportunidades de

<sup>7</sup> La comparación de las tasas de ocupación femeninas entre naciones, indica la existencia de una gran irregularidad o dispersión de los valores de las tasas en cada grupo de países con niveles de desarrollo similar. Este hecho apunta a algunas dificultades asociadas con el crecimiento económico que impiden una mayor participación ocupacional para la mujer. La separación del hogar para ocuparse en organizaciones grandes, puede verse frenada por el cuidado de los niños, por ejemplo. En general, parecerían necesarias algunas modificaciones en la estructura familiar para permitirles mayores tasas de ocupación, tales como el posponer su edad de matrimonio, un descenso en la fertilidad y una simplificación de las labores domésticas. "...Las tasas femeninas de actividad no se pueden explicar solamente por el nivel del desarrollo económico, sino que se deben tomar en cuenta las relaciones históricas entre la familia y la economía." Collver, Andrew, Lanlois, Eleanor, "The Female Labor Force in Metropolitan Areas; an International Comparison". *Economic Development and Cultural Change* 10, 1962.



empleo. Según el censo de 1960, un 2.31% de los capitalinos carecía de ocupación, en contra de un 1.33% en el resto de la república, un 1.75% en el municipio de Monterrey y un 1.61% en el de Guadalajara. El desempleo superior en la capital se mantiene prácticamente en todos los estratos de edad, con excepción del intervalo de 12-14 años, en que Monterrey parece ser un poco mayor y en el de los 55-59 años, donde sobresale Guadalajara. Pero quizá lo más interesante esté en el hecho de que las tasas de desocupación visible capitalinas sean mayores a partir de los 55 años de edad, en que son mayores al 3%. En este caso, las "explicaciones" aducidas para las mujeres jóvenes anteriormente, como la escolaridad o los tipos de ocupación, no tienen ningún efecto. Más bien, las posibles explicaciones se relacionan con la migración interna de elementos campesinos que llegan a albergarse con parientes más jóvenes, y por desplazamientos ocupacionales de la industria y de la rama de la construcción, siendo más importante este último factor. El Censo de población de 1960, nos brinda cierta información al respecto. Allí se clasifica a los cesantes (desocupados que han trabajado previamente y que buscan ocupación), según las ramas económicas de su ocupación inmediata anterior y según la edad. Esta información ha sido vertida en el cuadro iv-3. Las diferencias más sobresalientes entre el mundo urbano de México y la ciudad-capital parecen ser las siguientes: los hombres cesantes de más edad y residentes en otras ciudades, no en la capital, tenían mayores porcentajes de origen agropecuario. Esos porcentajes variaban desde el 46.7% para los cesantes de 55 a 64 años, hasta el 67.2 % para los 75 años y más. Esta misma tendencia ascendente se observa en la ciudad de México, aunque los porcentajes son menores a los anteriores, 10.6% hasta 22.6% para los grupos de edad mencionados. Dado que se está comparando únicamente la parte urbana del área metropolitana, estos porcentajes indican la existencia de flujos migratorios de antiguos campesinos. Son relativamente más importantes los orígenes agropecuarios para las otras áreas urbanas del país debido quizá a la existencia de migraciones del campo desde distancias geográficas cortas o, lo que también es posible, a ruralizaciones ocupacionales, como se da en las ciudades que sufren descensos en su productividad (la minería y la industria textil tradicional).

Otra diferencia porcentual importante y que aparece en el mismo cuadro se localiza en la rama industrial y en la rama de la construcción, aunque las diferencias entre la capital y el resto urbano del país descienden a medida que avanza la edad. Estas dos ramas dan cuenta del 40 % de los cesantes del sexo masculino, situados entre los 55 y 64 años de edad, y del 32 % para los de 65 a 74 años. En este caso los desplazamientos, los despidos de ancianos sin jubilaciones, parecen contribuir a explicar las diferencias encontradas.

CUADRO IV-3

Buscadores de trabajo de 55 años de edad y más, por ramas económicas de procedencia, en la capital y en el medio urbano de México, 1960.

(cesantes hombres en %)

Espacios urbanos y edades	(1)	(2)	R a m a s		e c o n ó m i c a s			(8)	(9)	Total de cesantes= 100%
			(3)	(4)	(5)	(6)	(7)			
<b>55-64 AÑOS</b>										
México, total urbano	38.2	1.1	16.9	12.5	0.3	8.3	3.8	6.8	12.1	(8787)
Ciudad de México <sup>a</sup>	10.6	0.6	23.1	16.6	0.2	11.1	7.0	11.5	19.3	(2106)
Resto urbano	46.7	1.3	14.9	11.2	0.3	7.6	2.9	5.3	9.8	(6681)
<b>65-74 AÑOS</b>										
México, total urbano	40.8	1.0	14.9	10.7	0.1	9.1	2.0	6.5	14.9	(4286)
Ciudad de México <sup>a</sup>	14.9	0.7	18.4	13.7	0.3	12.7	2.4	12.9	24.0	(1061)
Resto urbano	52.4	1.0	13.8	9.7	0.0	7.8	1.8	4.4	10.9	(3225)
<b>75 AÑOS Y MÁS</b>										
México, total urbano	60.4	0.6	10.1	6.7	0.1	6.5	0.8	3.2	11.6	(2794)
Ciudad de México <sup>a</sup>	22.6	0.2	14.6	12.2	0.0	12.7	0.9	9.6	27.2	( 426)
Resto urbano	67.2	0.6	9.3	5.7	0.1	5.4	0.8	2.0	8.9	(2368)

Fuente: Elaboración del VIII Censo de Población, 1960.

Ramas económicas= 1) agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca; 2) extractivas; 3) industrias de transformación; 4) construcción; 5) electricidad, gas, etcétera; 6) comercio; 7) transportes; 8) servicios; 9) actividades insuficientemente especificadas.

<sup>a</sup> Ciudad de México= parte urbana del Distrito Federal y de los municipios de Chimalhuacán, Ecatepec, Naucalpan y Tlalnepantla, del Estado de México.

Retomando la discusión teórica de la introducción a este capítulo, en que planteaban mecanismos de movilidad entre mercados de trabajo de productividad diferente, era de esperarse que la desocupación masculina relativamente más importante en ciudades pequeñas y medianas, donde la productividad del trabajo es menor, estuviera alimentada por las actividades agropecuarias. En cambio, en la ciudad de México esta fuente de desocupación se ve superada por la manufactura y por la construcción. Sin embargo, no puede despreciarse la fuente agropecuaria de desempleo que se detecta en la capital, atribuible a migraciones, ya que indica la transferencia de una población dependiente que llega a gravitar en un mercado de trabajo más productivo, donde es mayor el acceso a ciertos consumos de bienes durables y tiende a disminuir la presión poblacional en mercados

de trabajo menos productivos, donde las personas tienen que trabajar, de por sí, aun a edades superiores.

Las tasas específicas de ocupación efectiva para los capitalinos muestran, en general, una tendencia más cercana a una absorción de tipo modernizante. Son más bajas que los otros espacios geográficos hasta los 19 años de edad, alcanzando su valor máximo entre los 40 y los 44 años. En las edades más productivas, de los 20 años de edad hasta los 44, sostienen valores superiores a los otros espacios geográficos urbanos, y hasta los 59 años, con respecto al resto de la república. El descenso de las tasas de ocupación que debería esperarse en las edades mayores también se observa, aunque su intensidad no es muy marcada. Todavía entre los 65 y los 69 años de edad, la tasa de ocupación capitalina es del 91%, fenómeno que se asocia al desempleo visible mayor de los hombres ancianos, anteriormente comentado. Las tendencias por edades de la ocupación efectiva contribuyen a explicar por qué la tasa general de ocupación efectiva de los hombres residentes en la capital sea del 80% con respecto a la población de 12 años de edad y más, tasa ligeramente inferior al resto de la república (84.22%), una vez descontados los municipios de Monterrey y Guadalajara.

Es necesario brindar ahora una breve descripción de las tasas generales de ocupación efectiva de la capital durante los últimos cuatro decenios, con objeto de aclarar un poco las tendencias de la absorción ocupacional, por sexos. Contrariamente a lo esperado, la tasa de ocupación efectiva de los hombres en 1970 no mantuvo los niveles de 1950 y 1960, tras haber experimentado un gran ascenso en los años cuarentas. En las mujeres, las tasas de ocupación efectiva de 1940 a 1970 se han mantenido casi sin variación, es decir, han seguido tan sólo la velocidad del crecimiento de las poblaciones de doce años y más. Tanto en los hombres como en las mujeres, la década de los años cuarentas se caracterizó por un crecimiento muy alto del número de empleos creados. Las tasas medias anuales de crecimiento de los empleos desempeñados en ese periodo fueron del 7% y del 7.6%, respectivamente, para hombres y mujeres. La década de los años cincuentas vio descender la velocidad de creación de empleos en la capital. Las tasas medias anuales de crecimiento fueron del 4.9% para los hombres (42% menor que en los cuarentas), y del 5.0% para las mujeres (52% menor que en la década anterior). La década del sesenta muestra nuevamente descensos considerables en el número de empleos creados. En esta última década, los empleos masculinos crecieron aproximadamente al 3.2% anual, y los empleos femeninos crecieron al 3.3%. De esta manera, la tasa masculina de ocupación efectiva de 1970, 76.82% y la de ambos sexos, de 51.85%, deben considerarse como indicios de la incapacidad de la estructura económica capitalina para brindar empleos con la misma

velocidad que en las décadas anteriores. En otros términos, quizá más gráficos. En los años cuarentas, los empleos de ambos sexos crecieron en 503 000 ocupaciones; en los cincuentas, se crearon 686 000 empleos adicionales, pero en los años sesentas sólo se agregaron 679 000 nuevos empleos. La lentitud en la creación de empleos no ha correspondido a una mayor participación activa de las mujeres, tal y como pudiera pensarse de una economía de bajos niveles de remuneración; más bien se debe pensar que las ha marginado, pues la participación relativa del empleo femenino en la creación total de nuevos empleos se ha mantenido casi constante en las últimas tres décadas, en un 30% (ver cuadro IV-4).

La evolución del desempleo visible en el Distrito Federal en las últimas décadas confirma la tendencia marginalizante para el empleo femenino. En la década de los sesentas el número de desempleados creció en 66 157 individuos, de los cuales 36 823 eran mujeres, o sea, que el 56% del crecimiento del desempleo decenal fue aportado por las mujeres. Dado que el crecimiento medio anual de los empleos femeninos fue, entre 1960 y 1970, ligeramente superior al masculino, se infiere que una proporción considerable de las mujeres que fueron clasificadas en 1970 como desocupadas, fueron mujeres que se incorporaron por primera vez a la fuerza de trabajo, o que se habían dedicado al hogar más que a desplazamientos de la fuerza de trabajo. Es decir, por primera vez desde 1940, en 1970 la proporción de mujeres desocupadas, en relación a la población económicamente activa,<sup>8</sup> fue superior a la masculina 6.5% y 4.3%, respectivamente. La proporción de desocupados, de ambos sexos, fue en este año del 5%, proporción que dobla exactamente la cifra de 1960.

El registro de la evolución del desempleo visible en la capital, o al menos en el Distrito Federal, se ve entorpecido por la falta de encuestas específicas más frecuentes, trimestrales o semestrales, como en otros países. La Secretaría de Industria y Comercio ha realizado varias encuestas en el Distrito Federal desde 1956 hasta 1968. Sin embargo, su interés principal parece haberse centrado más en la distribución de la población ocupada y en sus condiciones de vida que en la determinación de los factores que rodean a la desocupación. Esta carencia seguramente provocará sorpresas al confrontarse los datos de desocupación de 1970, puesto que no eran

<sup>8</sup> Se entiende por población económicamente activa la suma de todas las personas que declararon tener oficio, profesión u ocupación remunerada, ya sea que la ejercieran o no a la fecha del censo. Por tanto, la población económicamente activa (PEA) comprende los habitantes de 12 años y más de edad, ocupados y desocupados. Los desocupados se definieron en el Censo de 1940 como aquellos que estaban cesantes por un mes o más. En los censos de 1950 y 1960 se hizo la distinción entre aquellos desocupados hasta 12 semanas y los desocupados por 13 semanas y más. Esta distinción no se tomó en cuenta en este trabajo, sino más bien la suma de ambas categorías.

CUADRO IV-4

Tasas de ocupación efectiva, por sexos, en la ciudad de México y en el Distrito Federal, 1940-1970 (en miles)

CIUDAD DE MÉXICO <sup>1</sup>	1940	1950	1960	1970
<i>Hombres</i>				
Población ocupada <sup>2</sup>	$\frac{442.7}{707.1} = 62.61\%$	$\frac{782.3}{991.8} = 78.88$	$\frac{1\ 262.8}{1\ 576.7} = 80.09$	$\frac{1\ 733.4}{2\ 256.3} = 76.82^4$
Población total				
<i>Mujeres</i>				
Población ocupada	$\frac{167.4}{560.7} = 29.86$	$\frac{330.4}{1\ 210.7} = 27.29$	$\frac{535.7}{1\ 803.9} = 29.70$	$\frac{744.0}{2\ 521.5} = 29.51$
Población total				
<i>Ambos sexos</i>				
Población ocupada	$\frac{610.1}{1\ 267.8} = 48.12$	$\frac{1\ 112.7}{2\ 220.5} = 50.11$	$\frac{1\ 798.6}{3\ 380.6} = 53.20$	$\frac{2\ 477.5}{4\ 777.8} = 51.85$
Población total				
<hr/>				
DISTRITO FEDERAL				
<i>Hombres</i>				
Población ocupada	$\frac{442.7}{707.1} = 62.61\%$	$\frac{757.5}{962.9} = 78.67$	$\frac{1\ 183.9}{1\ 484.9} = 79.73$	$\frac{1\ 435.7}{2\ 124.9} = 67.56$
Población total				
<i>Mujeres</i>				
Población ocupada	$\frac{167.4}{560.7} = 29.86$	$\frac{327.6}{1\ 182.3} = 27.71$	$\frac{520.8}{1\ 713.8} = 30.39$	$\frac{644.8}{2\ 395.4} = 26.92$
Población total				
<i>Ambos sexos</i>				
Población ocupada	$\frac{610.1}{1\ 267.8} = 48.12$	$\frac{1\ 085.1}{2\ 145.2} = 50.58$	$\frac{1\ 704.7}{3\ 198.7} = 53.29$	$\frac{2\ 080.5}{4\ 520.3} = 46.02$
Población total				

Fuente: Elaboraciones en base a los censos de población.

Notas: <sup>1</sup> Ciudad de México: 1940=Distrito Federal; 1950, 1960=Distrito Federal y los municipios de Ecatepec, Chimalhuacán, Naucalpan y Tlalnepantla.

<sup>2</sup> Tanto la población ocupada como la total son de 12 años de edad y más.

<sup>3</sup> Aunque los datos de 1940 no son estrictamente comparables, por problemas conceptuales, la población ocupada excluye las siguientes clases: trabajos domésticos, quehaceres domésticos sin retribución, ocupaciones antisociales, sin ocupación, oficio o profesión, con ocupaciones improductivas y cuya ocupación se ignora.

<sup>4</sup> Los datos ocupacionales de 1970 son datos censales preliminares, mientras que los poblacionales fueron estimados.

previsibles, de acuerdo con estimaciones estadísticas anteriores. El cuadro siguiente brinda una recopilación de algunas estimaciones de desempleo visible en el Distrito Federal de 1940 a 1970.

CUADRO IV-5

*Estimaciones del desempleo visible en el Distrito Federal, 1940-1970, por sexos, según algunas fuentes de información*

Año	Desempleo		Total	% de la PEA		Total	Tipo de fuente
	Hombres	En miles Mujeres		Hombres	Mujeres		
1940	9 383	1 270	10 653	2,2	0,8	1,8	Censo
1950	19 190	3 752	22 942	2,5	1,1	2,1	Censo
1960	34 879	8 055	42 934	2,9	1,5	2,5	Censo
1963	—	—	40 651	—	—	2,7	Encuesta
1964	33 834	13 109	46 943	2,8	1,7	2,3	Encuesta
1968	13 681	3 395	17 076	0,8	1,0	0,4	Encuesta
1970	64 213	44 878	109 091	4,3	6,5	5,0	Censo

Fuentes: Censos de población. Para 1963. Banco de México, S. A., *Encuesta sobre ingresos y gastos familiares en México, 1963*; 1964. Secretaría de Industria y Comercio, *La población económicamente activa de México en junio de 1964*, Tomo 1; 1968. Secretaría de Industria y Comercio, *La población económicamente activa del Distrito Federal*, junio de 1968.

Nota: Las definiciones del desempleo varían ligeramente: 1940=desocupados totalmente por un mes o más; 1950=desocupados de 12 años y más (suma de los desocupados hasta 12 semanas y de 13 semanas y más); 1960=1950; 1963=desocupados; 1964=desocupados que buscan trabajo; 1968=1964; 1970=desocupados.

Resumiremos ahora algunas tendencias del desempleo visible de la ciudad de México que entran a formar parte de la primera hipótesis de trabajo, la cual señalaba la combinación de formas ocupacionales modernas y tradicionales, las que, por lo menos, dificultan la adopción de pautas de crecimiento capitalista clásicas. En primera instancia se señaló la proporción relativamente alta de mujeres dedicadas al hogar por familia o por el número de mujeres de edad específica en el Distrito Federal, así como su correlato, tasas femeninas de ocupación efectiva bastante bajas si se comparan internacionalmente y sin mayores variaciones en el tiempo. La tasa de ocupación efectiva de las mujeres en la ciudad de México se ha mantenido desde 1940 en un 30%, sin mayores variaciones. Esta persistencia se produce a pesar de que la tasa femenina de escolaridad primaria sea más alta que en el resto urbano de México. Quizá, una de las primeras expresiones cuantitativas de este rasgo tradicional sea la alta proporción de mujeres desocupadas en el Censo de 1970 y su alta participación en la composición del crecimiento absoluto decenal en los años sesentas, de la desocupación. En seguida se mencionó que la ocupación de los individuos ancianos de ambos sexos es sumamente alta y se sugirió que esta persistencia pudiera ser reflejo a su vez de otros rasgos tradicionales, como

la extensión de los trabajos por cuenta propia. Entre los hombres de la capital se apuntó hacia una disminución relativa de las oportunidades de empleo, en dos sentidos: con respecto a otros espacios geográficos comparables y precisamente en los estratos de edad más productivos, la tasa de desempleo visible es mayor en la capital y ésta es mayor a partir de los 55 años de edad. Este aumento es explicable más en términos de desplazamientos ocupacionales de las manufacturas y de la construcción que en términos de inmigraciones campesinas, aunque estas últimas no son de despreciar. La disminución de las oportunidades de empleo también se detecta en el tiempo, sobre todo en los años sesentas, en que la tasa media anual del número de empleos es solamente del 2%, cifra inferior al crecimiento poblacional. Por último se señaló la grave deficiencia existente en la disponibilidad de registros estadísticos sobre el desempleo en la capital.

### *Cambios ocupacionales recientes en la distribución por ramas económicas*

De la observación estadística de los cambios ocupacionales de 1940 a 1970 en la ciudad de México, llaman la atención dos hechos: a) la tendencia descendente de la capacidad industrial para absorber mano de obra, masculina especialmente, y los aumentos correlativos del desempleo visible y de la mayor absorción ocupacional de los servicios, particularmente los no gubernamentales, y b) un aumento también concomitante de formas artesanales de ocupación no sólo en los servicios, sino en la industria. Dado que el aumento en las actividades del sector terciario de la economía, del desempleo visible y del artesanado se produce concomitantemente con un descenso *relativo*, no absoluto, del empleo industrial, se puede decir que cumplen con un papel de reserva industrial, pero representan a la vez indicadores de que el proceso de la división social del trabajo está sufriendo retrasos.

Iniciaremos la descripción de los cambios ocupacionales recientes con la acostumbrada distribución porcentual de la población económicamente activa por ramas económicas que, en muchos casos, más oscurece que aclara, debido a su grado excesivo de agregación. La parte baja del cuadro iv-6 indicaría que la población económicamente activa de ambos sexos en la ciudad de México, tendió a ocuparse en el sesenta, más en los servicios (1970=37.3%) que en los años anteriores, cuando esta participación parecía haberse sostenido en un 33% aproximadamente. Sin embargo, en el caso del desempleo industrial, el cuadro indicaría que se está llegando a un cierto "cenit" de crecimiento, más que a una etapa de descenso relativo. Más adelante se verá que esta última interpretación parece más adecuada. El empleo en las ramas extractivas, de la construcción, de

la electricidad, del comercio y los transportes, sufrieron procesos descendentes similares, de 1960 a 1970. Si se observa la distribución de la población económicamente activa por sexos en la parte superior del mismo cuadro, resulta que la tendencia descendente relativa del empleo industrial ha sido mayor para los hombres que para las mujeres. La PEA masculina en la industria de transformación descendió de 1960 a 1970, del 35.7% al 33.6%, aunque experimentó un aumento absoluto de 142 mil ocupaciones. En cambio, los servicios aumentaron del 22.2% al 28.8% en el mismo periodo, pero su incremento absoluto de 232 mil ocupaciones es más impresionante.

La PEA femenina en servicios prácticamente mantuvo la misma participación relativa en los treinta años estudiados, en un 57%. En la industria de transformación su participación relativa ha sido creciente, de un 14.8% en 1940, a 22.6% en 1970. Esta creciente participación significa en términos absolutos, de 1940 a 1950, una duplicación; de 1950 a 1960, un aumento del 110% y de 1960 a 1970, un aumento del 71%. El comercio, al contrario, muestra una tendencia descendente: de un 20% de la PEA que representaba en 1940, a un 13.5% en 1970. Esto oculta el hecho de que, en términos absolutos, de 1940 a 1950, la PEA femenina en el sector comercio creció en un 66%. Se muestra así que la incorporación femenina industrial (de las pocas mujeres que trabajan) a la PEA, parece ser más favorable que entre los hombres.

Obviamente la clasificación de la PEA por ramas económicas presenta una homogeneidad aparente dentro de cada una, la que dista mucho de la realidad. Así por ejemplo, en el sector servicios, la participación del gobierno no ha sido muy grande, contradiciendo así la tesis de la sobreocupación de la burocracia gubernamental. Los datos disponibles lamentablemente se refieren tan sólo a 1940 y 1970. Según el Censo de población de 1940, en el Distrito Federal el gobierno representaba el 34.2% de la PEA en el total del sector servicios, y el 17.5% en 1970 (ciudad de México), con un incremento absoluto, en los treinta años comprendidos, de 100 mil nuevas ocupaciones. Esto significa que la capacidad de absorción ocupacional del gobierno tiene barreras impuestas por su capacidad de financiamiento.

Otro dato fragmentario se refiere a la importancia relativa de los servicios domésticos que en 1940 representaban el 40.5% del total de la PEA en servicios, y en 1950 el 37.1% también en los ocupados en el Distrito Federal. Este tipo de ocupación afectaba en 1940 al 49% del total de la PEA femenina del Distrito Federal. En años posteriores seguramente existieron cambios ocupacionales importantes de los servicios domésticos al trabajo fabril. Como las migraciones femeninas del interior hacia la



ciudad de México no parecen haber sufrido descensos de consideración, se puede suponer que el trabajo doméstico cumple un papel receptor y, con altas probabilidades, de "puente" hacia ocupaciones fabriles. Es posible que la distribución del ingreso dentro de la ciudad represente también un cierto tope a la capacidad de absorción ocupacional, dentro de los domicilios particulares.

CUADRO IV-6

*Distribución porcentual de la PEA en la ciudad de México,<sup>a</sup> de 1940 a 1970, por sexos*

Sectores económicos<sup>c</sup>

Hombres	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	Total PEA <sup>b</sup>
1940	8.3	0.9	23.5	7.2	0.7	22.3	8.5	23.2	5.4	(452 146)
1950	7.2	0.7	30.7	8.2	1.0	16.8	7.3	20.3	7.8	(801 956)
1960	3.9	1.3	35.7	9.4	1.0	17.2	7.6	22.2	1.7	(1 298 883)
1970	3.2	1.0	33.6	8.2	0.9	14.0	5.8	28.8	4.5	(1 810 292)
Mujeres										
1940	0.6	0.1	14.8	0.1	0.1	20.0	0.6	58.8	4.9	(168 910)
1950	1.1	0.2	15.0	0.3	0.2	16.8	0.8	52.2	13.4	(334 158)
1960	2.2	0.4	19.4	0.9	0.3	17.2	1.3	57.0	1.3	(543 973)
1970	0.8	0.4	22.6	0.9	0.2	13.5	0.8	56.5	4.3	(798 418)
Ambos sexos										
1940	6.2	0.7	21.1	5.3	0.6	21.7	6.3	32.9	5.2	(621 056)
1950	5.4	0.5	26.1	5.9	0.7	16.8	5.4	29.7	9.5	(1 136 114)
1960	3.4	1.0	30.8	6.9	0.8	17.2	5.8	32.5	1.6	(1 842 856)
1970	2.5	0.8	30.1	6.0	0.7	13.9	4.3	37.3	4.4	(2 607 710)

*Fuente:* Elaboraciones de los respectivos censos de población. Para notas, ver apéndice del capítulo, p. 69. Sectores económicos= 1) agricultura, silvicultura, caza y pesca; 2) extractivo, 3) transformación, 4) construcción, 5) electricidad, gas, etcétera. 6) comercio, 7) transportes, 8) servicios, incluido gobierno, 9) actividades insuficientemente especificadas.

La proporción de asalariados, o sea, la suma de los empleados y obreros en la rama de los servicios, representa de 1940 a 1960 aproximadamente el 90% del total. En la última década ha bajado al 80% para hacer que aumente en cantidad absoluta la prestación de servicios por cuenta propia, carente de dependientes remunerados, al 11% del sector, aunque en términos relativos parece más importante el crecimiento de la posición patronal, o sea, aquella ocupación que ya tiene aunque sea una persona remunerada bajo su responsabilidad. Pero en realidad las distinciones entre la posición de patrón y la de personas que trabajan por su cuenta en servicios, puede no ser muy nítida en muchos casos. Hasta cierto punto, la proporción de asalariados refleja condiciones materiales de absor-

ción más ventajosas y estables, lo que no niega que sea muy baja la remuneración de los asalariados de este sector.<sup>9</sup> La absorción de asalariados en los servicios representó un 91.2% del incremento decenal del sector, subió a un 93.5% en los años cincuentas, pero descendió a un 64.3% en los años sesentas. El trabajo por su cuenta, propiamente dicho y, salvo la aclaración anterior sobre probables problemas de definición censal, representó los siguientes por cientos de absorción decenal: años cuarentas, 6.8%, desciende ligeramente en los cincuentas a 5.8% y aumenta en los sesentas a 16.6%.

En la rama comercial la situación es ligeramente diferente, ya que el comercio ambulante, con o sin local, es desalentado tanto por el comercio establecido, ya que es competencia fuera de su control, como por la represión de las autoridades gubernamentales. Los datos censales de los años sesentas reflejan estos hechos y se registra un descenso de 52 mil ocupaciones del comercio que trabaja por su cuenta, de 1960 a 1970. Consecuentemente aumenta en 45 mil ocupaciones, en ese mismo lapso de tiempo, el trabajo asalariado del comercio. En él, al trabajo asalariado le corresponden los siguientes porcentajes del aumento ocupacional total: 15.1% de 1940 a 1950, 60.6% de 1950 a 1960 y 86.7% de 1960 a 1970.

Analizaremos sólo una rama más en cuanto a ciertos indicadores de su homogeneidad interna y sus cambios recientes, la industria de transformación. La proporción de asalariados, obreros más empleados, había aumentado paulatinamente de 1940 a 1960, del 79.6% al 89.2%, pero en 1970 desciende un poco a 87.2%. En este sector ocupacional es más sencilla la distinción entre los obreros y los empleados, por ser más específicas las respectivas labores. Introduciendo esta distinción entre obreros y empleados, se observa que los obreros han visto reducirse su participación porcentual en el total ocupacional, desde un 72.4% en 1940, a un 69.3% en 1970, en tanto que los empleados la han aumentado, del 7.2% al

<sup>9</sup> En la ciudad de Monterrey se encontró para 1965 y para la población masculina de 21 a 60 años, que las ocupaciones "por su cuenta", sin capital y sin local o vehículo, tenían un ingreso personal promedio 13% más bajo que los obreros no especializados, 64% de aquéllos recibían un ingreso inferior a los \$145.00, contra el 25% de los obreros no especializados. Estos datos no se refieren exactamente al sector servicios, sino que incluyen al comercio y a la construcción. Cfr. Jelin de Balán, Elizabeth, "Trabajadores por cuenta propia y asalariados: ¿una distinción vertical u horizontal?", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, Buenos Aires, 67-3, cuadros 1 y 3, pp. 394 y 396. Es posible que los resultados de este estudio no sean exactamente comparables con estos datos de Monterrey. Nosotros obtuvimos ingresos mensuales personales medios superiores, casi en un 100%, para los jefes de familia que trabajaban por cuenta propia, fuera de casa y sin local, respecto a los obreros no especializados o peones. Aquéllos declararon percibir \$1469.30 al mes, y éstos \$750.36, pero los respectivos coeficientes de variabilidad de aquéllos fueron mucho más altos. Ver en el capítulo siguiente, "la disparidad de ingresos a nivel de los jefes de familia".

17.9%. Claro está que en términos absolutos, el crecimiento de los obreros ha sido superior. Lo que sí es característico a ambos tipos de asalariados es que su participación porcentual en la absorción ocupacional decenal ha descendido de los años cincuentas a los sesentas. Los obreros que habían absorbido en los cincuentas el 75% del incremento ocupacional de la rama, descendieron al 63.4%, y los empleados, que estaban en un 20.7% entre 1950 y 1960, absorbieron en los sesentas un 18.6%. Se incrementaron entonces los trabajos artesanales y por cuenta propia y más aquéllos que éstos. La distinción anterior no deja de ser burda a juzgar por la extremada agregación censal. Dentro del trabajo no asalariado, los ocupados por su cuenta, si bien aumentaron en números absolutos en cada década, cada vez han aumentado menos y su participación relativa en cada fecha censal ha ido reduciéndose (1940 = 19.5%, 1970 = 6.8%), lo mismo que su participación relativa en la absorción ocupacional decenal (8.9% de 1940-50, a 1.4% de 1960-70). Los patrones y sus familiares no remunerados aumentaron absoluta y relativamente más que los que trabajan por su cuenta. Este aumento es particularmente importante en los años sesentas, en que aumenta esta categoría en 36 mil ocupaciones, y llega a representar el 16.6% del aumento ocupacional en el decenio. Creemos que, efectivamente, la inclusión del personal remunerado en los que "trabajan por su cuenta" o a los "patrones, directores o empresarios", es igualmente arbitraria, pero en todo caso, esto se hizo para mostrar la tendencia creciente hacia el trabajo artesanal, sea que se le defina como una ocupación económica sin individuos remunerados, o con muy pocos empleados y obreros.

Anteriormente se comentó que en las últimas dos décadas las posibilidades de incorporación al trabajo industrial parecían ser más favorables para las mujeres que para los hombres. Pero bien pudiera suceder que la incorporación industrial femenina se hubiera realizado en tipos de empleo marcadamente diferentes. Así sería posible pensar que los servicios de las mujeres hubieran sido demandados más para labores de oficina, o bien para trabajos no calificados. De acuerdo con la escasa información disponible, tal parece ser que la absorción asalariada femenina en la industria de transformación, de 1940 a 1960, en la ciudad de México, siguió pautas similares a la de los hombres. En este periodo, un 30% del incremento femenino en ocupaciones asalariadas fue absorbido por empleadas y el 70% por obreras. Entre los hombres estas cifras correspondieron al 23.4% para los empleados, y un 76.6% para los obreros. La diferencia de 6.6 puntos porcentuales entre ambos sexos, no indica la existencia de pautas marcadamente diferenciales.

Dentro de las ocupaciones obreras no se pudo detectar otra posible diferencia entre los sexos. Aparentemente no existen grandes diferen-

CUADRO IV-7

Distribución porcentual e importancia relativa en el incremento de las posiciones ocupacionales en la industria de transformación, en el comercio y en los servicios, en la ciudad de México (1940-70)

Posiciones	Industria de transformación				Absorción porcentual del incremento		
	1940	1950	1960	1970	1940-50	1950-60	1960-70
Obreros	72.4 %	68.4	71.6	69.3	65.3 %	75.0	63.4 b
Empleados	7.2	14.8	17.6	17.9	20.7	20.7	18.6 b
Por su cuenta	19.5	13.6	8.9	6.8	8.9	3.9	1.4
Otros a	0.9	3.2	1.9	6.0	5.1	0.4	16.6
Total = 100 % (en miles)	(100.0) (129 052)	(100.0) (293 035)	(100.0) (566 822)	(100.0) (786 483)	(100.0) (163 983)	(100.0) (273 787)	(100.0) (219 661)
<i>Comercio</i>							
Posiciones	1940	1950	1960	1970	1940-50	1950-60	1960-70
Obreros	16.6	3.9	8.7	11.8	—	15.6	15.8
Empleados	28.8	34.0	38.2	42.4	36.9	43.6	32.9
Por su cuenta	53.1	54.9	49.6	29.4	44.7	40.8	—
Otros	1.5	7.2	3.5	16.4	18.4	—	51.3
Total = 100 % (en miles)	(100.0) (142 803)	(100.0) (190 064)	(100.0) (317 430)	(100.0) (357 931)	(100.0) (63 618)	(100.0) (130 201)	(100.0) (92 577)
<i>Servicios</i>							
Posiciones	1940	1950	1960	1970	1940-50	1950-60	1960-70
Obreros	57.8	45.3	43.3	44.0	31.0	40.9	45.2
Empleados	31.3	44.8	48.3	37.4	60.2	52.7	19.1
Por su cuenta	10.8	8.9	7.6	10.9	6.8	5.8	16.6
Otros	0.1	1.0	0.8	7.7	2.0	0.6	19.1
Total = 100 % (en miles)	(100.0) (178 509)	(100.0) (335 658)	(100.0) (599 456)	(100.0) (958 633)	(100.0) (157 149)	(100.0) (263 798)	(100.0) (359 176)

Fuente: Censos de población. 1970. Datos preliminares.

a Incluye patrones, directores, etcétera y los familiares que no reciben remuneración.

b Las proporciones de obreros y empleados para 1970, se estimaron según la tendencia estadística de los años anteriores.

cias en cuanto al grado de calificación. La información disponible la proporciona el VII Censo Industrial de 1960 y no deja de ser precaria y quizá poco confiable (el Censo Industrial de 1965 no contuvo ya información sobre el grado de calificación de los obreros). Según aquella fuente, en las empresas localizadas en el Distrito Federal se censaron 153 mil obreros del sexo masculino, 51 por ciento de los cuales lo consideraron los empleadores como obreros calificados, así como 41 mil obreros mujeres, siendo el 48% de ellas obreras calificadas. Así pues, la diferencia entre los sexos gira alrededor del 3% en cuanto al grado de calificación. Debe tomarse en cuenta que el número de obreros proporcionado por esta fuente es inferior al señalado en el VIII Censo de Población, en un 50%

para los hombres y en un 64% para las mujeres obreras, debido a la localización industrial en la periferia metropolitana y perteneciente administrativamente al Estado de México, donde en ese año se localizó aproximadamente la mitad de los establecimientos censados en toda el área metropolitana. Sin embargo, si a nivel de las ocupaciones obreras no se detectaron diferencias importantes entre sexos en las variables mencionadas, grado de incorporación y calificación obrera, es de esperarse que persistan las diferencias en cuanto al nivel de remuneración, sobre las cuales no se dispuso de información. Pero los niveles diferenciales de remuneración entre las ocupaciones de cuello blanco y corbata, o sean las ocupaciones no manuales, se pueden deducir de los niveles aparentes de calificación. Hacemos la aclaración de que este trabajo no pretende analizar la calificación de las personas empleadas en la industria de transformación, ni menos hacer inferencias al respecto, basándonos en la descripción de la estructura de algunas actividades económicas de la misma. Para conocer el grado de calificación de las ocupaciones es necesario confrontar el grado de calificación personal de los que desempeñan las ocupaciones. En la medida en que las calificaciones del trabajo difieran de las personales, la probabilidad de pérdidas de productividad potencial será mayor como resultado de esta subutilización de la capacidad de los recursos productivos. Un estudio detallado de la calificación personal de los trabajadores debe incluir sus perfiles educativos, no sólo en términos generales, sino por grupo de ocupaciones homogéneas (ingenieros, técnicos, profesores, etcétera), dando cuenta de su contenido formativo escolar y extraescolar. De esta manera se entiende que una estimación de la CEPAL para la población ocupada en toda la América Latina fije en 1955 que en el grupo de "profesionales y técnicos" el 23% posea sólo algún tipo de educación primaria o ninguna educación, y únicamente el 23.6% tenga algún tipo de formación universitaria.<sup>10</sup> Este trabajo pretende únicamente mostrar cuáles han sido algunas modalidades de la absorción ocupacional en la industria de transformación, mismas que se señalaron como favorecedoras al sexo femenino.

La absorción industrial en las últimas dos décadas, si bien se caracteriza por haber sido más favorable que la de los hombres, en términos relativos muestra que las mujeres se han incorporado a las ocupaciones industriales asalariadas, no manuales, en los rangos medios y han tenido un menor acceso que los hombres al grupo ocupacional de los profesionistas y los técnicos. Los datos de 1960 para la ciudad de México, indican que

<sup>10</sup> CEPAL /ILPES, *La formación de los recursos humanos en el desarrollo económico y social de América Latina*, Buenos Aires, 1966. Citado por Lederman, Esteban, *Los recursos humanos en el desarrollo de América Latina*. Santiago de Chile, Cuadernos del ILPES, serie II, núm. 9, 1969, pp. 57-59.

en la industria de transformación un 22.3% de los puestos no manuales y asalariados fueron ocupados por profesionistas y técnicos (cuyo grado de calificación preciso desconocemos), pero entre los hombres este porcentaje sube al 25.1% y desciende entre las mujeres al 14.6% (cuatro mil en total). Predominan, en cambio, las mujeres en las ocupaciones de oficina y son porcentualmente semejantes en las ocupaciones de vendedoras y similares.<sup>11</sup>

Es necesario enfatizar que la intensificación del empleo por cuenta propia y del artesanado se ha dado en la ciudad de México dentro de una tendencia descendente de la industria de transformación, de la construcción y del comercio, para absorber mano de obra, por lo que se hace necesario un estudio más profundo en cada uno de estos sectores, particularmente de la industria de transformación y del comercio, y analizar los determinantes del descenso.

En el cuadro siguiente, número iv-8, aparecen las tasas decenales de absorción ocupacional, por sexos. Para ambos sexos, la tasa de absorción del incremento ocupacional correspondiente a la industria de transformación descendió de un 37.6% en los cuarentas, a un 34.6% en los cincuentas, y a un 32.2% en los años sesentas. La industria de la construcción había mantenido su tasa de absorción de 1940 a 1960, pero en el último decenio descendió del 7.7% al 4.1%. La rama de la electricidad, gas, etcétera, también descendió, aunque su importancia como generadora de empleo es pequeña. El comercio observó un descenso marcado en sus tasas decenales, de 12.8% en los cuarentas, sube a un 16.0% en los años cincuentas, para descender a un 6.5% en los sesentas. Los transportes y las comunicaciones también descienden en este indicador de su capacidad de absorción. Son los servicios y, especialmente los no gubernamentales, los que han absorbido los descensos en los sectores ya mencionados. Los servicios que representaron el 30.1% del incremento ocupacional de los años cuarentas, aumen-

<sup>11</sup> Distribución de los empleados asalariados y no manuales de la industria de transformación, por sexos, en la ciudad de México, 1960 (en %).

Grupos ocupacionales	Hombres	Mujeres	Total
Oficinistas	53,9%	62,0	56,0
Vendedores	21,0	23,4	21,7
Profesionistas y técnicos	25,1	14,6	22,3
<b>Total empleados asalariados = 100%</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: VIII Censo de Población. Cuadernos del Distrito Federal y del Estado de México. Población económicamente activa de 8 años y más.

taron ligeramente al 33.2% en los cincuentas, pero subieron tremendamente en los sesentas hasta un 55.5% del incremento ocupacional total. En general, descendió el ritmo del crecimiento de la PEA en la ciudad de México. En los años cuarentas se observa un aumento de 515 mil nuevas ocupaciones, en los cincuentas, de 707 mil ocupaciones, y en los sesentas, de 759 mil ocupaciones. O sea, que la tasa media anual de crecimiento de la PEA en la ciudad de México, corresponde también a un descenso más marcado aún en el ritmo de crecimiento de la PEA del resto de la república.

Volviendo a las tasas de absorción ocupacional de la capital, por sexos, se observa que las fluctuaciones son más intensas para los hombres que para las mujeres. Especialmente el descenso de las tasas masculinas de absorción de la industria de transformación, de 45.0% en los cuarentas, a 31.9% en los sesentas, contrasta con el ascenso de las tasas femeninas de absorción en la misma rama, del 19.6% al 32.0%, en los periodos respectivos.<sup>12</sup>

Existe una hipótesis que relaciona las modalidades del empleo en las diversas ramas económicas con la tasa general de desempleo visible. La formulación más común de esta hipótesis especifica que la importancia relativa del empleo en la industria de transformación, o su grado de absorción decenal, varía inversamente con la tasa general de desempleo visible. El empleo manufacturero, por ser el primero que resiente el receso económico, tiende a despedir a ocupados que se incorporan a los servicios no especializados, a los trabajos por cuenta propia y al pequeño comercio. Si la incorporación a estas últimas ocupaciones es relativamente fácil, por no haber trabas institucionales graves y por no exigirse elevados criterios de calificación, ella influye para que la tasa general de desempleo visible no aumente en mayor medida. Los cesantes se incorporan a actividades de baja productividad. La regulación del control estatal sobre el pequeño comercio, así como la estructura oligopólica o monopolítica, pueden desalentar la incorporación adicional. La elevación de los niveles escolares o la calificación del trabajo pueden inducir igualmente al aumento de la tasa del desempleo visible, pues los cesantes ya no aceptarán la subocupación. Creemos que en el caso de la ciudad de México, para los años sesentas se

<sup>12</sup> Habría que destacar como explicación del descenso relativo del empleo en la ciudad de México a la reciente tendencia hacia la descentralización regional de la industria, pues de 1960 a 1965, la participación relativa de la ciudad de México (incluidos el Distrito Federal y los municipios de Ecatepec, Naucalpan, Tlalnepantla y Cuautitlán), en relación al total nacional, aumentó en el número de establecimientos industriales privados de la rama extractiva y de transformación, del 32.3% al 37.6%, lo mismo que en el personal ocupado total, del 53.3% al 56.9%. Si descendió, en cambio, en el total del capital invertido, del 69.3% al 59.9%, y en el monto de los salarios, sueldos y prestaciones, del 73.0% al 66.2%. Estas tendencias apuntan igualmente hacia un crecimiento del sector artesanal en la capital, fenómeno que también se observa a nivel nacional. Los datos corresponden a los séptimos y octavos censos industriales.

han presentado simultáneamente algunos de estos factores institucionales. Tal parecería que ha habido trabas al aumento ocupacional del comercio (no a la participación en general del comercio en el ingreso nacional, que es considerable), las que hicieron descender su participación relativa en la PEA y en su participación en la absorción decenal. Por otro lado, parecería que los bajos niveles educacionales han permitido mantener relativamente baja la tasa general de desempleo visible. Recuérdese que las mujeres constituyeron una parte importante en la composición del aumento decenal del desempleo abierto, debido a sus mayores tasas de escolaridad primaria. En la gráfica número 1 se presentan algunas de las interrelaciones entre las modalidades del empleo por ramas económicas, las tendencias al trabajo artesanal, a los trabajos por cuenta propia y al desempleo visible, a que hemos hecho referencia.

CUÁDRO IV-8

*Absorción relativa de la PEA de la ciudad de México, por sectores económicos y sexos de 1940 a 1970*

(en %)

Sectores económicos

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	Total	Base % <sup>a</sup>
<i>Hombres</i>										
1940/50	6.4	0.5	45.0	10.6	1.5	10.9	6.6	18.5	100.0	(311 187)
1950/60	—	2.1	39.7	10.3	1.2	16.2	7.4	23.1	100.0	(548 842)
1960/70	1.6	0.4	31.9	5.9	0.3	6.7	1.3	51.9	100.0	(447 101)
<i>Mujeres</i>										
1940/50	1.9	0.4	19.6	0.5	0.3	17.4	1.3	58.6	100.0	(128 374)
1950/60	3.4	0.6	22.3	1.7	0.4	15.2	1.8	54.6	100.0	(247 437)
1960/70	—	0.6	32.0	0.6	—	6.1	—	60.7	100.0	(232 697)
<i>Ambos sexos</i>										
1940/50	5.1	0.5	37.6	7.7	1.1	12.8	5.1	30.1	100.0	(439 561)
1950/60	0.3	1.6	34.6	7.7	0.9	16.0	5.7	33.2	100.0	(789 996)
1960/70	0.3	0.5	32.2	4.1	0.2	6.5	0.7	55.5	100.0	(673 413)

Fuente: Apéndice 2. Elaboraciones de los censos de población.

Sectores económicos: 1) agricultura, silvicultura, caza y pesca, 2) extractivo, 3) transformación, 4) construcción, 5) electricidad, gas, etcétera, 6) comercio, 7) transportes, 8) servicios, incluido gobierno.

<sup>a</sup> La base porcentual excluye a las actividades insuficientemente especificadas y a las cifras que representan decrementos, por esa razón no suman los totales de hombres y de mujeres.

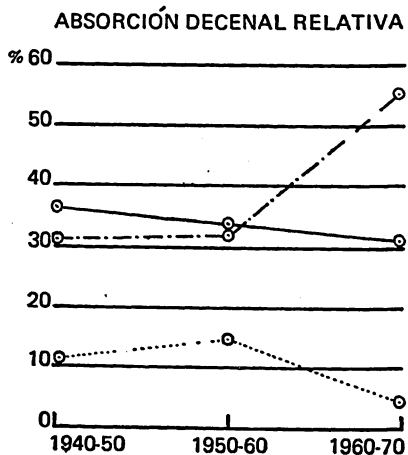
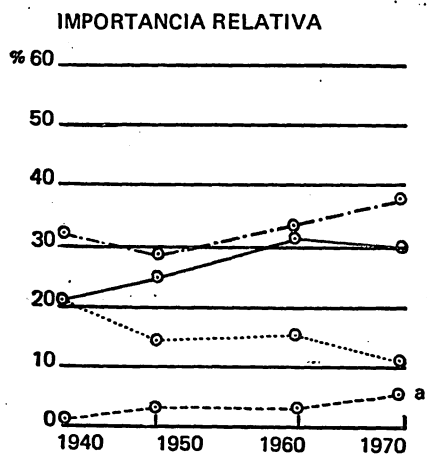
Así pues, es de esperarse en un futuro cercano que, al mantenerse las trabas institucionales al pequeño comercio, al mantener la industria de transformación su ritmo descendente de absorción ocupacional y al aumentar los niveles de escolaridad, aumente también más la tasa de desempleo visible en la ciudad de México, sobre todo si no logra aumentar rápidamente el trabajo asalariado en los servicios.



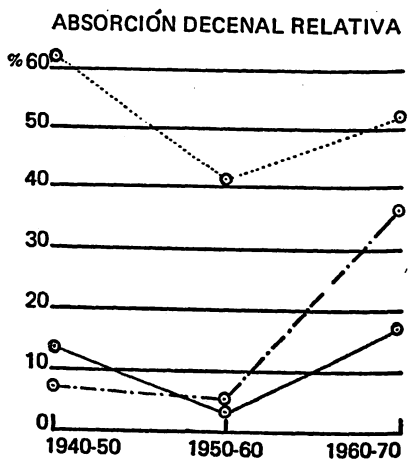
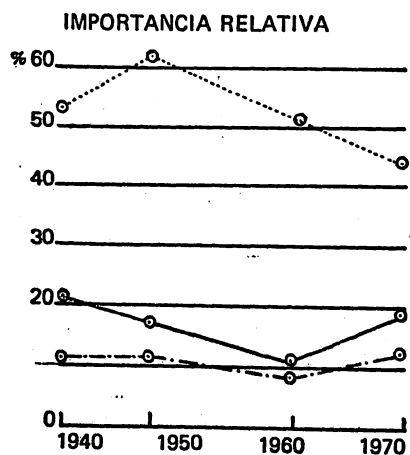
Gráfica 1

Importancia y absorción relativas, por ramas económicas, en la ciudad de México

OCUPACIONES POR RAMAS



OCUPACIONES NO ASALARIADAS



FUENTE: APENDICES.

a como porcentaje de la P E A.

- - - - - ○ SERVICIOS
- - - - - ○ TRANSFORMACION
- - - - - ○ COMERCIO
- - - - - ○ DESEMPLEO VISIBLE

El deterioro de las oportunidades de empleo sería más agudo para los hombres jóvenes y para los migrantes sin calificación en el trabajo, de mantenerse la misma tasa de ocupación efectiva de las mujeres, la cual ha crecido hasta ahora con el ritmo del crecimiento de la población de edades superiores a los doce años.

Consecuencia de estos fenómenos será probablemente la proliferación de tugurios, la invasión de terrenos urbanos, un aumento en la escasez de servicios públicos elementales y quizá un incremento en algunos índices de desorganización social.

### *Particularidades ocupacionales de los jefes de familia entrevistados*

Hemos detectado algunas tendencias de la oferta ocupacional con datos relativos a la PEA, según aparecen en las fuentes censales. Ahora presentaremos una descripción más detallada de un universo distinto, el de los jefes de familia, de más edad, menor desocupación y mayor ingreso que la PEA. Las mujeres que desempeñaban el papel de jefes de familia fue pequeño (10% del total de entrevistados) y de él, un 60% únicamente declaró desempeñar alguna ocupación. Las pocas jefas de familia ocupadas de la muestra se dividieron en una tercera parte como empleadas, una quinta parte como trabajadoras por cuenta propia, carentes de un local especial; otra quinta parte que, trabajando por cuenta propia, lo hacían en su domicilio, y una sexta parte como obreras.

Las descripciones que se presentan a continuación se refieren a los jefes de familia varones, y en cierto sentido representan un complemento cualitativo a las tendencias enunciadas de la oferta ocupacional.

Ellos se dividieron en un 42% en empleados, un 29% en obreros y otro 29% en trabajadores por cuenta propia, proporciones que son significativamente diferentes a las de la PEA por cuanto sobrestiman los trabajadores por cuenta propia en un 10%, respecto a 1970, en un 5% a los empleados, y subestima en un 15% a los obreros.

Cada una de estas posiciones ocupacionales poseía algunas jerarquías internas objetivas que fueron proporcionadas directamente por los entrevistados. La jerarquía interna de los obreros se presentó así: un 32% dijo ser obrero no especializado, un 57% especializado, otro 6% obrero altamente especializado, y un 5% supervisor o jefe de obreros. Los empleados se subdividieron en un 76% como empleados simples y un 24% como jefes de empleados. De los que trabajaban por cuenta propia un 34% dijo carecer de local especial para trabajar, probablemente como trabajador ambulante; un 27% trabajaba en su domicilio como artesano, y un 39% ya disponía de un local especial para trabajar.

Es conocida la falta de información sobre el tipo de empresas en que trabajan los obreros y empleados. Ofrecemos aquí una versión simplificada del tipo de control de la propiedad de las empresas donde laboraban los jefes de familia entrevistados. En empresas privadas mexicanas trabajaba el 53%, en las extranjeras el 17% únicamente, un 23% en empresas del gobierno, 4% en empresas de control mixto, y 3% no respondió esta pregunta. (La formulación de ésta dice: "Si trabaja en una empresa, ¿de qué tipo es?") Se ve que la proporción de jefes de familias ocupados en empresas del gobierno sobrestima bastante la proporción encontrada anteriormente de la PEA ocupada en el gobierno para 1970, y que fue del 6.5%.

El grado de especialización de los obreros mostró algunas diferencias según el tipo de control de la propiedad. Era mayor en las empresas de control extranjero, pues únicamente un 21% de los obreros se consideró como no especializado. Le siguieron en importancia las empresas de control mixto, en que un 29% era no especializado y 12% altamente especializado. En las empresas de propiedad privada mexicana también era 29 el porcentaje de no especializados y 6% el de altamente especializados. Los obreros entrevistados que laboraban en empresas gubernamentales tuvieron el grado más bajo de especialización con un 38% de no especializados y 5% de altamente especializados.

Las jerarquías de los empleados mostraron menor variación por tipo de control de la propiedad, a excepción de las empresas de control mixto, en que fue superior la proporción de jefes de empleados sobre el total de empleados, lo que indicaría posiblemente la existencia de fenómenos de burocratización.

CUADRO IV-9

*Jerarquías ocupacionales de los obreros y empleados, por tipos de control de las empresas en que laboraban, 1965-66*  
(en %)

Tipos de control	O b r e r o s					E m p l e a d o s		
	Jefe	Altamente especializado	Especializado	No especializado	Total = 100 %	Jefe	Simple	Total = 100 %
Privado extranjera	3	9	67	21	(97)	28	72	(89)
Mixto	0	12	59	29	(17)	44	56	(27)
Privada mexicana	6	6	59	29	(251)	24	76	(306)
Gobierno	5	5	52	38	(40)	25	75	(216)
No contestó	5	0	41	54	(17)	20	80	(10)

Fuente: Encuesta directa.

La jerarquización interna de cada posición ocupacional es bastante profunda y está institucionalizada, a juzgar por las opiniones de los entrevistados y por una serie de recompensas materiales obtenidas.

A todos los ocupados se les preguntó por el grado de seguridad y permanencia de sus empleos. Un 61% respondió que sus empleos eran permanentes y seguros, un 22% que eran permanentes pero inseguros y 16%, la sexta parte, que eran de carácter provisional o eventual. Las jerarquías internas de las posiciones ocupacionales mostraron una clara relación positiva con el grado de seguridad y permanencia de los empleos. Otra relación positiva similar se vio con el grado de satisfacción con el trabajo. Setenta por ciento del total de entrevistados dijo estar contento con su trabajo, 23% no estaba ni contento ni descontento y un 6% estuvo descontento en el trabajo. Del cuadro siguiente se desprende que, en términos generales, los grados de satisfacción y de seguridad en el trabajo son mayores entre los empleados. Les siguen los obreros y se rezagan los trabajadores por cuenta propia. Las desigualdades internas de las jerarquías de cada posición ocupacional parecen ser mayores en los trabajadores por cuenta propia que entre los obreros, donde son significativas, o entre los empleados.

Sin embargo, se presentaron varias excepciones a estas relaciones, dignas de comentar. Los obreros supervisores fueron los que en mayor porcentaje dijeron estar contentos con su trabajo. Ochenta por ciento contestó en este sentido, pero fue considerable el porcentaje que consideró que su trabajo no era seguro. Un 21% aseguró que su trabajo era eventual, porcentaje similar al calculado entre los obreros no especializados. El porcentaje de ellos que dijo que su trabajo era permanente, pero inseguro, también fue alto (29%).

Tal parece que la jerarquía de supervisor o jefe de obreros no está suficientemente institucionalizada, a juzgar por la conocida falta de jerarquías medias en la industria<sup>18</sup> y por la relativa inseguridad de su empleo que manifiestan. Estos hombres son miembros de la clase trabajadora que han tenido cierto éxito en sus trabajos, lo que los tiene contentos, pero su desempeño no es plenamente reconocido por las posiciones sociales mayores, las cuales pueden sustituir sus funciones subempleando a técnicos e incluso profesionales, sin conceder a los jefes de obreros la seguridad en el trabajo que ansían.

Parece que este relativo desencanto de los jefes de obreros está relacionado con un sentimiento de que sus posibilidades individuales de ascenso dentro de la empresa están bloqueadas; fenómeno comprensible dado que

<sup>18</sup> Cfr. Banco de México, S. A., *El empleo de personal técnico en la industria de transformación*. México, D. F. Banco de México, S. A., 1959.

CUADRO IV-10

Grado de seguridad y satisfacción con el trabajo, según jerarquías y posiciones ocupacionales  
(en %)

Jerarquías y posiciones ocupacionales	Grado de seguridad <sup>1</sup>				Grado de satisfacción <sup>2</sup>					
	Permanente y seguro	Permanente pero inseguro	Provisional	Eventual	No contestó	Contenido	Ni contento ni descontento	Descontento	No contestó	Base porcentual
<i>Total obreros</i>	60	20	6	13	1	65	26	7	2	(501)
Jefe	50	29	0	21	0	80	12	8	0	(24)
Altamente especializado	90	7	0	3	0	78	22	0	0	(31)
Especializado	67	18	5	9	1	70	23	6	1	(289)
No especializado	45	25	8	20	2	49	35	13	3	(155)
No contestó	(0)	(1)	(0)	(0)	(1)	(1)	(0)	(0)	(1)	(2)
<i>Total empleados</i>	71	19	4	5	1	77	17	5	1	(752)
Jefe	80	15	2	2	1	85	9	5	1	(178)
Simple	67	20	5	6	2	75	20	4	1	(572)
No contestó	(0)	(2)	(0)	(0)	(0)	(1)	(1)	(0)	(0)	(2)
<i>Por cuenta propia</i>	48	28	6	17	1	66	27	6	1	(505)
Con local especial	67	25	4	4	0	79	17	3	1	(196)
En el domicilio	42	33	8	17	0	57	33	8	2	(135)
Sin local especial	33	28	7	32	0	57	33	8	2	(174)
No contestó	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)

Nota: Las cifras entre paréntesis son absolutas.

<sup>1</sup> Respuestas a la pregunta: "¿Considera usted que su ocupación principal es...?"

<sup>2</sup> Respuestas a la pregunta: "¿Está usted contento o no con su trabajo?"

esta jerarquía se encuentra situada entre el mundo de los obreros y de los técnicos y profesionales. Los jefes de obreros pueden considerarse como hombres que no han alcanzado sus metas iniciales, puesto que han dejado de identificarse con los obreros y no son aceptados como miembros de los estratos medios.<sup>14</sup> Únicamente un ascenso significativo podría depararles alta satisfacción.

Una teoría explicativa para este fenómeno debería relacionar los logros con las expectativas, tal y como lo hace la teoría de los grupos de referencia, desarrollada por Merton, más que una teoría en que el éxito objetivo produce satisfacción y el fracaso frustración.<sup>15</sup> En esta dirección apuntan algunos resultados referentes a las expectativas de ascenso económico, entendido éste como una apreciación sobre el nivel de vida esperado en cinco años más, a partir de la fecha de la entrevista. Los obreros de más edad de las diferentes jerarquías, incluida la de los jefes de obreros se mostraron relativamente menos optimistas con su nivel de vida futuro que sus colegas más jóvenes. Los obreros nacidos en la ciudad de México y pertenecientes a las dos jerarquías obreras más bajas indicaron respuestas optimistas relativamente más frecuentes que los obreros migrantes de dichas jerarquías. Pero entre los obreros de jerarquías superiores, la relación se invirtió: fueron más optimistas los migrantes que los nativos, lo cual indica que el desencanto relativo se acentúa en los obreros de más edad, mayor jerarquía y de origen nativo, que generalmente son los obreros políticamente más conscientes.

Sin embargo, las expectativas optimistas de ascensos económicos fueron relativamente más numerosas entre los jefes de obreros que entre las demás jerarquías, notándose una relación estrecha de ellas con la jerarquía. Las dos terceras partes de los jefes de obreros entrevistados pensó que su nivel de vida en cinco años sería superior al de ese momento, cuatro por ciento de ellos únicamente pensó que empeoraría y 21% que permanecería más o menos igual. Esto llevaría a centrar la explicación del desencanto relativo de los jefes de obreros en factores relacionados con las relaciones jurídicas y objetivas del trabajo. También indica que es importante el sentimiento de ascenso bloqueado entre los obreros altamente especializados, sobre todo si son de mayor edad. En un futuro habría que especificar más las expectativas de ascenso por tipos y tamaños de empresas industriales. Parece ser que las expectativas individuales de ascenso de los obreros están

<sup>14</sup> Kahl A., Joseph, "Tres tipos de trabajadores industriales mexicanos". *Ciencias Políticas y Sociales*, UNAM, vol. v, núm. 16, 1959; "Estratificación social y valores en la metrópoli y las provincias: Brasil y México". *Ciencias Políticas y Sociales*, UNAM, vol. x, núm. 37, 1964.

<sup>15</sup> "Aportaciones a la teoría de la conducta del grupo de referencia." *Teoría y Estructura Social*, México, FCE, 1964.

condicionadas por el tipo del lugar de trabajo, en el sentido de que las empresas económicamente más dinámicas, de mayor tamaño y escala de su producción, alientan expectativas individuales de ascenso e incrementan la seguridad y la satisfacción con el trabajo industrial.<sup>16</sup>

Entre los jefes de familia que trabajaban por su cuenta, la satisfacción con el trabajo no mantuvo una relación demasiado estrecha con el grado de seguridad en el trabajo. Se observó que en la jerarquía más baja, o sea aquella en que carecían de local especial y no trabajaban en su casa, el grado de satisfacción era bastante alto a pesar de la poca seguridad manifestada. Como era de esperarse, en ella la inseguridad en el trabajo fue bastante marcada entre los migrantes de mayor edad y con poco tiempo de residir en la capital. Entre los nativos, la inseguridad en el trabajo de los hijos de padres migrantes también fue mayor. Y sin embargo, tanto entre los migrantes de mayor edad y poco tiempo de residir en la capital, como entre los nativos, hijos de padres migrantes, la satisfacción con el trabajo fue relativamente elevada. Esta aparente incongruencia está relacionada con expectativas de ascenso muy marcadas en ellos y con la satisfacción por estar residiendo en la capital, en el caso de los migrantes recién llegados. Ambos factores les permiten pasar por alto la inseguridad y el bajo ingreso de sus empleos, puesto que esperan próximas mejorías económicas. Las expectativas de ascenso están asociadas positivamente con otros factores psicológicos como el individualismo. Tendremos oportunidad de reconsiderar más sistemáticamente el papel integrador de estos factores psicológicos en el capítulo sobre las oportunidades objetivas de ascenso individual y los orígenes geográficos de los entrevistados. Pero podemos adelantar y afirmar que contribuyen a aminorar la brecha en las oportunidades de ascenso individual que existe entre los nativos y los migrantes.

La elección de una segunda ocupación simultánea puede considerarse, bajo ciertas circunstancias, como un índice de un deseo particular de ascenso individual. Pero para evaluar adecuadamente la función de la ocupación secundaria hay que tomar en cuenta la jerarquía de la ocupación principal, pues siendo ésta muy alta, una ocupación secundaria viene a ser el reconocimiento de toda una experiencia reconocida, mientras que siendo el punto de partida una jerarquía muy baja, la elección de una ocupación secundaria resulta ser el fruto de la lucha por la supervivencia. Ambas situaciones se reconocen en la muestra, aunque las frecuencias relativas respectivas indican la existencia del predominio de ciertos tipos.

Un once por ciento de los entrevistados dijo desempeñar más de una ocupación, del cual sólo el uno por ciento tenía tres ocupaciones y tres por

<sup>16</sup> Brahm, Lucien; Di Tella, G., "Deux Types de Mentalité Ouvrière: un Exemple de Désir de Mobilité." *Sociologie du Travail*, 4/1961.

ciento carecía de empleo. La ocupación secundaria fue un poco más frecuente entre los empleados y los trabajadores por cuenta propia, pero fue escasa (5%) entre los obreros. Al especificar ahora los resultados, según las jerarquías ocupacionales, se observó que la ocupación secundaria era más frecuente en las jerarquías bajas de obreros y de trabajadores por cuenta propia que en las jerarquías altas. Y a la inversa, entre los empleados, la cuarta parte de los jefes de empleados manifestó tener más de una ocupación, contra un trece por ciento solamente en los empleados simples. Se observó también una ligera acentuación de la ocupación secundaria entre los empleados migrantes. No así entre los obreros, pues entre los no especializados, de origen nativo, un trece por ciento dijo tener ocupación secundaria, contra un siete por ciento de los migrantes también no especializados. La distinción por orígenes geográficos se pierde entre los trabajadores por cuenta propia.

Así pues, la necesidad de recurrir a una ocupación secundaria fue importante en las bajas jerarquías obreras (nueve por ciento), más importante en las de los trabajadores por cuenta propia (16%), mientras que fue más escasa en las respectivas jerarquías superiores, particularmente entre los obreros. Es frecuente que la elección de una ocupación secundaria en las bajas jerarquías se dirija hacia ocupaciones de bajo prestigio, y que se asocie entonces a un bajo grado de satisfacción con la ocupación principal, aunque esta asociación se ve condicionada por el tipo de ocupación. De allí que en las bajas jerarquías de los trabajadores por cuenta propia haya sido "medio", en general, el grado de satisfacción con el trabajo, y alta la proporción de entrevistados que contaba con una ocupación secundaria, siendo bastante "inseguras" esas ocupaciones. En las bajas jerarquías obreras, donde era un poco más importante el desempeño de una ocupación secundaria, al contrario, el grado de satisfacción con el trabajo era bajo, así como su grado de seguridad.

Las relaciones positivas de las diversas jerarquías internas de las tres posiciones ocupacionales que se han revisado, con determinadas opiniones favorables hacia las ocupaciones desempeñadas, sugieren la existencia de varias escalas de estratificación social coexistentes en la ciudad de México.

Es decir, que dentro de cada posición ocupacional, y haciendo por el momento caso omiso de la movilidad entre posiciones ocupacionales, se producen mecanismos de ascenso individual. En cada jerarquía superior tienden a darse con mayor frecuencia relativa opiniones favorables hacia el desempeño de las ocupaciones, expectativas optimistas de ascenso económico, y —como se verá más adelante— actitudes políticamente más favorables hacia el *statu quo*. El grado de integración ideológica de cada jerarquía superior al *statu quo* varía naturalmente de posición a posición.



En nuestro caso, las altas jerarquías obreras mostraron mayor desencanto hacia sus ocupaciones, afirmando que gozaban de menor "seguridad" que los empleados y los trabajadores por su cuenta, de similar jerarquía. En aquellas posiciones en que es más evidente la variedad de canales de movilidad que permiten su funcionamiento como mecanismos de integración, el sistema de dominación vigente puede continuar trabajando políticamente con un máximo de ganancia y un mínimo de pérdidas.

Ahora bien, cada una de las varias escalas de estratificación social coexistentes no funcionan de manera autónoma, sino que operan según el mismo principio que rige la escala global de estratificación. Ellas son en realidad, subescalas de estratificación de la ciudad. No hay, en una sociedad medianamente compleja, una sola escala de estratificación, sino una constelación de escalas que se ordenan en una global.<sup>17</sup> La existencia del funcionamiento de tales subescalas "contribuye a proteger a los que en él participan de las influencias que emanan del sistema (de dominación) prevaleciente, atenuando la repercusión de efectos que de otro modo sería lógico esperar, cuando se considera la estructura urbana global..."<sup>18</sup>

La dinámica de la constelación de escalas de estratificación responde a la dinámica del modo concreto de producción capitalista dependiente, el cual integra modos de producción subalternos o un modo de producción hegemónico. Así, la existencia de subescalas de estratificación está indicando la existencia de varios modos de producción coexistentes en la ciudad, dialécticamente integrados a un modo de producción hegemónico.

En el capítulo siguiente describiremos algunas tendencias recientes de ciertas dimensiones de la escala de estratificación global de la capital.

<sup>17</sup> Bagú, Sergio, "Las clases sociales del subdesarrollo", en *Problemas del Subdesarrollo Latinoamericano*, Ed. NuestroTiempo, México, 1973, p. 48.

<sup>18</sup> Martins y Cardoso, F. H., "Estratificación interna y participación política". *Seminario sobre la Marginalidad en América Latina* BID, Plandes (mimeo). Santiago de Chile, noviembre 1970, pp. 23-27.

APÉNDICE

CUADRO IV-6

Distribución de la PEA por sectores económicos en la ciudad de México, de 1940 a 1970, por sexos<sup>a</sup>

		Sectores Económicos <sup>b</sup>							Total PEA <sup>c</sup>	
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
<b>Hombres</b>										
Absolutos		37 691	3 878	106 301	32 665	3 084	100 814	38 233	105 036	24 444
1940		57 479	5 419	246 403	65 643	7 790	134 710	58 791	162 654	63 067
1960		51 196	16 720	464 240	122 317	14 133	223 632	99 352	289 858	23 409
1970		58 301	18 317	606 705	148 869	15 690	253 380	105 057	522 230	81 743
<b>Mujeres</b>										
Absolutos		1 053	249	25 047	140	175	33 807	1 065	99 314	8 060
1940		3 543	720	50 194	845	520	56 120	2 787	174 495	44 934
1960		11 870	2 103	105 324	5 059	1 541	93 797	7 335	309 632	7 310
1970		6 672	3 574	179 778	6 396	1 483	108 050	6 206	450 814	34 445
<b>Ambos sexos</b>										
1940		38 744	4 127	131 348	32 805	3 259	134 621	39 298	204 350	32 504
1950		61 022	6 139	296 597	66 488	8 310	190 830	61 578	337 149	108 001
1960		63 066	18 823	569 564	127 376	15 674	317 429	106 687	599 490	30 719
1970		64 973	21 891	786 483	155 265	17 173	361 430	111 263	973 044	116 188

Sectores económicos: 1) agricultura, silvicultura, caza y pesca, 2) extractivo, 3) transformación, 4) construcción, 5) electricidad, gas, etcétera, 6) comercio, 7) transportes, 8) servicios, incluido gobierno, 9) actividades insuficientemente especificadas.

<sup>a</sup> Para la definición de ciudad de México, consúltese el cuadro II-1.

<sup>b</sup> La PEA de 1940 = ocupaciones por clases de la nomenclatura nacional de ocupaciones, más los habitantes desocupados totalmente por un mes o más, en la fecha del censo, según la ocupación que tenían. 1950 = ocupaciones efectivamente desempeñadas en la ocupación principal, más buscadores de trabajo, por ramas de actividad. 1960 y 1970, dato censal original.

<sup>c</sup> Sectores económicos. 1940 = Los datos censales de 1940 no son estrictamente comparables, a pesar de las reagrupaciones que se hicieron. Las modificaciones se hicieron a nivel de divisiones y clases ocupacionales únicamente. A nivel de divisiones ocupacionales: Se excluyó la décima división, personas con ocupaciones antisociales, sin ocupación, oficio o profesión, con ocupaciones improductivas o cuya ocupación se ignora, por contener población menor de edad inactiva. A nivel de clases, se excluyó la clase quehaceres domésticos sin retribución, de la octava división ocupacional. En el sector extractivo, se incluyó la clase minas metálicas y plantas de tratamiento e industrialización, que originalmente estaba en transformación. La clase minas metálicas y plantas metalúrgicas, originalmente en extractivas, se cambiaron a transformación. La clase fabricación de materiales de construcción, edificación y construcción, se separó como un sector independiente, lo mismo la clase llamada luz, fuerza y calefacción eléctrica. La clase artes gráficas, fotografía y cinematografía se incluyó en el sector servicios. Del sector comercio, se dejó únicamente la clase comercio en general y pasaron a servicios las siguientes clases: instituciones de crédito y compañías de seguros, hoteles y restaurantes, etcétera, agencias comerciales y aduanales, etcétera, que junto a las profesiones liberales, la servidumbre pagada y la mencionada clase de artes gráficas, fotografía y cine, constituyeron el sector servicios no gubernamentales. Los desocupados de un mes y más no se distribuyeron por clases ocupacionales, sino por divisiones, lo que introduce algunas variaciones, pero dado su bajo número no pueden representar grandes cambios.

APÉNDICE B

CUADRO IV-8

Absorción absoluta de la PEA de la ciudad de México, por sectores económicos y sexos de 1940 a 1970

Sectores Económicos

Diferencias absolutas

Hombres	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	Total
1940/50	19 788	1 541	140 102	32 978	4 706	33 896	20 558	57 618	38 623	349 810
1950/60	- 6 283	11 301	217 837	56 674	6 343	88 922	40 561	127 204	- 39 658	502 901
1960/70	7 105	1 597	142 465	26 552	1 557	29 748	5 705	232 372	58 334	505 435
Mujeres										
1940/50	2 490	471	25 147	705	345	22 313	1 722	75 181	36 874	165 248
1950/60	8 327	1 383	55 130	4 214	1 021	37 677	4 548	135 137	- 37 624	209 813
1960/70	- 5 198	1 471	74 454	1 337	- 58	14 253	- 1 129	141 182	27 135	253 447
Ambos sexos										
1940/50	22 278	2 012	165 249	33 683	5 051	56 209	22 280	132 799	75 497	515 058
1950/60	2 044	12 684	272 967	60 888	7 364	126 599	45 109	262 341	- 77 282	712 714
1960/70	1 907	3 068	216 919	27 889	1 499	44 001	4 576	373 554	85 469	758 882

Fuente: Elaboraciones de los censos de población y apéndice.

Sectores económicos: 1) agricultura, silvicultura, caza y pesca, 2) extractivo, 3) transformación, 4) construcción, 5) electricidad, gas, etcétera, 6) comercio, 7) transportes, 8) servicios, incluido gobierno, 9) actividades insuficientemente especificadas.

## CAPÍTULO V

### ALGUNOS LÍMITES DEL PROCESO DE MOVILIDAD POR PARTICIPACIÓN CRECIENTE EN EL CONSUMO

En la actualidad, parece haber quedado atrás la confianza en que la industrialización y la concentración urbana llevarían directamente a reducir de manera *objetiva* las desigualdades sociales. Todavía a principios de la década de los sesentas era frecuente leer en la literatura especializada que el proceso de industrialización traería consigo una nivelación en lo económico, social, cultural y haría posible una participación política más activa. Este entusiasmo fue compartido por ideólogos y estudiosos no sólo del país, sino de otros países del Tercer Mundo y por los organismos internacionales. Durante la segunda mitad de los años sesentas, la confianza y el entusiasmo han disminuido no únicamente en cuanto a los efectos niveladores de la industrialización, sino incluso en cuanto a la cantidad y calidad de los productos elaborados gracias al proteccionismo económico excesivo.

En este capítulo nos referiremos a la mala distribución del ingreso, a las desigualdades en las remuneraciones al factor trabajo, a las desigualdades en el consumo de algunos bienes modernos y a la educación, tanto en el país como en la capital no únicamente con la intención de denunciarlas, sino para fijar límites objetivos que permitan evaluar el alcance de algunas modificaciones que se han dado en el sistema de estratificación social. Entendemos por estratificación la distribución de sanciones y recompensas en la sociedad, entre las cuales se pueden distinguir varias dimensiones. Sobresalen las económicas (riqueza, ocupación), las sociales (prestigio, relaciones) y las políticas (influencia, igualitarismo). Todas ellas definen la distribución del poder en la sociedad. Existen modelos diferentes del crecimiento económico y de la distribución social de las sanciones y recompensas. Ellos fijan niveles diversos de participación en el goce de las recompensas por parte de los diferentes estratos y clases sociales.<sup>1</sup> Llamaremos movilidad ascendente por participación económica creciente —aceptando la terminología de Germani— a una “transferencia continua de símbolos de *status* de la cúspide a la base (de la estratificación) a través de

<sup>1</sup> Para un tratamiento conceptual más profundo ver el capítulo I.

una participación creciente en modos más 'elevados' de consumo y estilos de vida".<sup>2</sup>

El ingreso y el consumo son valores sociales, es decir, metas, cuyo logro es aceptado y reconocido, las cuales son utilizadas como medios para aumentar cualitativa o cuantitativamente los niveles alcanzados, a la vez que incrementan los niveles de aspiraciones y se convierten en símbolos de éxito en el ascenso social. Tomemos el caso de la vivienda. Ser dueño de la casa donde se habita constituye un símbolo de *status* más elevado que el tener que arrendar. Entre los propietarios de casa existe también una jerarquía de *status* relacionada con el tipo y tamaño de la construcción. El número de recámaras de la casa y las comodidades materiales del interior representan un criterio juzgador de posiciones. A medida que las comparaciones entre posiciones se elevan más en la escala de estratificación, se añade la sofisticación a la posesión de bienes, llegándose finalmente al derroche.

Tomado individualmente, el logro de estas metas es símbolo de ascenso social y medio para continuar ascendiendo y para nivelar los logros en otras metas. Este poder nivelador y continuador es variable, siendo menor probablemente en el caso del consumo; pero tomado socialmente, o sea atendiendo a su distribución entre la sociedad, estos valores sociales pueden considerarse como limitantes del proceso de movilidad social —entendiendo ésta en el sentido de cambio en ciertas posiciones sociales—, si es que quienes participan de ellos representan sólo un grupo privilegiado. La concentración *objetiva* de estos canales de movilidad por participación creciente en un grupo relativamente privilegiado le permite a éste una movilidad social muy intensa, pero margina de este proceso a la gran mayoría. Es por esta razón que se ha intitulado este capítulo "límites de la movilidad".

Sin embargo, la distribución social de estas recompensas cumple a la vez un papel integrador y neutralizador de tensiones. Este papel es *subjetivo*. La participación creciente alimenta la conciencia de movilidad ascendente por medio del acceso a los medios de comunicación de masas que hablan de mayores éxitos. El contacto con otras personas o grupos que gozan de condiciones laborales más favorables, que perciben salarios más altos que los recibidos, etcétera, da más confianza a los desposeídos en sus propias capacidades mentales. Les hace reconocer que la capacidad personal no lo es todo para subir, sino que es necesario desenvolverla en un conjunto de habilidades, que es necesario educarse o educar a sus hijos. Pero aun la capacidad socializadora de la movilidad ascendente por par-

<sup>2</sup> Germani, Gino, "Social and Political Consequences of Mobility", en *Social Structure and Mobility in Economic Development*. (Lipset y Smelser compiladores) Chicago, Aldine Publishing Company, 1968, p. 377.

ticipación económica creciente depende de una movilidad que no permanezca demasiado tiempo concentrada en ciertos grupos sociales y que jurídicamente no quede marginado ningún grupo en particular, es decir de una ideología igualitaria. Ahora bien, aun en el caso de que este tipo de movilidad sea mayor, eso no quiere decir que tengan que desaparecer los logros diferenciales entre las recompensas. Estos logros diferenciales producen desequilibrios de *status* que, de ser lo suficientemente agudos, digamos en un individuo de alta educación y bajo ingreso (o consumo), o viceversa, reducen la función socializadora del logro mayor y alientan la participación política. Más aún, está demostrado en los países altamente desarrollados que la alta movilidad por participación creciente es incapaz de romper las barreras que existen entre las clases sociales, no así entre los estratos, ni permiten incrementar la participación en organizaciones voluntarias ni la interacción entre las clases. No tomar en cuenta este gran límite a la movilidad por participación económica creciente ha llevado a emitir juicios apresurados sobre el "aburguesamiento" de los obreros, a predecir el fin de la ideología y a hablar de una sociedad "postindustrial". Pero son justamente estas sociedades opulentas en las que las diferencias entre los aumentos altísimos en la productividad y los aumentos *relativos* a ésta, de las remuneraciones, son los más marcados y donde están teniendo lugar ciertos procesos de movilidad descendente, como la proletarización de los intelectuales.

Como se verá más adelante, en la ciudad de México se está incrementando la movilidad por participación económica creciente en algunos tipos de recompensas, más que en otros, hecho que no debe minimizarse, pues no se dispone de pruebas suficientes acerca de sus consecuencias subjetivas, aunque éstas correspondan a una mera etapa del desarrollo económico. Pero analicemos primero la evolución reciente de la distribución de algunas recompensas en la capital.

### *La distribución del ingreso*

Creemos que el ingreso personal monetario representa una buena herramienta para establecer límites objetivos al alcance de las modificaciones en la estratificación social, en la medida en que sea extendida la generalización del trabajo asalariado "libre", sea escaso el crecimiento de la frontera agrícola y se hayan abolido los privilegios en base a la propiedad de la tierra. El liberalismo económico del siglo pasado de un lado, la revolución mexicana de otro y el crecimiento poblacional reciente se han encargado de cubrir estos condicionantes en nuestro país.

Que el ingreso personal está muy mal distribuido en nuestro país lo sabe todo el mundo, y es una conclusión a la cual se llega a través de muy

distintas formas de medición y a través de comparaciones internacionales varias. Igualmente conocidos son los desniveles del ingreso interregionales e intersectoriales. Menos conocidos son los desniveles de ingreso intrarregionales e intrasectoriales, pero la persistencia y agravamiento de los desniveles internos dentro de las principales ciudades mexicanas en general, y de la capital en particular, es menos evidente. Ya Ífigenia Martínez de Navarrete mostraba en 1960 que el grado de concentración del ingreso personal más inequitativo de todas las regiones de la república se localizaba en el Distrito Federal.<sup>3</sup> Los datos eran de 1956.

La explicación que comúnmente se da para este hecho es de nivel individual: que son los migrantes del interior quienes con su baja calificación para el trabajo y sus condiciones particulares de socialización, quienes engrosan las filas de los peor remunerados. Ellos permiten entonces el ascenso de los nativos hacia ocupaciones mejor remuneradas. Sin embargo, aun cuando las desigualdades interregionales e intrasectoriales pueden contribuir eficientemente a la explicación de algunos casos metropolitanos de desigualdad interna —que no son aislados—, parecen ser insuficientes y exageradas en el caso de la ciudad de México, como se verá más adelante. El crecimiento económico continuado de los últimos tres decenios produjo una intensa diferenciación interna del sistema económico gracias al proceso de la división social del trabajo, de la diversificación y el surgimiento de nuevos sectores productivos, y de la dinamización de sectores ya existentes. Pero la multiplicación de empleos urbanos por esfuerzos de nacionales se realizó, en la mayoría de los casos, utilizando las instalaciones productivas ya heredadas, respondiendo muchas veces ante aumentos pasajeros en la demanda exterior de productos, intensificando la utilización de la fuerza de trabajo barata, sin que la difusión tecnológica y de los criterios de rendimiento económicos hayan penetrado a muchos sectores, fuera de ciertas “islas” modernas. La competencia económica entre los productores nacionales de mercancías, consecuentemente, no fue intensa, sino que la débil competencia económica fue protegida desde el Estado, el cual procuró defender la libertad de los empresarios privados, gravando mínimamente las ganancias extraordinarias (por concepto de aumentos en las exportaciones, por ejemplo), limitando las importaciones de bienes de consumo, pero permitiendo el consumo ostentoso, así como la remisión directa e indirecta de ganancias hacia el extranjero. El Estado mexicano también ha influido sobre el control de las reivindicaciones de la clase obrera, limitando la participación del factor trabajo en el ingreso nacional.

Ante la existencia de un intento más completo de explicación del fenó-

<sup>3</sup> Martínez de Navarrete, Ífigenia, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*. México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1960, p. 68.

meno de la desigualdad en el ingreso en la ciudad de México que el de las desigualdades campo-ciudad, tendría que demostrarse que efectivamente la diferenciación social en el ingreso es un proceso creciente, que se generaliza sectorialmente y hacia las posiciones ocupacionales no manuales de la población asalariada o que labora por cuenta propia, sin asalariados, pero favoreciendo más y más la desigualdad básica entre el gran capital y el trabajo. Si así fuera, sería conveniente pensar que la industrialización en nuestro país no solamente no ha estado asociada a una mayor nivelación social y económica, sino que ha traído como una de sus *consecuencias* la pauperización de la mayoría de los habitantes, sobre todo en la capital.

Antes de referirnos a las tendencias mismas de la distribución del ingreso personal, se hace necesario señalar cuáles son algunos de los límites que se derivan de la forma de medición y de la unidad de análisis, individual o familiar, que generalmente se escoge.

La confiabilidad de los datos sobre la distribución personal del ingreso entre la fuerza de trabajo o entre sus familias no está libre de críticas. Es frecuente que los datos al respecto sean fruto de encuestas domiciliarias patrocinadas por alguna institución gubernamental o paragubernamental, en las cuales la posibilidad de falsear las respuestas es grande y no se dispone de otro tipo de fuentes de información que validen aquellas respuestas, individuo por individuo. Si los empresarios y comerciantes pueden evadir el pago de impuestos con trucos contables, no solamente aquí, sino en países que cuentan con un control fiscal mayor, es obvia la posibilidad de que ellos minimicen sus declaraciones de ingreso hechas voluntariamente en el domicilio. De otro lado, los cálculos no especifican claramente las diferencias entre un ingreso anterior o posterior al pago de los impuestos, y los registros de la concentración del ingreso provenientes de fuentes impositivas dejan mucho que desear.<sup>4</sup>

Escoger como unidad de análisis a los individuos o a las familias, elimina la posibilidad de medir el ingreso que se obtiene participando colectiva, no individualmente, en ciertos servicios públicos como las obras urbanísticas, la medicina socializada, la escolaridad formal, los medios de transporte y comunicación, en ciertas formas asociadas de mercadeo, en el mejoramiento en la calidad de la alimentación, las cuales aparentemente se asocian positivamente con el tamaño de la localidad de residencia. Es decir, que los residentes de las metrópolis se ven más favorecidos por estos servicios que sus colegas rurales o semiurbanos. Pero es problemática la agregación de este ingreso no personal o familiar a los resultados de las encuestas directas. En síntesis, se puede decir que así como existen límites a la forma de medi-

<sup>4</sup> Esta observación es importante, pues en México se reformularon los impuestos federales al ingreso en 1963, los cuales afectaron los salarios de sectores importantes de las capas medias.



ción que tienden a minimizar la participación del factor capital en el ingreso agregado, así existen otros que minimizan el ingreso de los asalariados, particularmente de aquellos que están peor remunerados. Se trata, entonces, de formas imperfectas de medición que pintan la realidad más bien conservadoramente, de valorizarse inclusive las posesiones familiares en diferentes tipos de propiedades.

Asimismo, pueden existir discrepancias entre las tendencias del ingreso personal o familiar voluntariamente manifestado y las tendencias de los salarios reales medios anuales tal y como se recogen de las empresas como unidades de análisis, debido a la falta de criterios adicionales para poder ponderar adecuadamente estos últimos datos. No toda la fuerza de trabajo asalariada recibe remuneraciones de gran regularidad temporal, de manera que las remuneraciones por tiempos determinados y diferentes no son agregables mecánicamente, y puede suceder inclusive que dos series salariales de diferente unidad de medida temporal llevaran a tendencias opuestas.

Hechas estas aclaraciones mostraremos algunas tendencias importantes de la distribución del ingreso personal en la capital, de 1950 a 1970, tal y como se deducen de encuestas directas. No nos referimos a la distribución funcional local del ingreso por no haber tenido acceso a esos datos.

En el cuadro siguiente aparece la distribución porcentual del ingreso mensual —por concepto de trabajo— de la fuerza de trabajo en el Distrito Federal, de 1950 a 1968, y la distribución porcentual del ingreso familiar mensual en el Distrito Federal, de 1956 a 1970.

Aquí se limitó la declaración de ingresos de la fuerza de trabajo al ingreso por concepto de trabajo, por motivos técnicos de comparabilidad entre las fuentes y suponiendo que éstas subestiman la declaración de ingresos por concepto de ingresos del capital. En el caso del ingreso familiar existe el supuesto de que este último concepto del ingreso por capital está incluido y, sin embargo, los resultados indican muy pequeñas diferencias, hecho que apoya el supuesto anterior de su subestimación.

El cuadro indica que el decil más alto de la fuerza de trabajo o de las familias obtuvo alrededor del 40% del ingreso por trabajo y del ingreso familiar, respectivamente, en el periodo considerado, sin que se note una tendencia clara a la disminución relativa. Se observa una pequeña disminución de 1960 a 1968 en la participación relativa del decil más alto, de un 2.3%, en el caso de la fuerza de trabajo, pero no en términos familiares, aunque hay que aclarar que esta pequeña disminución se produjo tras una reconcentración drástica del ingreso de 1950 a 1960, del 29.1% al 44.1% del ingreso personal, en manos del decil más rico.

La tendencia quizá más clara sea la regularidad con que descende la participación relativa en el ingreso de los cinco deciles inferiores de la fuerza

CUADRO V-1

Distribución porcentual del ingreso mensual por trabajo y del ingreso mensual familiar en el Distrito Federal, 1950-1970, por deciles

1. Ingreso mensual per trabajo de la fuerza de trabajo (en %)

Deciles de la fuerza de trabajo	1950		1960		1964		1968	
	% simple	% acumulado	% simple	% acumulado	% simple	% acumulado	% simple	% acumulado
1 (bajo)	2.0	2.0	1.2	1.2	1.4	1.4	1.6	1.6
2	4.2	6.2	3.4	4.6	3.0	4.4	2.7	4.3
3	4.8	11.0	3.7	8.3	4.1	8.5	2.9	7.2
4	5.0	16.0	3.7	12.0	4.1	12.6	4.8	12.0
5	6.5	22.5	5.7	17.7	4.1	16.7	5.0	17.0
6	8.4	30.9	7.0	24.7	6.4	23.1	7.0	24.0
7	11.2	42.1	7.0	31.7	8.8	31.9	7.0	31.0
8	13.8	55.9	9.2	40.9	9.3	41.2	10.6	41.6
9	15.0	70.9	15.0	55.9	15.7	56.9	16.6	58.2
10 (alto)	29.1	100.0	44.1	100.0	43.1	100.0	41.8	100.0

2. Ingreso familiar mensual (en %)

Deciles de familias	1956		1958		1963		1970	
1 (bajo)	2.3	2.3	1.9	1.9	1.6	1.6	2.4	2.4
2	3.2	5.5	3.0	4.9	2.8	4.4	2.8	5.2
3	4.4	9.9	4.0	8.9	3.0	7.4	3.9	9.1
4	4.9	14.8	4.4	13.3	4.3	11.7	4.7	13.8
5	4.9	19.7	5.9	19.2	4.7	16.4	4.7	18.5
6	6.8	26.5	6.7	25.9	7.9	24.3	6.0	24.5
7	9.5	36.0	10.0	35.9	8.0	32.3	8.0	32.5
8	11.3	47.3	10.0	45.9	11.5	43.8	12.4	44.9
9	14.9	62.2	15.6	61.5	19.5	63.3	17.3	62.2
10 (alto)	37.8	100.0	38.5	100.0	36.7	100.0	37.8	100.0

FUENTES:

- 1950 Censo de población 1950, *Parte especial*, cuadro 40.
- 1956 Secretaría de Economía. *Ingresos y egresos de la población de México*. Departamento de Muestreo (datos de octubre de 1956). Tomado del apéndice estadístico de Martínez Navarrete, Ifigenia, *op. cit.*
- 1958 SIC. *Ingresos y egresos de las familias en la República Mexicana*, Departamento de Muestreo, julio 1958.
- 1960 Censo de población 1960.
- 1963 Banco de México, S. A. *Encuesta sobre ingresos y gastos familiares en México*. Oficina de Estudios sobre Proyecciones Agrícolas, series 9 y 17 (agosto, 1963).
- 1964 SIC. *La PEA del Distrito Federal*. Dirección General de Muestreo, datos de octubre, 1964.
- 1968 SIC. *La PEA del Distrito Federal*. Dirección General de Muestreo, octubre, 1968 (datos de junio de 1968).
- 1970 SIC. *Ingresos y egresos de la población en la República Mexicana*. Dirección General de Muestreo, 1969-70.

Nota: Los cálculos se hicieron por interpolación lineal.

de trabajo o las familias. Los porcentajes acumulados del ingreso del cincuenta por ciento más pobre de las dos poblaciones estudiadas, se redujo de un 22.5% en 1950, al 17.0% en 1968, en el caso de la fuerza de trabajo, y del 19.7% en 1956 al 18.5% en 1970, en el caso de las familias. En estas últimas es más marcado un cierto ascenso relativo en cada uno de los seis deciles más bajos entre 1963 y 1970, debido quizá al aumento en el número medio de personas que por familia contribuyen a la formación del ingreso familiar ante la perspectiva del aumento en la pauperización relativa, y que equivaldría a un proceso familiar de socialización de las pérdidas en la venta de fuerza de trabajo.

En cuanto a los estratos medios de ingreso, se observa que el decil noveno ha aumentado constantemente su participación relativa en el ingreso, sea individual o familiar. El octavo decil participó de la reconcentración del ingreso en los años cincuentas disminuyendo su participación relativa para aumentarla en la segunda mitad de los años sesentas, sobrepasando, en términos familiares, en 1970, el nivel de participación relativa tenido en 1950. La tendencia de los deciles sexto y séptimo es más compleja y pareciera estar sujeta a altas y bajas, resultado de la heterogeneidad ocupacional que generalmente presentan estas capas.

Sin embargo, estas tendencias relativas hacia la concentración del ingreso personal son insuficientes para brindar una noción acerca de las tendencias absolutas.

Para acercarnos a este problema se calcularon medias aritméticas de ingreso por deciles dividiendo el total agregado de tipos de ingreso por el número de ocupados o el número de familias por decil, hasta obtener los datos a precios corrientes. Para deflecar se utilizó un índice de precios únicamente, el índice del costo de la vida obrera en la ciudad de México, cuya bondad no se cuestionó. Se llegó así al siguiente cuadro:

CUADRO V-2

Medias aritméticas de ingreso por trabajo e ingreso familiar por deciles en el Distrito Federal, 1950-1970, a precios corrientes y constantes (1960)

1. Ingreso mensual por trabajo de la fuerza de trabajo

Deciles de la fuerza de trabajo	1950		1960		1968	
	Precios corrientes	Precios constantes	Precios corrientes	Precios constantes	Precios corrientes	Precios constantes
1 (bajo)	45.6	95.0	115.4	275.6	229.7	
2	95.7	199.4	327.2	465.1	387.6	
3	109.4	227.9	353.2	499.6	416.3	
4	114.0	237.4	353.2	826.8	689.0	
5	148.2	308.7	548.2	861.3	717.7	
6	194.1	404.4	673.6	1 205.8	1 004.8	
7	255.3	531.9	673.6	1 205.8	1 004.8	
8	314.5	655.2	885.4	1 825.9	1 521.6	
9	341.9	712.3	1 443.6	2 859.4	2 382.1	
10 (alto)	663.3	1 381.9	4 244.2	7 200.2	6 000.0	
Total	227.9	474.8	961.8	1 722.6	1 435.5	

2. Ingreso familiar mensual

Deciles de familias	1956		1963		1970	
	Precios corrientes	Precios constantes	Precios corrientes	Precios constantes	Precios corrientes	Precios constantes
1 (bajo)	294.9	378.1	415.7	324.8	751.9	578.4
2	410.4	526.1	727.5	568.4	877.2	674.8
3	564.2	723.3	779.5	609.0	1 221.8	939.8
4	628.4	805.6	1 117.3	872.9	1 472.5	1 132.7
5	628.4	805.6	1 221.2	954.1	1 472.5	1 132.7
6	872.0	1 117.9	2 052.7	1 603.7	1 879.7	1 445.9
7	1 218.3	1 561.9	2 078.7	1 624.0	2 506.3	1 927.9
8	1 449.1	1 857.7	2 988.1	2 334.8	3 884.8	2 988.3
9	1 910.8	2 449.6	5 066.8	3 958.4	5 419.9	4 169.1
10 (alto)	4 847.4	6 214.4	9 535.9	7 450.0	11 842.3	9 109.5
Total	1 282.5	1 644.2	2 598.3	2 030.0	3 132.9	2 409.9

FUENTE: Elaboraciones a partir de las fuentes del cuadro v-1.

Nota: Se eliminaron los resultados absolutos de las encuestas de 1964 y 1968, por considerar que contenían errores muestrales que sistemáticamente hacían descender las medias aritméticas de los deciles, con respecto a resultados anteriores y posteriores.

Según estos datos medios de ingreso, en el Distrito Federal no se produjo en el tiempo considerado, una tendencia a la pauperización absoluta, pues casi todas las medias de ingreso aumentaron con el tiempo a precios de 1960. Parecía que entre 1956 y 1963 se perfilaba cierta tendencia a la pauperización absoluta, pues las medias aritméticas de los deciles familiares más bajos fueron menores en 1963, pero los datos de 1970 muestran

nuevos aumentos en ellos, borrándose la tendencia. Sin embargo, los aumentos en el tiempo de las medias aritméticas, a precios constantes, de los deciles más bajos son ínfimos con respecto a los de los deciles más altos. Así, para dar un ejemplo, en el periodo 1950-1960, el aumento de la media aritmética de todos los deciles de la fuerza de trabajo fue de \$ 487.0 al mes, la del decil más bajo \$ 20.4 y la del más alto de \$ 2,862.3. La relación entre los aumentos absolutos del decil más bajo frente al más alto es de 1: 119.2. En términos familiares recuérdese, la pauperización de los deciles más bajos fue absoluta. En la década de los años sesentas mejora la posición absoluta del decil más bajo, pero se reduce la magnitud del aumento de los inmediatamente superiores. Aumentan más las medias aritméticas de los deciles medios y altos. En consecuencia, parece perfilarse la formación de ciertos conjuntos homogéneos de deciles de ingreso. Comenzando de la cima, se aísla el decil más alto, por ser el que participa en mayor medida de los ingresos por capital. El segundo conjunto está compuesto por los deciles octavo, noveno y parte del séptimo, que ven aumentar su participación absoluta y relativa en el ingreso. El tercer conjunto lo forman los deciles cuarto, quinto y sexto y parte del séptimo, los cuales ven incrementados sus ingresos medios absolutamente hasta la última década. Finalmente el último conjunto lo componen los tres deciles inferiores que han experimentado descensos en los incrementos absolutos de sus medias de ingreso y en su participación relativa en la distribución del ingreso. A continuación aparecen los incrementos de los ingresos reales.

CUADRO V-3

*Aumentos anuales promedio de las medias aritméticas de los deciles de ingreso en el Distrito Federal (1950-1970)*

(en pesos de 1960)

Deciles	Fuerza de trabajo		Familias	
	1950-1960	1960-1968	1956-1963	1963-1970
1 (bajo)	\$ 2.4	\$ 14.3	\$ -7.6	\$ 36.2
2	12.8	7.6	6.0	15.2
3	12.5	7.9	-16.3	47.2
4	11.6	42.0	9.6	37.1
5	24.0	21.2	21.2	25.5
6	27.0	41.4	69.4	-22.5
7	14.2	41.4	8.9	43.4
8	23.0	79.5	68.1	93.3
9	73.1	117.3	215.5	30.1
10 (alto)	286.2	219.5	176.4	237.0
<i>Total</i>	<i>48.7</i>	<i>59.2</i>	<i>55.1</i>	<i>54.2</i>

Fuente: Elaboración de los datos del cuadro v-2.

Esto quiere decir que, de continuar las tendencias señaladas para los años del setenta, se plantearía ya la cristalización de un proceso de pauperización absoluta para los tres deciles más bajos, ya que se ha reducido paulatinamente su porcentaje en la distribución del ingreso, y los aumentos absolutos de sus medias aritméticas tienden a ser menores en el tiempo.

Es bien conocido que la edad influye negativamente sobre el nivel de ingresos personales. Una situación muy tradicional se caracterizaría por una alta correlación positiva entre la edad, el ingreso, el prestigio y el poder. Los viejos mandarían y se beneficiarían mucho más que los jóvenes. Pero existen otras situaciones menos polares en que la correlación edad-ingreso es menor. En la medida en que la escolaridad formal y el adiestramiento informal se asocian también positivamente a la edad, los periodos de socialización en el trabajo pueden prolongarse para la juventud. Estos periodos se caracterizan por la recepción de un menor ingreso personal.

Según la evidencia disponible, la correlación edad-ingreso en la ciudad de México no es muy elevada. Para los jefes de familia del sexo masculino la correlación "gamma" arrojó  $+ .13$ . Este mismo resultado se obtiene para la fuerza de trabajo masculina de 20 años y más. Si se amplía la edad de la fuerza de trabajo masculina hasta los 12 años y más, la correlación "gamma" sube a  $+ .31$ .<sup>5</sup>

CUADRO V-4

*Ingreso mensual personal y edad de los jefes de familia hombres en la ciudad de México 1965-66*

(en %)

Edades (años)

Ingreso (pesos)	20-30	31-40	41-50	51-60	61 y más	Total muestra *
Hasta 499	23.6	17.2	16.0	20.2	21.8	19.3
500 — 749	44.4	44.6	34.2	36.2	28.0	39.3
750 — 1 499	18.2	16.4	20.0	16.0	16.6	17.5
1 500 — 2 499	6.1	7.3	8.9	8.4	6.1	7.4
2 500 — 4 999	1.6	5.6	8.9	8.4	5.7	6.0
5 000 y más	6.1	8.9	12.0	10.8	21.8	10.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Entrevistados	(428)	(574)	(418)	(287)	(193)	(1 900)

\* Se excluyeron a los que no contestaron ni la edad ni el ingreso.

Fuente: Encuesta directa,

<sup>5</sup> Los coeficientes de la fuerza de trabajo masculina de la capital, se calcularon en base a la información muestral obtenida por El Colegio de México y el Instituto de Investigaciones Sociales (UNAM) en 1970, y gentilmente nos fue proporcionada por sus autores.

En este cuadro se observa que existe una diferencia porcentual de 15.7 puntos entre los grupos de edad extremos de aquellos jefes de familia que declararon ingresos mensuales personales superiores a los \$ 5,000 en 1965-66. Esta diferencia porcentual es similar a la correlación anotada y sirve para medir la desventaja relativa que enfrentan los jóvenes frente a los jefes de familia más ancianos.

El proceso de pauperización ha afectado de manera diferente a los distintos sectores económicos. Él sigue, en parte y siempre de manera rezagada, a los aumentos en la productividad y, en parte, responde a políticas salariales particulares impuestas por los patrones. En 1970 el salario mínimo gubernamental vigente en el Distrito Federal equivalía a \$ 960.00 mensuales. El censo de población de ese año establece una categoría de ingreso mensual mínima de \$ 1,000.00, muy similar a la cifra gubernamental. Pues bien, un 47.1% de la PEA del Distrito Federal declaró percibir menos del salario mínimo en 1970, aunque las variaciones por sectores económicos fueron muy marcadas, desde un 75.3% en la agricultura, silvicultura, caza y pesca, hasta un 9.4% en la industria del petróleo, y un 11.5% en la industria eléctrica. Más de las 4/5 partes de la PEA del Distrito Federal, sin embargo, declaró ingresos mensuales inferiores a los \$ 2,500.00. Las variaciones por sectores económicos disminuyen al tomarse este nuevo límite. Incluso en las industrias del petróleo y de la energía eléctrica los porcentajes de la PEA que declararon recibir menos de \$ 2,500.00 fueron superiores al 50%. El crecimiento reciente del producto interno bruto (PIB) en la república, se ha caracterizado también por ser desigual (y no creemos que esta desigualdad haya sido muy diferente en la capital). A precios de 1950, y convirtiendo en cien por ciento el total nacional, la agricultura, las industrias extractivas en mayor medida y los transportes, el comercio y el gobierno en una medida menor, tuvieron crecimientos inferiores a la media nacional, de 1950 a 1964. El petróleo, la industria de transformación, la construcción, los servicios (probablemente con altísimos desniveles internos) y sobre todo la industria eléctrica, tuvieron crecimientos de sus respectivos productos internos brutos superiores a la media nacional. El porcentaje de la PEA que en 1970 declaró recibir menos de \$ 1,000.00 al mes y los ingresos mensuales promedio siguieron, en uno u otro sentido, la hipótesis que relaciona positivamente el crecimiento del producto con las remuneraciones de los asalariados en los siguientes sectores económicos: agricultura y conexos, el petróleo, la industria de transformación, la energía eléctrica y el comercio. Pero otros sectores económicos no se ajustaron a esta tesis, ya sea porque sus remuneraciones fueron *mayores* a la media total y sus crecimientos del PIB *inferiores* a la media nacional, como fue el caso de las industrias extrac-

tivas, los transportes y las comunicaciones y el gobierno; o ya sea a la inversa, porque sus remuneraciones fueron *menores* a la media total y sus crecimientos del PIB *superiores* a la media nacional, como fue el caso de la industria de la construcción y los servicios. En estos últimos dos casos las políticas salariales consiguieron en 1970 fijar el nivel de las remuneraciones al nivel de la subsistencia (inferiores al salario mínimo) al 50.3% y al 52.6% de las respectivas PEA; aunque los aumentos de sus productos internos brutos fueron considerables, o por lo menos superiores a la media nacional. Siendo ésta igual a 100% para 1950-1964, la construcción obtuvo un crecimiento igual al 120.3% y los servicios el 112.5%. Para el caso de muchos asalariados de estos dos sectores económicos, la explotación del trabajo fue muy intensa. Si se recuerda además que el sector servicios absorbió el 55.5% del incremento decenal de la PEA capitalina de 1960 a 1970, se tendrá un cuadro en que buena parte de la creación de empleos, como el de estos sectores, ha sido una creación de empleos que empuja a la miseria y permite la persistencia de una mala distribución del ingreso. Estos datos han sido vertidos en el cuadro siguiente:



CUADRO V-5

Niveles de ingresos mensuales en 1970 y crecimiento del PIR y de la PEA en el Distrito Federal, por sectores económicos

SECTORES ECONÓMICOS

Niveles de ingreso mensual	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	Total PEA
1) Porcentaje de la PEA que declaró ingresos menores a los \$ 1 000.00 en 1970 <sup>a</sup>	75.3%	9.4	45.1	43.9	50.3	11.5	49.3	28.6	52.6	32.9	57.4	47.1
2) Porcentaje de la PEA que declaró ingresos menores a los \$ 2 500.00 en 1970 <sup>a</sup>	90.5%	55.5	78.7	85.7	88.1	60.9	85.5	85.9	85.0	82.2	86.1	85.1
3) Ingreso medio de la PEA en pesos en 1970 <sup>a</sup>	\$ 1 214.2	3 117.6	2 151.0	1 715.3	1 571.8	2 937.5	1 637.1	1 749.8	1 597.3	1 870.4	1 600.8	1 675.6
4) Posición relativa de los sectores en cuanto al porcentaje que declaró ingresos menores a los \$ 1 000.00 en 1970 <sup>a</sup>	159.9%	19.9	95.5	93.3	106.8	24.4	104.8	60.7	111.7	69.9	121.9	100.0
5) Posición relativa de los sectores en cuanto al ingreso medio en 1970 <sup>a</sup>	72.5%	186.1	128.4	102.4	93.8	175.3	97.7	107.4	95.3	111.6	95.5	100.0
6) Posición relativa del crecimiento del PIB nacional (1950-64) a precios de 1950 <sup>b</sup>	77.5%	118.6	58.3	121.0	120.3	154.6	98.7	88.8	112.5	87.9	112.5	100.0
7) Absorción relativa del incremento de la PEA de la ciudad de México, 1960-1970 <sup>c</sup>	0.3%	0.5	32.2	4.1	0.2	6.5	0.7	55.5	55.5	55.5	55.5	100.0

Fuente: a Elaboración de Publicaciones Ejecutivas de México, S.A., *El poder de compra del mercado mexicano*. México, 1972, tomo I pp. 38-39. Con cifras del Censo de población de 1970.

b Elaboración de NAFINSA, *Statistics on the Mexican Economy*. México, 1966, cuadro 8 pp. 32-33. Servicios y otras actividades están agregadas.

c Ver capítulo IV, cuadro IV-8 p. 49.

Sectores económicos: a=agricultura, ganadería, avicultura, pesca y caza; b=industria del petróleo; c=industrias extractivas; d=transformación; e=construcción; f=energía eléctrica; g=comercio; h=transportes y comunicaciones; i=servicios; j=gobierno; k=otras actividades, incluidas las insuficientemente especificadas.

Ahora bien, dentro de cada sector el crecimiento económico reciente ha aumentado la tradicional brecha entre los sueldos y los salarios, favoreciendo a aquéllos. Ha favorecido asimismo a un grupo selecto y específico de obreros. A continuación veremos la evolución reciente de los sueldos y los salarios.

### *Sueldos y salarios*

Al observar el sector industrial de toda la república se constata que durante la Segunda Guerra Mundial, de 1940 a 1945, según las fuentes de información disponibles, los salarios reales semanales promedio disminuyeron de \$ 129 a \$ 104 (pesos de 1954), lo mismo que los salarios medios anuales de todos los obreros de las manufacturas, de \$ 6,298 a \$ 5,610 (pesos de 1954), siguiendo de cerca el descenso que sufriera la participación relativa del factor trabajo en el producto territorial al costo de los factores del 29.1% en 1940, al 21.5% en 1946.<sup>6</sup>

Entre 1950 y 1964 la participación relativa del factor trabajo en el producto interno bruto mejoró ligeramente, del 25.3% al 32.3%. Sin embargo, los salarios medios anuales de todos los obreros continuaron el descenso experimentado anteriormente, de \$ 5,719 en 1950, a \$ 5,543 en 1955 (pesos de 1954), para ascender ligeramente con posterioridad.

Los salarios reales semanales de los obreros industriales de las seis ciudades mexicanas más importantes permanecieron estables en 1950 y 1955, indicando probablemente mejorías en la productividad industrial, a diferencia del resto del país, para ascender en 1960. En el Distrito Federal los obreros no calificados de la industria de transformación vieron subir sus salarios semanales, de \$ 58 en 1950, a \$ 73 en 1960, y a \$ 90 en 1964 (pesos de 1954).

Dentro de los mismos sectores de la industria de transformación la diversificación de la producción, tanto en las industrias dinámicas propiamente dichas como en las que producen bienes intermedios, ha traído consigo cierta jerarquización de los salarios y sueldos medios anuales con respecto al sector tradicional, cuyas remuneraciones crecen menos. Esta jerarquización es más marcada en materia de *sueldos* y parecería que en el tiempo tiende a acentuarse.

Las ramas industriales han sido clasificadas en tres sectores, según la clasificación internacional de la CEPAL, en: sector tradicional (alimentos,

<sup>6</sup> Los datos sobre salarios provienen de Isbister, John, "Urban Employment and Wages in a Developing Economy: The Case of Mexico". University of California Santa Cruz. Sin fecha (mimeo.), cuadro 3. Los del producto: de Solís, Leopoldo, *La realidad económica mexicana: Retrovisión perspectivas*. México, Ed. Siglo XXI 1970 cuadros VII-8 y VII-9.

bebidas, tabaco, textiles, zapatos, muebles y productos de madera, el cuero y la imprenta), en un sector dinámico final (productos metálicos, maquinaria y equipos, herramientas y medios de transportes), y en un sector dinámico intermedio (insumos para otras industrias, hierro y acero, cemento, vidrio, productos químicos, papel, caucho y derivados del petróleo). Los grupos industriales fueron 20, pero se criticó la comparabilidad a nivel de clases industriales censales (4 dígitos), y se ubicaron para el Distrito Federal en 1960 y 1965, pero sin tomar en cuenta el sector público.

En 1960, los *salarios* medios anuales por obrero en el sector tradicional fueron de \$7,856.4, en tanto que los del sector dinámico final fueron de \$8,263.7 y los del sector dinámico intermedio de \$8,567.8. Convirtiendo los salarios medios anuales por obrero del sector tradicional en 100.0, los del sector dinámico final equivalieron a 105.2 y los del dinámico intermedio a 109.1. Para 1965, los datos promedio fueron para el sector tradicional, de \$10,272.0 (= 100.0), para el sector dinámico final de \$10,617.0 (= 103.3) y para el sector dinámico intermedio de \$11,884.0 (= 115.6). Es decir, que fue el sector dinámico intermedio el que no sólo mostró salarios medios anuales por obrero más altos, sino que éstos aumentaron proporcionalmente más que en los otros dos sectores.

En materia de *sueldos* medios anuales por empleado las jerarquizaciones son más marcadas, como se decía, pero parecen haberse mantenido entre 1960 y 1965. En 1960, el promedio de sueldos del sector tradicional fue de \$15,033.5 (= 100.0), en el sector dinámico final fue de \$16,476.1 (= 109.6), y en el dinámico intermedio de \$21,064.2 (= 140.1). En 1965, el promedio de sueldos del sector tradicional fue de \$26,401.0 (= 100.0), del sector dinámico final de \$31,749.0 (= 120.3) y del sector dinámico intermedio de \$37,245 (= 141.1). Los precios anteriores son precios corrientes y aparecen desglosados en el cuadro siguiente:

CUADRO v-6

Salarios y sueldos medios anuales por sectores industriales en el Distrito Federal, 1960-1965

Sectores y grupos industriales	Ocupados (En miles)				Remuneraciones (En millones de pesos)			
	Obreros		Empleados		Salarios		Sueldos	
	1960	1965	1960	1965	1960	1965	1960	1965
Sector tradicional	107.1	154.5	35.1	37.7	841.7	1 586.7	527.1	994.8
20	27.0	36.7	10.4	11.5	178.8	323.3	1,432.9	252.4
21	6.1	8.6	3.2	4.3	69.8	131.5	52.6	140.2
22	0.8	1.9	0.5	0.6	8.2	17.1	16.0	28.5
23	32.6	31.6	5.9	5.3	268.8	374.7	107.9	166.9
24	19.8	35.9	5.0	5.3	118.2	300.1	60.0	130.5
25	1.5	3.7	0.4	0.4	8.2	30.3	5.0	10,384
26*	2.8	8.1	0.8	0.7	19.2	67.0	7.9	16,600
28	14.0	24.3	7.8	8.6	149.2	308.5	118.1	225,319
29	2.5	3.7	1.0	0.8	21.4	34.3	16.1	23,982
Sector dinámico final	66.0	113.1	27.6	29.4	545.5	1,201.1	455.1	934.5
34	5.5	8.3	1.7	2.2	49.7	109.5	43.3	73.6
35	23.9	39.8	8.4	8.2	188.3	388.5	117.8	258.4
36**	3.8	7.4	1.3	2.1	29.7	84.5	25.0	71.9
37	12.0	27.9	6.2	7.5	100.4	255.8	109.4	219.4
38	10.3	19.7	3.8	6.6	103.7	268.8	80.2	229.7
39**	10.4	10.1	6.2	2.8	73.7	93.9	79.2	81.9
Sector dinámico intermedio	42.5	63.6	27.4	30.5	363.6	756.5	577.4	1,135.5
27	6.5	8.5	2.2	1.7	64.4	109.2	46.2	68.9
30***	5.2	5.7	2.2	2.4	59.9	95.9	63.8	86.0
31	21.3	32.8	20.6	23.6	167.0	361.8	428.7	877.7
32	0.4	0.4	0.5	0.4	3.2	3.7	6.6	13.7
33	9.0	16.2	1.8	2.4	69.1	185.9	32.1	89.1

Fuente: Elaboración de los VII y VIII Censos Industriales 1961 y 1966. Sector privado.

Notas: Grupos industriales: 20 = manufactura de productos alimenticios, excepto bebidas, 21= elaboración de bebidas, 22= manufactura de productos del tabaco, 23= fabricación de textiles, 24= fabricación de calzado, prendas de vestir y otros artículos confeccionados preferentemente con productos textiles, 25= industrias de la madera y del corcho, excepto la fabricación de muebles, 26= fabricación y reparación de muebles y sus accesorios, 28= imprentas, editoriales e industrias conexas, 29= industrias del cuero y productos del cuero y piel, excepto el calzado y otras prendas de vestir, 34= industrias metálicas básicas, 35= fabricación y reparación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo de transporte, 36= construcción y reparación de maquinaria, excepto la maquinaria eléctrica, 37= construcción y reparación de maquinaria; aparatos, accesorios y artículos eléctricos, 38= construcción y reparación de equipo y material de transporte, 39= industrias manufactureras diversas, 27= fabricación de papel y productos de papel, 30= fabricación y reparación de productos de hule, 31= fabricación de productos químicos, 32= fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón mineral, 33= fabricación de productos minerales no metálicos, excepto los derivados del petróleo y del carbón.

(\*) = En 1960 se eliminaron las clases 2 612 y 2 616, que pasaron al grupo 35.

(\*\*) = En 1960, las clases 3 613, 3 911, 3 952 incluyen empresas del Estado de México. La 3 966 incluye empresas de Jalisco y Nuevo León.

(\*\*\*) = En 1960, la clase 3 012 incluye empresas del Estado de México y Nuevo León.

Los totales de sectores probablemente no concuerden en sus decimales, por ser cifras redondeadas.

Es de notar en el cuadro anterior que así como los mayores aumentos en las remuneraciones se localizaban en el sector industrial intermedio, así también se localizaron en él las mayores tasas de crecimiento del número de ocupados, de obreros y de empleados (8.4% y 2.2% respectivamente), entre 1960 y 1965. No se pretende analizar aquí con mayor profundidad la relación entre el crecimiento del empleo y el nivel de remuneraciones industriales, pero es indudable que existe una relación histórica entre estos dos fenómenos. Investigaciones específicas para México han mostrado, sin embargo, que en los años recientes esta relación ha sido débil. Se ha demostrado, por ejemplo, que con aumentos salariales previos, y dentro de cierto margen, la substitución de ocupados por máquinas no se produjo automática ni necesariamente, sino que tuvieron lugar modificaciones en la organización del trabajo. Una de ellas ha sido la utilización de fuerza de trabajo menos calificada pero barata, utilización que ha obligado a contratar fuerza de trabajo no manual para administrar el manejo de las empresas. En el caso de México, "donde por muchos años los salarios han sido bajos y no han aumentado tan rápidamente, los empresarios han estado menos preocupados por economizar el uso del trabajo; más bien han optado por aumentarlo".<sup>7</sup> En este punto, el del aumento del número de ocupados, el sector privado ha coincidido totalmente con la orientación económica general del Estado de crear más empleos.

^ Pero la diferenciación de los obreros industriales va más allá. Las diferencias en remuneraciones medias entre los tres sectores industriales considerados, y ciertamente considerables, resultan menores en comparación con las diferencias existentes *dentro* de cada sector industrial, entre las empresas pequeñas y las grandes. Si se toman en 1965 las empresas grandes como punto de referencia y su nivel medio de remuneraciones totales por ocupados como 100.0%, los niveles correspondientes en las empresas pequeñas equivalen para todos los tres sectores al 42%, es decir, son muy grandes, pero no llegan a igualar las diferencias entre los sueldos y los salarios medios. Analizando ahora la relación por sectores industriales, se observa que las remuneraciones medias más altas se dan en las empresas grandes del sector dinámico intermedio. Las mayores diferencias de remuneraciones entre las empresas chicas y grandes se localizan aparentemente en el sector dinámico final, pero en el momento en que se separa en él el subsector de reparaciones del de producción propiamente dicho, se encuentra que son las empresas chicas de reparación del sector dinámico las que remuneran peor a la fuerza de trabajo, no así las empresas grandes. Se trata de pequeños talleres que reparan maquinaria, automóviles fundamentalmente, en los cuales la relación maestro-aprendiz se presta para el

<sup>7</sup> Isbister, John, *op. cit.*, p. 16.

pago de bajos salarios. Pero en materia de la producción propiamente dicha, es en el sector tradicional donde las diferencias salariales entre grandes y pequeñas parecen más marcadas.<sup>8</sup>

Pero finalmente son las cifras absolutas las que son importantes para el sostenimiento de la fuerza de trabajo. En estos términos absolutos es posible detectar otro factor alrededor del cual se ha acelerado la diferenciación de los asalariados, obreros como empleados, él es el origen del control del capital. Las grandes empresas industriales dinámicas de control extranjero, entendiéndose norteamericano, por la magnitud de sus inversiones son capaces de remunerar mejor la fuerza de trabajo y respetar más las disposiciones legales en materia de prestaciones sociales.<sup>9</sup>

Sin embargo, es de notar que, en términos relativos, las grandes empresas, más si tienen un buen acceso a los mercados de capitales con bajas tasas de interés, tienden a gastar fracciones menores de sus costos en sueldos y salarios y, claro está, sus beneficios son también mayores.<sup>10</sup> Puede ser que para muchas empresas de control extranjero influyan políticas conscientes de salarios altos —con referencia a los niveles locales— en el establecimiento de sus relaciones sueldos costos, políticas que sirven para incrementar el compromiso del empleado mexicano para con la empresa extranjera. Sin embargo, hay que recordar que su evaluación económica, no sólo en materia de costos, sino de otros factores económicos, se fija a mediano plazo sobre mercados oligopólicos, y según las normas económicas imperantes en el país de origen. De ahí que sea posible sostener precios, ganancias y salarios altos, aun cuando asciendan sus costos.

A nivel de la encuesta de jefes de familia la disparidad de ingresos mensuales entre los obreros altamente especializados y los no especializados

<sup>8</sup> Se entiende por empresa industrial pequeña aquel establecimiento en que el número de remunerados es menor de 15, y por empresa grande la que remunera a más de 100 ocupados, tal y como se encuentra en el VIII Censo Industrial. Las cifras son nacionales y las relaciones son como siguen:

Sector Industriales	T a m a ñ o s		(Remunerados)	
	-15	16-50	51-100	100 y más
Tradicional	50.7	71.2	80.9	100.0
Dinámico final	34.4	71.0	81.6	100.0
Reparación	28.4	62.1	90.1	100.0
Producción	53.5	72.9	80.7	100.0
Dinámico Intermedio	67.3	64.4	70.6	100.0

Nota: Ver para aclaraciones el cuadro anterior.

<sup>9</sup> Strassmann W., Paul, *Technological Change and Economic Development*. Cornell University Press. Ithaca, 1968, pp. 133-134. Este mismo autor sugiere que las diferencias salariales entre empresas pequeñas y grandes son mucho menores en los países altamente industrializados.

<sup>10</sup> *Idem*, pp. 128-129.

—jerarquías obreras obtenidas por medio de una autoubicación— fue sumamente grande, pues el valor de la media aritmética de los altamente especializados (\$1,605.17) prácticamente dobló el valor de los obreros no especializados (750.36). Sin embargo los coeficientes de variabilidad fueron mayores conforme aumentó la especialización, como resultado de la ubicación de la empresa donde laboran los obreros especializados. La media de los jefes de obreros fue un poco más baja que la de los obreros altamente especializados, y el coeficiente de variabilidad de aquéllos un poco más elevado que el de éstos. Ambos fenómenos refuerzan la interpretación que en el capítulo anterior se daba a las opiniones de desencanto relativo de los jefes de los obreros frente a la seguridad en el trabajo, la que vinculábamos a factores objetivos del trabajo como es el salario (véase el inciso sobre particularidades ocupacionales de los jefes de familia entrevistados, capítulo IV).

En consecuencia, se puede afirmar que en México existen bases económicas para la formación de una aristocracia obrera localizadas preferentemente en las grandes plantas de control extranjero o de importancia económica estratégica. Los obreros especializados de las grandes empresas extranjeras son beneficiarios indirectos de esta nueva forma de dependencia del exterior. Sin embargo, sería impropio designar a este estrato obrero en formación como una aristocracia obrera a partir únicamente del nivel de sus remuneraciones.<sup>11</sup> Para hablar con propiedad de una aristocracia obrera se tiene que analizar la práctica de sus organizaciones y mostrar en ella las tendencias al “aburguesamiento”, tendencias que han sido observadas en otros países. “Aburguesarse” significa además no sólo experimentar incrementos de ingreso y consumo y mejoría en las tasas de movilidad social, intrageneracional, sino también un cambio básico en los modos de vida y en la posición de *status* relativa a otros grupos con los cuales se entra en contacto regular. De esta manera se incluyen dentro del concepto, los cambios económicos, de valores, las actitudes y aspiraciones en los patrones de conducta, y en la estructura de las relaciones sociales en la vida de las organizaciones y dentro de la comunidad. Los cambios económicos no tienen por qué llevar necesariamente a la formación de un síndrome “burgués” en las normas, vale decir, un abandono de la confianza en la acción colectiva y su sustitución por un deseo de mejoramiento individual gradual dentro de una sociedad considerada también jerarquizada gradualmente. Los cambios económicos tampoco tienen por qué llevar al cambio en la estructura de relaciones dentro de asociaciones de clases diferentes. La creación de asociaciones “elitistas” cada vez más sofisti-

<sup>11</sup> Hay que recordar que son precisamente estos obreros quienes resienten y se rebelan más contra la intensificación del ritmo y volumen de la producción.

cadav se produce precisamente para impedir la interacción entre las clases, fuera del ámbito del proceso de producción de mercancías. La segregación ecológica de la ciudad también contribuye a impedir la disminución de las barreras a la interacción interclase. Posiblemente la construcción de multifamiliares esté contribuyendo positivamente a esta labor, aunque faltan evidencias al respecto.

Entre las razones dadas para el lento crecimiento de los salarios reales generales se han mencionado, entre otras, que la legislación mexicana en materia de salarios mínimos no ha afectado significativamente las remuneraciones de los obreros no calificados, por lo menos hasta los años sesentas; en la actualidad su influencia parece ser mayor. La ley ha existido desde la Constitución de 1917, se pudiera decir, pero su implementación "burocrática" es notoriamente débil.

El nivel de sindicalización de los obreros es relativamente bajo y el movimiento obrero ha perdido su influencia política independiente al ser absorbido casi totalmente en la estructura del PRI, menos revolucionario y más orientado al pragmatismo de los negocios.

Las huelgas obreras en México han ocurrido generalmente en la fase ascendente del ciclo económico, en la que el capitalista obtiene ganancias extraordinarias, 1943-44, por ejemplo, y han disminuido en su fase descendente. Durante 1949-1951 en que la inflación y la devaluación redujeron el poder de compra, con graves repercusiones en el consumo, en el mercado interno y en los niveles de vida, el Estado siguió una política de congelación de las remuneraciones y, a pesar de esto, el número de huelgas y de huelguistas se mantuvo más o menos constante en el nivel más bajo que probablemente él registra en los últimos años.<sup>12</sup> Claro está que la debilidad reivindicativa del obrero y el control político que sobre él ejerce el Estado se asocian estructuralmente a los desniveles del campo y la ciudad, al avance de la tecnología agrícola, que impulsan a la migración de los campesinos empobrecidos y ponen en disponibilidad a un ejército de reserva poco calificado y presto a sustituir a los obreros ocupados por bajísimas remuneraciones.

Pero permítasenos insistir más sobre la brecha entre los sueldos y los salarios, es decir, entre los empleados y los obreros.

La Segunda Guerra Mundial permitió un incremento en la demanda exterior de numerosos productos manufactureros y agrícolas por parte de los países industrializados, especialmente los Estados Unidos. Este estímulo hizo posible un gran aumento de ganancias para los capitalistas. Éstas aumentaron del 28.6% del producto total en 1940, al 45.1% en 1946, des-

<sup>12</sup> Siegel, Barry, *Inflación y desarrollo. Las experiencias de México*, CEMLA, México, 1960, pp. 76 y 55; Basurto, Jorge, *La influencia de la economía y del Estado en las huelgas. El caso de México*. Tesis. ENCPS, UNAM, 1962, pp. 61-62.



cendiendo el valor salarial de la fuerza de trabajo, pero incrementándose el número de ocupados mal remunerados.<sup>18</sup> Hay indicios de que la inversión industrial fue baja en este periodo, de manera que puede asegurarse que el capitalista utilizó más intensivamente las instalaciones industriales ya existentes a su disposición, y contrató a más obreros, probablemente para aumentar el número de turnos y la intensidad de su trabajo. En consecuencia, se vio en la necesidad de racionalizar más la organización de la producción, por lo que también contrató a más empleados y les pagó proporcionalmente menos. Los datos ocupacionales del capítulo anterior muestran estos aumentos en el número de ocupados de cuello blanco y corbata dentro de las manufacturas. La evidencia cualitativa sobre sus remuneraciones en la capital no fue posible obtenerla, pero sí las tendencias nacionales. La misma experiencia de otros países parece indicar que las tendencias capitalinas no debieron ser muy diferentes a las nacionales. Los datos nacionales se refieren a sueldos y salarios medios anuales, tal y como los registran los censos específicos de la Dirección General de Estadística. En el cuadro siguiente aparecen las relaciones entre sueldos salarios para varios años y varias ramas económicas.

CUADRO V-7

*Relación sueldos/salarios medios anuales, por ramas económicas, en la República Mexicana, 1935-1965*

R a m a s e c o n ó m i c a s

Años	Transformación	Construcción	Electricidad	Transportes-comunicación	Comercio	Servicios
1935	2.6*	3.0	2.7	—	—	—
1940	1.9	2.2	2.1	—	1.1	1.6
1945	1.6	2.9	1.6	1.3	1.5	1.9
1950	—	—	—	1.2	—	—
1955	2.2	—	1.1	1.4	1.4	1.1
1960	2.6	2.7	1.5	—	2.2	—
1965	3.0	—	—	1.6	—	—

Fuente: Elaboración en base a censos específicos de la Dirección General de Estadística.

Notas: \* = Los sueldos incluyen remuneraciones o pagos determinados de los propietarios y familiares de los mismos.

— = No disponible.

La relación sueldos/salarios medios anuales indica, mientras más alta, aumentos en las remuneraciones más que proporcionales para los empleados que para los obreros. El cuadro anterior señala una tendencia —ciertamente no lineal— al beneficio medio mayor para los empleados, sobre todo en las industrias de transformación y construcción aunque durante la

<sup>18</sup> Sturmthal, Adolf, "Economic Development. Income Distribution and Capital Formation in México". *Journal of Political Economy*, junio 1955, núm. 3, vol. LXIII, pp. 186-187.

Segunda Guerra Mundial existió una tendencia inversa que pareció favorecer más a los salarios. Las relaciones estadísticas existentes en 1935 en la industria de transformación, en la construcción y en la eléctrica, son mayores que las de los años posteriores, y es hasta la década de los sesentas, cuando los aumentos en materia de sueldos sobrepasan los aumentos en los salarios, para alcanzar el nivel de antes de la segunda guerra. En la rama de los transportes y comunicaciones y en el comercio, la tendencia temporal al beneficio más que proporcional de los empleados de cuello blanco parece más franca aunque en ella las diferencias entre los sueldos y los salarios son menores. Los servicios no muestran, por la falta de datos, una tendencia clara, pero hay que aclarar que la distinción entre los empleados y obreros aquí no es nítida.

En el caso de México y de otros países latinoamericanos parecen existir varios factores que tienden a retrasar la tendencia a la gradual igualación entre los sueldos y los salarios, propia de los países altamente desarrollados.<sup>14</sup> Más bien se tiende a mantener y aumentar esta brecha. Nos referimos, en primer lugar, a una tendencia propia de la política económica de los estratos medios, una vez que se han consolidado en el poder gubernamental, han elaborado proyectos de desarrollo nacional con una mayor participación del Estado en la vida económica y han formulado verdaderas ideologías del desarrollo, pero que limitan luego los beneficios del desarrollo a ciertos estratos medios urbanos, es decir, que aprovechan los beneficios para ellos mismos.<sup>15</sup> Estos estratos medios urbanos juegan económicamente un papel importante como mercado intensivo de consumidores de bienes durables. El crecimiento absoluto y relativo de la participación en el ingreso de estos estratos, así como la realización de obras de política social que directa o indirectamente los benefician, constituyen pruebas de esta tendencia propia de los estratos medios.

En segundo lugar, la participación del Estado en obras de infraestructura en materia educacional y como empresario en sectores claves de la economía, como la generación de electricidad, en irrigación, en el sector petrolero, en siderúrgica, etcétera, permitió la preparación de maestros, de técnicos y profesionales, así como de administradores públicos, grupos ocupacionales todos que vieron incrementado su prestigio ante el resto de la sociedad, aunque lograron avances salariales marcadamente diferentes entre ellos y dentro de ellos. Los sueldos de los maestros de escuela, por

<sup>14</sup> Mills C., Wright, *Las clases medias en Norteamérica*. Madrid, Ed. Aguilar, p. 104.

<sup>15</sup> Véliz, Claudio, "Introducción" al libro *Obstacles to Change in Latin America*. (Véliz, Claudio, compilador), Londres, Nueva York, Toronto, Oxford University Press, 1965, pp. 2-7.

ejemplo, han quedado rezagados, en términos generales, y esto los ha impulsado a participar en movimientos reivindicativos muy importantes.

En tercer lugar, se puede mencionar que existe un déficit objetivo de rangos medios en la industria mexicana que se ocupen de los problemas administrativo-técnicos de la producción fabril.<sup>16</sup> La falta de sobrestantes y capataces parece ser mayor, en general, en presencia de un proceso de innovación tecnológica que no responde a una gradual substitución de obreros calificados por máquinas, sino más bien a la incorporación e importación de procesos innovadores completos. En este caso, el vacío de personal de rango medio puede ser de tal magnitud que impida incluso la contratación de obreros no calificados, debido a los problemas administrativo-técnicos. La utilización de profesionales de nivel universitario para estas labores, o mejor dicho su subutilización, representa únicamente una solución temporal, dado que estos profesionales generalmente carecen de la debida socialización en el trato con los obreros y psicológicamente no toleran ese descenso objetivo de *status* o posición de prestigio. La carencia objetiva de ellos les lleva a exigir mejores remuneraciones.

En cuarto lugar y, como ya se mencionó, en el sector industrial privado, sobre todo, las fuertes inversiones directas extranjeras contribuyeron desde los años cincuentas a intensificar la diversificación de los bienes producidos, a crearse empresas de grandes dimensiones, en las que las labores administrativas fueron mejor remuneradas. Este grado de mejoría se refiere a normas nacionales y no internacionales.

Comparemos ahora los niveles de ingreso familiar de obreros y empleados con los de los trabajadores por cuenta propia en distintas ramas económicas. Utilizaremos la información que para el Distrito Federal recopiló el informe del Banco de México en 1963.

El cuadro v-8 muestra que las desigualdades en el ingreso familiar mediano son grandes entre las posiciones ocupacionales de obrero-técnico-empleado y de los trabajadores por su cuenta, pero que se amplían cuando se les especifica por ramas económicas. Éste es el caso de la construcción, el comercio y los servicios.

El ingreso mensual medio de los jefes de familia que trabajan por cuenta propia, como se ve, es ligeramente inferior al de los técnicos y empleados, aunque sus desviaciones estándar y sus coeficientes de variabilidad, por ser tan altos, indican que esta posición ocupacional esconde

<sup>16</sup> En 1958, un muestreo del Banco de México indicó que la industria de transformación de los empresarios contrató muy pocos técnicos subprofesionales, en comparación con los profesionales. Esta relación de subprofesionales/profesionales en México equivalió a la sexta parte de la relación encontrada en los países altamente industrializados. Cfr. Banco de México, S. A. *El empleo de personal técnico en la industria de transformación*, México, 1959, pp. 150, 162-3.

CUADRO V-8

Ingresos familiares medianos mensuales y su dispersión per posiciones ocupacionales y ramas económicas en el Distrito Federal en 1963

1. Ingresos familiares medianos mensuales (en pesos)

Ramas económicas	Obrero	Técnico-empleado	Por su cuenta
Manufacturas	\$ 976.4	\$ 2,976.3	\$ 1,350.1
Construcción	827.6	—	2,063.3
Electricidad y gas	1,281.6	1,662.1	—
Comercio	873.0	2,067.1	1,408.7
Transportes y comunicaciones	1,128.5	2,259.7	1,461.0
Servicios	971.0	2,717.4	3,675.2
Total	902.3	2,598.4	2,289.0

2. Desviación estándar (en pesos)\*

Ramas económicas	Obrero	Técnico-empleado	Por su cuenta
Manufacturas	\$ 1,030.0	\$ 1,336.4	\$ 1,299.0
Construcción	653.6	—	4,658.1
Electricidad y gas	377.4	546.3	—
Comercio	798.4	1,207.7	4,715.0
Transportes y comunicaciones	871.7	779.7	612.5
Servicios	926.0	7,000.0	11,864.4
Total	974.1	992.5	2,879.5

3. Coeficiente de variabilidad (en %)\*\*

Ramas económicas	Obrero	Técnico-empleado	Por su cuenta
Manufacturas	105.4%	44.9%	96.2%
Construcción	80.0	—	225.6
Electricidad y gas	29.4	32.9	—
Comercio	91.5	58.4	334.7
Transportes y comunicaciones	77.2	34.5	41.9
Servicios	95.4	257.6	322.8
Total	108.0	38.2	125.7

Fuente: Elaboraciones en base a datos del Banco de México, S. A. *Encuesta sobre ingresos y gastos familiares en México, op. cit.*

Notas: — = Pocos datos.

(\*) = Desviación estándar obtenida en base a la mediana respectiva para evitar, con esta última, la influencia excesiva de los valores extremos de la distribución.

(\*\*) = Desviación estándar mediana de los ingresos familiares.

desigualdades internas sumamente grandes en materia de remuneraciones económicas. Estas desigualdades internas son más marcadas en los servicios, en el comercio y en la industria de la construcción.

Resultados muy similares obtuvimos en la encuesta de jefes de familia comparando ingresos personales y no familiares. Se volvió a presentar la gran disparidad de ingresos de los trabajadores por cuenta propia. Sin embargo, el tipo de ingresos diferente afectó el orden de crecientes desigualdades medias de ingreso. De acuerdo al ingreso familiar el orden de desigualdades medias señalaba en el cuadro anterior que eran los técnicos y empleados los que menores desigualdades medias tenían; les seguían los obreros y luego los trabajadores por cuenta propia. De acuerdo al ingreso personal, la desigualdad de ingresos fue menor entre los obreros y muy similar en las otras dos posiciones ocupacionales.

La explicación de esta discrepancia tiene que ver con las estructuras de edad diferentes y con el número de miembros que trabajan para reunir el ingreso familiar. El número de miembros que trabajan en la familia de los obreros fue menor que en la de los empleados y trabajadores por cuenta propia, debido a su edad promedio menor. En la fuerza de trabajo obrera existió un mayor porcentaje de solteros. Además la capacidad de retención de posiciones ocupacionales fue diferente cuando se comparan las posiciones de padres e hijos de una misma familia. En el capítulo VII se tocará este punto con más profundidad, pero para los técnicos y empleados fue mayor la probabilidad de lograr que sus hijos se ocupen en posiciones similares. En cambio, entre los trabajadores por cuenta propia la dispersión ocupacional de los hijos fue mayor. Se encontraron entre ellos desde subempleados hasta técnicos, lo que afectó la variabilidad media de los ingresos familiares.

Tal ha sido la experiencia de los países europeos capitalistas después de la Segunda Guerra Mundial.<sup>17</sup>

### *La participación en el consumo de bienes durables*

La importancia de la difusión del consumo privado de bienes durables (artículos domésticos de línea blanca, electrónica, automóviles, casas, etcétera), ha sido exagerada frecuentemente por la teoría y se le ha usado ideológicamente como un instrumento de integración política. Recuérdese la promesa de Hitler de luchar para que cada obrero alemán dispusiera de un automóvil popular, o la inmensa propaganda que se le hace al estilo norteamericano del consumo. En realidad, la difusión del consumo de bienes durables no ha podido extenderse en los países altamente industrializados,

<sup>17</sup> Pizzorno, Alessandro, "The Individualistic Mobilization of Europe", *Daedalus*, invierno 1964, p. 220.

y en Europa Occidental es menor "masiva" la difusión que en los Estados Unidos, donde también hay núcleos crecientes de población marginalizados de este tipo de consumo.

En todo caso, la difusión del consumo de bienes durables es un efecto, una variable dependiente de la estructura productiva de mercancías y de las expectativas de lucro en una sociedad capitalista, por lo que se ha cuestionado justamente su capacidad para borrar otras diferencias sociales. El consumo moderno no borra las diferencias de clase, y puede coexistir perfectamente con la falta de formas de vida significativas para un ascenso social como la elección de amigos, hecha sobre la base de intereses comunes y la participación en asociaciones voluntarias. Milliband ha llamado la atención sobre el carácter doblemente engañoso de las pautas de consumo cambiantes: "en primer lugar, porque sistemáticamente rebaja las grandes diferencias que siguen existiendo, tanto cuantitativa como cualitativamente, en las posibilidades de consumo de las clases trabajadoras y de las demás clases y, en segundo lugar, porque la posibilidad de obtener más bienes y servicios no obstante lo apetecible que resulte, no afecta fundamentalmente al lugar que ocupa la clase obrera en la sociedad y a la relación entre el mundo de la clase obrera y el mundo del capital". "Para alcanzar a afectar dichos lugares y relaciones, ... se necesita algo más que el poder comprar, por la clase obrera, refrigeradores, aparatos de televisión, automóviles ... y más aún que los impuestos sobre las herencias, o el impuesto progresivo sobre la renta e infinidad de otras medidas que los ricos han denunciado y tildado de ruinosas y paralizadoras ..."<sup>18</sup>

Pero así como es peligroso exagerar el papel del consumo de los bienes durables, también lo es minimizar su importancia. El aumento de la producción manufacturera en gran escala ha traído consigo una seguridad mayor en el trabajo que la economía de las pequeñas empresas. Este hecho lleva a fortalecer el sentido individual de la seguridad y permite asumir nuevos modelos culturales en la organización del consumo y del ocio. Las familias pueden hacer un mayor uso de las varias formas de crédito familiar y equipar sus hogares con los nuevos instrumentos creados por el avance tecnológico.

Estas afirmaciones tienen una validez abstracta, pero sólo adquieren su verdadero significado cuando el consumo de bienes durables es realmente masivo, si está ampliamente difundido en la población y no es considerado como un privilegio social. El consumo de bienes durables forma parte, en cierto sentido, de un patrón cultural de valores que permite úni-

<sup>18</sup> Milliband, Ralph, *El Estado en la sociedad capitalista*. México, Siglo XXI Eds., 1970. pp. 28-29.

camente pequeñas diferencias. De ahí que las consecuencias sociales y políticas de las pautas de consumo varíen cualitativamente de acuerdo a su grado de difusión en la población.<sup>19</sup>

Mostraremos a continuación el avance experimentado en algunos renglones del consumo de bienes durables por la población de la ciudad de México en los últimos decenios.

La propiedad de la vivienda familiar es uno de los valores de la sociedad moderna y en la capital se han realizado cambios importantes. Sin exagerar, se pudiera afirmar que por sus consecuencias políticas conservadoras el equivalente urbano de la parcela familiar campesina es la vivienda propia. Iturriaga reporta que una de las consecuencias de la acumulación de capital "fácil" realizada en México durante la Segunda Guerra Mundial y del crecimiento poblacional de la capital fue la tendencia a la inversión "fácil" en bienes raíces, con el objeto de alquilar viviendas. Entre 1939 y 1949 las nuevas construcciones residenciales del Distrito Federal tuvieron un valor de 1 526 millones de pesos, de los cuales el 34.7% correspondió a casas de apartamentos y el 41.0% a residencias, un 13.3% a comercios y despachos, y un 11% a otros tipos de casas y edificios.<sup>20</sup>

El resultado quedó registrado en el Censo de Población de 1950: sólo el 25.4% del total de viviendas del Distrito Federal estaba habitado por propietarios. Incluso en 1960 la situación empeoró, pues el porcentaje de viviendas propias descendió al 20.9%. Además, del total de 902 083 viviendas registradas, el 43% eran viviendas de un solo cuarto y el 22.9% de dos habitaciones. En el último decenio las cosas cambiaron. En 1970 se registraron en el Distrito Federal 1 219 419 viviendas, 42% de las cuales eran propias.<sup>21</sup> Esto significa que de las 317 336 viviendas construidas en el decenio, 85% fueron viviendas propias. La vivienda mejoró también cualitativamente, pues las viviendas de un solo cuarto disminuyeron relativamente en 1970 al 28.8%, lo mismo que en números absolutos. Las viviendas de dos cuartos, sin embargo, representaron el 25.5%, aunque el 28.3% de las viviendas decenales adicionales fueron de cinco cuartos o más. Es en los municipios del Estado de México donde cerca del 60% del total de viviendas constaba en 1960 de un solo cuarto y más del 27% de dos habitaciones. En esos lugares el porcentaje de viviendas propias, miserables, llegaba en el año citado al 41%. Fueron las construcciones del Estado y los condominios, con un precio medio de unos \$80,000

<sup>19</sup> Pizzorno, Alessandro, *op. cit.*, pp. 219-220.

<sup>20</sup> Iturriaga, José, *La estructura social y cultural de México*. México, FCE 195-pp. 88-89.

<sup>21</sup> La encuesta registró un 43.7% de los jefes de familia como propietarios de sus viviendas; más adelante volveremos a este resultado.

(USA \$ 6,400) las que, aun estando fuera del alcance de la población de bajos ingresos, beneficiaron con casa propia a los asalariados de ingreso medio, modificando así la pauta observada en los años cuarentas.

El equipamiento de servicios dentro de las viviendas también ha mejorado según los censos. De 1960 a 1970 y en el Distrito Federal, el porcentaje de viviendas con agua entubada en la casa subió del 54.4% al 63.9%. La encuesta registró un porcentaje mayor, un 75.9% en 1965-66. Las viviendas con drenaje o albañal casi se triplicaron y sus porcentajes cambiaron del 44.1% en 1960, al 77.5% en 1970. La encuesta indicó un 77.9%. Las viviendas con luz eléctrica en 1970 ascendieron al 94.8% y según la encuesta a un 92.4%.

En materia de mobiliario casero la encuesta indicó que el 90.6% de los jefes de familia disponía de un radio en la vivienda; que un 65.3% disponía de una estufa de gas; que el 63.7% de un baño con taza inglesa; un 52.6% de un baño con regadera; un 55.1% de un aparato de televisión. Las cifras fueron más bajas en otros aparatos eléctricos como el refrigerador (31.2%), la lavadora eléctrica (28.0%) o de un automóvil (24.1%).<sup>22</sup>

Precisamente estos tres últimos artículos son los bienes que caracterizan más efectivamente el nuevo tipo de organización doméstica y la nueva forma de vida consecuentemente.<sup>23</sup> Difícil es referirse a ellos, en nuestro caso, como bienes de consumo "masivos", tomando en cuenta que entre un sesenta o un setenta por ciento de las familias capitalinas no forma parte de esa "masa". Pero quizá esto no sea lo más grave, sino que una parte reducida de esta "masa consumidora posea no uno de estos artículos sino varios de ellos. El suburbio de Ciudad Satélite puede resistir bien ser comparado con algunas ciudades norteamericanas en cuanto al número de automóviles por persona y al tipo de establecimientos comerciales de que dispone. Paralelamente se da en nuestra República una depresión del consumo campesino, ya no de bienes durables, sino de bienes perecederos como el consumo de textiles. Según el Consejo Nacional de Empresarios de la Industria Textil, en 1953 veintisiete millones de mexicanos consumían menos algodón que diecinueve millones en 1938. En aquel entonces la difusión de los textiles sintéticos era menor y casi no llegaba al campesino. Consecuentemente, dijeron los empresarios textiles:

La crisis de la industria textil en México se debe al bajo poder de compra de las clases rurales. La falta de equipo moderno en la industria y

<sup>22</sup> Expandiendo este resultado al número de familias del Distrito Federal se obtienen 312 794 automóviles. La SIC informó que en enero de 1967 circulaban en el Distrito Federal un total de 326 460 automóviles particulares. *Cfr.* Dirección General de Estadística, "Vehículos de motor en circulación por entidades federativas y municipios, 1967", (mimeo.).

<sup>23</sup> Pizzorno, Alessandro, *op. cit.*, p. 218.



CUADRO V-9

Consumo de algunos bienes durables por edades en la ciudad de México. Encuesta 1965-66.

(\* que tiene los siguientes bienes y servicios dentro de la vivienda)

Bienes y servicios	Años de edad de los jefes de familia hombres					Total hombres (2)	Diferencias porcentuales (2-1)	Total de jefes de familia de ambos sexos
	30 y menos (1)	31-40	41-50	51-60	61 y más (2)			
Automóvil	17.5	25.1	30.9	27.2	26.5	25.1	9.0*	24.1
Lavadora eléctrica	16.6	25.6	34.8	34.1	36.8	28.2	20.2	28.0
Refrigerador eléctrico	19.8	26.8	37.3	37.2	46.1	31.1	26.3	31.2
Baño con regadera	44.5	47.9	54.5	56.1	66.8	51.8	22.3	52.6
Televisor	42.4	54.1	62.2	61.7	68.4	55.8	26.0	55.1
Baño con taza inglesa	56.0	61.5	64.3	68.7	74.6	63.3	18.6	63.7
Estufa de gas	56.3	63.2	68.2	72.5	75.6	65.5	19.3	65.3
Agua entubada	68.1	74.3	65.5	80.6	85.5	75.4	17.4	75.9
Drenaje o fosa séptica	73.8	76.7	78.1	79.2	86.0	77.7	12.2	77.9
Radio	92.3	90.6	91.8	92.4	89.7	91.4	2.6*	90.6
Luz eléctrica	90.9	92.9	91.7	94.4	95.8	92.7	4.9	92.4

\* Diferencias porcentuales entre los grupos de edad extremos que no consideraron aumentos en los grupos de edad intermedios.

la antigüedad de sus edificios y maquinaria son consecuencia de esta caída en la demanda.<sup>24</sup>

El posterior crecimiento de los textiles sintéticos ha permitido que los precios no aumenten tanto y que se vistan mejor las masas empobrecidas del campo y la ciudad.

En los diez años posteriores a la Segunda Guerra Mundial el crecimiento del consumo privado nacional —excluido el gasto de turistas— fue ligeramente inferior a la demanda global y al crecimiento de la inversión bruta. El crecimiento del consumo de alimentos, que afecta particularmente a los bajos estratos, creció en ese mismo periodo a un ritmo inferior. En cambio, el consumo de los grupos de ingresos mediano y alto tendió a acelerarse y esto representa una evidencia del papel dinámico que ese sector de la demanda ha tenido sobre el desarrollo industrial. Sin embargo, este aumento del consumo, concentrado en ciertos estratos de ingreso, constituye un elemento de fuerte presión hacia la elevación del coeficiente de importaciones.<sup>25</sup> El considerable gasto de los turistas mexicanos en el extranjero no fue causado únicamente por el estrato de ingreso más privilegiado, sino también por los estratos inmediatamente inferiores, parte considerable de los cuales correspondió a habitantes de la ciudad de México.

Pero volviendo al consumo de bienes durables en la capital, es conveniente subrayar que él se ve afectado por el ciclo de vida de los propios consumidores. Es decir, que el acceso a este tipo de consumo depende, en parte, de la edad, viéndose menos favorecidos los individuos jóvenes. En consecuencia es adecuado presentar una estimación de este acceso, por grupos de edad.

En este cuadro, la columna de diferencias porcentuales brinda una estimación del efecto del ciclo de vida de los jefes de familia entrevistados, efecto que es superior en los bienes que en los servicios presentados, y cuya magnitud se ve influida por el precio y por factores culturales, como en el caso del automóvil. Entre los jefes de familia jóvenes, de treinta años o menos, el acceso a los tres bienes de consumo moderno más típicos, el automóvil, la lavadora y el refrigerador eléctricos, no sobrepasa ni el veinte por ciento. Pero aun este resultado indica que en el consumo de bienes durables modernos de la capital se han beneficiado otros grupos de ingresos medios, aparte del diez por ciento más favorecido, según la evolución ya mostrada del ingreso personal.

Evidentemente la evolución de los precios de los artículos de consumo ha permitido que un número creciente de habitantes de la capital tengan

<sup>24</sup> Citado por Sturmthal, Adolf, *op. cit.*, p. 196.

<sup>25</sup> CEPAL, *El desequilibrio externo en el crecimiento latinoamericano. El caso de México*. E/CN 12/428, 1957, pp. 37-38.

acceso a ellos. La política gubernamental en materia de construcción de viviendas ha contribuido también a acelerar el crecimiento de un mercado interno de consumo que, sin embargo, dista mucho de haber alcanzado a "masificarse".

En el capítulo siguiente trataremos de rastrear algunos efectos sobre la ideología individual, particularmente el de la tenencia de la casa habitación y el de la marginalidad ecológica.

## CAPÍTULO VI

### MARGINALIDAD ECOLÓGICA, TENENCIA DE LA CASA Y ACTITUDES POLÍTICO-ECONÓMICAS

El proceso de creciente diferenciación entre los estratos sociales y dentro de ellos tiene su expresión geográfica en el interior de la capital de la república. Este proceso de diferenciación penetra hacia los barrios más deprimidos de la ciudad, hacia los tugurios, e introduce en ellos la heterogeneidad. Heterogeneidad de tipos de tugurios, de orígenes, de antigüedades y estratificaciones internas de los mismos. Introduce cambios en numerosas características personales de sus habitantes: en sus orígenes geográficos, en sus niveles de consumo, de sus ingresos y especializaciones en el trabajo, en sus ideas, opiniones e incluso en sus valores. Recrea, en fin, escalas de estratificación internas semejantes, aunque incompletas a la escala de estratificación social general y dominante, a las que se subordinan.

Esta penetración del proceso de diferenciación al interior de los sectores geográficos de la metrópoli y su consecuente creación de subsistemas internos de estratificación social, no impide la formación de tugurios de una gran homogeneidad interna, según las características individuales demográficas y geográficas.

Si un migrante puede alojarse ahorrando con alguna persona residente en la ciudad, los gastos directos en que incurrirá serán menores, y asimismo los de la migración, si se les compara con los que tendría, de verse forzado a utilizar servicios públicos más costosos.<sup>1</sup>

Pero esto no significa que los habitantes de este tipo de tugurios, y estando otros factores constantes, rechacen la escala de estratificación social general y dominante o no participen de una serie de valores sociales que la justifican.

Estas consideraciones derivadas del proceso de diferenciación estruc-

<sup>1</sup> Herrick, Bruce, "Urbanization and Urban Migration in Latin America: An Economist's View", en *Latin American Urban Research*, (Rabinovitz F., Francine, Trueblood M., Felicity, compiladores), Berkeley Hills, California, Sage Publications, 1971, p. 76.

tural creciente arrojan dudas sobre uno de los supuestos, no siempre explícitos, de la llamada "teoría de la marginalidad", en que los marginales se caracterizan demográfica, material y espiritualmente por una constante que es su homogeneidad interna. Homogeneidad marginal que se establece supuestamente al lado de una homogeneidad interna de la llamada sociedad integrada. En consecuencia, los llamados marginales de la ciudad no "participarían" del conjunto de las ideas integradoras de la sociedad nacional. Serían focos potenciales revolucionarios de una "contracultura". Al rechazar esta teoría homogeneizante de la "marginalidad", por no considerar la existencia de cambios estructurales que forman parte esencial de ella y por no tomar en cuenta la relativa autonomía existente entre las dimensiones materiales y espirituales del fenómeno, planteamos la posibilidad de establecer procesos (en plural) más complejos de integración marginal. Es decir, que la marginalidad urbana vendría a ser la concentración geográfica de grupos sociales provenientes de varias y variadas organizaciones de producción urbanas y rurales, cuya dinámica económica, social, cultural y política reside fuera de ella, no sólo por motivos de dominación externa, sino también por motivos internos relacionados con el deseo de ciertos "marginales" por integrarse socialmente, entendido este último concepto en términos amplios. De aquí se deriva una hipótesis empírica, de naturaleza política, en el sentido de que si las posiciones superiores de las escalas de estratificación marginal muestran mayores índices integradores en sus varias dimensiones, la dominación política de la estructura de clases dominantes se impondrá sin altos costos sociales y con un mínimo de conflicto. Dichas posiciones sociales marginales superiores funcionarían como estructuras de intermediación del mercado político. También se puede pensar que uno de los principales medios para el funcionamiento de estas estructuras intermediadoras sea el consumo de bienes y servicios urbanos colectivos, así como la seguridad jurídica sobre el suelo y la vivienda, puesto que estos dos medios de intermediación política responden a un interés común de los marginales: ser propietarios de un terreno y una vivienda digna, a bajo costo, en barrios dotados de buenos servicios urbanísticos.

En este estudio empírico mostraremos los siguientes hechos que creemos que son compatibles y apoyan el esquema anterior: *a)* hay una proporción mayor de propietarios de viviendas en tugurios de la periferia capitalina que en los tugurios céntricos, a ingresos personales constantes; *b)* existe una distribución de nativos y migrantes en los tugurios, similar a la distribución general de la ciudad; *c)* hay una proporción mayor de migrantes recién llegados en tugurios céntricos que en los periféricos; *d)* existen índices de estratificación social dentro de los dos tipos de tugurios anteriores, similares a los índices generales de estratificación,

y e) se presentan actitudes más favorables a la integración social por parte de los ocupantes de las jerarquías superiores de los tugurios, y más aún en los periféricos que en los tugurios céntricos. En ambas jerarquías la propiedad de la casa habitación cumple un papel integrador.

Desgraciadamente, y hay que advertirlo, la definición operacional de tugurio que se ha tomado no es muy precisa. Debería afinarse. Se entiende aquí por "tugurio de la periferia" al conjunto de estratos ecológicos cuya media de ingresos familiares mensuales fue inferior a los \$ 999.00 y tuvo, en consecuencia, malas condiciones materiales de las viviendas; fue de reciente creación y por "tugurio céntrico", al conjunto de estratos ecológicos, de similares características al tipo anterior, pero situado en el centro de la metrópoli.

Los estratos ecológicos correspondieron a ciento once agrupaciones homogéneas en que se subdividió la ciudad de México en 1962, según el estudio del Instituto Mexicano del Seguro Social *Investigación de Vivienda* (México, IMSS, t. I, 1967), compuestos por 15 variables. Se entiende por periferia los estratos ecológicos del IMSS que tuvieron al menos un límite con terrenos baldíos del límite de la ciudad de México, según un plano aerofotogramétrico de 1962.

Para mayores detalles ver al final el apéndice metodológico titulado "La variable contextual sector ecológico".

No es muy precisa la definición porque no elimina en los tugurios, completamente, la probabilidad, baja por cierto, de contabilizar viviendas de buenos materiales de construcción. No es idéntica, en consecuencia, a otras denominaciones comunes como colonias proletarias, ciudades perdidas, colonias de paracaidistas, etcétera, puesto que reúne bajos ingresos mensuales inferiores a estratos ecológicos homogéneos que muestran correlaciones muy altas con tres características deprimidas de materiales de la vivienda.

### *Tenencia de la casa habitación y tipo de tugurio*

El ingreso personal se asocia positivamente a una mayor probabilidad de ser propietario de la vivienda que habita. Esta afirmación es banal, pero si se consideran únicamente posibilidades limitadas de ingreso, la probabilidad de ser propietario de la vivienda varía de acuerdo al sector ecológico de la ciudad debido al menor precio comercial relativo del suelo. La periferia del norte y del este de la capital ha crecido enormemente en los últimos años, y este crecimiento ha sido acompañado de precios comerciales del suelo relativamente bajos al alcance de sectores populares de la capital y de la provincia, incluidos no pocos campesinos que prefirieron vender todas sus tierras o parte de ellas para residir en

la capital. El acceso a la propiedad de un pedazo de suelo capitalino ha tenido en estas condiciones un costo social enorme, pues sus moradores han soportado el abandono de las autoridades ciudadanas correspondientes, careciendo de los servicios urbanos más elementales, sufriendo inundaciones en épocas de lluvias, y soportando agotadores y largos viajes de autobús hasta sus centros de trabajo.

CUADRO VI-1

*Porcentaje de propietarios de viviendas (incluidos los que la están pagando) de ingresos mensuales inferiores a \$1,500.00, según posiciones ocupacionales, jerarquía internas y sectores ecológicos de la capital*

<i>Posiciones ocupacionales y jerarquías internas</i>	<i>Sectores ecológicos de la capital</i>				<i>Ingresos Altos</i>	<i>Total</i>
	<i>Tugurios — \$ 999</i>		<i>Ingresos medios —1</i>			
	<i>Periféricos</i>	<i>No Periféricos</i>	<i>Periféricos</i>	<i>No Periféricos</i>		
<i>Empleados</i>						
Jefe	(—)	(—)	(—)	(—)	23	39
Simple	63	44	39	45	29	41
Total	53	45	41	42	33	41
<i>Por su cuenta</i>						
Con local esp.	67	33	78	(—)	50	61
En casa	79	(—)	55	(—)	47	61
Fuera de casa sin local	49	40	27	(—)	28	40
Total	63	41	51	59	42	53
<i>Obreros</i>						
Jefes	(—)	(—)	(—)	(—)	(—)	33
Altamente especializados	(—)	(—)	(—)	(—)	(—)	47
Especializados	45	57	42	55	42	45
No especializados	49	41	47	22	26	40
Total	47	39	42	38	34	43
Gran total	51	40	44	43	32	42

Fuente: Encuesta directa.

(—): Menos de 10 casos.

En sentido estricto, la propiedad de la vivienda en los tugurios periféricos no es comparable con la de los otros sectores ecológicos, pues como

ya se había visto, el porcentaje de viviendas de un solo cuarto crece enormemente en los primeros. Pero haciendo caso omiso de la calidad de la vivienda —que puede ser importante—, y aceptando la significación de la propiedad de la vivienda en cuanto tal, vemos en el cuadro que el porcentaje de jefes de familias propietarios es del 51% en los tugurios periféricos, en comparación con un 42% del total entrevistado. En cambio, donde el precio comercial del suelo es mayor, como en los tugurios no periféricos, el porcentaje de propietarios sólo llega al 40%.

Los trabajadores por cuenta propia, especialmente los de más baja jerarquía, conceden una importancia mayor a la propiedad de la vivienda, a ingresos constantes, a juzgar por el hecho de que su porcentaje de propietarios llega al 53%, en general, al 63% en los tugurios periféricos y al 79% en el caso de los que viviendo en estos sitios desarrollan sus trabajos en su casa. Entre los pobres, el deseo de convertirse en propietarios puede considerarse, en consecuencia, como un factor de atracción poblacional hacia los tugurios de la periferia.

### *Origen de nacimiento y tipo de tugurio*

Es muy común la idea de que los márgenes de las grandes ciudades están poblados por migrantes del interior en mayor proporción a la existente en toda la capital. Esta idea ha sido reforzada por observaciones científicas de tugurios muy específicos, hechas por medio de estudios de casos que muestran orígenes geográficos muy homogéneos: los migrantes provienen de un mismo pueblo, como los mixtecos de Tilantongo descritos por Butterworth.<sup>2</sup> Pero pensamos que es peligroso inferir los resultados de estudios de caso a contextos más generales, por el hecho de que éstos se hayan localizado en el margen de la ciudad, pues es posible encontrar otros estudios de casos en que los lugares de nacimiento sean más heterogéneos e incluyan un cierto porcentaje de nativos de la ciudad.<sup>3</sup>

La presente muestra, representativa de la ciudad de México, brinda resultados a nivel de sectores ecológicos que no permiten sostener el predominio de los migrantes más que proporcional en los tugurios, tal y como éstos fueron definidos. Antes bien, las proporciones de nativos y migrantes

<sup>2</sup> Butterworth S., Douglas, "A Study of the Urbanization Process among Mixtec Migrants from Tilantongo in Mexico City". *América Indígena*, vol. xxii, núm. 3, julio 1962, pp. 257 y ss.; Lomintz, Larissa "Supervivencia en una barriada de la ciudad de México". *Demografía y Economía*, núm. 19, vol. vii, 1973.

<sup>3</sup> Flores Vega, Adrián, "La marginalización en zonas urbanas." Estudio de un caso. Colonia Popular "Martínez Palapa", Ecatepec, Morelos, ciudad de México. México, Tesis profesional, FNCP, UNAM, 1973, pp. 94 y ss. En un censo levantado, el autor encontró un 15% de jefes de familia originarios del Distrito Federal. El Censo de Población de 1970 señala que en el municipio de Netzahualcóyotl un 31% de los residentes de todas las edades había nacido en el Distrito Federal.



residentes en los tugurios mantienen una gran similitud respecto a las proporciones encontradas en el conjunto de entrevistados, y en los otros sectores ecológicos. En el cuadro siguiente mostramos estas proporciones ya desglosadas por las posiciones ocupacionales declaradas por los entrevistados, para enfatizar que la ausencia de importantes diferencias no tiene que ver aparentemente con las posiciones ocupacionales.

CUADRO VI-2

*Porcentaje de migrantes residentes en sectores ecológicos de la capital, por posiciones ocupacionales de los entrevistados*

<i>Posiciones ocupacionales</i>	<i>Sectores ecológicos de la capital</i>					<i>Total</i>
	<i>Tugurios</i>		<i>Ingresos medios</i>		<i>Ingresos Altos</i>	
	<i>Periféricos</i>	<i>No Periféricos</i>	<i>Periféricos</i>	<i>No Periféricos</i>		
Empleados	58	65	66	43	59	58
Por su cuenta	64	66	59	41	50	59
Obreros	63	71	65	60	63	64
Total	62	72	64	48	57	60

Nota: Se excluyen los que no tenían o no expresaron su posición ocupacional y los que no declararon su lugar de nacimiento, que define el carácter migratorio. Las cifras entre paréntesis corresponden a los jefes de familia entrevistados.

Son dos los sectores ecológicos cuyos porcentajes de migrantes se diferencian del porcentaje total de migrantes, que fue de 60%: el tugurio no periférico, por sobrepasar en 12 puntos porcentuales a la cifra total de migrantes, y el de los ingresos medios altos, por sobrepasarlos también en 12 puntos porcentuales. La magnitud de estas diferencias no es tan grande como para aceptar la hipótesis de un poblamiento marcadamente diferencial por lugares de nacimiento. Los porcentajes de migrantes en las posiciones ocupacionales muestran diferencias internas pequeñas, con excepción de los obreros residentes en el sector de ingresos medios altos, cuyo porcentaje es más alto que el correspondiente a la respectiva suma de posiciones ocupacionales.

#### *Duración de la estadía en la capital y tipo de tugurios*

La idea de que los tugurios de la periferia hayan presentado un mayor porcentaje de propietarios de sus viviendas que sus colegas de los tugurios céntricos sugería que aquéllos podían considerarse como centros de atrac-

ción poblacional para sectores sociales que ya, se encuentran en un proceso de movilidad ascendente, tal y como lo ha sugerido John F. C. Turner<sup>4</sup> para el caso de los migrantes internos. Nosotros no podemos poner a prueba directamente el modelo de Turner, pues para ello se necesita contar con historias residenciales de migrantes y nativos de diferente tiempo de estadía en la capital: tan sólo podemos apuntar una evidencia indirecta del mismo, basándonos en la hipótesis de que existe entre los migrantes una relación directa entre el tiempo de residencia en la capital y un mayor nivel de ingresos personales,<sup>5</sup> y entre éstos y la edad del migrante, la cual sirve como indicador de un proceso de movilidad ascendente por participación económica creciente. En consecuencia debieran esperarse diferencias en cuanto a la importancia relativa de los migrantes de arribo más reciente entre los tipos de tugurios. Los tugurios céntricos recibirán más migrantes de reciente arribo que los periféricos, ya que en aquéllos son mayores las facilidades económicas para arrendar un alojamiento barato y es menor la distancia respecto a los centros comerciales donde pueden

<sup>4</sup> Turner ha sugerido la conveniencia de distinguir tipos de tugurios (barriadas y corralones para la ciudad de Lima, por ejemplo), pues existen variaciones económicas, demográficas y mentales importantes en los moradores de unos y otros. Él ha establecido modelos de asentamiento urbano, acorde con la existencia de tres fases del desarrollo de las ciudades de los países en vías de modernizarse. Durante la segunda fase se aceleran los niveles de urbanización e industrialización, crece la migración del campo a la ciudad. En esta fase la mayor parte de la población urbana de bajos ingresos está compuesta por migrantes provenientes del campo. Estos migrantes, según Turner, llegan primero a las áreas centrales de la ciudad porque allí los costos de alojamiento, subsistencia, transporte y demás servicios urbanos, etcétera, son menores que en las zonas periféricas. "El itinerario típico de la masa de población urbana migrante dentro de la ciudad es, primero, establecerse en las áreas centrales, y una vez establecido un pie firme en la ciudad, mudarse hacia la periferia." Este proceso se ve acelerado por la expansión del distrito comercial central y el crecimiento de la industrialización y el comercio en el anillo interior. "Housing Priorities, Settlement Patterns and Urban Development in Modernizing Countries." *Journal of the American Institute of Planners*, 34, 6, 1968, pp. 354-363; del mismo autor, "Lima's Barriadas and Corralones: Suburbs Versus Slums". *Ekistics*, vol. 19, 112, 1965, pp. 152-155; Mangin, Williams, "Mental Health and Migration to Cities: A Peruvian Case". *Annals of the New York Academy of Sciences*, vol. 84, art. 17, pp. 911-917. Este autor apuntó además que entre los residentes de las barriadas limeñas que ya han conquistado la propiedad (definitiva o no) de su terreno, la satisfacción mental unida a ella se da con un "alto grado de integración y de sentimiento de pertenencia y un orgullo considerable con este logro". Sobre una información empírica de este modelo para la ciudad de Monterrey, véase Denton R., Vaughan, Feindt, Waltraut, "Residencia inicial y movilidad residencial de los migrantes en Monterrey" en *Migración, Estructura Ocupacional y Movilidad Social*. (El caso de Monterrey.) (Balán, Browning, Jelin, compiladores), México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1973, pp. 132-147.

<sup>5</sup> Muñoz, H., Olivera, O. Stern, C., "Categorías de migrantes y nativos y algunas de sus características socioeconómicas: comparaciones entre las ciudades de Monterrey y México". *Revista Paraguaya de Sociología*, año VIII, núm. 21, mayo-agosto 1971, pp. 40-59.

prestar sus servicios, y son mayores las facilidades de transporte urbano hacia los centros industriales.<sup>6</sup>

Nosotros encontramos que esas diferencias existen efectivamente en el tiempo de residencia en los tugurios céntricos y periféricos. Sólo que nuestra medida del tiempo de residencia es una medida gruesa que resulta de una combinación de la edad cronológica de llegada a la capital y la edad en el momento de la encuesta, de suerte que no podemos brindar un panorama de todas las edades agregadas, sino sólo separadas.

CUADRO VI-3

*Porcentaje de migrantes de reciente arribo a la capital, por posiciones ocupacionales al momento de la encuesta y sectores ecológicos*

<i>Edades al momento de la encuesta y posiciones ocupacionales</i>	<i>Sectores ecológicos de la capital</i>					<i>Total</i>
	<i>Tugurios</i>		<i>Ingresos medios</i>			
	<i>Periféricos</i>	<i>No Periféricos</i>	<i>Periféricos</i>	<i>No Periféricos</i>	<i>Ingresos Altos</i>	
<b>Menos de 30 años de edad<sup>1</sup></b>						
Empleados	52	67	46	—	51	50
Por su cta.	40	—	40	—	67	47
Obreros	49	—	53	—	39	51
<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>67</b>	<b>48</b>	<b>50</b>	<b>54</b>	<b>52</b>
<b>31-40 años de edad<sup>2</sup></b>						
Empleados	11	26	5	—	7	12
Por su cta.	8	—	—	—	4	6
Obreros	3	16	0	0	7	5
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>20</b>	<b>2</b>	<b>12</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
<b>41 años de edad y más<sup>3</sup></b>						
Empleados	11	0	24	—	10	11
Por su cta.	13	19	17	4	6	13
Obreros	8	0	4	10	11	8
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>8</b>	<b>11</b>

Notas = (—) Menos de 10 casos.

<sup>1</sup> Corresponde a los migrantes llegados entre los 15 y los 30 años de edad, o sea durante los últimos quince años antes de 1965/66.

<sup>2</sup> Corresponde a los migrantes llegados entre los 31 y los 40 años de edad, o sea durante los últimos diez años antes de 1965/66.

<sup>3</sup> Corresponde a los migrantes llegados con 41 años y más edad, cuyo intervalo de estadía es más difícil de establecer.

<sup>6</sup> Valencia V., Enrique, *La Merced. Estudio ecológico y social de una zona de la ciudad de México*. México, D. F. INAH. Departamento de Antropología, SEP; 1966.

Al leer las líneas de totales de cada grupo de edad se ve que en los dos grupos más jóvenes son mayores los porcentajes de migrantes de reciente arribo que residían, como lo esperábamos, en tugurios céntricos. Entre los migrantes que al ser entrevistados tenían 41 años o más de edad este fenómeno tiende a desaparecer, pasando a primer plano los sectores ecológicos de ingresos medios, aunque las diferencias porcentuales no son muy marcadas.

La interpretación por posiciones ocupacionales al momento de la entrevista no es sencilla, pues supone —supuesto bastante irreal— que no ha existido movilidad entre posiciones ocupacionales entre el momento de arribo a la capital y los plazos que definen el carácter de arribo reciente, ni movilidad residencial. Hubiera sido preferible tomar en cuenta la movilidad de posiciones ocupacionales y de tipo residencial, efectivamente realizadas en los plazos señalados. Una vez hecha esta salvedad, si comparamos verticalmente los porcentajes de migrantes de reciente arribo en cada grupo de edad, encontramos más que diferencias una similitud. Esto estaría indicando que los fenómenos en cuestión afectan por igual a las tres posiciones ocupacionales consideradas. Exceptuamos de esto a los jóvenes obreros, los cuales tienden, en estos lapsos de tiempo, menos a residir en sectores de ingresos altos durante sus primeros años de residencia en la capital, pues solamente 39% lo hacía, contra un 54% existente en el conjunto de posiciones ocupacionales. Exceptuamos igualmente a los viejos obreros que tienden menos a residir en sectores de ingresos medios situados en la periferia (4%), así como a los viejos que trabajan por cuenta propia, quienes manifiestan una mayor predisposición a residir en tugurios céntricos (19%).

#### *Índices de estratificación dentro de los tugurios*

Tomaremos dos índices de la estratificación social: la distribución de frecuencias en la combinación entre posiciones ocupacionales y su jerarquía interna, y los ingresos personales manifestados. De no existir algunos elementos significativos de atracción poblacional hacia los tugurios, encontraríamos distribuciones de la estratificación notablemente diferentes entre ellos y el resto de la ciudad, puesto que los tugurios estarían cumpliendo exclusivamente un papel de concentradores geográficos de la carencia de especialización en el trabajo, educación, etcétera. Si, como suponemos que esos elementos significativos de atracción existen —como lo mostramos en el caso de la propiedad de la vivienda—, entonces las mencionadas diferencias en la estratificación social debieran reducirse. Esto no quiere decir que estemos suponiendo que desaparezcan las diferencias internas respecto a los sectores ecológicos más privilegiados. En ellos, la

importancia relativa de las sendas jerárquicas internas más elevadas lógicamente será superior, pero no necesariamente deben presentarse tantas diferencias en las jerarquías intermedias o bajas, de manera que estas grandes diferencias impedirían hablar de la existencia de escalas de estratificación, relativamente complejas en el interior de los tugurios.<sup>7</sup>

CUADRO VI-4

*Estratificación interna de las posiciones ocupacionales, por sectores ecológicos (en %)*

Posiciones ocupacionales y jerarquías internas	Sectores Ecológicos de la capital						Total
	Tugurios		Ingresos medios				
	Periféricos	No periféricos	Periféricos	No periféricos	Ingresos altos	No contestó	
Empleados							
Jefe	4	7	5	5	14	(0)	9
Simple	24	32	27	26	22	(0)	28
No contestó	1	0	1	1	8	(0)	1
Total	29	39	33	32	44	(0)	38
Por su cuenta							
Con local esp.	8	9	10	12	12	(0)	10
En casa	7	6	6	5	8	(1)	7
Fuera casa s/loc.	11	9	10	7	7	(0)	9
No contestó	1	0	0	1	0	(0)	0
Total	27	24	26	25	27	(1)	26
Obreros							
Jefes	0	2	2	1	1	(0)	1
Altamente esp.	1	2	2	2	1	(0)	1
Especializados	20	9	21	17	9	(0)	14
No especializados	13	10	7	8	6	(0)	8
No contestó	1	0	1	0	0	(0)	1
Total	35	23	33	28	17	(0)	25
No contestó la posición ocupacional	0	0	0	0	0	(8)	0
No opera	9	14	8	15	12	(0)	11
Gran total	100	100	100	100	100		100
Entrevistados	(620)	(247)	(307)	(165)	(902)	(9)	(2250)

Nota: Los "no opera" corresponden a los desempleados y a los jefes de familia mujeres, dedicadas al hogar.

<sup>7</sup> En un estudio brasileño se llegó a confirmar la existencia de esta escala de estratificación relativamente compleja en el interior, aquí, de las favelas. Sus au-

Nuevamente en este cuadro llama la atención la similitud de jerarquías y posiciones ocupacionales entre sectores ecológicos, más que diferencia. Era de esperarse que en el sector de ingresos altos fueran más importantes, relativamente hablando, los empleados y sobre todo los jefes de empleados, lo que se aprecia en el cuadro. También era esperable que en este mismo sector fueran menos importantes los obreros. Diferencias más interesantes son las que aparecen en los dos tipos de tugurios que aquí consideramos, y que concuerdan en su tendencia con nuestra hipótesis de que los tugurios periféricos constituyen un foco de atracción poblacional. En los tugurios periféricos son relativamente más importantes los obreros, en general, y en particular los obreros especializados, pues representaron el 20% del total entrevistado en contra de sólo un 9% encontrado en los tugurios céntricos. En éstos el porcentaje de empleados y el de jefes de empleados son bastante parecidos al total entrevistado. En cambio en los tugurios periféricos los empleados son un poco menos importantes.

Escogimos a los ingresos personales medios y su dispersión, como un segundo índice de estratificación. Él permite verificar la existencia de una considerable disparidad de ingresos en los tugurios que es expresión de la existencia de una escala de estratificación de una gran complejidad propia de los tugurios.

Aquí observamos en las líneas de totales de las medias aritméticas y de las desviaciones estándar una relación directa entre ambas medidas estadísticas de los ingresos, es decir, que conforme aumentan las primeras en los sectores ecológicos también aumentan las dispersiones medias. Sin embargo, las dispersiones medias existentes en los tugurios y en el sector periférico de ingresos medios son muy grandes si se les compara con sus respectivas medias aritméticas, tal y como lo expresa la línea de los totales de los coeficientes de variabilidad. Estos coeficientes equivalieron a 0.88 para los tres sectores ecológicos de menores ingresos y se acercan bastante a los obtenidos para los dos sectores restantes de ingresos superiores. Estas dispersiones medias relativas a sus medias aritméticas son mayores para las posiciones de empleados y de trabajadores por cuenta propia, y menores para los obreros. De manera que en los dos tipos de tugurios

tores asientan que: "las poblaciones de las favelas, en contrario a constituir aglomerados homogéneos, susceptibles de ser tratados como unidades indiferenciadas en contraste con el llamado 'sector urbano integrado', tienden a desarrollar un grado considerable de diversificación interna, resultando de esto que sus miembros no pueden ser indistintamente confundidos a pesar de la distancia socioeconómica que los separa de los demás estratos de que se compone la población urbana". Martins, Carlos Estevan y Fernando Henrique Cardoso. "La favela: estratificación interna y participación política". Seminario La marginalidad en América Latina (cita en castellano del original) (mimeo.) (BID-PLANDES). Santiago de Chile, noviembre 1970, p. 22.

considerados, son los empleados y los trabajadores por cuenta propia los que más contribuyen a que la escala de estratificación de tugurios se vuelva más compleja. Existe además una interesante particularidad por tipos de tugurios. Mientras que en el tugurio periférico son los empleados quienes mostraron una mayor dispersión absoluta y relativa de sus ingresos personales, en el tugurio céntrico fueron los trabajadores por cuenta propia. En estos dos últimos casos sus coeficientes de variabilidad fueron muy cercanos a la unidad, o sea que sus medias aritméticas y desviaciones estándar fueron muy similares. Debe mencionarse que la dispersión relativa y absoluta más grande de los ingresos obreros se localizó en los tugurios céntricos, 0.74 y \$ 958.16, respectivamente.

CUADRO VI-5

*Ingresos personales medios y su dispersión de las posiciones ocupacionales, según sectores ecológicos (en pesos corrientes)*

<i>Medidas estadísticas y posiciones ocupacionales</i>	<i>Sectores ecológicos de la capital</i>				<i>Ingresos altos</i>
	<i>Tugurios</i>	<i>Ingresos medios</i>		<i>No</i>	
	<i>Periféricos</i>	<i>No periféricos</i>	<i>Periféricos</i>	<i>periféricos</i>	
<b>Ingresos medios</b>					
Empleados	1368.26	1355.18	1548.61	1551.92	2893.83
Por su cuenta	1058.06	1644.87	1689.43	1827.81	3141.72
Obrero	917.44	1301.38	1219.97	1166.63	1148.11
Total	1097.63	1465.76	1470.04	1489.86	2629.16
<b>Desviación estándar</b>					
Empleado	1327.24	1133.31	1402.28	1826.15	2544.81
Por su cuenta	920.71	1625.36	1700.96	2017.15	2768.57
Obrero	528.63	958.16	612.29	709.45	523.98
Total	966.41	1301.67	1294.75	1599.55	2475.59
<b>Coefficiente de variabilidad (2/1)</b>					
Empleado	0.97	0.84	0.90	1.17	0.87
Por su cuenta	0.87	0.99	1.00	1.10	0.88
Obrero	0.58	0.74	0.50	0.60	0.45
Total	0.88	0.88	0.88	1.07	0.94

Desglosamos las dispersiones medias de ingreso en las diferentes jerarquías particulares de cada posición ocupacional en los tugurios, y constatamos que son mayores conforme aumentan de posición las jerarquías internas. Este fenómeno posiblemente está relacionado con las ramas económicas en que trabajan los entrevistados. Pero sea cual fuere la razón,

el resultado cristaliza en una mayor complejidad de las respectivas jerarquías de los tugurios. Indica también que en el interior de los tugurios se producen mecanismos de movilidad individual ascendente propios de los tugurios y que son disfrutados por los ocupantes de las jerarquías más elevadas, recreando aquí pautas de distribución de las oportunidades de ascenso individual similares a las del total de la escala de estratificación.

Podemos ver así la existencia de una subescala de estratificación que opera según un mismo principio que rige la escala global.

La existencia del funcionamiento de tal subsistema contribuye —dicen los autores brasileños antes mencionados— a proteger a los que en él participan de las influencias que emanan del sistema prevaleciente, atenuando la repercusión de efectos que de otro modo, sería lógico esperar cuando se considera la estructura urbana global y la posición que ésta ocupa en el bloque constituido por el sector. (De los tugurios.)

#### *Actitudes políticas, estratificación intratugurio y tenencia de la casa*

Tomamos como eje central de evaluación de las actitudes el grado de identificación o integración mental con ciertos valores y normas vigentes en los estratos más altos de la sociedad. Las actitudes las hemos dividido en dimensiones: la primera, referente a la identificación con la clase proletaria, suponiendo que una menor identificación con esta clase lleva a compartir ideas supraclasistas, y de esta manera permite su difusión integradora. La segunda se relaciona con el grado de confianza en instituciones políticas partidarias. Suponemos que una mayor confianza en ellas facilita la integración. La tercera se refiere a formas de participación política en organizaciones políticas formales e informales cuyo mayor grado de participación favorece la integración política democrática, pero cuya escasa participación permite una interacción política seguidista. Una cuarta dimensión tiene que ver con el grado de confianza en la evaluación de la situación económica del pasado y futuro inmediatos, y del momento de la entrevista. Nuevamente una mayor confianza en la situación económica debería favorecer la integración de actitudes. Finalmente, una dimensión sobre aspiraciones de cambio social, que dividimos en una preferencia por reformas o por una revolución, cuya relación es obvia con la integración.

La estratificación interna de los tugurios se midió distinguiendo tres posiciones ocupacionales; la de obreros, la de empleados, y la de trabajadores por cuenta propia. A su vez cada una de ellas se subdividió en jerarquías internas, tal y como se hizo anteriormente.

La tenencia de la casa habitación se clasificó en dos formas, la propia o que se estaba pagando, y la arrendada y cedida. En términos teóricos



la propiedad de la casa habitación debería brindar mayor seguridad económica, fortalecer el fenómeno del familismo, alentar una menor participación en organizaciones políticas al fomentar una confianza pasiva hacia la vida política, y alejar consecuentemente la identificación con la clase proletaria. En resumen, la casa propia debería de favorecer el *statu quo*.

El estudio encontró una relación directa entre una jerarquía interna más elevada y opiniones económicas más favorables. Esta relación fue más intensa para los obreros y empleados que para los trabajadores por cuenta propia, y más palpable en los tugurios no periféricos que en los periféricos. Esto quiere decir que las mayores diferencias de opinión se presentaron en una de las jerarquías más altas, siendo relativamente más optimistas estos residentes de los tugurios no periféricos.

Se separaron de esta tendencia los trabajadores por cuenta propia, ya fuera que trabajaran en un local especial o lo hicieran dentro de sus casas. Una de las preguntas de la dimensión evaluativa de la situación económica se refirió al hecho de haber recibido o no beneficios del progreso mexicano. Los trabajadores por cuenta propia, de la jerarquía más alta y residentes en tugurios periféricos, dijeron no haber recibido mayores beneficios. Solamente el 6% de ellos contestó haber recibido "grandes" beneficios del progreso en comparación con el 35% de los mismos, pero residentes en tugurios no periféricos.

Veamos ahora la influencia ejercida a favor de este tipo de integración mental por parte de la propiedad de la casa habitación.

Nuestros datos indicaron que esta influencia fue un poco mayor sobre las opiniones económicas referidas al "presente" que sobre las referidas al "futuro". Y particularmente los propietarios de casa que habitaban en los tugurios periféricos mostraron respuestas más optimistas al evaluar su situación económica "presente", independientemente de su jerarquía y posición ocupacional. Respecto a las opiniones hacia el "futuro" se apreció un efecto diferente de la propiedad de la casa entre las distintas posiciones ocupacionales. En los obreros la influencia de la casa habitación no fue muy intensa, ni siempre cristalizó en aumentos de las opiniones optimistas. Los propietarios de las dos jerarquías obreras inferiores mostraron un ligero descenso de las frecuencias optimistas. Más interesante fue el efecto ejercido sobre los trabajadores por cuenta propia, el cual presentó ciertas diferencias por sectores ecológicos.

Conforme descendieron las jerarquías de los trabajadores por cuenta propia se intensificó el pesimismo frente al futuro inmediato, pero no entre los propietarios de los tugurios periféricos. En éstos se mantuvieron los porcentajes originales de respuestas optimistas, e incluso crecieron ligeramente. Con esto volvemos a ver manifestadas las aspiraciones de ascenso individual de este tipo de residentes una vez que han conseguido

obtener una casa en propiedad. Los resultados pueden consultarse en el cuadro VI-6.

CUADRO VI-6

*Porcentaje de respuestas que ven con optimismo el nivel de vida en el futuro, por posiciones, jerarquías ocupacionales, tipo de tugurio y tenencia de la casa habitación*

<i>Posiciones ocupacionales, jerarquías y tenencia de la casa</i>	<i>Tipo de tugurio</i>	
	<i>Tugurios periféricos</i>	<i>Tugurios no periféricos</i>
<i>Obreros</i>		
Jefe y altamente especializados	60 *	—
Propietarios	(—)	(—)
Especializados	58	76
Propietarios	56	73 *
No especializados	45	52
Propietarios	39	(—)
<i>Por su cuenta</i>		
Con local especial	57	70
Propietarios	53	(—)
En casa	40	44
Propietarios	42	(—)
Sin local especial	51	50
Propietarios	55	36
<i>Empleados</i>		
Jefe	44	35
Propietarios	50	(—)
Simple	11	14
Propietarios	14	13

(—) = menos de 10 casos.

(\* ) = 10 y 11 casos solamente.

Presentaremos en seguida algunas particularidades de la autoidentificación de clase, otra de las dimensiones en que subdividimos las actitudes.

En el estudio se vio la existencia de una relación directa entre una mayor identificación con clase media (o con una clase superior) y una mayor jerarquía interna de cada posición ocupacional de los habitantes de los tugurios. Las diferencias de opinión entre jerarquías fueron más fuertes entre los obreros; les siguieron los trabajadores por cuenta propia y fueron mínimas entre los empleados, entre quienes una abrumadora mayoría se identificó con la clase media.

Los tipos de tugurios mostraron una tendencia general distinta a la

esperada. Se pensaba que a jerarquías internas y posiciones ocupacionales constantes en los tugurios periféricos, habría una mayor autoidentificación con la clase media, y no fue así. La identificación con la clase media fue más frecuente entre los residentes de los tugurios no periféricos, y conforme aumentaban las jerarquías internas mayores eran las diferencias entre los tugurios, siempre favoreciendo a los tugurios no periféricos. Así por ejemplo, 38% de los obreros especializados entrevistados en tugurios céntricos dijo identificarse con la clase media contra un 23% de sus colegas, pero habitantes de tugurios periféricos. Entre los no especializados, 16% de los residentes en tugurios céntricos dijo pertenecer a la clase media contra sólo un 6% de los no especializados de tugurios periféricos.

La propiedad de la casa habitación tampoco mostró la influencia esperada. Más bien las diferencias de opinión entre los propietarios y no propietarios fueron mínimas a jerarquías internas iguales. Véase el cuadro siguiente para observar los aspectos cuantitativos.

El estudio no encontró mayores asociaciones estadísticas entre las jerarquías internas obreras y de empleados de los tugurios, entre tipos de tugurios y de tenencia de la casa, y las preguntas referentes a la confianza en las instituciones políticas, a la confianza en agentes del progreso y a las aspiraciones de cambio. Habría sido posiblemente el indicio de un periodo de conflicto político si estos datos de mediados de la década del sesenta hubieran reflejado que la confianza en las instituciones políticas nacionales mostraba diferencias de legitimación muy grandes. Antes al contrario, en esa época era de esperarse un mantenimiento de la legitimación entre los pobres de la capital y del campo.<sup>8</sup>

Para ellos existían otras fuentes de consolidación de sus actitudes como son la empresa, el tipo de empresa (sobre el cual insistimos al comenzar este capítulo), el sindicato y la participación personal en la política, fuentes que no hemos estudiado aquí, cuyo funcionamiento está estrechamente relacionado teóricamente con el desarrollo económico. Y el desarrollo económico de aquella época no permitía esperar variaciones demasiado grandes de legitimación.

Sin embargo, es necesario señalar que en las jerarquías de los de empleados —tan bien integradas a las metas generalés y a las prebendas del desarrollo— aparecieron respuestas extremadamente bajas en la preferencia por cambios “reformistas” para solucionar los problemas de México. Más de las dos terceras partes de estos entrevistados marcaron la vía “revolucionaria”. Y antes de inferir de aquí la existencia efectiva de tales tendencias entre los empleados de la mayor jerarquía, es necesario aclarar que en los altos círculos de decisión política de México, convive al lado

<sup>8</sup> Reyna, J. Luis. “Control político, estabilidad y desarrollo en México” (mimeo.). El Colegio de México.

CUADRO VI-7

*Porcentaje de autoidentificación con la clase media (o con una clase social superior), por posiciones, jerarquías ocupacionales, tipo de tugurio y tenencia de la casa habitación*

<i>Posiciones ocupacionales, jerarquías y tenencia de la casa</i>	<i>Tipo de tugurio</i>	
	<i>Tugurios periféricos</i>	<i>Tugurios no periféricos</i>
<i>Obreros</i>		
Jefe y altamente especializados	45 *	—
Propietarios	(—)	(—)
Especializados	23	38
Propietarios	25	36 *
No especializados	6	16
Propietarios	6	20
<i>Por su cuenta</i>		
Con local especial	53	70
Propietarios	60	(—)
En casa	20	56
Propietarios	22	(—)
Sin local especial	20	36
Propietarios	22	55 *
<i>Empleados</i>		
Jefe	100	94
Propietarios	100	(—)
Simple	89	86
Propietarios	86	91

(—) = menos de 10 casos.

(\*) = 10 y 11 casos solamente.

de la visión excluyente entre la reforma y la revolución la noción de la revolución "dentro de la constitución", la reformista e institucionalizada. Aparentemente nuestros empleados optaron por responder a la pregunta en este último sentido. A continuación presentamos un cuadro sobre las preferencias revolucionarias o reformistas.

Aunque en el cuadro son muy pequeñas las diferencias de respuesta entre los artesanos que trabajaban en sus domicilios y las otras jerarquías de trabajadores por su cuenta, otros indicadores del estudio señalaron que efectivamente ellos confiaban poco en el tipo de desarrollo económico del país. Los trabajadores por cuenta propia que laboraban en sus domicilios mostraron esto con frecuencias menores a la aceptación de que en

México había habido progreso durante los últimos cinco años; reprobaban con más frecuencia la intervención del gobierno en la economía, y se mostraron más partidarios de acudir a personas influyentes para defender sus intereses antes que ver a las autoridades y organizarse colectivamente. Precisamente frente a estos dos últimos tópicos, el de la intervención gubernamental en la economía y el de la preferencia por acudir ante personas influyentes, el tipo de tugurio ejerció una influencia palpable. Los trabajadores por su cuenta, pertenecientes a jerarquías diversas pero residentes en tugurios no periféricos, acusaron respuestas que con mayor frecuencia reprobaban el intervencionismo del gobierno y señalaron que acudirían, de preferencia, ante personas influyentes para defender sus intereses.

CUADRO VI-8

*Porcentaje de preferencias por cambios "reformistas" para solucionar los problemas de México, por posiciones, jerarquías ocupacionales, sectores ecológicos y tenencia de la casa habitación*

a	<i>Posiciones ocupacionales, jerarquías y tenencia de la casa</i>	<i>Tipo de tugurio</i>	
		<i>Tugurios periféricos</i>	<i>Tugurios no periféricos</i>
	<i>Obreros</i>		
	Jefe y altamente especializados	80 *	—
	Propietarios Especializados	(—)	(—)
	Propietarios No especializados	83	86
	Propietarios	(82)	(80) *
	Propietarios	67	79
	Propietarios	(70)	(70)
	<i>Por su cuenta</i>		
	Con local especial	86	95
	Propietarios	(85)	(—)
	En casa	71	75
	Propietarios	(70)	(—)
	Sin local especial	72	82
	Propietarios	(80)	(82)
	<i>Empleados</i>		
	Jefe	15	6
	Propietarios	(19)	(—)
	Simple	19	17
	Propietarios	(22)	(18)

(—) = menos de 10 casos.

(\*) = 10 y 11 casos solamente.

Para comprender mejor las opiniones de los artesanos conviene relacionarlas con sus formas particulares de producción. En el desarrollo económico capitalista ha sido frecuente la aparición de contradicciones entre la pujante producción fabril y la desplazada producción artesanal. Los artesanos son eliminados a veces violentamente como productores directos del mercado y lanzados a las filas del proletariado. Este tránsito es particularmente crítico cuando se generalizan entre los artesanos, en vísperas de desaparecer, actitudes de desconfianza hacia las nuevas modalidades del desarrollo fabril y del intervencionismo del Estado en la vida económica. Ya en el penúltimo cuadro vimos cómo los artesanos más empobrecidos, los de los tugurios periféricos, veían con desconfianza su futuro económico. Ahora vemos que la desconfianza abarca otros rubros del desarrollo nacional. Pero además se vuelve crítico este tránsito cuando participan otros sectores sociales más capacitados, como los pequeños industriales y comerciantes. Estos sectores también representan un punto en que se agudizan las presiones del desarrollo, y entre quienes se ve con mucho temor el peligro de perder su nivel de vida y ser eliminados del mercado de productores o de distribuidores. Estos sectores pueden lanzarse a la participación política conservadora y antiobrera, fascista ciertamente, y encontrarán en los artesanos empobrecidos una caja de resonancia. Nosotros agregaríamos que el eco será más sonoro entre los artesanos que viven en tugurios no periféricos, pues entre los residentes de los tugurios periféricos es mayor el contenido obrerista de sus actitudes.

Nuestro estudio no pudo detectar con precisión la intensidad y las formas de la participación política. La cédula de entrevista general, planeada para otros fines, sólo recogió una gran ausencia de respuestas a las preguntas sobre participación en organizaciones. Pero reconocemos la falta que hacen estudios que retomen la participación política —ciertamente la partidaria es un tipo muy importante de participación— para vincular las actitudes a los problemas de movilidad y movilización individuales en tugurios más específicos, siguiendo las sugerentes ideas de Daniel Goldrich, por ejemplo.<sup>9</sup> Este autor recalcó en sus estudios sobre los tugurios de Santiago de Chile y de Lima el papel socializador que tuvo la participación política, especialmente aquella orientada hacia metas obreristas. Nosotros creemos que este contenido obrerista es un factor importante para neutralizar las posibles tendencias fascistas que estimula en ciertos “marginales” el desarrollo económico capitalista.

Recuérdese que los obreros propietarios de sus viviendas apenas habían

<sup>9</sup> Goldrich, Daniel, “Political Organization and the Politicization of the Poblador”. En *Contemporary Cultures and Societies of Latin America*. Edited by Dwight B. Heath. New York, Random House, 1965, pp. 365-387.

modificado sus opiniones económicas y políticas, respecto a los no propietarios. Sus luchas permanecen en sus mentes y contribuyen a impedir que se abandonen ciertas metas del desarrollo nacional. La unión política de los obreros y de otro tipo de trabajadores en ciertos tugurios de la periferia de la capital se está llevando adelante con la presencia física de aquéllos en dichos sectores. Pero la presencia física lleva estampada una serie de experiencias y representa la transmisión de la herencia, de la disciplina, del sentido de la organización y de lucha. Los obreros pueden contribuir a que las organizaciones de pobladores fijen nuevas metas, aparte de las relacionadas con la seguridad jurídica de la casa y la dotación de servicios municipales. En consecuencia, sería recomendable para futuras investigaciones sobre estos temas, además de distinguir la ubicación geográfica de los tugurios, distinguir los tugurios según el predominio de contingentes obreros, pues es de esperarse que allí donde sean estos contingentes más importantes se presenten movimientos reivindicativos de alcances más profundos. La presencia predominante de los obreros en los tugurios puede representar el germen de la formación de una alianza de obreros y pobladores pobres de la ciudad, alianza que indudablemente modificará las reglas de nuestro sistema político actual.

Para concluir, diremos que se encontró una heterogeneidad considerable en ambos tipos de tugurios, medida por las localidades de nacimiento, el tiempo de estadía de los migrantes en la ciudad, las posiciones ocupacionales y los ingresos personales. Esta situación forma parte de un proceso de búsqueda de una vivienda propia en terrenos relativamente más baratos ubicados en los tugurios periféricos. Son los migrantes de mayor tiempo de estadía en la capital para quienes parece más próxima esta meta.

A nivel de las opiniones políticas, la heterogeneidad anterior lleva a diferenciar las opiniones de los altos y de los bajos estratos, de los tugurios, céntricos y periféricos. Las opiniones de los estratos más altos son más conservadoras. Sin embargo, la influencia integradora mayor de la casa propia no se pudo observar con la claridad esperada. Posiblemente el efecto integrador proviene no de un bien consumido, sino del conjunto de bienes durables consumidos.

Las diferencias esperadas entre las opiniones de los residentes de tipos de tugurios diversos, a posiciones ocupacionales constantes, tampoco fueron tan claras como se creía. No obstante, sí se captaron diferencias importantes en los trabajadores por cuenta propia de uno u otro tipo de tugurio. En los tugurios periféricos parece mayor la esperanza del mejoramiento económico, en tanto que en los céntricos se acentúa más la desconfianza hacia el desarrollo económico del país. Este rasgo, que contiene un fuerte matiz antiobrero, se notó entre los artesanos que debían trabajar

en sus propios domicilios, fenómeno que se interpreta a la luz del desplazamiento del artesanado por la gran industria, más en términos económicos que en términos demográficos.





LA MEDICIÓN DE LA MOVILIDAD OCUPACIONAL VERTICAL

La cuestión principal a que se quiere dar respuesta aquí es la siguiente: ¿Cómo han alcanzado individuos de diversos orígenes determinadas posiciones ocupacionales en la ciudad de México? A través de un procedimiento que en seguida definiremos, se cuantificará la intensidad de la movilidad vertical individual en las últimas generaciones.

En esta tarea, lo primero que se tiene que definir son las posiciones ocupacionales. Esta definición es decisiva, pues de acuerdo a ella se fija la escala jerarquizada de posiciones ocupacionales y su número. En consecuencia se determinan previamente algunos límites al proceso de movilidad vertical, es decir, al paso de una posición ocupacional a otra, lo mismo que a la intensidad del proceso mismo. La intensidad de la movilidad vertical depende así, en parte, del número de posiciones ocupacionales.

Se ha aceptado el uso de la dimensión ocupacional de la estratificación con todas las advertencias y críticas ya expuestas en el capítulo primero, por reunir ella varias ventajas sobre otras dimensiones: se vincula directamente a los procesos productivos y representa un medio directo para la obtención de mayores recompensas sociales.

Las jerarquías ocupacionales representan uno de los mejores indicadores que diferencian las creencias, normas, costumbres, los valores y hasta algunas de las expresiones emocionales de las gentes. Mantiene, en otras palabras, una relación estrecha con el sistema de valores imperantes y con el sistema estratificado consecuentemente.

Entendemos por *posición ocupacional* el conjunto de ocupaciones que reciben aproximadamente el mismo rango de prestigio por parte de individuos entrevistados para tal efecto. Estos individuos se seleccionan por procedimientos estadísticos, procurando la representación diversa de edades, sexos, niveles económicos, áreas de un país y tamaños de ciudad. Se piensa que la evaluación que recibe un grupo ocupacional de "su" sociedad refleja, en gran medida, la evaluación personal que realizan los individuos ocupantes de esos grupos.

En numerosas investigaciones se ha demostrado que las evaluaciones de grupos ocupacionales poseen bastante constancia en sus jerarquizaciones, tomando en cuenta diferentes contextos nacionales, tanto espaciales como temporales.<sup>1</sup>

Pero es un requisito indispensable de la confiabilidad de esta medida el que los grupos ocupacionales comparados sean internamente homogéneos en cuanto a su posición social, vale decir en su estilo de vida y en sus relaciones sociales. Aquí se presenta un dilema. Un mayor número de grupos ocupacionales tiende a elevar la homogeneidad interna pero reduce las posibilidades del manejo operacional, el cual tolera un número máximo de grupos ocupacionales —generalmente no mayor de diez— por motivos estadísticos y muestrales. Con esto se corre el riesgo no sólo de simplificar los fenómenos o de reducir la variedad e intensidad de la movilidad vertical, pecados menores, sino de falsearlas.

Ya en capítulos anteriores se aludió repetidas veces al hecho de que las posiciones ocupacionales del obrero industrial, del empleado, etcétera, mostraban grandes desigualdades económicas internas, de acuerdo al tipo de producto o de servicio elaborado por las empresas, al tipo de control de la propiedad nacional o extranjera y de acuerdo al tamaño de la empresa. Se señaló igualmente que había una tendencia a la profundización de las desigualdades internas y a la aparición de nuevas desigualdades y dualidades debido al tipo de industrialización dependiente que sufre nuestro país. En consecuencia, es necesario mostrar los resultados cuantitativos, según este procedimiento encubridor, para luego afirmar la homogeneidad interna de las posiciones ocupacionales.

El procedimiento en cuestión suele operar a base de comparaciones de la misma escala de prestigio ocupacional en diferentes momentos de la vida de un mismo individuo, es decir, dentro de la misma generación de individuos. Las alteraciones ocupacionales observadas se designan como la *movilidad intrageneracional*, y puede ser *total* si se toma en cuenta la comparación de la posición de la primera ocupación de tiempo completo desempeñada en la vida y la ocupación en el momento de la entrevista, o *parcial* si la comparación se realiza en periodos temporales intermedios.

Si se comparan las posiciones ocupacionales de los padres o abuelos (carnales o políticos) con las de los individuos entrevistados y se observan los cambios ocupacionales habidos, se refiere uno a la *movilidad intergeneracional* entre dos o más generaciones, misma que puede ser total o parcial, según el criterio arriba enunciado. En este caso, la comparación es más precisa si se especifica el momento del ciclo de vida de los padres

<sup>1</sup> Lipset, S. M., Zetteberg, L. H., "A theory of Social Mobility", en *Sociological Theory* (Coser y Rosenberg compiladores). Macmillan, Londres, 1964, p. 428.

o abuelos y de los entrevistados. En el presente estudio, por ejemplo, la especificación de la posición ocupacional de los padres y los abuelos no es muy grande, pues únicamente se preguntó por la ocupación "principal" del padre (o abuelo) "durante su vida" y no se precisó más este último lapso. Hubiera sido deseable haber fijado previamente una cierta edad y luego pedir la descripción de la ocupación principal desempeñada por los padres o los abuelos del entrevistado.

Es precisamente en las comparaciones intergeneracionales donde los supuestos del procedimiento de las escalas de prestigio se alejan más de la realidad. Generalmente no se cuenta con una investigación que haya evaluado las posiciones ocupacionales jerárquicas de las generaciones estudiadas. El supuesto indica que la jerarquización de posiciones ocupacionales es la misma en las diferentes generaciones. No se prueba tampoco que los grados de homogeneidad interna de cada posición ocupacional sean los mismos entre generaciones. El supuesto indica que deben ser razonablemente similares. El número de grupos ocupacionales más específicos, debe ser más o menos el mismo en las comparaciones. Generalmente no se brindan pruebas de ello, pero las tendencias a la diversificación de la economía y a la especialización de la división del trabajo indican que el número de *status* dentro de una posición ocupacional no siempre es constante.

Al fenómeno de creación de nuevas ofertas y demandas de *status* cualitativamente similares y de desaparición de otros se le conoce como la "oferta de *status vacantes*", la cual constituye para la teoría funcionalista de la estratificación una de las causas de la movilidad social, al lado del "intercambio de rangos". Este último se refiere a una movilidad que tiene lugar "en ausencia de un cambio en la oferta de *status* y en que los actores resultan necesariamente de un intercambio. En consecuencia, si nos imaginamos un modelo simple, a cada movimiento hacia arriba debe corresponder un movimiento hacia abajo. En gran parte, la movilidad por intercambio se determinará por la medida en que una sociedad dada proporcione a los miembros de los estratos bajos los medios con qué competir con aquellos que ingresan a la estructura social desde un nivel superior".<sup>2</sup>

Asimismo la comparación intergeneracional de posiciones ocupacionales no toma en cuenta la posible influencia de la movilidad colectiva sobre la movilidad individual. En efecto, esta influencia se considera como una constante. En el desarrollo reciente de nuestro país difícilmente se puede aceptar que la movilidad colectiva de los obreros industriales o la de los profesionales, para dar sólo unos ejemplos, haya permanecido constante. En el caso de los obreros no hay duda de que la gran empresa,

<sup>2</sup> Lipset, S. M., Zetteberg, H., "A Theory of Social Mobility", *op. cit.*, p. 432.

productora de bienes de capital o de consumo moderno, ha elevado la posición colectiva de sus obreros sobre la de otras posiciones ocupacionales de "cuello blanco y corbata". Tampoco hay duda de que la proletarización de los profesionales altamente calificados y la gradual desaparición del profesional "libre", que trabaja por cuenta y riesgo propios, hayan afectado su posición colectiva frente a los empresarios industriales, los cuales han visto ascender su posición social gracias a un incremento en su calificación personal y al mismo tipo de proceso de industrialización fomentado, en parte por el Estado, a costa de otros sectores de la economía nacional.

En breves palabras, el procedimiento de las escalas de prestigio ocupacional como indicador operacional de la movilidad vertical individual trabaja con el supuesto de una estructura ocupacional relativamente constante, dentro de cuyos ejes se suceden cambios internos en las posiciones ocupacionales. A estos últimos se les denomina movilidad vertical individual y poseen direcciones diferentes e intensidades variables. Pero al mantenerse constante la estructura ocupacional se elimina, de hecho, una de las causas de la movilidad individual que es la oferta de "status vacante". Esta oferta no puede estar representada adecuadamente por las diferencias numéricas establecidas entre dos momentos del tiempo distintos dentro de la misma posición ocupacional, tal y como se pretende muchas veces en las matrices de movilidad individual.

De la misma manera y hablando en sentido estricto, es inadecuado el indicador usado para medir la movilidad por intercambio de rangos que corresponde a un residuo, es decir, a aquella movilidad que no es dada por "oferta de status vacantes". Operacionalmente el intercambio de rangos resulta de la eliminación aritmética de las diferencias numéricas en los empleos creados entre dos momentos del tiempo y para una misma posición ocupacional, resultado que sirve de base porcentual al número de individuos que no cambiaron de posición ocupacional, sino que permanecieron estables. Así se obtiene la tasa de *herencia neta*. Esta misma base porcentual se aplica al número de individuos que ascendieron de posición y se obtiene la tasa de *ascenso neto*.<sup>8</sup> El indicador es poco

<sup>8</sup> En este trabajo usaremos la terminología empleada por Armando de Miguel Rodríguez, de movilidad neta y bruta, para referirnos a los indicadores de la movilidad por intercambio de rangos y por oferta de *status vacantes*, respectivamente. La movilidad neta la define este autor como la "movilidad que hace abstracción de la que se produce por la creación o extensión de puestos de trabajo y contabilizando solamente los casos en que unos suben porque otros bajan". "Análisis general de la movilidad social en España." Sobretiros de la *Revista del Trabajo*, núms. 11 y 12. Madrid, 1966, p. 11; aunque los antecedentes se encuentran en Glass, David (compilador), *Social Mobility in Britain*, Routledge and Kegan Paul td., Londres, 1954.

adecuado, se decía, ya que depende de la previa definición estática de la estructura ocupacional y deja de medir, en cierto sentido, lo que conceptualmente debiera medir.

Éstas son algunas de las limitaciones de la medición del análisis funcionalista de la movilidad individual, limitaciones que deben mencionarse cuando se trata de responder a la pregunta inicial ¿qué tan intensa es la movilidad vertical individual en la ciudad de México? La respuesta se condiciona a lo que uno entienda por estructura ocupacional. Si se acepta el supuesto de que es posible considerarla como constante —el mejor de los casos—, la intensidad depende del número de posiciones ocupacionales jerárquicas seleccionadas, del tipo de unidades de análisis seleccionadas (jefes de familia, en nuestro caso), y del tipo de preguntas hechas a los entrevistados. Pero debe aceptarse, con toda humildad, que el intento es sólo una manera de medir el proceso de movilidad individual que es un intento basado en indicadores muy imperfectos y que está sustentado en supuestos bastante irreales.

Nuestro estudio partió de la definición de seis posiciones ocupacionales aceptada para efectos comparativos en otros estudios similares proyectados en ciudades latinoamericanas.<sup>4</sup> No se realizó un estudio previo de la evaluación de grupos ocupacionales específicos, sino que se aceptaron los resultados de un estudio similar llevado a cabo en Brasil por Hutchinson en una fecha próxima al levantamiento de nuestros datos, dada la similitud encontrada en otros países y en otras épocas.<sup>5</sup>

Las posiciones ocupacionales son las siguientes en orden jerárquico descendente:

1. Profesionistas, técnicos y cargos administrativos.
2. Gerentes y administradores de empresas medianas y grandes.
3. Altas posiciones de supervisión, inspección y otras ocupaciones no manuales. Administradores de pequeñas empresas.
4. Posiciones más bajas de supervisión, inspección y otras ocupaciones no manuales.
5. Ocupaciones manuales especializadas y cargos de rutina no manuales.
6. Ocupaciones manuales semiespecializadas y no especializadas.

Esta escala combina indebidamente las ocupaciones urbanas y rurales, lo que trae como consecuencia que se incremente la movilidad descendente

<sup>4</sup> Hutchinson, Bertram, "The Migrant Population of Urban Brazil". *América Latina*, Centro Latinoamericano de Investigaciones en Ciencias Sociales, Río de Janeiro, año VI, núm. 2, abril-junio 1963, p. 58.

<sup>5</sup> Hutchinson, Bertram, "The Social Grading of Occupations in Brazil". *British Journal of Sociology*, VIII, 1957.

puesto que los hijos de campesinos, ubicados en posiciones ocupacionales medias, pueden ser considerados como obreros urbanos. También reduce la movilidad vertical puesto que en los hijos de trabajadores agrícolas no se puede registrar el ascenso a las posiciones urbanas manuales no calificadas.

### *La movilidad individual intergeneracional*

Un primer acercamiento al estudio de la movilidad intergeneracional consiste en distinguir entre las diversas *probabilidades de ascenso* y descenso de los encuestados, cuyos padres se ubicaban en las diversas posiciones ocupacionales, y la naturaleza del *reclutamiento* existente en las posiciones ocupacionales de los entrevistados. En este último caso se analiza la distribución porcentual de las posiciones ocupacionales paternas en cada posición de los entrevistados. Trataremos en ese orden estos dos enfoques, primero, las probabilidades de movilidad, y después la composición del reclutamiento.

En el cuadro VII-1 se puede comparar la posición ocupacional "actual" del encuestado (última columna de la derecha) en términos estrictos en 1965-66, con la posición ocupacional que tienen o tuvieron sus respectivos padres (última fila). Según estos datos, los jefes de familia de la ciudad de México estaban estratificados en un 68% en posiciones de carácter manual (suma de las posiciones 5 y 6), de los cuales un 70% se consideró con alguna especialización en el trabajo y el restante 30% carente de ella. Un 22% en posiciones no manuales de diversa responsabilidad y el 10% ubicado en posiciones calificadas de mayor responsabilidad y prestigio.

Al sumar las cifras absolutas diagonalmente (izquierda arriba hacia derecha abajo) se puede observar que las probabilidades brutas de movilidad para toda la muestra son como sigue: un 46% de los encuestados mantuvo la misma posición paterna, o sea que se mantuvo estable, el 36% ascendió a una posición superior a la paterna y el 18% descendió de posición. Para el conjunto de los hijos de padres con origen ocupacional paterno manual, el 20% pudo ascender a alguna posición de carácter no manual, aunque son grandes las diferencias internas entre los no especializados y los especializados. Las probabilidades de ascenso a las posiciones no manuales equivalieron al 9% únicamente, y al 27% para los hijos de padres especializados. En la literatura sociológica se reconoce que el ascenso de posiciones manuales en las no manuales representa un índice de la intensidad de la movilidad, por las dificultades que trae consigo traspasar esta especie de barrera. Estos indicadores señalan que para el conjunto de jefes de familia predominan las probabilidades de ascenso sobre las de descenso. Sin embargo, dentro de las diversas posiciones ocu-

pacionales se observan grandes diferencias en cuanto a las probabilidades de ascenso.

CUADRO VII-1

*Posiciones ocupacionales de los jefes de familia entrevistados, por posiciones ocupacionales paternas*

1. En números absolutos

Posición ocupacional del entrevistado	Posición ocupacional del padre						Total
	1 (alta)	2	3	4	5	6 (baja)	
1 (alta)	28	12	15	13	35	1	104
2	16	10	17	6	19	2	70
3	13	5	41	26	99	19	203
4	19	2	17	29	102	23	192
5	8	16	43	39	571	257	934
6 (baja)	2	1	9	3	129	169	313
Total	86	46	142	116	955	471	1 816

2. En por cientos

Posición ocupacional del entrevistado	Posición ocupacional del padre						Total
	1 (alta)	2	3	4	5	6 (baja)	
1 (alta)	33	26	11	11	4	0	6
2	19	22	12	5	2	0	4
3	15	11	29	22	10	4	11
4	22	4	12	25	11	5	11
5	9	35	30	34	60	55	51
6 (baja)	2	2	6	3	13	36	17
Total	100	100	100	100	100	100	100

Base porcentual	(86)	(46)	(142)	(116)	(955)	(471)	(1 816)
-----------------	------	------	-------	-------	-------	-------	---------

Fuente: Encuesta directa.

Nota: Se eliminaron las no respuestas.

Las probabilidades de ascenso predominan en las posiciones manuales de la pirámide social, pero se equilibran con los descensos en la posición



no manual más baja (aproximadamente en un 37% en cada dirección), y ceden ante el predominio de las probabilidades de descenso en las posiciones no manuales de jerarquía media. Así, entre los gerentes y administradores de empresas medias y grandes (posición 2) las probabilidades de descenso equivalen al 52%, las de ascenso al 26% y las de herencia al 22%; entre las altas posiciones de supervisión e inspección (posición 3) las probabilidades de descenso resultan ser del 48%, las de ascenso del 23% y las de herencia del 29%. Es decir, que entre los encuestados hijos de padres de las posiciones 2 y 3, por ejemplo, se tienen más probabilidades de descender que de ascender, y en las posiciones 4, 5 y 6 hay más probabilidades de ascender o de permanecer en las mismas posiciones que sus respectivos padres. Este resultado parece contradecir la tesis de que debería beneficiarse más un hijo de un padre ocupado en labores no manuales que un hijo de padre obrero, por lo que se hace necesario detenerse en el análisis y tratar de encontrar algunas respuestas a esto.

a) El factor de la intensidad de la movilidad ascendente o descendente puede intervenir, es decir, pudiera ser que en las posiciones no manuales el descenso fuera muy pequeño, o que recorriera pocas posiciones y que las reducidas probabilidades de ascenso fueran muy intensas, y lo inverso en las posiciones manuales: un descenso pequeño pero intenso y un ascenso extendido que abarcara sólo posiciones ocupacionales contiguas. Para dilucidar esto convertiremos en cien por ciento a los entrevistados móviles descendentes o ascendentes y eliminaremos a los estables que en el cuadro anterior estaban ubicados en la diagonal principal (29%, en el caso de la posición 3, por ejemplo).

La columna del total de este cuadro indica que las probabilidades de experimentar ascensos o descensos de diferente intensidad son bastante similares para el total de jefes de familia entrevistados, tomando en cuenta, claro está, las bases porcentuales diferentes a las que hicimos mención anteriormente. Pero en el caso de las posiciones 2 y 3, cuya movilidad descendente nos interesa aclarar, la intensidad de la movilidad descendente intergeneracional es más grande que la ascendente. En la primera posición mencionada, incluso, un 72% de los entrevistados descendentes alcanzó las posiciones manuales con descensos de tres y más posiciones; en la segunda posición mencionada un 13% sufrió descensos similares. Pero tampoco en la posición ocupacional paterna más alta (posición 1) los descensos fueron leves, sino bastante intensos. Un 17% de los descendentes de ella cayeron a las posiciones manuales y un 33% a las no manuales, de su misma jerarquía. Por lo tanto, la intensidad diferencial de la movilidad vertical no nos ayuda a explicar nuestro problema.

CUADRO VII-2

*Intensidad de los ascensos y descensos individuales, por posición ocupacional paterna (en por cientos)*

Intensidad de los ascensos y descensos	Posición ocupacional del padre						Total
	1 (alta)	2	3	4	5	6 (baja)	
<b>Descensos</b>							
1 paso	28	20	25	93	100	—	64
2 pasos	22	8	62	7	—	—	19
3 pasos	33	67	13	—	—	—	14
4 y más	17	5	—	—	—	—	3
Total ascensos	100	100	100	100	100	—	100
Base porcentual	(58)	(24)	(69)	(42)	(129)	—	(322)
<b>Ascensos</b>							
1 paso	—	100	53	58	40	85	64
2 pasos	—	—	47	13	39	8	22
3 pasos	—	—	—	29	7	6	8
4 y más	—	—	—	—	14	1	6
Total descensos	—	100	100	100	100	100	100
Base porcentual	—	(12)	(32)	(45)	(255)	(302)	(646)

Fuente: Encuesta directa.

Nota: Se eliminaron las no respuestas.

b) La época en que sucedió la movilidad vertical puede contribuir a explicar las mayores probabilidades de descenso en las posiciones medias. Las matrices de movilidad intergeneracional reflejan periodos cronológicos precisos sólo parcialmente, puesto que las muestras de entrevistados abarcan a individuos viejos, cuyos padres pudieron haber muerto ya, o encontrarse en el ocaso de su vida activa, lo mismo que a individuos jóvenes, cuyos padres pudieron haber formado parte teóricamente de la misma muestra de entrevistados. Las "generaciones" no son muestras ocupacionales estrictamente hablando.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Véase el tratamiento metodológico de este problema en Duncan D. Otis. "Methodological Issues in the Analysis of Social Mobility", en *Social Structure and Mobility in Economic Development*. (Smelser y Lipset compiladores.) Aldine Publishing Co., Chicago, 1968, pp. 54-63.

Se requiere entonces separar a los entrevistados según sus edades. De presentarse el predominio de la movilidad descendente entre los entrevistados viejos de las posiciones medias y altas la explicación se asociaría a factores estructurales como la sustitución de élites, debida a la revolución mexicana y a transformaciones secundarias relacionadas con ella. De presentarse entre los entrevistados jóvenes, se hablaría de factores recientes que están propiciando la movilidad descendente.

Nuestros datos del cuadro VII-3 indican la ausencia de un claro predominio de alguna de las dos tendencias enunciadas. Sin embargo, el grupo de los entrevistados, hombres de 61 años y más, se distingue de los otros grupos de edad por mostrarse en ellos un ligero aumento de las probabilidades de descenso, en general, también de la intensidad de la movilidad intergeneracional, sea ascendente o descendente. En ellos el porcentaje de ascensos poco intensos (de una posición a la contigua) es del 33% del total de individuos móviles, mientras que entre los entrevistados de 51 a 60 años este porcentaje es del 49% y entre los de menos de 30 años de edad es del 52% de todos los móviles. Estas regularidades no lineales ni muy marcadas se observan más entre los jefes de familia del sexo masculino que en el total de la muestra, puesto que entre las jefas de familia son distintas la estructura de edad, las causas por las que llegaron a jefaturar sus familias y las causas de la movilidad vertical. Parece adecuado concluir que en los datos se observan diferencias en la intensidad de las probabilidades de movilidad de los entrevistados, hombres de edades bastante avanzadas, cuya fecha de nacimiento se sitúa con anterioridad a la Revolución Mexicana. En el resto de las edades disminuye la intensidad de la movilidad individual pero aumenta la probabilidad de la movilidad ascendente poco intensa.

Decir que en los años posteriores a la revolución se ha desarrollado una tendencia a la multiplicación o generalización de las probabilidades de ascenso poco intenso, pero que han disminuido las probabilidades de una movilidad más intensa, representa la introducción de un matiz importante en la hipótesis de que el crecimiento económico y la movilidad individual se asocian. Aparentemente, y de acuerdo a estos datos, se podría hablar que en los años recientes en la ciudad de México ambos fenómenos tienden a asociarse, pero no se trata de un tipo de movilidad individual en que predomine una gran intensidad para un reducido sector de la población, sino una movilidad poco intensa que tiende a beneficiar a mayores contingentes poblacionales.

Se llega a una conclusión similar cuando la comparación intertemporal se realiza con la ayuda de dos matrices de movilidad intergeneracional, una que representa una época anterior (no muy bien especificada lamentablemente) en que los actores son los abuelos paternos y sus hijos, o sean

los padres de los jefes de familia entrevistados, y otra matriz más reciente entre los padres y los jefes de familia. Para abreviar los términos nos referiremos a la matriz de movilidad entre los abuelos y los padres como la matriz de las generaciones "descendientes", y a la de padres e hijos como la matriz de las generaciones "reinantes".

CUADRO VII-3

*Intensidad de la movilidad individual intergeneracional, según la edad de los jefes de familia hombres. (En % de los móviles.)*

Intensidad de la movilidad	Edades al momento de la entrevista					Total
	Hasta 30 años	31-40	41-50	51-60	61 y más	
<b>Descendente</b>						
1 paso	23	23	15	14	22	19
2 pasos	4	6	7	5	11	6
3 pasos	2	4	5	6	0	4
4 pasos	1	1	1	0	3	1
5 pasos	0	0	0	0	0	0
Total	30	34	28	25	36	30
Base porcentual	(55)	(94)	(53)	(36)	(22)	(260)
<b>Ascendente</b>						
1 paso	52	43	41	49	33	45
2 pasos	12	15	18	13	20	15
3 pasos	3	4	8	8	10	6
4 pasos	3	4	5	4	1	4
5 pasos	0	0	0	0	0	0
Total	70	66	72	74	64	70
Base porcentual	(131)	(185)	(137)	(104)	(39)	(596)
Total	100	100	100	100	100	100
Base porcentual	(186)	(279)	(190)	(140)	(61)	(856)
Número de estables	(198)	(236)	(182)	(99)	(44)	(759)

Fuente: Encuesta directa.

Nota: Se eliminaron las no respuestas.

Se observa en la matriz de las generaciones "descendentes" que predomina la estabilidad bruta, la cual equivale al 58%, o sea que es un 12% superior a la estabilidad bruta de las generaciones reinantes. Su tasa de ascenso bruto es más reducida (29%), lo mismo que la tasa de descenso bruto (13%). Entre las generaciones "descendentes" llama la atención la mayor estabilidad de las posiciones de ambos extremos de la pirámide social lo mismo que la relativamente baja tasa de ascenso bruto de la posición más baja que equivale únicamente al 44%, en contra de un 64% observado en la generación "reinante". La movilidad descendente bruta de las dos posiciones más altas se incrementó entre las generaciones reinantes o más recientes, pero también se incrementó la intensidad de la movilidad. Entre las generaciones de abuelos y padres, según nuestros datos, eran menos frecuentes los casos en que la población cambiaba muy intensamente de posición ocupacional.

Por ejemplo, un 19% de los hijos de los abuelos pertenecientes a la posición ocupacional 2, la segunda más encumbrada, descendió tanto que traspasó la "barrera" hacia las ocupaciones manuales. Entre los padres y los entrevistados, en cambio, el mismo porcentaje fue del 35%. Un 7% de los hijos de los abuelos de la máxima posición descendió a la posición no manual de más baja jerarquía, mientras que entre los padres y entrevistados ese porcentaje fue del 22%. En otras palabras, durante la época de la lucha militar y en los años inmediatamente posteriores, las probabilidades de una movilidad vertical más intensa fueron mayores, superando lo que acontecía entre las generaciones de los abuelos y los padres de los jefes de familia entrevistados en 1965-66. Entre los jefes de familia más jóvenes que fueron entrevistados, la probabilidad de experimentar una movilidad individual intensa vuelve a descender para tomar su lugar un tipo de movilidad menos intensa pero que beneficia a mayor cantidad de personas, sobre todo de las posiciones ocupacionales más bajas. Este fenómeno se ha debido fundamentalmente a la creación de nuevas ocupaciones, tal y como lo veremos en seguida. Pero antes, permítasenos abrir un pequeño paréntesis metodológico sobre la operacionalización del concepto de movilidad neta.

El cuántum de movilidad vertical neta se da ante una creación de empleos mantenida constante, es decir, haciendo abstracción del efecto que se produce por la creación o extensión de puestos de trabajo, y contabilizando solamente los casos en que unos suben porque otros bajan.

Una manera estadística de medir el cuántum neto se obtiene al dividir cada una de las frecuencias reales situadas en la diagonal principal de la matriz de movilidad por las frecuencias esperadas por azar o más probables, que es igual al producto de los totales de cada posición en las dos

generaciones, partido y el número de casos. Véase por ejemplo, en la tabla de la generación de padres y la de los entrevistados (cuadro VII-1), la posición de los obreros manuales especializados que aparece con números subrayados (posición 5). De un total de 1 816 casos hay 955 obreros especializados en la generación paterna y 934 en la generación entrevistada. Es decir, el cambio estructural, y si no operan factores de herencia, nos haría esperar, en términos de probabilidad.

$$\frac{955 \times 934}{1\ 816} = 490.6 \text{ casos}$$

en la generación de los entrevistados. Como en realidad hay 571 casos en esa situación, el cociente de 571/490.6 es 1. 2, el que nos indica que el número de obreros manuales especializados en la generación de los entrevistados es 1. 2 veces la probabilidad de lo que tendría que haber, si sólo operaran factores de azar, o lo que es lo mismo, una absoluta igualdad de oportunidades.

A medida que el índice se aleja de la unidad es mayor la "herencia" o capacidad para resistirse a abandonar el nivel ocupacional de la anterior generación.

Así se puede comprender cómo la posición de los obreros especializados, que contaba con un índice de herencia o estabilidad bruta muy alto (60% del mismo cuadro, es decir, que casi las dos terceras partes de los obreros especializados habían tenido padres obreros especializados), tiene ahora un índice de herencia neta muy bajo. La aparente paradoja se explica porque si bien cerca de las dos terceras partes de los padres obreros especializados cuentan con hijos que permanecen en esa clase, también es cierto que el número total de puestos en esta posición aumenta considerablemente de una generación a otra, y hay también muchos que, procedentes de posiciones inferiores o superiores, se transforman en obreros especializados en la siguiente generación. Por ejemplo, de los 934 obreros en la generación entrevistada hay 151 que ocupaban posiciones no manuales en la generación anterior.

La herencia neta máxima se da naturalmente en las ocupaciones directivas donde hay más posibilidad de quedarse en la misma posición y controlar los medios para mantenerse en aquel tipo de élite.

Hemos vertido en un solo cuadro los cálculos sobre la movilidad neta de cada posición ocupacional perteneciente a las dos matrices intergeneracionales, a la de los abuelos paternos y los padres de los entrevistados, y a la de éstos y los jefes de familia entrevistados.

CUADRO VII-4

*Movilidad intergeneracional neta y bruta de las posiciones ocupacionales en tres generaciones*

1. Matriz abuelo paterno-padre

<i>Posicio- nes ocu- pacionales</i>	<i>Ocupa- ción abue- lo (a)</i>	<i>Ocupa- ción pa- dre (p)</i>	<i>Esta- bles (e)</i>	<i>Ascen- dentes (s)</i>	<i>Estabi- lidad bruta (1) (en %)</i>	<i>Ascenso bruto (2) (en %)</i>	<i>Herencia neta (en %)</i>	<i>Ascen- so neto (en %)</i>
1 (alta)	55	67	23	—	42	—	7.7	—
2	27	34	8	6	30	22	10.8	4.0
3	90	100	28	16	31	18	3.9	2.2
4	42	65	10	12	24	29	4.5	1.8
5	528	631	376	93	71	18	1.4	0.8
6 (baja)	500	345	279	221	56	44	2.0	0.6
Total	1242	1242	724	348	58	29	1.7	0.7

2. Matriz padre-entrevistado

<i>Posicio- nes ocu- pacionales</i>	<i>Ocupa- ción pa- terna (a)</i>	<i>Ocupa- ción entre- vistado (p)</i>	<i>Esta- bles (e)</i>	<i>Ascen- dentes (s)</i>	<i>Estabi- lidad bruta (1) (en %)</i>	<i>Ascenso bruto (2) (en %)</i>	<i>Herencia neta (en %)</i>	<i>Ascen- so neto (en %)</i>
1 (alta)	86	104	28	—	33	—	5.7	—
2	46	70	10	12	22	26	5.6	4.6
3	142	203	41	32	29	23	2.6	2.4
4	116	192	29	45	25	39	2.4	1.9
5	955	934	571	255	60	27	1.2	0.8
6 (baja)	471	313	169	302	36	64	2.1	0.6
Total	1816	1816	848	646	46	36	1.4	0.8

Fuente: Encuesta directa.

Nota: Se eliminaron las no respuestas, que en el caso de la matriz de abuelos y padres son considerables, pero su distribución fue proporcional a la distribución de las posiciones ocupacionales, por lo que se consideró que las no respuestas no afectarían considerablemente los resultados.

$$1 = e/a \times 100.$$

$$2 = s/a \times 100.$$

El índice de ascenso neto muestra en qué medida una hipotética igualdad de oportunidades, equivalente a la unidad, se debe a la proporción de ascensos y descensos. Si el índice sobrepasa la unidad significa cuánto mayor es la oportunidad que se tiene para subir. A medida que sube nos indica que los vástagos de una determinada posición ocupacional tiene más oportunidades para ascender. Si no llega a la unidad es indicio de una restricción al ascenso, bien porque predomina la herencia o el descenso.

La comparación de los índices de herencia neta en las dos matrices de movilidad, confirma que las posibilidades de controlar los medios para permanecer en la misma posición de una generación a otra son mayores en las altas posiciones ocupacionales, pero que eran superiores en la generación "descendente", en general, y en las posiciones de carácter manual, en particular. En especial llama la atención que este índice se haya reducido casi en un 50% de una generación a otra entre los vástagos de los gerentes y administradores de empresas medianas y grandes (posición dos), habiendo mejorado ligeramente en la matriz más reciente su índice de ascenso neto. Pero a pesar de esto es esta posición la única que en la matriz intergeneracional más reciente mantiene índices de ascenso neto notablemente diferentes al resto de las posiciones ocupacionales. Éste es un rasgo importante de la estratificación social en la capital pues indica la existencia de procesos intensos de movilidad ascendente al interior de la posición misma, al mismo tiempo que señala un proceso de marginalización de las probabilidades de ascenso para la gran mayoría.

Los índices de herencia y ascenso netos de las posiciones *manuales*, sin embargo, han permanecido sin mayores modificaciones en las tres generaciones consideradas. Los respectivos índices de ascenso neto son inferiores a la unidad, lo mismo que los índices del total de las poblaciones, y esto refleja la existencia de barreras a la movilidad individual por sustitución de rangos para estas posiciones que representan a casi las cuatro quintas partes del total de jefes de familia en la capital. Como se observa una mejoría significativa en sus índices de ascenso bruto de una matriz a otra, se le puede atribuir este mejoramiento casi exclusivamente al crecimiento económico nacional que ha multiplicado las oportunidades de empleo.

Nos encontramos en este tipo de medición de la movilidad individual la corroboración de un fenómeno que ya se había observado en otras partes del estudio: la concentración en manos de los estratos superiores de los beneficios más relevantes del crecimiento económico y de los medios necesarios para ascender social y económicamente, lo cual convierte a este proceso en un proceso altamente inequitativo. La esperanza de ascenso individual para el grueso de los capitales se centra, en consecuencia, en



la creación masiva de empleos modernos, la que en realidad se ha vuelto insuficiente en la capital desde la última década frente al crecimiento intensificado de su población. Es de esperarse, en consecuencia, que en la actualidad no se hayan modificado las probabilidades de ascenso neto, y quizá se esté presentando alguna intensificación de la movilidad descendente. Esta hipótesis no excluye la posibilidad de que se estén produciendo otros cambios en la movilidad social, entendida ahora de manera más amplia, aun en presencia de un crecimiento relativamente más lento de la fuerza de trabajo, y que pudieran esconderse tras la medición a través de escalas de prestigio. Detectar estos cambios, sin embargo, ha quedado fuera de los objetivos de este trabajo.

Ahora bien, el enfoque de la movilidad individual intergeneracional también se puede realizar a través de la observación de los orígenes paternos y los cambios que experimentaron, es decir, estudiando las *formas de reclutamiento*. Los resultados de este enfoque no deben compararse mecánicamente con los resultados del análisis de las probabilidades de movilidad, ya que se ven afectados por las diferentes proporciones en que participan las posiciones ocupacionales en dos momentos distintos. Por regla general, los resultados de la intensidad de la movilidad ascendente, según las formas de reclutamiento, son mayores y son menores las de la movilidad descendente.

Cuando se pregunta si hay mucha o poca movilidad, es necesario aclarar el enfoque que se ha utilizado.

Los orígenes paternos, en sentido ocupacional y educacional, se localizan en el siguiente cuadro, VII-5.

Aquí se observa que la proporción total de individuos que ascendieron de posición, o que provenían de posiciones paternas de nivel inferior, equivalió al 43%; los que provenían de posiciones paternas de nivel superior, o que descendieron, fueron el 10% y un 47%, redondeando la cifra, permaneció en el mismo nivel jerárquico. Recuérdese que en el caso del enfoque ya visto de las probabilidades de ascenso, las proporciones de ascendentes, descendentes y estables habían sido respectivamente, 36%, 18% y 46%.

Para distinguir con más claridad los orígenes paternos es conveniente efectuar en el cuadro una separación de las posiciones paternas de tipo manual (posiciones 4 y 5), de las no manuales, así como de aquellas posiciones educacionales referidas a una enseñanza paterna de tipo básico (posiciones 4, 5 y 6), de las referidas a la enseñanza media y superior.

Es cierto que los entrevistados que ocupaban la posición manual más baja al momento de la entrevista —columna 6— provenían casi exclusivamente (95%) de familias obreras con algún tipo de especialización, cuyas

CUADRO VII-5

*Posiciones ocupacionales de los entrevistados, según las posiciones ocupacionales y educacionales de los padres (en por cientos)*

<i>Posición ocupacional del padre</i>	<i>Posición ocupacional del entrevistado</i>						<i>Total</i>
	1 (alta)	2	3	4	5	6 (baja)	
1 (alta)	27	23	6	10	1	1	5
2	12	14	2	1	1	0	2
3	14	24	20	9	5	3	8
4	12	9	13	15	4	1	6
5	34	27	50	53	61	41	53
6 (baja)	1	3	9	12	28	54	26
Total	100	100	100	100	100	100	100
Base porcentual	(104)	(70)	(203)	(192)	(934)	(313)	(1816)

<i>Posición educacional del padre <sup>1</sup></i>	<i>Posición ocupacional del entrevistado</i>						<i>Total</i>
	1 (alta)	2	3	4	5	6 (baja)	
1 (alta)	42	42	19	17	4	2	10
2	12	16	10	6	2	1	4
3	13	4	3	8	2	0	3
4	23	28	34	29	19	8	20
5	7	7	24	30	41	31	34
6 (baja)	3	3	10	10	32	58	29
Total	100	100	100	100	100	100	100
Base porcentual	(107)	(74)	(206)	(192)	(922)	(304)	(1805)

Fuente: Encuesta directa.

Nota: Se eliminaron las no respuestas.

<sup>1</sup> Posiciones educacionales. 1) (alta) superior, completa e incompleta, 2) media completa, 3) media incompleta, 4) primaria completa, 5) primaria incompleta, 6) no hizo estudios.

cabezas en un 97% sólo terminó el ciclo escolar básico. También es cierto que entre los obreros especializados que fueron interrogados —columna 5— sólo un 11% tuvo padres con ocupaciones no manuales y un 8% con educación superior a la primaria. Sin embargo, los orígenes paternos se vuelven más heterogéneos a partir de las posiciones de carácter no manual. En las posiciones medias, 3 y 4, cerca del 10% de los padres pertenecieron a la posición ocupacional más alta y cerca de un 20% de ellos había podido iniciar, al menos, una carrera universitaria. Estos entrevistados tenían como colegas a otros cuyos padres tuvieron orígenes no manuales y de baja educación. Esto sucedía aproximadamente en el 60% de los casos, considerando la posición ocupacional, y en el 70%, pasando a la posición educacional. Estas dos últimas cifras revelan la importancia de los esfuerzos realizados por estas familias para permitir el ascenso de sus hijos, si bien no desde la cima misma de la pirámide, sí de posiciones bajas cercanas a aquélla. Revelan igualmente las barreras puestas para el ascenso a posiciones medias cuando la posición paterna es manual no calificada (no podemos distinguir si rural o urbana), o cuando se caracteriza por carecer de educación. Si se observan en el cuadro las últimas líneas de las posiciones ocupacionales o educaciones paternas, se notan sendos y bruscos descensos en las proporciones cuando la posición ocupacional del entrevistado cambia de las posiciones manuales especializadas a las no manuales de más baja jerarquía. Y esta lamentable marginación del acceso a posiciones ocupacionales medias y altas afecta entre el 25% y el 28% de los entrevistados, según se mida la posición ocupacional o la educacional.

Simultáneamente, del cuadro se desprende la necesidad de reconocer la existencia de una importante proporción de orígenes ocupacionales paternos manuales especializados y educacionales con apenas la primaria completada, entre los entrevistados de las dos posiciones más encumbradas. Éstos son los casos de los entrevistados de la posición 2 —segunda columna del cuadro—, en que casi el 28% de sus padres tuvieron las mencionadas posiciones bajas, o el de los entrevistados de la posición 1 —primera columna del cuadro— donde este tipo de reclutamiento paterno alcanzó al 34%, en el caso de las posiciones ocupacionales, y al 23%, en el de las posiciones educacionales. O sea que aproximadamente una tercera parte de los profesionales, dirigentes y empresarios que se pudieron entrevistar provenían de familias obreras que carecían de educación media o superior. Este importante contingente, nacido en hogares “humildes” y que ha ascendido intensamente hasta las posiciones más elevadas, compite con otros colegas que heredaron esas posiciones de sus padres. El 42% de los padres de los entrevistados de las posiciones 1 y 2 pudieron llegar

a la universidad y el 40% aproximadamente ocupó posiciones ocupacionales superiores muy similares a las de ellos.

Poco se pudo profundizar en la vida de estos individuos que ascendieron tan intensamente de una generación a otra. Las tres cuartas partes de ellos alcanzaron a pisar las aulas universitarias, un 11% cursó sólo estudios medios, un 5% ascendió sin pasar más allá de la escuela primaria. De un 9% restante no se logró averiguar su nivel escolar. Pero estos porcentajes se parecen bastante a los alcanzados por los individuos que ascendieron con una intensidad menor, es decir, que provenían de familias de posición media, y a los que lograron permanecer en las posiciones paternas, por lo que las explicaciones parecen residir más bien en factores de orden cualitativo, en el aprovechamiento de los estudios, en factores de personalidad del entrevistado, en la calidad de la enseñanza recibida, los cuales se reflejan, junto a otros que analizaremos más adelante, en la movilidad intrageneracional.

### *La movilidad individual intrageneracional*

Una matriz de movilidad intrageneracional compara dos o más momentos de la vida ocupacional de un grupo de individuos, utilizando la misma jerarquización de ocupaciones. Las alteraciones en las posiciones ocupacionales indican la dirección de la movilidad, si hay estabilidad en la misma posición, o si hay ascensos o descensos de posiciones, pudiendo detectar también la intensidad de la misma según el número de posiciones escaladas desde el primer momento de la medición. Se designa como movilidad intrageneracional total a la comparación entre la primera y la ocupación actual o desempeñada al momento de la encuesta; como movilidad intrageneracional parcial a la comparación entre periodos particulares de la vida del individuo. Como veremos más adelante, para responder a la pregunta de si la movilidad intrageneracional ha aumentado o disminuido recientemente respecto a épocas pasadas, hemos echado mano de la movilidad parcial para salvar algunos problemas planteados por la extensión diferente de la vida ocupacional entre individuos de diversa edad, que no podían ser enfrentados por la movilidad intrageneracional total. En esta sección nos concentraremos sobre el enfoque de las probabilidades de movilidad, más que sobre el de reclutamiento, porque queremos brindar una respuesta acerca de las tendencias de las probabilidades de movilidad en el tiempo. Daremos una descripción de la matriz de movilidad total para plantear luego los problemas del ciclo de vida activo. Tocaremos la intensidad de la movilidad en diversos periodos biográficos de manera objetiva y subjetiva. Trataremos de dar respuesta finalmente sobre las probabilidades de movilidad en años recientes. Afirmamos que la proba-

bilidad de movilidad intrageneracional para el ascenso y para el descenso se incrementa entre los jefes de familia más jóvenes, una vez que se establecen algunos criterios mínimos de comparación.

CUADRO VII-6

*Posiciones ocupacionales actuales de los jefes de familia, por posiciones ocupacionales en la primera ocupación*

1. En números absolutos

<i>Posición ocupacional actual</i>	<i>Primera posición ocupacional</i>						<i>Total</i>
	<i>1 (alta)</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6 (baja)</i>	
1 (alta)	2	35	23	24	3	13	100
2	1	8	16	20	7	15	67
3	2	3	54	46	10	74	189
4	1	1	9	79	30	76	196
5	1	1	22	83	146	647	900
6 (baja)	0	0	2	8	12	286	308
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>48</b>	<b>126</b>	<b>260</b>	<b>208</b>	<b>1111</b>	<b>1760</b>

2. En por cientos

<i>Posición ocupacional actual</i>	<i>Primera posición ocupacional</i>						<i>Total</i>
	<i>1 (alta)</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6 (baja)</i>	
1 (alta)	[2]	73	18	9	1	1	6
2	[1]	17	13	8	3	1	4
3	[2]	6	43	18	5	7	11
4	[1]	2	7	30	15	7	11
5	[1]	2	17	32	70	58	51
6 (baja)	[0]	0	2	3	6	26	17
<b>Total</b>	<b>[7]</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Base porcentual</b>	<b>—</b>	<b>(48)</b>	<b>(126)</b>	<b>(260)</b>	<b>(208)</b>	<b>(1111)</b>	<b>(1760)</b>

Fuente: Encuesta directa.

Nota: Se eliminaron las no respuestas.

La primera impresión que se obtiene al observar el cuadro VII-6 sobre la movilidad intrageneracional total es que es muy grande y bastante intensa. Únicamente un 33% de los entrevistados manifestó haber permanecido en la misma posición ocupacional en los dos momentos que se registran, la primera ocupación y la última, correspondiente a la fecha de la entrevista, llamada aquí "actual". Un 59%, en cambio, ascendió a alguna posición y sólo un 8% descendió. Del total de individuos que ascendieron, las 3/4 partes sólo ascendieron una posición, pero un 12% lo hizo en dos posiciones y 13% en tres o más. La movilidad descendente, además de haber sido relativamente pequeña, fue en un 74% únicamente de una sola posición, 23% de dos posiciones y tan sólo un 3% de tres posiciones o más.<sup>7</sup> Se concluye entonces que las oportunidades de ascenso a lo largo de la carrera ocupacional estuvieron al alcance de cerca del 60% del total de jefes de familia entrevistados.

Pero hay que tomar en cuenta varios factores que deben condicionar el juicio sobre el monto de la movilidad intrageneracional. Éstos no niegan que ella haya sido intensa, sino que matizan las consideraciones que se hagan al respecto.

La primera ocupación se produce a edades tempranas. La edad media ponderada de inicio al trabajo fue de 16.2 años. Esto significa que a esa edad muchos entrevistados seguramente combinaban el trabajo con algún tipo de estudios. Otros hacían méritos como aprendices y la posición ocupacional era consecuentemente muy baja. En la muestra las primeras posiciones ocupacionales manuales equivalieron al 68%, las posiciones no manuales medias (posiciones 3 y 4) al 22% únicamente, y 10% a las dos posiciones superiores. La movilidad intrageneracional total sobreestima el monto de la movilidad, pues parte de un momento en que la carrera ocupacional no está plenamente estructurada. Es conveniente considerar entonces la movilidad intrageneracional entre los 21 años de edad y la fecha de la entrevista. En esta matriz de movilidad parcial la proporción de estables aumenta al 46%, se reduce la proporción de individuos ascendentes al 42% y aumenta la de individuos descendentes al 12%. Las intensidades de la movilidad proporcionalmente varían muy poco respecto a las dadas para la matriz total.

En los dos últimos cuadros se ve la existencia de barreras para que los ocupantes de posiciones manuales (posiciones 5 y 6) pasen a ocupar posiciones no manuales, y para que los que comienzan su carrera en posiciones superiores de supervisión, inspección y los administradores de pequeñas empresas (posición 3) pasen a la posición inmediatamente superior. Indican que es relativamente alta la probabilidad (más de un

<sup>7</sup> Estos porcentajes se obtienen agregando diagonalmente las cifras absolutas del cuadro.

30%) de que el inicio ocupacional en la posición no manual más baja se vea acompañado de descensos hacia las posiciones manuales especializadas. Reflejan una alta capacidad de la posición 2 para retener a sus miembros o llevarles de posición. El porcentaje de individuos iniciados en la posición 2 que se mantuvieron en ocupaciones similares fue de 17% y 73%, y logró ascender a la posición 1 (ver cuadro VII-6). La movilidad experimentada varía según la edad del entrevistado, simplemente porque se están comparando posiciones ocupacionales en dos momentos distintos cuya separación temporal depende de la edad y de la consiguiente experiencia en el trabajo. A mayor edad más probabilidad de ascenso y mayor la probabilidad de que el individuo se movilice más intensamente. Hace falta determinar si los periodos biográficos presentan movilidades diferentes, ya que es posible pensar que la movilidad se dé especialmente entre, digamos, los 21 y los 30 años de edad y que después de esta edad descienda la probabilidad de ascenso. Si esta tendencia se mantiene en los diferentes grupos de edad se trataría de un fenómeno del ciclo vital, pero si se "modifica", entonces es posible inferir cambios en el crecimiento o decrecimiento de la movilidad social en los últimos años.

CUADRO VII-7

*Posiciones ocupacionales actuales de los jefes de familia, por posiciones ocupacionales a los 21 años de edad*

<i>Posición ocupacional actual</i>	<i>Posición ocupacional a los 21 años de edad</i>						<i>Total</i>
	<i>1 (alta)</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6 (baja)</i>	
1 (alta)	[1]	46	16	7	1	0	4
2	[1]	24	11	5	2	0	3
3	[1]	15	47	20	6	4	11
4	[1]	12	9	26	7	6	11
5	[1]	3	16	36	77	56	53
6 (baja)	[0]	0	1	6	7	34	18
Total	[5]	100	100	100	100	100	100
Base porcentual		(33)	(153)	(273)	(452)	(682)	(1593)

Fuente: Encuesta directa.

Nota: Se eliminaron las no respuestas.

De nuestros datos se desprende que la movilidad por periodos biográficos específicos muestra un crecimiento en los primeros periodos, se estabiliza y después decae, sin que nos sea posible establecer intervalos

de edad muy precisos. Para lograrlo, se necesita contar con historias ocupacionales completas y no simplemente con la respuesta sobre la ocupación en edades precisas, 21 años, 30, 45, etcétera, como dispusimos nosotros. Hemos comparado dos periodos biográficos en cuanto a la dirección e intensidad de la movilidad, los cuales no tienen desgraciadamente la misma duración. El primero abarca 9 años, de los 21 a los 30 años, el segundo cubre 15 años, de los 30 a los 45 años.

Consideremos la primera parte del cuadro VII-8 que compara la movilidad en los dos periodos biográficos. Entre los 21 y los 30 años de edad la estabilidad en la misma posición es del 65%, diez por ciento más baja que en el segundo periodo, el porcentaje de ascendentes es de 28%, doce por ciento más alto que en el segundo, y el porcentaje de descendentes es muy similar en ambos periodos. Sin embargo, la intensidad de la movilidad ascendente es relativamente más importante en el periodo entre 21 y 30 años.

Consideremos ahora la segunda parte del cuadro, en que se observa la movilidad para los ocupantes de la posición ocupacional más baja en los años iniciales de ambos periodos biográficos. Aquí las tendencias enunciadas en el párrafo anterior se hacen más claras. La estabilidad en la posición 6 es del 60% para el periodo 21 a 30 años, quince por ciento más baja que en el periodo 30 a 45 años. La intensidad de los ascensos es bastante similar en ambos periodos. Esto significa que existe una tendencia de la movilidad ascendente a ser un poco mayor y más intensa en los primeros periodos de la biografía ocupacional, es decir, durante la juventud, y ella se acentúa más para las posiciones ocupacionales bajas. Pero esta tendencia se ve modificada por las condiciones socioeconómicas, lo cual lo observamos en el periodo biográfico entre los 21 y los 30 años en diferentes grupos de edad al momento de la entrevista. La realización de esta movilidad parcial, que suponemos que se inserta dentro del periodo biográfico en que la movilidad es más intensa, se ha producido en periodos cronológicos subsecuentes, pero cuyos límites no coinciden totalmente, sino que tienden a traslaparse. La movilidad para los mayores de 41 años se realizó antes de 1955, pero fundamentalmente antes del fin de la Segunda Guerra Mundial; la movilidad para los que dijeron tener entre 31 y 40 años se realizó con posterioridad a esa guerra, en tanto que la de los padres de familia menores de 30 años tuvo que realizarse de 1955 a 1964.

Los porcentajes de estabilidad en las mismas posiciones descienden en cada grupo de edad, desde un 70% para los mayores de 41 años, hasta un 58% para los menores de 30 años. La estabilidad para los ocupantes de la posición más baja desciende paralelamente desde un 63% hasta un 48% en los grupos de edad respectivos. El descenso relativo de la estabilidad se debe, en general, a una movilidad ascendente más intensa y a una movilidad descendente mayor y asimismo más intensa en los entrevistados jóvenes, cambios todos acaecidos en el último decenio. La movilidad



CUADRO VII-8

*Movilidad en dos periodos biográficos, según edades en 1965-66 de los entrevistados y movilidad de los ocupantes de la posición baja (6)*  
(En por cientos)

Dirección e intensidad de la movilidad	Movilidad entre 21 y 30 años			Todas las edades	Movilidad entre 30 y 45 años
	Menos 30	Edades 31-40	41 y más		Mayores de 41 años
Estables	58	65	70	65	75
Ascendentes	27	28	25	28	16
1 paso	16	19	18	19	12
2 pasos	5	7	6	7	3
3 pasos y más	6	2	1	2	1
Descendentes	15	7	5	7	9
1 paso	11	6	5	6	6
2 pasos	2	1	0	1	2
3 pasos y más	2	0	0	0	1
Total	100	100	100	100	100
Base porcentual	(62)	(510)	(293)	(865)	(554)

Posición a los 30 años o a los 45 años, respectivamente	Posición 6 a los 21 años de edad			Todas las edades	Posición 6 a los 30
	Menos 30	Edades 31-40	41 y más		Mayores de 41 años
Estables	48	58	63	60	75
Ascendentes					
1 paso	17	29	25	26	13
2 pasos	4	10	7	8	7
3 pasos	0	3	4	3	4
4 pasos	0	0	1	1	1
5 pasos	27	0	0	2	0
No contestó	4	0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100
Base porcentual	(29)	(218)	(298)	(545)	(100)

Fuente: Encuesta directa.

Nota: Se eliminaron las no respuestas.

descendente, por ejemplo, asciende hasta el 15% para esta submuestra. La movilidad ascendente máxima para los que se iniciaron en la posición más baja es particularmente notoria (27%), aunque la base porcentual, pequeña, recomienda un poco de cautela. Quizá lo más importante que se debe recalcar es la aparición de una tendencia a la polarización de las oportunidades de movilidad, en la movilidad de los jefes de familia jóvenes, en que grupos relativamente importantes pueden escalar varias posiciones a la par que otros se ven obligados a descender. Volveremos más adelante a este tema tratando de descubrir características individuales de cada uno de estos grupos, pero antes veremos un aspecto subjetivo de los cambios ocupacionales, relacionado con la movilidad por periodos biográficos.

En la encuesta se preguntó por la época de la vida en que se tuvo el cambio más importante en la ocupación principal y en qué consistió. Si aceptamos que las respuestas a esta pregunta están relacionadas con la movilidad del ciclo biográfico, entonces deben brindar una evidencia del mismo aunque sea indirectamente. Se encontró que los cambios más importantes se concentran en un 33% en el periodo entre los 21 y los 30 años de edad. Un 21% de las respuestas los fijó en un periodo anterior, 12% entre los 31 y 40 años, y 2% en edades superiores.<sup>8</sup> Como no se detectaron cambios importantes en la distribución de respuestas por edades actuales en los periodos comparables, decidimos limitar el análisis al grupo mayor de 41 años de edad, para mostrar algunas especificaciones adicionales del ciclo biográfico.

#### CUADRO VII-9

*Edades en que se produjo el cambio ocupacional más importante, por posiciones ocupacionales en 1965-66. Jefes de familia mayores de 41 años de edad*  
(En por cientos)

Posición ocupacional 1965-66	Periodo en que se produjeron (años)					No contestó	Total	Base porcentual
	Menos 20	21-30	31-40	41 y más				
1 (alta)	33	21	15	3	28	100	(56)	
2	34	23	9	7	27	100	(52)	
3	28	27	15	2	28	100	(114)	
4	24	39	7	0	30	100	(93)	
5	18	33	14	2	33	100	(473)	
6 (baja)	16	39	9	0	36	100	(148)	
Total	21	33	12	2	32	100	(936)	

Fuente: Encuesta directa.

<sup>8</sup> 32% no respondió esta cuestión, no habiéndose encontrado mayores diferencias por edades o posiciones ocupacionales, por lo que la no respuesta tan alta la consideramos distribuida al azar.

El ciclo biográfico, medido de esta manera indirecta, presenta variaciones según la posición ocupacional al momento de la encuesta.

Como se ve en el cuadro VII-9 los cambios subjetivamente más importantes se producen en mayor proporción antes de los 20 años para los ocupantes de las posiciones altas. En las posiciones bajas parece haber una mayor concentración entre los 21 y los 30 años, que es un periodo en que se ha adquirido cierta experiencia en el trabajo. Después de los 30 años los cambios importantes son aparentemente más raros para todas las posiciones.

El contenido de estos cambios no lo pudimos especificar según los periodos en que los mencionaron los entrevistados, pero sí observamos que los ocupantes de posiciones altas concedieron una importancia mayor a los "ascensos en el trabajo". Las posiciones bajas creyeron que eran relativamente más importantes los cambios en la "mejoría económica", código que seguramente oculta varias dimensiones internas. La conquista de la independencia en el trabajo fue una respuesta escogida por el 12% de los entrevistados y no mostró diferencias por posiciones ocupacionales. Estos tres tipos de respuesta sumaron las dos terceras partes de la muestra que, con la alta ausencia de respuestas existentes, le resta importancia a otros tipos. Particularmente llamó la atención que el "traslado a la ciudad" hubiera sido tan poco seleccionado aun entre los migrantes. Entre ellos representó sólo el 5% de respuestas.

### *Migración y movilidad intrageneracional*

Hay que advertir que sólo nos referiremos aquí a la migración interna y a la movilidad intrageneracional comparada dentro de la ciudad de México.

La versión más común sobre este tema es quizá la que señala que dentro de una metrópoli como la ciudad de México los habitantes nativos tienen mayor probabilidad de ascenso individual que sus colegas no nativos. Dados los grandes desniveles económicos, sociales, culturales y políticos existentes entre el campo y la ciudad, los migrantes heredarían estos desniveles en forma de un equipamiento personal más deprimido, por lo que es menor su probabilidad de ascender en la escala de la jerarquía social, de ocupar puestos más calificados y mejor remunerados, o de acercarse más al sector dinámico o moderno de la economía, privilegios relacionados entre sí de cierta manera. De estos tres tipos de privilegios (aquí dejaremos a un lado el último) los migrantes llegados a la ciudad recientemente los disfrutarían muy poco, no así los nativos, los cuales experimentarían una especie de ascenso colectivo gracias al rezago de los migrantes. El acceso de éstos a puestos de mayor jerarquía, calificación y remuneración estaría condicionado estructuralmente por la oferta de empleos de este tipo. Siendo menor dicha oferta el acceso de los migrantes sería menor que el de los nativos, pudiéndose producir incluso, en un

caso extremo, un proceso intensificado de retorno a los lugares de nacimiento aun cuando las ventajas comparativas económicas, sociales, culturales o políticas de la ciudad sobre el campo continuaron siendo muy grandes.<sup>9</sup>

Es decir que, de privar esta tesis sobre la marcada desigualdad en las oportunidades de movilidad ascendente para los nativos sobre los migrantes, sería pertinente hablar de la migración del campo a la ciudad como de un traslado de la miseria rural a la miseria urbana.

La relación directa supuesta entre las oportunidades de empleo en el sector moderno de la economía en la ciudad y el acceso al mismo por parte de los migrantes, y la inversa entre las oportunidades de empleo y la migración de retorno, estarían sujetas a la influencia de otra variable de tipo sociocultural: la extensión de las redes de parentesco, por medio de las cuales los migrantes se pueden integrar a la ciudad. La presencia de familiares y amigos que ya vivían en la ciudad cuando arriba el migrante, es un factor que puede orientar la dirección y la estabilidad de la migración, afecta la ubicación inicial del migrante, posibilita la incorporación a las asociaciones voluntarias y permite soportar durante más tiempo los efectos del desempleo.<sup>10</sup> Se trata entonces de una variable de tipo sociológico que afecta profundamente la incorporación económica del migrante en la ciudad, haciendo disminuir la influencia de las variables económicas como los desniveles del campo y la ciudad y la oferta en la ciudad de empleos del sector moderno. La migración cobraría de esta manera una relativa y temporal independencia frente a variables de tipo económico.

Volviendo al problema inicial de la migración y la movilidad intrageneracional, la variable redes de parentesco representa una especie de saldo entre su papel positivo y su papel negativo frente a la movilidad. El papel positivo se refiere a la ayuda que un migrante puede recibir para obtener un empleo de una determinada jerarquía gracias a los amigos y parientes de que disponga, saltando, si puede, por encima de requisitos de orden económico como la calificación. El papel negativo, en cambio, permite al migrante refugiarse en posiciones de baja jerarquía, o incluso

<sup>9</sup> Tal fue el caso del retorno de la ciudad de los obreros no especializados de origen rural, durante la depresión de 1930 en los Estados Unidos. Theodore Schultz señaló que en 1932 se produjo una inversión del flujo histórico de obreros del campo a la ciudad, cuando los salarios urbanos eran bastante más altos y descendían menos rápido que los salarios rurales. Este fenómeno aparentemente paradójico se debió, según Schultz a la gran falta de oportunidades de empleo en las fábricas urbanas. *Cfr. Schultz, Theodore, Agriculture in a Unstable Economy*. Nueva York, 1945, pp. 90-99.

<sup>10</sup> Leeds, Anthony, Elizabeth, "Brazil and the Myth of Urban Rurality: Urban Experience", *Work and Values in 'Squatterments' of Rio de Janeiro and Lima* Conference on Urbanization and Work in Modernizing Societies. St. Thomas, Islas Vírgenes, septiembre 1967; Butterworth, Douglas, "A Study of the Urbanization Process Among Mixtec Migrants from Tilantongo in Mexico City", *América Indígena*, 22, 1962; Lomnitz, Larissa, "Supervivencia en una barriada de la ciudad de México". *Demografía y Economía* 19, vol. VII, núm. 1, 1973.

en el desempleo, tras el escudo temporal de la red de parentesco. Pero en realidad, al predominar el papel negativo, se estaría presentando también una relación en que los nativos tendrían mayores oportunidades de ascenso por contar con una red de parentesco cualitativamente más eficiente para conseguir empleos, y para los migrantes temporalmente se solucionarían algunos problemas inherentes a los empleos de más baja jerarquía o del mundo del desempleo.

Para nativos y migrantes, sin embargo, los efectos de la red de parentesco tiene límites fijados por la misma ley para el desempeño de trabajos altamente calificados. Dados ciertos antecedentes observados para la década de los años sesentas, como la pérdida de selectividad de los migrantes recién llegados a la ciudad de México, el descenso relativo del crecimiento del producto agrícola, de menguada oferta de empleos industriales, el aumento de ocupaciones de servicio y por cuenta propia, la agravada tendencia al empeoramiento relativo de la distribución del ingreso familiar, la lenta expansión de la escolaridad, etcétera, hacen pensar que durante el tiempo en que se levantó la información el saldo de la variable redes de parentesco ha sido más bien de tipo negativo. De ser acertada esta inferencia; la inclusión de la variable redes de parentesco no representaría para nuestro caso una modificación de la primera hipótesis, sino una especificación de la misma.

La hipótesis alternativa señala que la diferencia de oportunidades de ascenso entre nativos y migrantes puede disminuir por razones de orden psicológico-cultural. Incluso pudiera llegar a invertirse, en términos generales. La movilidad geográfica, como es sabido, se asocia con el deseo individual de mejorar económica y socialmente. Los migrantes del interior buscan los centros económicos más dinámicos para escapar de las desigualdades estructurales existentes y mostrarían, según esta hipótesis, mayor individualismo y más ambición, como una forma de compensar su equipamiento individual más desfavorecido frente a los nativos. De otro lado, la oferta de empleos modernos en una metrópoli también afecta las oportunidades de ascenso de los nativos, por lo que éstos pudieran verse frente a problemas similares a los de los migrantes. El resultado sería una tendencia a la generalización de los impedimentos a la movilidad individual, puesto que ya hemos mostrado la concentración de ésta en las posiciones ocupacionales de mayor jerarquía, así como la relación positiva que existe entre la oferta de empleos modernos y las oportunidades de ascenso individual, por encima de las diferencias del lugar de nacimiento.

Creemos que, en realidad, esta segunda hipótesis se ajusta más a los resultados obtenidos en nuestro estudio para mediados de los años sesentas. A continuación trataremos de demostrarlo en varios sentidos. Primero, separando tipos de nativos y de migrantes. Segundo, trabajando con situaciones ocupacionales y no sólo posiciones ocupacionales.

Se recordará que en la tipología de nativos, la distinción entre las "generaciones" (los nativos de "primera generación" tenían al padre

nacido fuera del Distrito Federal, el padre de los nativos de "segunda generación" había nacido en la capital), permitía detectar indirectamente la existencia de patrones psicológico-culturales distintos. Suponemos que la socialización familiar de los hijos de padres migrantes guarda los efectos de la lucha individualista llevada a cabo por ellos mismos. En consecuencia, los nativos de primera generación deberían mostrar una movilidad intrageneracional ascendente más marcada, fruto de dicha presión socializadora, y más intensa que sus colegas de la segunda generación, para acercarnos a la verificación de la hipótesis número dos.

En cuanto a los migrantes, hemos distinguido los periodos biográficos transcurridos dentro y fuera de la ciudad de México, gracias a la combinación entre la edad al momento de la entrevista y la edad de llegada a la capital, midiendo luego la movilidad intrageneracional en dos periodos biográficos específicos (21 a 30 años y 30 a 41 años). De esta manera distinguimos la movilidad intrageneracional atribuible a su estadía en la capital, la cual comparamos con la mostrada por los nativos en circunstancias similares. Esperamos así hacer justicia a los antecedentes muy diferentes que se presentan en cuanto enfrentamos a nativos y migrantes. La existencia de leves diferencias en materia de movilidad intrageneracional entre ambos, estaría argumentando a favor de la hipótesis número dos.

Veamos a continuación las probabilidades de movilidad intrageneracional total (primera ocupación, relacionada con la ocupación al momento de la entrevista) en los tipos de nativos.

En este cuadro prácticamente desaparecen las diferencias en cuanto a la dirección y la intensidad de la movilidad intrageneracional total. Los nativos de una u otra generación presentan cifras muy parecidas. Sin embargo, las diferencias favorables a los nativos de primera generación, es decir, de los nativos que gozan supuestamente de determinadas actitudes favorables para la movilidad individual comienzan a aparecer en la parte b) del cuadro. Aquí se observa que los nativos de segunda generación presentan porcentajes menores de individuos que ascendieron intensamente, digamos, de dos, tres pasos y más (15% y 8% respectivamente). Los nativos de primera generación mostraron que un 23% había ascendido dos pasos y más, y un 13% tres pasos y más. Los porcentajes de individuos que permanecieron en posiciones de las más bajas fueron del 22% para ambas generaciones.

Cuando resaltan más las diferencias esperadas es al introducir la variable edad al momento de la entrevista entre quienes comenzaron su carrera ocupacional en la posición más baja (aproximadamente el 60% del total de nativos entrevistados y en ambas generaciones). Entonces se aprecia una especie de mayor conformismo con el bajo inicio ocupacional por parte de los nativos de mayor edad y de segunda generación. En cambio,

CUADRO VII-10

Movilidad intrageneracional total y destino de los que iniciaron en la posición más baja, por tipos de nativos.

(En por cientos)

a) Movilidad intrageneracional total

Dirección e intensidad de la movilidad	Tipos de nativos		
	Primera generación	Segunda generación	Total nativos <sup>1</sup>
Estables	32	29	30
Ascendentes	62	63	62
1 paso	44	47	45
2 pasos	9	8	9
3 pasos y más	9	8	8
Descendentes	6	8	8
1 paso	5	6	7
2 pasos	1	1	1
3 pasos y más	0	1	0
Total Base %	100 (288)	100 (335)	100 (695)

b) Nativos que iniciaron en la posición más baja (6)

Intensidad de la movilidad	Primera generación	Segunda generación	Total nativos <sup>1</sup>
Estables	22	22	22
Ascendentes 1 paso	55	63	60
2 pasos	10	7	9
3 pasos	9	6	7
4 pasos	2	1	1
5 pasos	2	1	1
Total Base %	100 (169)	100 (215)	100 (413)

Fuente: Encuesta directa. Véanse las definiciones en el texto.

<sup>1</sup> El total de nativos incluye a los de generación desconocida, omitidos aquí.

los nativos de primera generación muestran porcentajes menores de estabilidad en la posición ocupacional seis y porcentajes mayores de una movilidad más intensa conforme aumenta su edad.

Obsérvese cómo desciende el porcentaje de "estables" entre los nativos de primera generación conforme aumenta la edad, de 34% al 8%. El mismo porcentaje aumenta ligeramente con la edad entre los nativos de

CUADRO VII-11

Destino ocupacional intrageneracional de los nativos que iniciaron en la posición más baja, por edades al momento de la entrevista

(En por cientos)

La movilidad intrageneracional	Edades al entrevistarse y tipos de generaciones								
	Menos de 30 años			31-40 años			41 años y más		
	Primera generación	Segunda generación	Total <sup>1</sup>	Primera generación	Segunda generación	Total <sup>1</sup>	Primera generación	Segunda generación	Total <sup>1</sup>
Estables	34	20	28	22	21	22	8	24	19
Ascenso 1 paso	50	63	56	54	70	62	62	58	59
2 pasos	6	12	8	12	8	10	12	4	8
3 pasos	6	5	6	10	0	5	12	10	10
4 pasos	2	0	1	0	0	0	4	3	3
5 pasos	2	0	1	2	1	1	2	1	1
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Base %	(52)	(40)	(98)	(68)	(73)	(155)	(49)	(102)	(160)

Fuente: Encuesta directa.

<sup>1</sup> El total de edades incluye a los de generación desconocida, omitidos aquí.

segunda generación, del 20% en el primer grupo de edad al 24% en el último. Los ascensos más intensos, de dos pasos y más, crecen con la edad entre los nativos de primera generación del 16% al 30%; entre los nativos de segunda generación se mantienen en un 17%-18%, tras un descenso del 9% entre los individuos de 31 y 40 años, al momento de la entrevista y que no podemos explicar. La interpretación que le damos al descenso de la estabilidad y al aumento de la movilidad intensa conforme crece la edad de los nativos de primera generación es, repetimos, psicológico-cultural. Ellos parecen ser más ambiciosos e individualistas. Volveremos más adelante a tocar este tema al analizar las opiniones de los entrevistados y la movilidad intrageneracional.

En seguida presentaremos una segunda comparación basada en un tipo de movilidad específica por periodos biográficos, comparación que reafirma los anteriores resultados y los enriquece.

En ambas partes del cuadro y en cada grupo de edad, los nativos de primera generación tuvieron la movilidad relativamente mayor que los nativos de la segunda. Las diferencias porcentuales son bastantes marcadas, sobre todo en lo que respecta a los entrevistados que a los 21 años de edad ocupaban la posición ocupacional más baja.

Pero la movilidad descendente, lo mismo que la ascendente, también es mayor en los nativos de primera generación y crece ligeramente más entre los jóvenes que entre los viejos. Por lo que toca a la movilidad ascenden-



*Movilidad intrageneracional entre los 21 y los 30 años y destino de los que a los 21 años ocuparon la posición más baja, por edades y tipos de nativos*  
(En por cientos)

a) Movilidad intrageneracional entre los 21 y los 30 años

Dirección e intensidad de la movilidad	Edades al momento de la entrevista y generaciones						Total nativos		
	Menos de 30 años		31-40 años		41 años y más				
Total edad	Primera generación	Segunda generación	Total <sup>1</sup> edad	Primera generación	Segunda generación	Total <sup>1</sup> edad	Primera generación	Segunda generación	Total <sup>1</sup> edad
Estables	53	69	63	66	74	70	61	72	66
Ascendentes	18	27	30	28	22	25	31	24	28
1 paso	14	13	19	19	16	18	22	15	19
2 pasos	0	12	9	9	5	7	8	8	8
3 pasos y más	4	2	2	0	1	0	1	1	1
Descendentes	9	4	7	6	4	5	8	4	6
1 paso	9	3	5	5	4	4	7	3	5
2 pasos	0	1	2	0	0	1	1	1	1
3 pasos y más	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Total	100 (18)	100 (104)	100 (219)	100 (80)	100 (141)	100 (247)	100 (180)	100 (252)	100 (484)

b) Nativos que a los 21 años ocuparon la posición más baja

Dirección e intensidad de la movilidad	Edades al momento de la entrevista y generaciones						Total nativos		
	Menos de 30 años		31-40 años		41 años y más				
Total edad	Primera generación	Segunda generación	Total <sup>1</sup> edad	Primera generación	Segunda generación	Total <sup>1</sup> edad	Primera generación	Segunda generación	Total <sup>1</sup> edad
Estables	4	29	41	52	75	64	42	65	54
Ascendentes	1	57	38	33	21	26	44	24	30
1 paso	0	10	17	15	2	9	12	9	11
2 pasos	0	4	4	0	2	1	2	2	2
3 pasos	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4 pasos	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5 pasos	5	0	0	0	0	0	0	0	3
Total	10 (28)	100 (35)	100 (72)	100 (27)	100 (58)	100 (93)	100 (57)	100 (96)	100 (175)

Fuente: Encuesta directa.

<sup>1</sup> Los totales de cada edad incluye a los de generación desconocida, omitidos aquí.

te se observa que es casi cinco veces más importante que la descendente, que hay un ligero aumento de aquélla en las edades medias en relación a los nativos más viejos y más jóvenes. Entre los menores de 30 años descienden más las oportunidades de ascensos de mediana intensidad. Es probable, como lo insinuamos en sentido teórico más arriba, que la intensificación de la movilidad descendente entre los jóvenes y entre los nativos de primera generación, así como el ligero descenso de las probabilidades de ascenso entre los más jóvenes, tengan que ver con las oportunidades de encontrar un empleo bien remunerado e industrial en la capital. Reduciéndose éstas, como se redujeron en la década del sesenta, la movilidad descendente aumenta y al parecer más entre los nativos de primera generación que en los de segunda, poniéndose así un freno o una barrera al efecto psicológico cultural del individualismo y los deseos de ascender.<sup>11</sup>

Un hallazgo interesante que pudimos hacer gracias a la especificación de la movilidad por periodos biográficos, es que aparentemente la generación de nativos influye en lo que se pudiera llamar la "extensión del periodo de ascenso dentro del ciclo vital". Una mayor extensión estaría presente cuando las probabilidades de ascenso se repartieran más regularmente en los diversos periodos biográficos. Sería menor cuando se observara un descenso en estas probabilidades a partir de un cierto periodo biográfico. Entonces pudieran ganar en importancia las probabilidades de descenso o de estabilidad. Los nativos de primera generación parece que cuentan con una extensión menor de su periodo de ascenso, aunque nuestros datos no nos permiten ubicar con precisión este umbral por haber trabajado con dos periodos biográficos únicamente y de intervalos muy grandes.

Seleccionamos los nativos cuya edad al momento de la entrevista era superior a los 41 años y verificamos cuál había sido su movilidad experimentada entre los 30 y los 45 años de edad, por medio de sendas preguntas sobre la posición ocupacional. Los resultados para todas las posiciones nos indicaron poca variación por generaciones de nativos alrededor de las cifras medias: 73% había permanecido estable, 18% había ascendido y 9% descendido, con la excepción de la movilidad descendente, que fue un poco más importante entre los nativos de primera generación (14%). Pero al revisar la movilidad de los que a los 30 años ocupaban la posición de más baja jerarquía encontramos, como se puede ver en el cuadro siguiente, por lo menos dos desventajas para los nativos de primera generación:

<sup>11</sup> La falta de suficientes casos entre los nativos de menos de 30 años nos impidió sacar conclusiones sobre los entrevistados de las posiciones más bajas al inicio del periodo, pero es probable que entre ellos se produzca un fenómeno similar a la tendencia general, estrechamente dependiente de las oportunidades de empleo.

CUADRO VII-13

*Destino de los nativos de más de 41 años de edad, cuya posición ocupacional era la más baja a los 30 años de edad, por generaciones.*

(En por cientos)

Intensidad de la movilidad	Primera generación	Segunda generación	Total nativos <sup>1</sup>
Estables	79	68	68
Ascendentes			
1 paso	7	18	17
2 pasos	14	3	7
3 pasos	0	8	6
4 pasos	0	3	2
5 pasos	0	0	0
Total	100	100	100
Base %	(14)	(38)	(54)

Fuente: Encuesta directa.

<sup>1</sup> El total de nativos incluye a los de generación desconocida, omitidos aquí.

La primera es su mayor estabilidad en presencia de este tipo bajo de ocupaciones; la segunda es una menor intensidad de su movilidad. O sea que para los nativos de primera generación no especializados, las probabilidades de ascenso son similares a las de los nativos de segunda generación *si la movilidad se produce a una edad temprana*. Si se trata de un periodo biográfico más avanzado, las probabilidades comparadas de ascenso para los nativos de primera generación son menores y mayores las de estabilidad y descenso.

Pasemos ahora a describir la situación de los jefes de familia no nacidos en el Distrito Federal, frente a la movilidad intrageneracional experimentada durante su estadía en la capital, o atribuible directamente a la vida en la capital. Esto quiere decir que separamos los periodos biográficos vividos previamente fuera, o parcialmente fuera de la capital, de los vividos ya en la capital, por medio de la combinación entre la edad al momento de la entrevista y la edad de llegada a la capital con dos periodos biográficos de movilidad. En otras palabras, medimos las oportunidades de movilidad intrageneracional en periodos biográficos vividos dentro de la ciudad por edades al momento de la entrevista, oportunidades que más adelante compararemos con las de los nativos. Al mismo tiempo podremos observar la influencia de la edad de llegada a la ciudad, suponiendo que ella es un indicador de socialización, de manera que la edad de llegada durante la infancia teóricamente debiera permitir un mayor acceso a ciertos servicios culturales como la escolaridad de calidad comparativa superior, y así facilitar una posterior movilidad más intensa que, digamos, una edad de llegada más avanzada.

En el cuadro VII-14 se puede apreciar que la estructura económica y social de la capital ha permitido un cierto ascenso entre los 21 y los 30 años de edad únicamente al 26% de los nacidos fuera de la misma, ha relegado al 68% a la estabilidad y permitió que un 6% descendiera principalmente una posición. Para los que iniciaron el periodo biográfico considerando desde la posición jerárquicamente más baja, al final del periodo un 64% permanecía en la misma posición, 25% ascendió un paso y 11% ascendió 2 pasos o más, ingresando a posiciones de carácter no manual.

CUADRO VII-14

*Movilidad de los migrantes dentro de la ciudad, entre los 21 y 30 años por edades al momento de la entrevista. Migrantes llegados antes de los 14 años de edad (en por cientos)*

a) Movilidad intrageneracional entre los 21 y los 30 años

Dirección e intensidad de la movilidad	Edades al momento de la entrevista			Total
	Menos 30 años	31-40 años	41 años y más	
Estables	57	72	66	68
Ascendentes	31	23	28	26
1 paso	19	16	23	19
2 pasos	6	6	3	5
3 pasos	6	1	2	2
Descendentes	12	5	6	6
1 paso	6	5	5	5
2 pasos	6	0	1	1
3 pasos y más	0	0	0	0
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Base %	(16)	(102)	(119)	(237)

b) Migrantes que a los 21 años ocuparon la posición más baja

Dirección e intensidad de la movilidad	Edades al momento de la entrevista			Total
	Menos 30 años	31-40 años	41 años y más	
Estables	(3)	66	66	64
Ascendentes	(2)	23	26	25
1 paso	(2)	23	26	25
2 pasos	(1)	8	4	7
3 pasos	(0)	3	2	2
4 pasos	(0)	0	2	1
5 pasos	(1)	0	0	1
<i>Total</i>	<i>—</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Base %	(7)	(35)	(50)	(92)

Fuente: Encuesta directa.

Las edades al momento de la entrevista permiten medir la intensidad de este tipo de movilidad en periodos cronológicos distintos. Así, los entrevistados menores de 30 años experimentaron su movilidad durante el último decenio que corresponde a 1955 y 1965-66 los de 31 a 40 años, entre los 11 y los 20 años antes de la encuesta (1935 a 1954) y los mayores de 41 años al momento de la entrevista, antes de 1935, aproximadamente. Durante el periodo de 1955 a 1965 estos migrantes vieron intensificada su movilidad (específica) tanto ascendente como descendente, en comparación con los periodos anteriores señalados. Según estos datos, el periodo de 1935 a 1954 fue un periodo en que la movilidad (específica) descendió, incrementándose la estabilidad en la misma posición. Estas diferencias por periodos son menos marcadas en cuanto se ve, por edades, la movilidad de los que ocuparon a los 21 años la posición más baja. Aparentemente estos resultados contradicen la tesis aquí sustentada de que, dada la dependencia entre la movilidad y las oportunidades de empleo, los migrantes verían mermadas sus posibilidades de ascenso en los últimos años. Antes bien, este tipo de movilidad ascendente y descendente en los jóvenes se ha intensificado recientemente.

Tampoco detectamos esta tendencia esperada al medir la movilidad acaecida en un periodo tardío de la vida de los migrantes como es el periodo comprendido entre los 30 y los 45 años de edad. Tan sólo observamos que la movilidad fue mínima para el total de migrantes, y en especial para aquellos que a los 30 años ocuparon la posición ocupacional más baja. En general, 76% permaneció en la misma posición, 16% ascendió algún paso y 8% descendió. Si los migrantes ocupaban la posición inicial más baja al inicio del periodo, entonces la proporción de estables llegó al 83%, nueve por ciento ascendió un paso y únicamente el 8% pasó la barrera de las ocupaciones no manuales. Las diferencias por los dos grupos de edad de llegada estudiados (hasta 14 años y 15 a 30 años) fueron insignificantes debido posiblemente a que los migrantes considerados son sumamente heterogéneos en cuanto a sus edades (se incluyeron los mayores de 41 años de edad); posiblemente a que la edad de llegada haya perdido una influencia que tuvo en periodos biográficos anteriores, bien a que la edad de llegada es un mal indicador del tipo socialización individual, o bien a que la forma de medición de la movilidad a través de escalas de prestigio no es un instrumento suficientemente rico como para detectar estos cambios.

Indicios más claros de la supuesta desventaja de los migrantes recientes los encontramos al observar, ya no la posición ocupacional definida en base al prestigio, sino la situación en el trabajo (si era de obrero, de empleado o de trabajador por cuenta propia), en la primera ocupación al llegar a la ciudad y en la ocupación al momento de la entrevista.

Es interesante recalcar que la pérdida reciente de selectividad en el

flujo migratorio interno a la capital ha sido acompañada por porcentajes mayores de migrantes que tenían como primera ocupación empleos por cuenta propia carentes de local especial, dentro o fuera de sus respectivas casas habitación. Seguramente se trataba de comerciantes ambulantes y de artesanos o de comerciantes-artesanos. Las oportunidades de iniciar su carrera ocupacional en la capital como obreros también se han reducido recientemente, con excepción hecha de los migrantes más jóvenes. Entre los migrantes menores de 30 años de edad al momento de la encuesta, un 57% trabajó al inicio como obrero, 31% como empleado y 12% únicamente por su cuenta. Entre los mayores de 41 años un 39% se inició como obrero, 44% como empleado y 17% trabajó por cuenta propia. Pero para estos migrantes que llegaron a la capital con 41 años o más, como viejos y recientemente, 35% únicamente llegó a trabajar como obrero, 39% como empleado y 27%, casi la tercera parte, como trabajadores por cuenta propia.

Más interesante aún es que la movilidad de situaciones ocupacionales entre la llegada y la fecha de la encuesta ha sido también afectada. Con la edad se reduce la probabilidad de permanecer como obrero en ambos momentos y aumenta la de ingresar al trabajo por cuenta propia. La tendencia se intensifica entre los migrantes mayores de 41 años llegados a la capital a edades avanzadas. Para estos últimos, que comenzaron a trabajar por cuenta propia, prácticamente desaparece la probabilidad de huir de este tipo de trabajos.

Los porcentajes horizontales del cuadro VII-15 miden la relación entre la edad y la ocupación a la llegada a la capital. El reclutamiento como obrero es mucho más importante entre los migrantes jóvenes que entre los viejos. Para éstos es más importante el trabajo por cuenta propia. Separando ahora las situaciones ocupacionales a la llegada, se observa que con la edad crecen los porcentajes de migrantes que habiendo iniciado su carrera en ocupaciones por cuenta propia, permanecen en ellas al final del periodo. Entre los menores de 30 años dicho porcentaje es del 47%, entre los que tenían entre 31 y 40 años, 53%, y entre los mayores de 41 años de edad, de 73%. Asimismo se ve en el cuadro cómo se incrementan con la edad los porcentajes de trabajadores por cuenta propia, ya sea que su inicio haya sido como empleado o como obrero. De los migrantes de más de 41 años de edad que comenzaron como obreros 26% terminó en un trabajo por su cuenta, 33% de los que comenzaron como empleados tuvo una suerte similar.

Ahora bien, es necesario probar que son los migrantes de más edad y de llegada más reciente entre quienes se acentúa más la movilidad hacia el trabajo por cuenta propia, pues de no ser así, o si fueran los llegados como jóvenes, esto estaría reflejando una creciente absorción del trabajo

CUADRO VII-15

*Movilidad de situaciones ocupacionales entre la llegada a la capital y la fecha de la encuesta, por edades.*

(Por cientos y absolutos)

a) Menos de 30 años

Situación ocupacional al momento de la encuesta	Situación ocupacional a la llegada							
	Obrero		Empleado		Por cuenta propia		Total	
Obrero	55	(64)	9	(19)	4	(21)	68	(45)
Empleado	19	(22)	29	(62)	6	(32)	54	(35)
Por cuenta propia	12	(14)	9	(19)	9	(47)	30	(20)
<b>Total</b>	<b>86</b>	<b>(100)</b>	<b>47</b>	<b>(100)</b>	<b>19</b>	<b>(100)</b>	<b>152</b>	<b>(100)</b>
Por ciento		[57]		[31]		[12]		[100]

b) 31-40 años

	Obrero		Empleado		Por cuenta propia		Total	
	Obrero	71	(64)	17	(17)	1	(5)	89
Empleado	25	(23)	66	(66)	8	(42)	99	(43)
Por cuenta propia	14	(13)	17	(17)	10	(53)	41	(18)
<b>Total</b>	<b>110</b>	<b>(100)</b>	<b>100</b>	<b>(100)</b>	<b>19</b>	<b>(100)</b>	<b>229</b>	<b>(100)</b>
Por ciento		[48]		[44]		[8]		[100]

c) 41 años y más

	Obrero		Empleado		Por cuenta propia		Total	
	Obrero	83	(52)	12	(7)	7	(10)	102
Empleado	34	(22)	103	(60)	11	(17)	148	(38)
Por cuenta propia	41	(26)	57	(33)	48	(73)	146	(37)
<b>Total</b>	<b>158</b>	<b>(100)</b>	<b>172</b>	<b>(100)</b>	<b>66</b>	<b>(100)</b>	<b>396</b>	<b>(100)</b>
Por ciento		[39]		[44]		[17]		[100]

Fuente: Encuesta directa.

Nota: Se eliminaron los que no contestaron.

por cuenta propia en empleos asalariados. El cuadro VII-16 muestra el tipo de movilidad experimentado por los migrantes de más edad, según sus edades de llegada a la capital.

Mayores porcentajes horizontales de trabajos por cuenta propia al momento de llegada, se observan en las edades de llegada más tardías. A la inversa, son las edades de llegada más tempranas donde es relativamente

CUADRO VII-16

*Movilidad de situaciones ocupacionales entre la llegada a la capita y la fecha de la encuesta, por edades de llegada.*

(Por cientos y absolutos de jefes de familia migrantes de más de 41 años de edad)

a) Llegada antes de los 14 años

Situación ocupacional al momento de la encuesta	Situación ocupacional a la llegada			
	Obrero	Empleado	Por cuenta propia	Total
Obrero	14 (52)	5 (17)	1 —	20 (32)
Empleado	6 (22)	10 (35)	1 —	17 (27)
Por cuenta propia	7 (26)	14 (48)	4 —	25 (41)
Total	27 (100)	29 (100)	6 —	62 (100)
Por ciento	[43]	[47]	[10]	[100]

b) Llegada entre los 15 y los 30 años

	Obrero	Empleado	Por cuenta propia	Total
Obrero	47 (54)	6 (6)	4 (13)	57 (26)
Empleado	15 (17)	62 (63)	7 (23)	84 (39)
Por cuenta propia	25 (29)	30 (31)	20 (64)	75 (35)
Total	87 (100)	98 (100)	31 (100)	216 (100)
Por ciento	[41]	[45]	[14]	[100]

c) Llegada entre los 31 y los 40 años

	Obrero	Empleado	Por cuenta propia	Total
Obrero	12 (52)	1 (4)	2 (12)	15 (24)
Empleado	7 (30)	17 (71)	3 (19)	27 (43)
Por cuenta propia	4 (18)	6 (25)	11 (69)	21 (33)
Total	23 (100)	24 (100)	16 (100)	63 (100)
Por ciento	[37]	[38]	[25]	[100]

d) Llegada con 41 años y más

	Obrero	Empleado	Por cuenta propia	Total
Obrero	9 (53)	0 (0)	0 (0)	9 (18)
Empleado	5 (30)	12 (63)	1 (8)	18 (37)
Por cuenta propia	3 (17)	7 (37)	12 (92)	22 (45)
Total	17 (100)	19 (100)	13 (100)	49 (100)
Por ciento	[35]	[39]	[27]	[100]

Fuente: Encuesta directa.

Nota: Se eliminaron los que no contestaron.



más importante la ocupación inicial de obrero y de empleado. Los porcentajes de migrantes que se inician ocupacionalmente como trabajadores por su cuenta y permanecen en ellos al momento de la encuesta aumentan con la edad de llegada desde un 65% entre los llegados antes de los 30 años a la capital, hasta un 92% entre los llegados con más de 41 años. Sin embargo, la intensificación del trabajo por cuenta propia en las edades de llegada más tardías no es únicamente función del periodo cronológico más reciente —indicado en el cuadro con la edad de llegada más tardía—, pues si bien se observa esta tendencia entre los que se iniciaron como trabajadores por su cuenta y como empleados, en éstos la tendencia no es muy regular y se invierte en el caso de los que comenzaron como obreros. En ellos el porcentaje del arribo a trabajos por cuenta propia es del 28% para los que llegaron a la capital con menos de 30 años y se reduce al 17% entre los llegados con más de 41 años de edad. Esta especificación es un índice de la capacidad de retención ocupacional de ciertas ramas económicas, suponemos que particularmente de la industria manufacturera.

En resumen, podemos decir que son los migrantes de más edad que llegaron tardíamente en su vida a la capital y que ocupacionalmente se iniciaron en ella con trabajos por cuenta propia, los que tienen mayores probabilidades de permanecer en ellos en el tiempo, sufriendo las consecuencias lamentables de este tipo de trabajos. Si el inicio ocupacional en la ciudad es de obrero, estas probabilidades se reducen considerablemente.

Presentaremos finalmente la comparación de las probabilidades de movilidad individual entre nativos y migrantes.

Las cifras totales de la parte superior del cuadro VII-17 indican que las diferencias de oportunidades de movilidad entre los 21 y los 30 años son muy pequeñas entre migrantes y nativos, en términos generales, una vez que se introducen ciertos criterios para la comparabilidad. Dos terceras partes de ambos grupos permanecieron en la misma posición, cerca del 30% ascendió y 6% descendió alguna posición. Las diferencias son un poco más marcadas en cuanto se considera la intensidad de la movilidad de aquellos que a los 21 años ocupaban las ocupaciones de más baja jerarquía (segunda parte del cuadro). Estas diferencias favorecen ligeramente a los nativos.

A este nivel general, se puede decir que las cifras se inclinan por la hipótesis segunda del estudio, aunque por la gran importancia de la proporción de estables, *más se debiera hablar de la generalización de la ausencia de oportunidades de ascenso*, medidas de esta manera, o lo que es lo mismo de la concentración en ciertas capas sociales de las mismas, por encima de los lugares de nacimiento.

CUADRO VII-17

Comparación de la movilidad entre los 21 y 30 años de edad experimentada en la ciudad, entre nativos y migrantes por<sup>1</sup> edades al momento de la entrevista

(En por cientos)

a) Movilidad intrageneracional entre los 21 y 30 años

Dirección e intensidad de la movilidad	Menos 30 años		31-40 años		41 años y más		Total	
	Migrantes	Nativos	Migrantes	Nativos	Migrantes	Nativos	Migrantes	Nativos
Estables	57	53	72	63	66	70	68	66
Ascendentes	31	18	23	30	28	25	26	28
1 paso	19	14	16	19	23	18	19	19
2 pasos	6	0	6	9	3	7	5	8
3 pasos y más	6	4	1	2	2	0	2	1
Descendentes	12	9	5	7	6	5	6	6
1 paso	6	9	5	5	5	4	5	5
2 pasos	6	0	0	2	1	1	1	1
3 pasos y más	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
Base %	(16)	(18)	(102)	(219)	(119)	(247)	(237)	(484)

b) Entrevistados que a los 21 años ocuparon la posición más baja

Intensidad de la movilidad	Menos 30 años		31-40 años		41 años y más		Total	
	Migrantes	Nativos	Migrantes	Nativos	Migrantes	Nativos	Migrantes	Nativos
Estables	(3)	(4)	66	41	66	64	64	54
Ascendentes	(2)	(1)	23	38	26	26	25	30
1 paso	(1)	(0)	8	17	4	9	7	11
2 pasos	(0)	(0)	3	4	2	1	2	2
3 pasos	(0)	(0)	0	0	2	0	1	0
4 pasos	(1)	(5)	0	0	0	0	1	3
Total	—	—	100	100	100	100	100	100
Base %	(7)	(10)	(35)	(72)	(50)	(93)	(92)	(175)

Fuente: Encuesta directa.

<sup>1</sup> Ver cuadro VII-14.

Entre los entrevistados más jóvenes (migrantes y nativos) han aumentado las probabilidades de descenso y se han reducido las de ascenso, sobre todo para los nativos. De éstos sólo 18% ascendió, contra 31% entre los migrantes. Pudiera pensarse que esta menor probabilidad de ascenso de los nativos podría relacionarse con una posición ocupacional superior a la de los migrantes. Sin embargo, las cifras de la parte (b) del cuadro parecen refutar tal interpretación porque son muy similares en nativos y migrantes las proporciones de ocupantes de la posición más baja sobre el total de entrevistados, las proporciones de estables entre los 21 y 30 años que co-

menzaron en la posición más baja y las proporciones de ascendentes de diversa intensidad. Se exceptúan de esta tendencia los entrevistados de edades entre los 31 y los 40 años, en que los nativos salen favorecidos por su ascenso mayor y su menor estabilidad en la posición ocupacional más baja. Sabemos ya que en la explicación de ello interviene la mayor movilidad de los nativos de primera generación.

Otras diferencias en las oportunidades de ascenso entre nativos y migrantes se dan no tanto en cuanto al periodo biográfico en sí, sino cuanto éste es avanzado y *se parte de las posiciones ocupacionales más bajas*. Tomemos la movilidad que se refiere al periodo biográfico de los 30 y los 45 años. Al nivel general de toda la estratificación, las diferencias entre migrantes y nativos son mínimas; ambos grupos muestran oportunidades de ascenso muy reducidas. Sin embargo si el jefe de familia principia el periodo en la posición más baja y es migrante, su probabilidad de ascenso es inferior. Cerca de las cuatro quintas partes de ellos debieron permanecer en esa posición al final del periodo, contra de las dos terceras partes de los nativos. Estos datos se encuentran en el cuadro VII-18.

La parte inferior del cuadro revela que las diferencias porcentuales en los estables es de 15 puntos, favoreciendo a los nativos; asimismo los porcentajes mayores de nativos que lograron ascender en este periodo tres pasos o más, tampoco son de despreciar.

Para resumir, nuestros datos han mostrado que los migrantes internos y sus hijos nacidos ya en la ciudad pueden competir ventajosamente con los nativos en la ciudad de México, ciudad que hasta hace pocos años ofrecía amplias oportunidades ocupacionales, una vez que se especifican ciertas características. Estas posibilidades se reducen para los migrantes de más edad, recién llegados, que inician la competencia desde la posición ocupacional más baja y en trabajos por cuenta propia. En cambio, los hijos de migrantes nacidos en la ciudad, aventajan incluso a los hijos de nativos. Los migrantes más jóvenes, independientemente de su edad de llegada a la ciudad, así como los hijos de migrantes nacidos en la ciudad, se ven expuestos a un mayor riesgo de movilidad descendente, lo que está indicando la existencia de ciertas variables intervinientes que explicarían la polarización de sus oportunidades de movilidad, variables que serían objetivas, como la escolaridad o un tipo de socialización familiar y subjetivas, como los niveles de ambición y las aspiraciones de movilidad.

Sin pretender de manera alguna minimizar las enormes y crecientes desigualdades sociales existentes en la ciudad de México, estos hechos recalcan la existencia de aspectos positivos en la concentración poblacional y en la migración interna. Estos aspectos positivos se ven condicionados, en parte, por factores de índole familiar o individual, pero sobre todo por

factores estructurales entre los cuales sobresalen las oportunidades ocupacionales modernas que ofrece la metrópoli.

CUADRO VII-18

Comparación de la movilidad entre los 30 y los 45 años de edad experimentada en la ciudad, entre nativos y migrantes<sup>1</sup> mayores de 41 años al momento de la entrevista

(En por cientos)

a) Movilidad intrageneracional entre los 30 y 45 años

Dirección e intensidad de la movilidad	Migrantes	Nativos
Estables	76	73
Ascendentes	16	18
1 paso	12	12
2 pasos	3	3
3 pasos y más	1	3
Descendentes	8	9
1 paso	6	7
2 pasos	2	2
3 pasos y más	0	0
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Base %	(275)	(189)

b) Entrevistados que a los 30 años ocuparon la posición más baja

Dirección e intensidad de la movilidad	Migrantes	Nativos
Estables	83	68
Ascendentes	9	17
1 paso	7	7
2 pasos	1	6
3 pasos	0	2
4 pasos	0	0
5 pasos	0	0
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Base %	(75)	(54)

Fuente: Encuesta directa.

<sup>1</sup> Ver cuadros VII-14 y VII-17.



## CAPÍTULO VIII

### CONSECUENCIAS DE LA MOVILIDAD INDIVIDUAL SOBRE LAS ACTITUDES POLÍTICAS Y ECONÓMICAS

Es probable que el primer problema a que se enfrenta la predicción de las consecuencias sociopsicológicas de la movilidad social, sea la imposibilidad de formular consecuencias reales similares ante movilizaciones similares, en todas las sociedades. Mejores resultados se obtienen al especificar el tipo de estructura socioeconómica particular, pues de él dependen los cambios de las actitudes abstractamente unidas a un tipo de movilidad individual.

El grado de rigidez de la estratificación social es uno de estos factores estructurales pertinentes, que es necesario considerar. Simplificando al máximo se puede decir que las consecuencias sociopsicológicas de la movilidad serán diferentes, según se den en una sociedad rígidamente estratificada, o en una sociedad relativamente abierta. El grado de rigidez de la estratificación, cuando es *alto*, tiene que ver con la cantidad probable de individuos o grupos que cambian de estratos. Esta probabilidad es pequeña, y las diferencias en consumo y estilos de vida entre los diferentes estratos, al ser muy importantes, abren la posibilidad de que sobre un individuo móvil se reúnan expectativas o presiones diferentes, casi antagónicas, que influyen sobre sus actitudes y su conducta causando probablemente indecisión, inseguridad y apatía en la actuación. Las tensiones psicológicas pueden ser considerables y pueden rayar en lo patológico.

Aclaremos que cuando se habla de una "alta" rigidez de la estratificación social, nos referimos a un concepto relativo que sería imposible encontrar en una sociedad particular donde las posibilidades de movilidad entre los estratos estuvieran cerradas y esta inmovilidad continuara por un tiempo más o menos largo. Sin embargo, es posible detectar situaciones en las que varias dimensiones de la estratificación se asocien en un momento dado y se refuercen mutuamente, dificultando la movilidad entre estratos. Así por ejemplo, en una situación "altamente" rígida, la dimensión étnica —blanco, negro— se puede reforzar con la accesibilidad a ciertas formas de propiedad privada sobre los medios de producción, a rasgos socioculturales y con el acceso al poder real. Este cuadro extremo describe con

fidelidad a los estratos polares del "colono" y del "colonizado", en una sociedad colonial o neocolonial. Claro está que es posible establecer ciertas distinciones entre las políticas colonialistas de las diferentes potencias sobre la extensión de la movilidad individual.<sup>1</sup> En la situación colonial, el número absoluto de colonizados que acceden a una cultura superior, a puestos públicos o a ocupaciones especializadas, es muy reducido. Ellos son fácilmente identificables, recayendo sobre ellos inclusive ciertos estereotipos, los "blancos" de piel negra, por ejemplo. Estos estereotipos representan sanciones negativas, provenientes del estrato mayoritario de origen o del minoritario de llegada, y pueden conducir al desprecio hacia los individuos móviles, tachándolos de colaboracionistas, asimilados o traidores, conceptos en que se les reprocha su ascenso. Este tipo de sanción negativa está apoyada ciertamente en ciertos rasgos de la conducta, observados entre los escasos individuos móviles en estos contextos rígidos de estratificación. Así, Germani habla de que "... desplazamientos individuales o de grupo de un medio ambiente sociocultural e interpersonal a otro diferente, el conflicto entre las normas internalizadas y los requisitos de la nueva situación ocasionan una desorganización o anomia personal o colectiva".<sup>2</sup> La sobreconformidad, una conducta extremadamente indecisa que puede conducir a la aparición de enfermedades mentales, contiene rasgos señalados por la literatura, que se presentan entre los individuos que han cambiado de un medio ambiente sociocultural a otro, en el cual no han sido aceptados ni han logrado un contacto interpersonal que deje de enfatizar el origen del individuo. A estos individuos se les llama "marginales" en esta acepción psicológica del término, por encontrarse en una situación intersticial.<sup>3</sup>

Ha sido frecuente que se considere como determinante la naturaleza cualitativamente diferente del ambiente sociocultural, más que el grado de rigidez de la estratificación, en la aparición de la llamada conducta "marginal", con lo que se abre la posibilidad de encontrar ésta, aun en sistemas más abiertos de estratificación. Así por ejemplo, se ha tratado

<sup>1</sup> Cabría mencionar aquí al ejemplo francés, de mayor accesibilidad, casi obligatoria, a la cultura francesa, junto a una baja aceptación social y étnica de los colonizados, por parte de los colonos franceses, o al ejemplo inglés, caracterizado por una mayor compenetración de ciertos rasgos culturales que permiten el surgimiento de formas híbridas, así como una baja aceptación social y étnica. Cfr. Meister, Albert, *L'Afrique Peut elle Partir?*, y Fanon, Frantz, *Peau Noire, Masques Blancs*.

<sup>2</sup> Germani, Gino, "Social and Political Consequences of Mobility", en *Social Structure and Mobility in Economic Development* (Smelser y Lipset, compiladores), Chicago, Ill. Aldine, Publishing, Co., 1966, pp. 367-368.

<sup>3</sup> Stonequist, E. V., *The Marginal Man*. Nueva York, Scribners, 1937; Lipset, S. M., Bendix, R., *Movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires, Eudeba, 1963, pp. 81-82; Heintz, Peter, "El hombre marginal", en *Curso de Sociología*, Santiago de Chile, Ed. Andrés Bello, 1962.

de explicar la desorganización personal de migrantes de origen campesino en grandes metrópolis de países altamente desarrollados, como resultante del cambio hacia un ambiente sociocultural diferente, o incluso, tratar de explicar las opiniones y actitudes políticas de individuos que han experimentado una movilidad ocupacional intensa, que han cruzado la "barrera" manual-no manual, que enfrentan, en una palabra, ambientes muy diferentes. En estos casos, habría que tener cierto cuidado, pues estos individuos móviles en contextos de estratificación más abierta pueden tener a su disposición otros medios para lograr la aceptación de los individuos del estrato de llegada, a través, por ejemplo, de las conexiones personales, del vecindario, o a través de su participación en cierto tipo de consumo imitativo que los integra a la vida urbana y a la ideología dominante (como lo mostramos para el caso de la tenencia de la vivienda). La participación creciente en el consumo de algunos bienes durables es una posibilidad que se abre con un mayor nivel de desarrollo económico y con la aparición de un sistema de estratificación más abierto.

En estos contextos más abiertos, el mayor número de individuos móviles posibilita otro tipo de consecuencias sociopsicológicas entre las cuales sobresale la creencia en actitudes igualitaristas, en una creciente participación en metas sociales colectivas, en la creencia de una distribución igualitaria de los frutos del crecimiento económico entre los miembros de la sociedad. Hablando de consecuencias políticas, la tesis que se antoja postular directamente es aquella en que una elevada movilidad social provoca efectos políticos que favorecen al *statu quo*. Las gratificaciones objetivas, que generalmente acompañan a la movilidad ascendente, llevarían a elevar las aspiraciones al consumo, directas o diferidas (para los hijos), provocando una socialización anticipada,<sup>4</sup> y una integración política que no cuestionaría los medios políticos ya institucionalizados.<sup>5</sup>

En el caso opuesto de la movilidad social descendente, acompañada de una cierta privación de gratificaciones objetivas, se presentarían fenómenos de descontento, de una disminución de los efectos socializadores o integradores, así como una disminución de la confianza en los medios políticos institucionalizados, y así tratar de recuperar las pérdidas objetivas sufridas para continuar disfrutándolas. "En términos más generales: una persona que eleva su *status* ocupacional procurará elevar también su *status*

<sup>4</sup> El orientarse hacia normas del grupo de referencia, al cual no se pertenece, pero al cual se aspira a llegar, se ha denominado "socialización anticipatoria". Merton, R. K., "Teoría del grupo de referencia", en *Teoría y Estructuras Sociales*, México, FCE, 1964, p. 268.

<sup>5</sup> Lipset y Bendix, en la obra citada, señalan que los estudios hechos en países altamente industrializados "... indican que las personas con movilidad ascendente y descendente tienden con mayor frecuencia que los estables a ser apáticos, a abstenerse de votar y a mostrar un interés político poco pronunciado", p. 85.



social; el hombre que desciende ocupacionalmente, tratará de retener su posición social.”<sup>6</sup>

Las posibilidades objetivas para lograr esta nivelación de los movimientos ocupacionales, por ejemplo, están en función del grado de rigidez de la estratificación misma. De no lograrse esta nivelación, debido a una extrema rigidez, las tensiones psicológicas tenderán probablemente a ser muy grandes. Pero en contextos más abiertos, caracterizados por mayores posibilidades de nivelación, las posibilidades subjetivas de ascenso juegan un importante papel en la agudización o en la disminución de las tensiones individuales. Las posibilidades subjetivas de ascenso, como creencia compartida, pueden depender, entre otras cosas, del patrón de comparación que se adopte: si corresponde a individuos con antecedentes y formas de vida similares —un obrero que se compara con las posibilidades de ascenso de otros obreros— o si corresponde a individuos con antecedentes ligeramente diferentes al grupo de pertenencia —un empleado que se compara con un profesional o con un gerente. Este patrón de comparación no deja de depender del grado de rigidez del sistema de estratificación.

Ante posibilidades objetivas de ascenso similares, es probable que se produzcan grados diversos de tensiones psicológicas derivadas de la existencia de patrones efectivos de comparación diferentes. Si los patrones de referencia *no* son muy diferentes parecería posible que se redujera la influencia de las características subjetivas sobre la producción de tensiones individuales. En consecuencia, ganarían influencia sobre las opiniones y actitudes individuales las gratificaciones objetivas recibidas. A su vez, la elección de un patrón de comparación determinado puede estar asociado a la definición del sistema de estratificación.

Si la estructura de un sistema subjetivo de estratificación rígido, por ejemplo, es definido por lo general como legítimo, si los derechos, emolumentos y obligaciones de cada estrato se consideran moralmente buenos, es menos probable que los individuos de cada estrato tomen la situación de los demás estratos como contextos para la estimación de su propia suerte. Es probable que tenderán a limitar sus comparaciones a otros individuos de su propio estrato social o de uno próximo. Pero si el sistema de estratificación es muy discutido, es más probable que los individuos de algunos estratos contrasten su propia situación con la de otros y formen, de acuerdo con ello, sus autovaloraciones.<sup>7</sup> Las diferencias existentes entre las formas objetivas de movilidad y las formas subjetivas... pueden ayudar a explicar el hecho con frecuencia observado de que el grado de insatisfacción con su suerte muchas veces es menor entre individuos de estratos sociales muy deprimidos en un sistema social, hasta cierto punto rígido, que entre los estratos que

<sup>6</sup> *Loc. cit.*, p. 22.

<sup>7</sup> Merton, R. K., *op. cit.*, p. 271.

están manifiestamente “mejor acomodados” en un sistema social más móvil.<sup>8</sup>

La visualización de las posibilidades de ascenso no tienen por qué limitarse necesariamente a formas individuales, sino que las formas colectivas pueden resultar más relevantes en ciertos contextos y para ciertos sectores sociales, tal y como se analizó en los capítulos precedentes. En estas formas también se pueden dar diferencias con respecto a las formas de movilidad. De esta manera, el descenso ocupacional puede que *no* esté acompañado de un sentimiento de privación y descontento tan grandes como pudiera esperarse, al tomar en cuenta únicamente la falta de gratificaciones objetivas. Entre los móviles descendentes, una esperanza en las posibilidades de ascenso colectivo puede contribuir a disminuir los sentimientos de privación y descontento. De manera similar, la creencia en ciertas formas subjetivas de ascenso colectivo tiende a la disminución del descontento, aunque como ya se vio, entre estos individuos es más probable que jueguen un papel más importante las formas individuales de la movilidad subjetiva. Pero al mismo tiempo estas formas subjetivas de ascenso tienden a limitar la solidaridad entre los individuos de los estratos bajos, puesto que habrá muchos que se sientan pertenecer a estratos superiores y obren de acuerdo a estos grupos de referencia.

Para los individuos que descienden y se encuentran en los estratos más bajos, se pudiera decir que, dada la tendencia observada en los individuos descendentes de tratar de retener su posición social de origen y algunas de sus actitudes, se puede esperar que muestren una alta esperanza en formas subjetivas de ascenso de tipo colectivo y que, a través de ella, se dé una menor conciencia de clase obrera que en los individuos de los mismos estratos que han permanecido estables. Esta hipótesis requiere, sin embargo, algunas especificaciones: parece funcionar en casos de una etapa de auge económico, siempre y cuando el número absoluto de descendentes no sea masivo. Un proceso continuo de inflación reduce drásticamente los ahorros y el ingreso real de la mayoría de los estratos medios y entonces “. . . su posición relativa se ve afectada por las substanciales ganancias que los obreros obtuvieron en aquel tiempo, tanto en ingreso como en poder político, y finalmente el desempleo entre los profesionales [contribuye] a su ‘proletarización’ ”.<sup>9</sup>

Estos factores estimulan la inseguridad en las metas colectivas y crean las condiciones para la aceptación de soluciones totalitarias, como el nazismo en la Europa de los años treinta. El mismo autor señala la posibilidad de que, en épocas de auge, “. . . se puedan neutralizar los efectos frustrantes

<sup>8</sup> *Ibid.*

<sup>9</sup> Germani, *op. cit.*, pp. 374-375.

de la movilidad descendente, por medio de un amplio sentido de las oportunidades crecientes... que pueden haber impedido que los casos individuales de movilidad descendente crearan un fenómeno de *masa*".<sup>10</sup> Resulta innecesario recalcar que estas consideraciones no se debieran esperar en contextos muy rígidos de estratificación, pues entonces sería probable que estos elementos adoptaran actitudes innovadoras e incluso revolucionarias, al poder tener una visualización más amplia de las barreras sociales, debido al cambio drástico de formas de vida muy distintas.

La confianza en las formas subjetivas de movilidad así como la creencia en la igualdad de oportunidades, presenta diferencias al especificarse la movilidad en el propio pasado del individuo o en la familia de origen, es decir, según se trate de la movilidad intra o intergeneracional. La creencia en la igualdad de oportunidades personales tiende aparentemente a ser mayor si se estudia la propia experiencia del individuo. Harold L. Wilensky da una interpretación a este fenómeno refiriéndose a los sectores más modernizados tecnológicamente de una sociedad desarrollada, de "libre competencia" (EE. UU.) o, incluso de bienestar, donde la demanda de tecnología alienta la competencia para las posiciones ocupacionales, de acuerdo a criterios de desempeño más que de adscripción, otorgando recompensas para los individuos de más talento y más especialización. Es así como "...porciones crecientes de la población en los sectores modernos creen que todos tienen iguales oportunidades para lograr un mejor trabajo, que todos tienen la obligación moral de superarse, que si un hombre falla es por su culpa, etcétera".<sup>11</sup>

Esta competencia se da con mayor intensidad durante la vida misma del individuo y menos en la comparación con su familia de origen, sobre todo en procesos recientes de una industrialización creciente. Pudiéramos esperar entonces que en un contexto como el de la ciudad de México, la movilidad intrageneracional mostrara mayores diferencias en cuanto a la efectividad de ciertos canales del igualitarismo, como son la educación y el trabajo, que la movilidad intergeneracional.

Las consecuencias sociopsicológicas de la movilidad ascendente pueden variar, no solamente en presencia de una estratificación rígida, sino de ciertas barreras que pueden continuar subsistiendo aún en contextos abiertos. La falta de participación en el poder para un grupo de ingresos y de instrucción altos, puede influir para que adopte actitudes innovadoras en contra de los que detentan el poder efectivo, por ejemplo. La determinación precisa del tipo de barreras parciales visualizadas depende de los antecedentes económicos y políticos propios de cada país, o para no caer en

<sup>10</sup> *Op. cit.*, p. 382.

<sup>11</sup> Wilensky, L. Harold, "Measures and Effects of Mobility" (Smelser y Lipset compiladores), *op. cit.*, p. 103.

un relativismo exagerado de condiciones económicas muy similares. Una clase particular de movilidad ascendente, parcialmente bloqueada, ha sido estudiada con más detalle en América Latina y se refiere a los estratos medios.

Los nacientes estratos medios creados por las primeras fases del desarrollo económico y la modernización social, se guiaron por su identificación de clase recién adquirida y por su deseo para ganar poder político y posiciones de prestigio, para oponerse al orden político y social, que otorgaba a las élites tradicionales un virtual monopolio sobre el poder y el prestigio.<sup>12</sup>

Estos sectores crearon los llamados "frentes populares" en varios países al unirse a otros sectores recién movilizados. Si bien es cierto que se ha dicho<sup>13</sup> que una vez obtenido el poder político y una cierta posición social, o sea, habiendo equilibrado su posición en ciertas dimensiones, parcialmente bloqueadas, su oposición político oligárquica disminuyó negándose a realizar cambios económico-políticos más profundos.

Es posible, entonces, que en la ciudad de México de mediados del sesenta se detecten entre los individuos móviles que ascienden, actitudes que, a primera vista, pudieran interpretarse como favorables al estado de cosas, aunque debe de partirse del hecho de que en México los estratos medios comparten el poder junto a otras clases y que su inconformidad puede orientarse al equilibrio de ciertas posiciones parcialmente bloqueadas. Algunas de sus orientaciones estarían guiadas tomando a los estratos más altos como referencia. El resultado sería una considerable insatisfacción con el beneficio obtenido individualmente del crecimiento del país, guiada por sus altas aspiraciones al consumo. Pero este tipo de insatisfacción pudiera canalizarse, mediante algunos cambios, por las instituciones ya existentes, y no necesariamente tendría que llevar a una menor aceptación del régimen político, sino al contrario, a apoyarlo.

En resumen, la formulación de algunas generalizaciones sobre las consecuencias sociológicas de la movilidad ocupacional está sujeta a la especificación de los contextos de estratificación y de desarrollo, en que aquélla tiene lugar y tiene que señalar teóricamente la dirección, intensidad y amplitud de los diferentes tipos de movilidad ocupacional. Para el caso de la capital, el mayor conformismo con el estado político de cosas estaría representado por los móviles de los estratos medios y altos, aunque en ellos sea posible detectar ciertas insatisfacciones individualistas, así como por los descendentes que mantienen una esperanza bastante grande en el

<sup>12</sup> Germani, *op. cit.*, p. 373.

<sup>13</sup> Véliz, Claudio, *Obstáculos al cambio en América Latina*. México, FCE. 1970.

progreso del país. Si así fuera, en el momento en que la movilidad descendente se ampliara, disminuiría consecuentemente la esperanza en el progreso colectivo y con ello el nivel de conformismo político de los descendentes.

A continuación se presentarán las asociaciones disponibles más importantes de la movilidad intrageneracional con las variables integradoras, dentro de cada uno de los seis estratos o posiciones ocupacionales de la escala seleccionada. No mostraremos las asociaciones estadísticas de la movilidad intergeneracional, por haber mostrado magnitudes menores, que las que se refieren a la experiencia ocupacional del propio entrevistado, por las razones expuestas más arriba, citando a Wilensky. La prueba de algunas de las proposiciones mencionadas —sobre todo aquellas que hablan de la influencia de la movilidad subjetiva sobre otras variables de opinión— requeriría, en términos metodológicos, la formación de cuadros estadísticos de tres variables simultáneas dentro de cada estrato, con lo que debería poderse determinar el peso relativo de la movilidad objetiva y de la subjetiva, simultáneamente sobre una actitud o una opinión. Los recursos disponibles no han permitido, por ahora, trabajar con estos dos grandes tipos de movildades simultáneamente, por lo que se ha seguido el procedimiento de presentar, primero, las relaciones de la movilidad subjetiva, individual o colectiva y, más adelante, las relaciones de estas últimas con ciertas actitudes y opiniones. No obstante, creemos que es posible subsanar esta carencia si se observan todas las asociaciones subsecuentes, no simultáneas, que se presentan de los tipos de movilidad, buscando la existencia de un perfil de características sociopsicológicas, el cual presentaremos inmediatamente después del análisis de los cuadros estadísticos.

Una palabra más sobre la formación general de los cuadros estadísticos. En ellos se presentan horizontalmente los estratos sociales, verticalmente se presenta la intensidad de la movilidad objetiva medida por pasos de ascenso y descenso a partir de una situación de estabilidad, con lo cual se brinda, de una sola vez, la dirección y la intensidad de la movilidad; dentro de cada cuadro se presentan las variables de opinión, pero con un solo valor extremo, comentándose en el texto el comportamiento de otros valores de estas variables, cuando el caso lo amerite.

En el cuadro siguiente se presenta la influencia de la movilidad intrageneracional sobre la conciencia de participar en el progreso nacional, que se ha operacionalizado, por medio de un índice sumatorio desglosado en el apéndice. En este cuadro se podrá observar que efectivamente subyace la intervención de ciertas marcas de referencia diferentes.

Los porcentajes de la penúltima columna se refieren a la influencia de la movilidad sobre la conciencia de participar en el progreso al omitir la especificación por estratos. En ella se observa una reducción de los por-

CUADRO VIII-1

Porcentaje de una "alta" conciencia de participar en el progreso nacional y la movilidad intrageneracional, por estratos. (En porcentajes)

Intensidad y dirección de la movilidad intrageneracional		Estratos al momento de la entrevista						Total movilidad
		1 (más alto)	2	3	4	5 (más bajo)	6	
Descenso	1 paso	...	(x)	(x)	17	9	18	14 N = 124
	2 pasos	...	...					(x)
	3 "	...	...	...	15	(x) N = 3		
	4 "	...	...	...	...	(x) N = 1		
	5 "	...	...	...	...	(x) N = 0		
Estables		(x)	(33)	19	16	12	9	12 N = 634
Ascenso	1 paso	29	32	31	9	6	...	10 N = 852
	2 pasos	15	35	27	14	...	...	19 N = 152
	3 "	30	26	19	...	...	...	24 N = 110
	4 "	13		...	...	...	...	11 N = 19
	5 "			...	...	...	...	15 N = 13
Ins. especif.		0	(x)	(22)	14	8	1	13 N = 52
Total estratos		23	33	23	14	8	10	12 N = 1997

Notas: (x) Menos de 10 casos.

... No hay datos.

( ) 9 casos solamente.

Se omitieron aquellos casos, donde no se especificó el estrato al momento de la entrevista.

Para la operacionalización del índice conciencia de participar en el progreso nacional, consúltense el apéndice respectivo.

centajes a partir del cuarto paso de la movilidad ascendente (de 24 a un 11%). Es decir, que los individuos ascendentes de 4 y 5 pasos que fueron gratificados objetivamente en mayor medida, no tuvieron una conciencia tan alta de participar en el progreso nacional como pudiera haberse esperado. Tendencias similares se producen en los diferentes estratos, ya que la mayor intensidad de la movilidad ascendente llegó a mostrar porcentajes menores de una "alta" conciencia de participar, hasta casi igualar los porcentajes de los individuos estables. El estrato tres es particularmente interesante al respecto.

Los individuos que experimentaron una movilidad descendente representaron sólo el 8.5% del total de la muestra, de tal manera que hubo necesidad de agregar diversas intensidades de la movilidad en el cuadro. El descenso de los jefes de familia del estrato cuatro no mostró mayores diferencias porcentuales, respecto a los estables. En el estrato cinco fueron poco mayores. El descenso más intenso indicó que era mayor la conciencia de participar que entre los estables y mayor que entre los que descendieron sólo un paso. La conciencia de participar en el progreso

fue menor entre los ocupantes del estrato menos favorecido, fenómeno comprensible dado su grado de privación absoluta; pero cuando ellos ascendieron un paso, al estrato cinco, descendió ligeramente el porcentaje de individuos con "alta" conciencia. Sólo un 13% de los ocupantes del estrato más encumbrado y que experimentaron la movilidad más intensa, reconoció estar participando en el progreso nacional, a pesar de que su trayectoria ocupacional pudiera considerarse envidiable para muchos. Tal parece que este descenso en el reconocimiento de la participación se puede explicar por los mecanismos de referencia, a los que alude Merton. Los beneficios objetivos producidos a partir de la movilidad ascendente, más que brindar una satisfacción conducen aparentemente a un aumento de las aspiraciones personales. En cambio, un descenso objetivo, en un contexto donde el descenso no es masivo, no necesariamente conduce a un descenso en la satisfacción medida con este indicador. El mismo fenómeno puede apreciarse tomando la movilidad intergeneracional como criterio, aunque las diferencias resultantes son menores que para la movilidad intrageneracional.

El aumento de las aspiraciones individuales en el consumo, ante un aumento en la movilidad objetiva, parece ser más que proporcional a ésta. Tomemos como indicador la esperanza en el mejoramiento del nivel de vida en cinco años, a partir de la entrevista, y considérense en el cuadro siguiente únicamente las respuestas que indican la creencia en que el nivel de vida será "más alto" que el del momento de la entrevista.

CUADRO VIII-2

*Porcentaje de una "alta" esperanza en el mejoramiento del nivel de vida en 5 años y movilidad intrageneracional, por estratos (en por cientos)*

Intensidad y dirección de la movilidad intrageneracional	Estratos al momento de la entrevista						Total movilidad		
	1 (Más alto)	2	3	4	5 (Más bajo)	6			
Descenso	1 paso	...	(x)	(x)	67	51	74	57 N = 124	
	2 pasos	...	...					(x)	33
	3 "	...	...	(x)	(x)	(x) N = 3			
	4 "	...	...			(x)	(x)		
	5 "	...	...	...	(x)			(x) N = 0	
Estables	(x)	(67)	59	76	64	38	52 N = 634		
Ascenso	1 paso	66	53	78	67	56	...	58 N = 852	
	2 pasos	73	59	63	65	...	...	65 N = 152	
	3 "	70	78	66	...	...	...	67 N = 110	
	4 "	75		...	...	...	...	85 N = 19	
	5 "		...	...	...	...	70 N = 13		
Ins. especif.	(x)	(x)	(x)	(x)	61	67	66 N = 52		
Total estratos	71	65	67	70	56	41	57 N = 1997		

Notas: ver cuadro VII-1.

Un 57% de la muestra indicó compartir una "alta" esperanza en el mejoramiento de su nivel de vida en un futuro próximo, y los que habían ascendido mostraron una mayor esperanza aún, hasta llegar a los individuos con un ascenso de cuatro pasos, con un porcentaje equivalente al 85%. Los jefes de familia que permanecieron estables o descendieron (incluso dos pasos) tuvieron puntajes ciertamente menores al promedio general, pero esta disminución no es tan marcada como pudiera haberse esperado. De los estables de todos los estratos, un 52% tenía puntajes "altos" en este índice, en tanto que entre los que descendieron dos pasos el mismo puntaje llegó sólo al 49%. Dentro de este cuadro altamente optimista acerca del futuro inmediato solamente dos casos parecen separarse: los individuos estables del estrato más bajo (38%) y los que, estando en el estrato 5 habían descendido dos y tres pasos (33%). El primero y más numeroso representó aproximadamente un 6% del total de la muestra. Digno de apuntarse es la diferencia encontrada en el estrato más bajo entre los estables y los que más habían descendido, los cuales mostraron puntajes casi tan altos como los individuos ascendentes, pero colocados en la parte superior de la jerarquía social que es donde se observan aumentos sistemáticos en las aspiraciones de mejoramiento, a medida que se intensifica la movilidad ascendente. Estos resultados también se obtienen con la movilidad intergeneracional, con una excepción: los individuos que tuvieron padres con ocupaciones manuales y habían podido colocarse en el estrato dos de los gerentes y empresarios, veían con un pesimismo mayor las posibilidades de un mejoramiento personal a corto plazo. Este pesimismo pudiera relacionarse, a primera vista, con la desigualdad social existente. Que dado un conocimiento de la desigualdad, por la vía familiar, éste quedara grabado entre los ascendentes y llegara a influir sobre su apreciación del futuro económico personal. Esto no parece suceder así, pues como lo veremos en seguida fueron precisamente los individuos que experimentaron un ascenso muy marcado y que llegaron al estrato dos, quienes negaron en mayor medida la importancia de la desigualdad real en el país (en materia de vestido y de escolaridad). Tal parece que el pensamiento mostrado por estos entrevistados no es más que un pesimismo aparente, puesto que cerca de un 40% concedió que su situación permanecería "igual" que la del momento de la entrevista. Por consiguiente, él debería interpretarse como un estado de satisfacción objetiva con las oportunidades que les había brindado la movilidad ascendente. Ellos llegaron a la cima y tenían confianza —bastante justificada— de permanecer en ella, pero al mismo tiempo justificaban su posición, minimizando la desigualdad de oportunidades que aqueja al país, con objeto de encontrar cierta paz interna.



El cuadro siguiente muestra con claridad la relación directa que existe entre la movilidad intrageneracional ascendente y descendente y la minimización de la desigualdad nacional, existente en materia de educación. Esta última variable se operacionalizó preguntando a los entrevistados por la cantidad relativa de mexicanos que, según ellos, creían que no sabían leer ni escribir (pregunta 129 de la cédula de entrevista). La respuesta numérica se cotejó con la cifra censal de analfabetos en 1960 y se clasificó en "pesimista" si era superior a la cifra nacional, en "realista" si correspondía a la cifra censal, y en "desarrollista" si era inferior o minimizaba esta cifra.

Al compartir los individuos móviles opiniones más "desarrollistas", la movilidad objetiva está cumpliendo un papel integrador, semejante a la confianza en el progreso nacional, al sentimiento de sentirse participante del progreso y a la esperanza de mejorar el nivel de vida personal a corto plazo.

CUADRO VIII-3

*Porcentaje de respuestas "desarrollistas" a la desigualdad nacional en materia educacional y la movilidad intrageneracional, por estratos (en por cientos)*

Intensidad y dirección de la movilidad intrageneracional	Estratos al momento de la entrevista						Total movilidad
	1 (Más alto)	2	3	4	5 (Más bajo)	6	
Descenso							
1 paso	...	(x)			47		43 N = 124
2 pasos	...	...	(x)	42		43	46 N = 37
3 "	...	...	...		52		(x) N = 3
4 "	...	...	...	...		(x)	(x) N = 1
5 "	...	...	...	...	...	(x)	(x) N = 0
Estables	(x)	(77)	39	49	42	27	36 N = 634
Ascenso							
1 paso	53	21	41	46	41	...	41 N = 852
2 pasos	39	35	55	49	...	...	46 N = 152
3 "	45	48	51	...	...	...	49 N = 110
4 "	63	...	...	...	...	...	53 N = 19
5 "		...	...	...	...	...	61 N = 13
Ins. especif.	(x)	(x)	(x)	(x)	30	45	36 N = 52
Total estratos	49	40	44	48	42	29	40 N = 1997

Notas: Ver cuadro VIII-1.

Los porcentajes de la penúltima columna mostraron crecimientos paulatinos a la intensidad de la movilidad, es decir, que las respuestas optimistas o "desarrollistas" se intensificaron, conforme fue mayor la intensidad de la movilidad. En toda la muestra, un 40% de los jefes de familia dio este tipo de respuestas. Los estables parecían ligeramente más realistas, pues entre ellos, el porcentaje de respuestas "desarrollistas" descendió

a un 36%. En cambio, los que han ascendido 4 y 5 pasos en su vida ocupacional parecían minimizar esta desigualdad con porcentajes de 53 y 61, respectivamente. En el caso de los descendentes se pudo palpar una tendencia similar, aunque no tan marcada (véase el estrato cinco, por ejemplo). Parece presentarse de esta manera un mecanismo de racionalización y justificación al ascenso ocupacional propio. Estos mismos individuos respondieron abrumadoramente que los pobres debían de sentir vergüenza por su condición, es decir, que los fracasos personales son para ellos fruto de la propia impotencia e incapacidad. Finalmente, merece un pequeño comentario el bajo porcentaje de respuestas "desarrollistas" dado por los individuos menos favorecidos, los estables del estrato seis. Sólo un 27% de ellos dio este tipo de respuestas. La lógica implícita en los discursos políticos sobre política social lleva a pensar que los avances, reales o pretendidos, cristalizan a favor de los ocupantes de los estratos bajos. Los discursos sobre la justicia social de la Revolución Mexicana contribuyen a propagar ideas igualitaristas. Este estudio muestra que los ocupantes del estrato más bajo conservan un alto grado de realismo y hasta de pesimismo, y no han asimilado con la misma facilidad la concepción de la igualdad de oportunidades en esta materia. Seguramente que su experiencia directa con los analfabetos y con los que andan descalzos es más importante que los discursos sobre los avances logrados en el país.

¿Quiere esto decir que la conciencia de la falta de oportunidades para reducir la desigualdad es muy difundida entre los individuos que no son móviles y que ocupan el estrato más bajo? La respuesta parece ser negativa a juzgar por los resultados de este estudio. La pregunta 178 de la cédula se refirió a las maneras que "hoy día" existían para avanzar en la vida. (¿Qué le parece más importante para que una persona llegue a tener una buena posición?) Esta pregunta mide la confianza en agentes del progreso personal. Al unir las respuestas que indicaban que las maneras preferidas eran "la buena preparación y el trabajo", y al distinguir las por tipos de movilidad, según el estrato, se vio que las diferencias entre los estables del estrato 6 y el resto de los entrevistados eran insignificantes.

Los porcentajes de este cuadro indican que es muy grande la aceptación del igualitarismo medido a través de la confianza en la buena preparación y en el trabajo, por encima de factores adscriptivos o provenientes del azar. Incluso la movilidad descendente no muestra la esperada tendencia hacia el descenso en la confianza de estos agentes. Las respuestas adscriptivas como la necesidad de disponer de influencias personales o de una familia rica sólo llegaron, entre los estables del estrato más bajo, a un 4%. La suerte como factor de movilidad fue mencionada únicamente por un 10% de estos entrevistados y por un 4% en el total de la muestra. Puede pensarse, entonces, que la conciencia de la existencia de desigual-

CUADRO VIII-4

Porcentaje de confianza en "la buena preparación y en el trabajo" para progresar individualmente y la movilidad intergeneracional, por estratos (en por cientos)

Intensidad y dirección de la movilidad intrageneracional	Estratos al momento de la entrevista						Total movilidad	
	1 (Más alto)	2	3	4	5 (Más bajo)	6		
Descenso	1 paso	...	(x)	(x)	100	94	91 N = 124	
	2 pasos	...	...				95 N = 37	
	3 "	...	...	92	(x) N = 3			
	4 "	...	...		(x) N = 1			
	5 "	...	...	...	(x) N = 0			
Estables	(x)	(78)	93	92	86	79	83 N = 634	
Ascenso	1 paso	92	79	86	97	87	...	87 N = 852
	2 pasos	88	87	100	97	...	...	94 N = 152
	3 "	96	83	92	...	...	...	92 N = 110
	4 "	88		...	...	...	...	78 N = 19
	5 "	...	...	...	...	...	...	92 N = 13
Ins. especif.	(x)	(x)	(x)	(x)	66	88	73 N = 52	
Total estratos	92	82	92	94	88	79	86 N = 1997	

Notas: Ver cuadro VIII-1.

dades educacionales y en el vestido, en la mente de los jefes de familia más desfavorecidos, aunque presente, no alcanza a hacer disminuir, de manera significativa, la confianza en la educación y en el trabajo.

Asimismo parece que no ha afectado la confianza en el presente económico, medida a través de una apreciación sobre el nivel de vida. La pregunta 112 dice así: ¿Los ingresos que ustedes perciben les permiten cubrir satisfactoriamente las necesidades familiares? La apreciación se calificó en: poder ahorrar, después de cubrir satisfactoriamente todas [las] necesidades; [disponer de] lo justo para cubrir satisfactoriamente todas [las] necesidades; [no disponer de] lo suficiente. El cuadro que sigue muestra los porcentajes de respuesta que indicaban "poder ahorrar". En él se observó que los individuos descendentes de los estratos más bajos señalan, con mayor frecuencia que los estables o los que ascienden, que sus ingresos les permitían ahorrar.<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Existe la posibilidad, no comprobada aquí, de que la respuesta optimista de los descendentes y ocupantes de los estratos más bajos, responda a una realidad objetiva, y no sólo a respuestas dadas por un marco de referencia. Por su estrato de origen, los descendentes pueden tener antecedentes educacionales más amplios, "pueden disponer de contactos informales más ricos, a través de los cuales ganar información técnica sobre asuntos monetarios", que afectan de manera favorable a la distribución del presupuesto familiar. Cfr. Hamilton F., Richard, "Income, Class and Reference Groups", *American Sociological Review*, vol. 29, agosto 1964, p. 579.

CUADRO VIII-5

Porcentaje que dijo "poder ahorrar" con su ingreso familiar y la movilidad intrageneracional, por estratos (en por cientos)

Intensidad y dirección de la movilidad intrageneracional		Estratos al momento de la entrevista						Total movilidad
		1 (Más alto)	2	3	4	5 (Más bajo)	6	
Descenso	1 paso	...	(x)	} (x)	25	14	15	16 N = 124
	2 pasos	...	...			18	30 (x) N = 3	
	3 "	...	...	...	(x) (x) N = 1			
	4 "	...	...	...	(x) (x) N = 0			
	5 "	...	...	...	...	(x) (x) N = 0		
Estables		(x)	(100)	32	20	15	3	12 N = 634
Ascenso	1 paso	68	69	47	18	8	...	15 N = 852
	2 pasos	73	50	27	14	...	...	31 N = 152
	3 "	} 67	52	34	...	...	...	44 N = 110
	4 "			...	...	...	42 N = 19	
	5 "	50	...	...	...	...	51 N = 13	
Ins. especif.		(x)	(x)	(x)	(x)	9	0	23 N = 52
Total estratos		66	65	35	18	10	4	18 N = 1997

Notas: Ver cuadro VIII-1.

Un 4% de los entrevistados del estrato más bajo declaró poder ahorrar; en cambio lo podía hacer un 15% de los que estando en ese mismo estrato habían descendido un paso y un 30% de los que habían descendido dos y tres pasos. Tendencias similares, aunque menos marcadas, se pudieron observar en los estratos cuatro y cinco. Entre los ascendentes de más intensidad, ocupantes de los estratos más altos, se apreció un ligero descenso de los porcentajes de entrevistados que declaraban poder ahorrar. Este descenso se pudiera interpretar como un efecto "demostración", en que son mayores las propensiones reales en el consumo que los aumentos producidos en su ingreso, consecuencia plausible del ascenso ocupacional, que también puede servir para ocultar con un cierto ostento el origen humilde. El consumo ostentoso de estos "nuevos ricos" le permite afirmarse psicológicamente en su nuevo estrato de llegada, y al tipo de industrialización mexicana continuar trabajando con un mercado de consumidores muy intensivo, saturado de efectos publicitarios.

Se pasará ahora a analizar ciertos efectos sobre las opiniones y actitudes políticas. El nivel de información sobre los asuntos políticos representa un fenómeno que en este estudio mantuvo relaciones sistemáticas con la movilidad vertical. Pero no se trata de relaciones sencillas, tal y como pudiera deducirse de la proposición de que "las personas con movilidad ascendente y descendente tienden con mayor frecuencia que los

estacionarios a ser apáticos, a abstenerse de votar y a mostrar un interés político poco pronunciado". Esta proposición de Lipset y Bendix supone que los móviles están más expuestos a presiones encontradas, a "impulsos en diferentes direcciones políticas, derivados del hecho de estar expuestos a distintos requerimientos"<sup>15</sup> que los individuos estables, quienes gozan supuestamente de un medio ambiente político más homogéneo.

Nuestros resultados sugieren que el interés político, medido por la exposición a informaciones de orden político, efectivamente es menor ante una movilidad ascendente poco intensa o de un paso solamente. No obstante, en los dos estratos más bajos no son los individuos estables los más interesados en los asuntos políticos, sino los móviles descendentes. Posiblemente estos últimos vean en la política un medio de ascenso que les permita recuperar la pérdida de *status* sufrida.

CUADRO VIII-6

*Porcentaje de entrevistados que "diariamente" se informaban de los asuntos políticos y del gobierno, y la movilidad intrageneracional, por estratos (en por cientos)*

Intensidad y dirección de la movilidad intrageneracional	Estratos al momento de la entrevista						Total movilidad
	1 (Más alto)	2	3	4	5 (Más bajo)	6	
<b>Descenso</b>							
1 paso	...	(x)			48	38	51 N = 124
2 pasos	...	...}	(x)	58			54 N = 37
3 "	...	...}	...		59		(x) N = 3
4 "	...	...}	...	...		(x)	(x) N = 1
5 "	...	...}	...	...	...	(x)	(x) N = 0
<b>Estables</b>	(x)	(62)	80	72	53	22	67 N = 634
<b>Ascenso</b>							
1 paso	87	85	90	61	36	...	43 N = 852
2 pasos	89	83	54	58	...	...	67 N = 152
3 "	78	...	67	...	...	...	72 N = 110
4 "	...	82	...	...	...	...	78 N = 19
5 "	75	...	...	...	...	...	70 N = 13
<b>Ins. especif.</b>	(x)	(x)	(x)	(x)	61	67	47 N = 52
<b>Total estratos</b>	71	65	67	70	56	41	48 N = 1997

Notas: Ver cuadro VIII-1.

Entre los ascendentes, las consecuencias sobre el nivel de información política varían entre los estratos superiores y los inferiores. En éstos, es notable la reducción del nivel de información política mostrado por los que ascendieron. En el estrato 5, poco más de la mitad (53%) de los estables

<sup>15</sup> Lipset, S. M., Bendix, R. *Movilidad Social en la Sociedad Industrial*, Buenos Aires, EUDEBA, 1963, p. 85.

se informaba diariamente de asuntos políticos, pero sólo el 36% de los que ascendieron un paso. En los estratos superiores la influencia de la movilidad ascendente es más compleja. En presencia de una movilidad poco intensa, el nivel de información política aumenta ligeramente para decaer, cuando es más intensa la movilidad incluso a niveles inferiores a los observables entre los estables. Nuevamente, las tendencias anteriores se mantienen incluso con diferencias porcentuales muy similares, en presencia de la movilidad intergeneracional.

Preguntamos la opinión sobre la participación del gobierno en la vida económica, como un indicador adicional de la participación política. Observamos que la sexta parte de los entrevistados opinó que la participación debía ser mayor, sin que detectáramos mayores diferencias porcentuales entre los estratos y entre la intensidad y dirección de la movilidad. Solamente pudimos ver un aumento en la preferencia hacia la participación gubernamental entre los descendentes, particularmente entre los que cruzaron hacia abajo la barrera del trabajo manual. Esta aceptación parece relacionarse con la misma visión utilitaria de la política para equilibrar sus posiciones. Ellos piensan con más frecuencia que la intervención gubernamental en la economía puede beneficiarles. Entre los ascendentes observamos un ligero descenso en el grado de preferencia hacia la participación del gobierno, pero que se repitió en cada estrato, en presencia de una movilidad ascendente poco intensa que aumentó en la medida en que se intensificaba la movilidad, fenómeno que pudimos interpretar a la luz del marco de referencia expuesto. Este nuevo hallazgo merecería retomarse en futuras investigaciones.

Pasaremos a comentar como última variable la conciencia de la situación de clase, aspecto particularmente interesante para los estratos del proletariado. En este caso, el resultado del estudio siguió la tendencia teórica esperada: los mecanismos psicológicos integradores, aunados a la movilidad social, tendieron a neutralizar la conciencia de clase obrera, ayudando a la identificación subjetiva con otros estratos superiores. En el apéndice se pueden considerar los detalles de la construcción del índice sumatorio que midió esta variable. Él tomó en cuenta la opinión sobre el hecho de que los intereses de los patronos fuesen o no opuestos a los intereses de los trabajadores, la opinión sobre la conveniencia de que los trabajadores tuvieran una influencia mayor en el gobierno y, finalmente, la autoubicación obrera o de clase media o superior.

La identificación con ciertas ideas de los estratos medios y altos es un poco mayor entre los especializados que entre los no especializados, una tercera parte de entrevistados, contra una quinta parte, respectivamente. La movilidad ascendente hizo aumentar ligeramente el porcentaje de identificados con estratos medios y altos, en comparación a los estables del

CUADRO VIII-7

*Porcentaje de puntajes "bajos y medianos" en el índice de conciencia de clase y la movilidad intrageneracional, en los estratos manuales (en por cientos)*

<i>Intensidad y dirección de la movilidad intrageneracional</i>	<i>Estratos manuales</i>	
	<i>Especializados (5)</i>	<i>No especializados (6)</i>
Descenso		
1 paso	44	62
2-3 pasos	40	40
Estables	44	20
Ascenso		
1 paso	33	...
Ins. especif.	30	11
Total estratos	35	22

Nota: ... = No hay datos.

estrato de los no especializados, en 13%, pero este aumento no fue suficiente como para sobrepasar el puntaje de los estables o los que descendieron, y que ocupaban el estrato de los especializados. El efecto de la movilidad intrageneracional sobre la conciencia de clase, así medida, fue pequeño. Su efecto fue mayor, en el caso de la movilidad descendente, en que sí se palpa una identificación antiobrera, pues un 62% de los que descendieron del estrato de los especializados hacia los no especializados mostró puntajes medios y bajos del índice. Esto hace suponer que sobre la conciencia de clase existen influencias provenientes de la historia de la clase obrera y que impiden la pérdida de la identificación con sus intereses, entre las cuales debemos contar con las organizaciones sindicales y a los partidos políticos revolucionarios, cuyos efectos socializadores no pudimos comprobar aquí estadísticamente.

A manera de resumen, diremos que estos resultados estadísticos fueron obtenidos en una época en que no eran tan marcadas las tendencias inflacionarias ni la proporción de jefes de familia que habían experimentado un descenso ocupacional en la ciudad de México. Ellos indican cómo la participación en metas de carácter colectivo —como la confianza en la situación económica del momento, en la educación y el trabajo personales como factores de progreso individual, en la participación del gobierno en la economía— continuaba siendo importante para la generalidad de los

entrevistados. Esta participación en metas colectivas se asoció a identificaciones antiobreras entre los ocupantes de estratos no manuales, no así entre los estratos obreros. La participación de este tipo reforzó la esperanza en el futuro político y económico, neutralizando así tensiones socio-psicológicas que nacen de la movilidad ocupacional. Se observaron claramente los efectos socializadores o integradores de la movilidad ascendente, pero se verificó que no se trata de efectos sencillos que se intensifiquen paulatinamente, conforme se intensifica aquélla, o sea que estuvieran relacionados funcionalmente, de manera lineal, con la movilidad ascendente. Su comportamiento resultó más complejo. En términos generales, los efectos integradores fueron mayores ante una movilidad ascendente poco intensa, pero descendió en algunos aspectos entre los jefes de familia que experimentaron una movilidad más intensa. Estos entrevistados mostraron poca confianza hacia el presente económico, hacia la educación y el trabajo como agentes de progreso personal; participan un poco menos de la información política diaria. Negaron ser beneficiarios del crecimiento económico. Sin embargo, era grande su confianza en el futuro económico, en la participación del gobierno en la economía. Parte de la desconfianza esconde un cierto complejo de culpabilidad frente a los que no han ascendido tanto como ellos, el cual se manifiesta negando ciertas desigualdades sociales existentes e individualizando problemas estructurales. Los nuevos ricos tendieron a considerar la pobreza como consecuencia de una culpabilidad individual, frente a la cual los pobres debieran sentir vergüenza.

Los entrevistados que no ascendieron durante su carrera ocupacional y tuvieron que permanecer en estratos bajos, mostraron su desconfianza hacia una política económica que los mantiene marginados del consumo, pero no por ello mermaba su confianza en la escuela ni en el trabajo personal. Ellos combinan el deseo de que un gobierno fuerte intervenga en la vida económica, a su favor, de manera obrerista. Pero esto aparentemente no es más que un deseo, pues el nivel de su participación política es escaso. Ellos eran todavía expectadores apáticos y esperanzados de nuestro distorsionado crecimiento económico. Pero, ¿por cuánto tiempo más?





## CAPÍTULO IX

### METODOLOGÍA

#### *Definición del universo*

El universo quedó definido como la población de ambos sexos que desempeña el papel de jefe de familia en la ciudad de México. Se consideró como *jefe de familia* a la persona designada como tal por parte de la familia o grupo de convivencia. En los casos en que en el grupo familiar no hubiera padre o esposo, se consideró como jefe de familia a la persona que la familia confiriese mayor autoridad. Por *familia* se entendió la definición censal [es decir, el conjunto de personas "formado por el jefe (generalmente varón), esposa, mujer o concubina; los hijos o hijas menores; los hijos o hijas mayores que no estuvieren casados; los parientes de cualquier clase que conviven con el jefe de familia y dependen económicamente de él; los ahijados y los 'arrimados', así como los criados que trabajan y duermen en la casa del jefe de familia"] más las personas que viven permanente o *habitualmente* en la unidad de vivienda como los huéspedes, los visitantes. Para determinar la permanencia habitual en el domicilio, bastó que el residente declarara vivir por lo menos otros siete días en la vivienda, independientemente que tuviera o no otro domicilio.

Por *ciudad de México* se entendió la zona metropolitana ocupada por viviendas que tuvieran "una contigüidad física", es decir aquella que estuviera comprendida dentro de un trazo urbano contiguo, según una fotografía aérea tomada en 1962. El área de estudio comprende: a) los doce cuarteles de la ciudad de México, según definición censal, así como las delegaciones de: 1) Coyoacán, 2) Villa Álvaro Obregón, 3) Tacubaya, 4) Tacuba, 5) Atzacotalco, 6) Villa Gustavo A. Madero, y 7) Ixtacalco; b) de las cinco delegaciones restantes del Distrito Federal, las siguientes localidades: 1) Santa Marta, 2) Santa Cruz Meyehualco, 3) Los Reyes, 4) Ixtapalapa, 5) Tepepan, 6) Xochimilco, 7) Huipulco, y 8) Tlalpan; y c) las siguientes localidades del estado de México cercanas al Distrito Federal; del municipio de Tlalnepantla: 1) Puente de Vigas, 2) Santa Cecilia, 3) Ixtacala, 4) Santa Rosa, 5) Tepetlaco, 6) Calacoaya, 7) San

Andrés Atenco, 8) San Mateo, 9) Viveros de la Loma, 10) La Romana, 11) Las Arboledas, 12) Ciudad Satélite [sección "A"], 13) San Carlos, 14) Tenayuca; del municipio de Naucalpan: 15) Alce Blanco, 16) Las Armas, 17) Los Remedios, 18) Santa Mónica, 19) Ciudad Satélite [sección "B"], 20) La Florida, 21) Jardines de San Mateo, 22) Bosques de Etchegaray; del municipio de San Cristóbal Ecatepec: 23) Tupetlac, 24) Ecatepec de Morelos; del municipio de Chimalhuacán, las colonias de: 25) El Sol, 26) Pantitlán, 27) Maravillas, y 28) Metropolitana.

La elección de jefes de familia como informantes se debió al deseo de hacer comparables los resultados con los de otros estudios similares realizados entre 1958 y 1962 en varias ciudades de Sudamérica.<sup>1</sup> Sin embargo, presenta algunos problemas en cuanto a la comparación de sus resultados con los datos censales más próximos o con encuestas que hayan definido su universo como poblaciones situadas entre determinadas edades.

Una "muestra basada en jefes de familia resulta automáticamente en una edad media más alta que la obtenida a través de una muestra de la población adulta total. Significará también una mayor tasa de nupcialidad, probablemente ingresos más altos y posiblemente un *status* social medio más alto. Finalmente, debido a la mayor edad media de tal muestra, las oportunidades para la movilidad social pueden ser mayores que las disponibles para un grupo más joven", tales son algunos problemas derivados de la definición del universo del estudio, planteados por Hutchinson. Más adelante se verá que ellos efectivamente aparecieron en este estudio, aunque no alcanzaron magnitudes de gran importancia.

### *Obtención de la muestra*

Se empleó en este estudio una muestra sistemática estratificada de 2 250 jefes de familia. Como punto de partida se tomó una muestra elaborada por el Instituto Mexicano del Seguro Social durante el segundo semestre de 1962. El tamaño de esta muestra, que podemos llamar "maestra" fue de 27 431 casos, por lo que en este estudio se trabajó con el 8.2% de aquello escogido sistemáticamente. La variable muestral fue la declaración dada por los informantes acerca del *ingreso mensual familiar* (no se tiene certeza sobre el control que los entrevistados del IMSS llevaron acerca del papel que jugaba el informante dentro de la familia), aunque es de suponerse que en muchos casos debió de haber sido el jefe de familia, pero como no se hace referencia explícita sobre este punto y dado que la finalidad del IMSS era investigar las deficiencias y carencias

<sup>1</sup> Hutchinson, Bertram, "Social Mobility Rates in Buenos Aires, Montevideo and São Paulo: A Preliminary Comparison". *América Latina*, año V, núm. 4, 1962, pp. 3-19.

en materia de vivienda (características observables directamente en muchos casos), bien puede suponerse que no siempre fue el jefe de familia el informante.<sup>2</sup> El mismo equipo de investigadores encargados de este estudio sobre vivienda reconoce (p. 30) que la labor de verificación de la información recogida por la encuesta arrojó como resultado que el promedio mayor de errores se refirió a los ingresos de los habitantes de las viviendas, variable que fue utilizada en la confección de la muestra sistemática de este estudio.

La selección sistemática se obtuvo luego de disponer de un listado de informantes clasificados según seis intervalos de ingreso mensual familiar declarado. Se escogieron 4 500 tarjetas clasificadas de acuerdo a las proporciones de ingreso, con el objeto de hacer posibles sustituciones en el caso de informantes que rechazaran la encuesta, no existiera la dirección, hubiera casas deshabitadas, desaparición de calles o fuera imposible localizar al jefe de familia. En esta labor trabajaron cuatro personas a tiempo completo durante 75 días, del 1º de febrero al 15 de abril de 1964. Una vez mantenidas las mismas proporciones de ingreso en las 2 250 tarjetas muestrales, se procedió a la localización geográfica de los informantes.

La recolección de los datos tuvo que sufrir las consecuencias de la escasez de recursos económicos; entrevistadores no pagados, alumnos de la Facultad Nacional de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, un número muy grande de entrevistadores, una larga duración en la recolección de los datos, una ardua y costosa labor de verificación de la información recibida. Por lo que respecta al número de entrevistadores se utilizaron los servicios de 345 alumnos de la facultad, de los cuales 52, o sea el 15% solamente pudo ser recompensado monetariamente. Era entonces previsible que el control sobre la información no podía ser muy grande, dado el puro estímulo académico para los entrevistadores. Duró 15 meses la recolección de los datos, principiando el mes de septiembre de 1964 y terminando el mes de diciembre de 1965. Los meses intermedios de vacaciones escolares influyeron para alargar el plazo de recolección. Las cédulas pagadas se realizaron del 3 de diciembre de 1964 al 18 de diciembre de 1965. Pero durante los primeros ocho meses de 1966 continuaron recibiendo cédulas debido a que la verificación de cédulas sumó un total de 838 (37.4% del total). El número de cédulas recibidas en 1966 fue de 106, equivalentes al 4.7% de las 2 250 entrevistas, o sea que la información del 95.3% de las cédulas es válida para el lapso comprendido entre los meses de septiembre de 1964 y diciembre de 1965. Para proporcionar una idea de la lentitud con que se pudo llevar a cabo la

<sup>2</sup> Sobre las características de la muestra y del estudio en general se consultó el estudio del Instituto Mexicano del Seguro Social, *Investigación de Vivienda, México*, IMSS, sin fecha, tomo I.

recolección de estas cédulas, se puede decir que el promedio mensual de cédulas recibidas durante los quince meses anteriores fue de 143 cédulas.

La verificación de la información fue bastante minuciosa y merece algunos comentarios. La verificación consistió en regresar al lugar de la entrevista, preguntar si el jefe de familia efectivamente había sido el informante, y luego hacer de nuevo preguntas básicas sobre ocupación, ingreso y escolaridad. Se acordó iniciar la verificación una vez recogido el 75% del total de cédulas planeadas, tomando al azar el 25% de las cédulas entregadas por cada entrevistador. Las cédulas con error fueron las que no se hicieron al jefe de la familia, las que no se hicieron en la dirección indicada y las cédulas a las cuales no se encontró la dirección por falta de una debida delimitación geográfica. Si del 25% de verificación inicial más del 50% de las cédulas contenía errores, se checó un 25% adicional hasta llegar sucesivamente al 100%. De las 838 cédulas verificadas las dos terceras partes carecieron de errores, un 20% se repitió por no haber sido aplicado al jefe de familia y un 14% también por no haberse encontrado la dirección especificada. Se elaboró un archivo con los resultados de la verificación y se pudo determinar que en un gran número de ellas la dirección no se pudo localizar por haber olvidado el entrevistador anotar el nombre de la calle y su número. Cabe aclarar que toda la labor de verificación fue llevada a cabo por personal remunerado. Las cédulas rezagadas recibidas durante el año de 1966 fueron precisamente cédulas verificadas que habían contenido errores.

El muestreo utilizado hizo uso de la reposición para los casos de rechazo de los informantes y ante la imposibilidad de encontrar el domicilio señalado por las tarjetas muestrales. Un estudio de las reposiciones indica que su uso no fue muy frecuente y que se debió principalmente al rechazo para contestar la entrevista por parte de los informantes sobre todo de altos ingresos. El 12.3% de las direcciones sorteadas tuvo que ser repuesto, en un 61% debido a rechazos de los informantes (169 encuestadas), en un 32.5% debido a que no se encontró la dirección especificada, en un 3.3% porque el jefe de familia se encontraba de viaje y finalmente en un 3.2% por otras razones distintas a las mencionadas. En términos del tamaño total de la muestra, 2 250 casos, un 7.5% se repuso por rechazos, un 4% debido a direcciones erróneas, un 0.4% por ausencia del jefe de familia, mismo porcentaje para reposiciones por otras razones. Se respetó la dirección original en un 87.7% de las 2 250 direcciones proporcionadas por la muestra "maestra".

Para especificar el tipo de personas que con mayor frecuencia rechazó la entrevista se reagruparon los 111 estratos ecológicos (internamente homogéneos en base a 15 variables objetivas, que fueron detectados por el estudio del IMSS, según un procedimiento que más adelante se aclara)

en 7 sectores de ingresos familiares medios. De este análisis resultó que un 44.4% de los 169 rechazantes tenía su residencia en el sector ecológico número seis, siendo el número siete el sector de ingresos familiares medios más altos de toda la ciudad de México. En este último se concentró un 9.5%. Si se suman los rechazos de estos dos sectores de ingresos familiares medios más altos, se ve que reúnen más de la mitad de todos los rechazantes.<sup>3</sup> Los sectores ecológicos que menos rechazaron fueron los sectores intermedios, con menos del 10% del total de rechazos.

### *Estratificación ecológica*

Los estratos del muestreo sistemático utilizados no correspondieron originalmente a estratos geográficos, sino que fueron estratos de ingresos familiares de los entrevistados. Sin embargo, para fines del análisis presente se hacía necesario contar con la medición de una variable ecológica, aunque ésta fuera construida a posteriori. (Una de sus aplicaciones ya se ha visto al analizar los rechazos de la muestra.) Por otra parte, había que establecer alguna medida de confiabilidad de la variable ingreso familiar. La relación entre condiciones materiales de la vivienda y el ingreso mensual familiar, de ser alta, pudiera considerarse una prueba de su confiabilidad. La relación estadística se estableció respetando la estratificación en 111 estratos de vivienda elaborada por el IMSS. Se elaboró un índice sumatorio no ponderado con tres indicadores de vivienda, dotación de drenaje, dotación de agua potable dentro de la vivienda y características del baño de las mismas y por medio de una correlación de rango de Spearman (Rho), se asoció con los datos de ingresos familiares mensuales de cada uno de los 111 estratos de vivienda. Se obtuvo un coeficiente de 0.90 positivo, lo cual indica la existencia de una alta correspondencia entre la situación material de la vivienda y el ingreso familiar mensual declarado por los moradores de los estratos. Era posible, en consecuencia, ordenar los estratos IMSS de acuerdo a sus medias aritméticas de ingreso familiar mensual, con la seguridad de estar ordenando al mismo tiempo los estratos conforme a sus condiciones materiales de vivienda. Pero el manejo de un

<sup>3</sup> La distribución porcentual de los rechazantes por sectores ecológicos es la siguiente:

Sector ecológico	% de rechazos (169 = 100%)
(más bajo) 1	13,0
2	14,8
3	9,4
4	5,3
5	3,6
6	44,4
(más alto) 7	9,5

número tan elevado de estratos es difícil en el análisis, por lo que se hacía necesario una superagrupación de estratos.

Esta superagrupación de estratos en sentido estadístico no era posible, de no ser que se introdujeran nuevas variables. Se introdujo una nueva variable de localización geográfica con dos valores: centro y periferia. De poderse mostrar una relación negativa entre los sectores periféricos —definidos muy gruesamente como aquellos estratos IMSS que tuvieran en el plano al menos un límite con terrenos no construidos, o sea que presentaran un trazo urbano discontinuo supuestamente más reciente— y los ingresos familiares mensuales—, se pudiera asumir un modelo de distribución ecológica radial. Los sectores periféricos más recientes serían menos favorecidos en los ingresos familiares medios de sus moradores y también en sus condiciones materiales de vivienda. La distribución de los estratos IMSS de acuerdo a los ingresos familiares mensuales medios, agrupados en los mismos intervalos de ingreso, y según su localización periférica o central, indicó que el 60% de los estratos de la periferia se concentraban en el intervalo de ingreso más bajo y que el 65% de los estratos centrales se agrupaba en el intervalo de ingreso número seis. Los estratos de vivienda podían ser reducidos a siete.<sup>4</sup> La distribución de los estratos de vivienda debería de corresponder al número de casos entrevistados en la muestra sistemática, lo cual parece haberse dado con bastante precisión, según el cuadro siguiente:

CUADRO IX-1

*Tipología de estratos de vivienda y distribución de entrevistas realizadas  
(en por cientos)*

Intervalos de ingresos familiares medios	Estratos periféricos		Estratos centrales		Total de estratos	Muestra sistemática
	%	Tipos	%	Tipos	%	
Hasta - 749	59.7	(I)	—	—	33.3	27.5
750 - 999	—	—	18.4	(II)	8.1	10.6
1000 - 1249	24.2	(III)	—	—	13.5	13.9
1250 - 1499	—	—	16.3	(IV)	7.2	7.4
1500 - 1999	9.7	(V)	—	—	5.4	6.1
2000 - 3249	—	—	65.3	(VI)	28.9	32.7
3249 y más	6.4	(VII)	—	—	3.6	1.8
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>(4)</i>	<i>100.0</i>	<i>(3)</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>
Base porcentual	(62)	—	(49)	—	(111)	(2250)

Las pequeñas discrepancias entre las distribuciones del total de estratos por tipos y del total de entrevistados en la muestra sistemática se deben a que no existió un control muy preciso para hacer las reposiciones cui-

<sup>4</sup> La lista completa de los estratos de vivienda según tipos, se puede consultar en el apéndice núm. 1.

dando, no solamente el intervalo de ingreso familiar mensual, sino también el sector ecológico, fenómeno que se dio solamente en un 61.4% de todas las reposiciones, así como al hecho mismo de que los estratos no necesariamente deben de tener la misma densidad de habitantes, hecho que se refleja en una sistematización ligeramente desigual. Las discrepancias mayores equivalen a un 5.8% en los estratos periféricos de menores ingresos y en los estratos centrales de altos ingresos (3.8%).

Las menores discrepancias corresponden a los estratos ecológicos de ingresos medios (tipos III, IV y V).

#### *Comparación entre datos de la encuesta y otras fuentes de información*

La comparación de estadígrafos de tendencia central y de dispersión entre la muestra "maestra" del estudio del IMSS y la muestra sistemática, dio como resultado que las diferencias eran significativas, por lo que se podría pensar en aceptar la hipótesis de que la muestra sistemática no correspondía al mismo universo. Pero antes de aceptarla se plantearon algunas consideraciones en cuanto a la confiabilidad de las cifras del estudio IMSS. Era probable que los informantes tendieran a rebajar el monto de sus ingresos ante los representantes de una institución preocupada por las carencias y la seguridad social, con un razonamiento similar a éste: "Recibiré mayores beneficios personales, si demuestro que mis ingresos son muy bajos." La información sobre los ingresos mensuales familiares parece que fue obtenida según una estimación global por parte del entrevistado, y no por medio de la composición misma del ingreso, lo cual constituye otra posibilidad para ver disminuida la cantidad total. Tampoco se tiene certeza de que en todos los casos el informante haya sido exclusivamente el jefe de la familia.

Estas consideraciones cobraron importancia al compararse los resultados del estudio del IMSS de 1962 con los resultados del Banco de México sobre ingresos y gastos de la población de 1963. Las diferencias entre estos dos estudios realizados en un intervalo menor de tiempo son mayores todavía que las diferencias entre la muestra sistemática de este trabajo y los resultados del IMSS. La Secretaría de Industria y Comercio produjo un estudio en 1960 sobre ingresos y gastos familiares, y asimismo presenta importantes variaciones en sus resultados con respecto a los otros trabajos, aun tomando en cuenta las variaciones en los niveles de precios, tal y como lo muestra el cuadro siguiente:



CUADRO IX-2

Ingresos familiares mensuales en el Distrito Federal, según varias fuentes  
(en pesos mexicanos)

DIVERSAS FUENTES

Estadígrafos	S I C 1960	I M S S 1962	BAMEX 1963	Muestra siste- mática 1964-65
<i>Precios corrientes</i>				
1. Media aritmética	1 576	1 436	2 591	2 174
2. Desviación standard	916	1 207	2 553	1 429
2/1. Coeficiente de variación	.58	.84	.99	.66
<i>Precios constantes de 1965</i>				
1. Media aritmética	1 751	1 537	2 774	2 174
2. Desviación estándar	1 018	1 292	2 733	1 429

*Nota:* Los precios constantes son según el índice de precios al por mayor de artículos de consumo en el Distrito Federal.

*Fuentes:* S I C, Departamento de Muestreo, *Las 16 ciudades principales de la República Mexicana. Ingresos y egresos familiares 1960*, México, D. F. S I C, 1963, p. 97.

I M S S, *Investigación de vivienda en 11 ciudades del país*, t. I, México, D. F., I M S S, sin fecha, p. 56.

Banco de México, S.A., *Encuesta sobre ingresos y gastos familiares en México-1963*. México, D. F., Banco de México, S. A., p. 231.

Del cuadro anterior se desprende que la variable ingreso familiar mensual es una medida sujeta a variaciones debidas al procedimiento de recolección de los datos e insuficiente para estimar la confiabilidad de la muestra de este estudio. Quede, sin embargo, que la media aritmética y la desviación estándar obtenida aquí, está situada entre los resultados de las otras fuentes, aunque entre sí presenten todas ellas importantes variaciones. La media aritmética obtenida de \$2,174 mensuales equivale a USA. \$ 174, cifra notablemente superior al promedio nacional.

La posición en la ocupación es otra variable que presenta alguna posibilidad de comparación entre la muestra sistemática y los datos censales, aun cuando se estén comparando dos universos algo diferentes, jefes de familia en un caso y población económicamente activa de 20 años y más, en el caso censal.

La muestra sistemática de este estudio puede considerarse satisfactoria para los fines del análisis. En ella aparecen subrepresentados los obreros en un 5.6% con respecto al dato censal y sobrerrepresentados los jefes de familia que trabajan por su cuenta en un 5.7% con respecto a las otras fuentes de información. En los patrones y en los empleados las diferencias son del 1.5% en los primeros, y del 1.6% en los segundos. Las diferencias aparentemente pueden explicarse por la definición distinta de

CUADRO IX-3

Posición en la ocupación. Dato censal y muestra sistemática  
(en por cientos)

Posiciones	Censo 1960 Área metropolitana de la ciudad de México (PEA 20 años y más)	BAMEX 1963* Distrito Federal	Muestra 1964-65 Ciudad de México (jefes de familia)
Patrones	2.4	2.8	3.9
Empleados	32.4**	35.9	30.8
Obreros	46.2	42.3	40.6
Trabajan por su cuenta	19.0	19.0	24.7
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>
Base por- centual	(1 563 872)	(5 019 988)	(2 053)

\* El universo es "ocupaciones de personas cuyo jefe de familia es..."

\*\* Un 0.1% de la PEA desempeñando ocupaciones familiares sin recibir remuneración se añadió a empleados.

Fuentes: Censo 1960. VIII Censo de Población, Dirección General de Estadística. Cuadernos del Distrito Federal y del estado de México. Área metropolitana comprende todo el Distrito Federal, y los municipios de Tlalnepantla, Naucalpan, Ecatepec y Chimalhuacán. Cuadro 23.  
BAMEX, 1963, *op. cit.*

los universos, pues las proporciones de las posiciones en la ocupación dependen de la edad, tal y como se demostrará en el capítulo sobre estructura ocupacional. Con una mayor edad tienden a ser más numerosas las personas que trabajan por su cuenta. En cambio, los obreros predominan entre la gente de menor edad. La muestra sistemática muestra una edad media superior, tal y como era de esperarse, pues se trabaja con jefes de familia. No obstante, las diferencias no parecen ser demasiado grandes, tal y como lo pudiera señalar la teoría.

Aparentemente las diferencias porcentuales entre el dato censal y la muestra no son importantes más que en el intervalo de 20-29 años de edad, donde la diferencia es de 20%, quedando subrepresentados entonces los individuos más jóvenes de la PEA de más de 20 años, debido a que entre ellos existen numerosos solteros, no considerados por la muestra. Sin embargo, dado el alto porcentaje de no respuestas en esta última (14.3%), es de esperarse, tal y como lo señala la teoría, que estas personas se distribuyan en las edades mayores, más que en las menores. Mas como en el análisis de la movilidad social se tomarán por separado aquellos casos donde se omitió la edad, y dado que las diferencias en los demás intervalos de edad no son importantes, es de esperarse que los datos de este estudio no hagan aumentar la tasa de movilidad debido a una mayor edad media de la muestra.

CUADRO IX-4

Estructura de edades. Dato censal y muestra sistemática.

Edades	Por cientos		Absolutos	
	Censo 1960. Área metropolitana ciudad de México (P E A de 20 años y más)	Muestra 64-65 (jefes de familia)	Censo 1960. Área metropolitana ciudad de México (P E A de 20 años y más)	Muestra 64-65 (jefes de familia)
20-29	36.1	16.1*	561 895	363
30-39	26.6	25.2	414 475	568
40-49	16.7	19.6	260 412	442
50-59	11.7	13.7	182 271	309
60-69	6.0	7.1	90 779	159
70-más	2.7	3.2	42 542	72
No indicada	0.2	14.3	3 903	323
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>1 556 277</b>	<b>2 250</b>

Notas: La P E A metropolitana de 20 años y más representa el 84.2% de la P E A total.

\* La muestra sistemática encontró un 0.8% (14 entrevistados) jefes de familia de menos de 20 años.

Fuente: VIII Censo de Población. Cuadernos del Distrito Federal y del estado de México. Cuadro 23.

Finalmente se presenta la comparación entre el dato censal de 1960 y la muestra para los grupos mayores de ocupación, tal y como aparecen en el Censo de población. Aquí definitivamente la comparación se hace sumamente difícil, pues el censo no especifica los grupos mayores de ocupación por edades, sino la PEA de ocho años y más, lo cual trae como consecuencia una subrepresentación de los estratos ocupacionales altos y una sobrerrepresentación de los estratos ocupacionales más bajos.

Las diferencias entre el dato censal y la muestra son especialmente interesantes en cuanto al tipo de obreros de bienes y servicios, y probablemente se expliquen por la edad distinta de ambos universos, dados los antecedentes muestrales mencionados anteriormente. Los trabajadores de servicios aparecen *subrepresentados* en la muestra en un 8.9%; en cambio los obreros ocupados directamente en el proceso de producción aparecen *sobrerrepresentados* en la muestra en una proporción similar. Realmente parece difícil imaginar que los individuos menores de 20 años encuentren fácilmente cabida en las industrias y en los transportes, sobre todo cuando se trata de ramas altamente tecnificadas. En cambio es más fácil que encuentren trabajo como mozos, o prestando otra clase de servicios, aun cuando sus ingresos sean probablemente menores que los de obreros industriales y del transporte. Los jefes de familia, de edades medias, tenderán a encontrar más fácilmente algún puesto como obrero industrial

CUADRO IX-5

Grupos mayores de ocupación. Dato censal y muestra sistemática  
(en por cientos)

Grupos mayores de ocupación	Censo 1960. Área metropolitana ciudad de México (PEA años y más)	Muestra 64-65 (jefes de familia)	Diferencias
1) Personal directivo (excepto en agricultura, silvicultura, caza y pesca)	2.4	7.5	+ 5.1
2) Profesionistas y técnicos en todas las ramas de actividad	7.8	10.7	+ 2.9
3) Oficinistas en todas las ramas de actividad	15.9	11.1	- 4.8
4) Vendedores en todas las ramas de actividad	15.3	12.7	- 2.6
5) Obreros, artesanos y jornaleros ocupados en industrias extractivas	0.4	0.7	+ 0.4
6) Obreros, artesanos, directamente jornaleros ocupados y conducen en la producción de vehículos bienes y servicios indirectamente	31.5	39.9*	+ 8.4
7) Trabajadores de servicios	6.9 (55.3)	7.4 (55.2)	+ 0.5
8) Ocupados en la agricultura, ganadería, incluyendo personal directivo	16.8	7.9	- 8.9
	3.0	2.1	- 0.9
<i>Total</i> Base porcentual	100.0 ( 1 847 350)	100.0 (1 999)	

Nota: \* Difiere en un 0.7% con respecto al dato del cuadro anterior (40.6%).

Fuente: VIII Censo de Población. Cuadernos del Distrito Federal y del estado de México, cuadro 22.

y del transporte. Sin embargo, cuando en la comparación entre el dato censal y la muestra se omiten estos detalles sobre la función desempeñada por el obrero, las diferencias porcentuales tienden a desaparecer, a pesar de estarse comparando dos universos diferentes.

En base a las variables antes enumeradas y que se compararon, se puede decir que la muestra obtenida cumple los requisitos necesarios para un análisis y que es *poco probable* que los resultados de la muestra obedezcan a sesgos muestrales importantes.

Una advertencia debe hacerse al lector cuando en posteriores ocasiones se haga alusión a la variable sexo, pues en este caso la definición del universo del estudio —jefes de familia— *subestimó* la participación activa de las mujeres. Según la muestra solamente el 10% de los jefes de familia encuestados fueron mujeres, cuando en la PEA de 20 años y más en el área metropolitana, el porcentaje de mujeres activas ascendía en 1960 al 27.2%.



## LA VARIABLE CONTEXTUAL DEL SECTOR ECOLÓGICO

Interesa captar la influencia que sobre otras variables puede tener el medio ecológico en que reside el individuo entrevistado.

En principio, el tamaño de la muestra no permitía hacer generalizaciones tomando en cuenta los 111 estratos, homogéneos entre sí, en base a 15 variables y obtenidos por el estudio IMSS. Era necesario entonces construir una variable que definiera el medio ecológico de residencia. Como la variable muestral se refería al ingreso medio mensual familiar declarado, había que demostrar que ella tenía una alta correlación con la característica estructural, condiciones materiales de la vivienda. Hay que aclarar que la variable ingreso fue obtenida, en el estudio IMSS, por cédula de entrevista una vez establecidos ciertos estratos homogéneos en cuanto a las condiciones materiales de vivienda. Esta relación entre el ingreso y las condiciones materiales de vivienda por estratos permitiría, por una parte, dar cierta confiabilidad a la variable muestral que se podría suponer falseada por motivos derivados de la entrevista misma y, por la otra, garantizar en cierto sentido la construcción de una variable contextual que agrupara estratos ecológicos sin que se perdiera su grado de homogeneidad.

Se estableció una correlación de rango entre las medias aritméticas de ingreso familiar por estratos y un índice sumatorio no ponderado de vivienda en base a 3 indicadores (dotación de agua en la vivienda, dotación de drenaje y características del baño de las viviendas). La correlación arrojó un resultado = (RHO) .90, o sea que hay una alta correspondencia entre la situación material de la vivienda y el ingreso familiar mensual declarado por sus moradores. Era posible, en consecuencia, ordenar los estratos IMSS de acuerdo a sus medias aritméticas de ingreso mensual familiar, con la seguridad de estar ordenando al mismo tiempo los estratos de acuerdo a sus condiciones materiales de vivienda.

Sin embargo, una superagrupación de estratos en sentido estadístico no era posible, de no introducirse nuevas variables que garantizaran una

homogeneidad entre estratos y permitiera establecer los "sectores" que son conjuntos de estratos que poseen cierta homogeneidad interna.

Se propone la variable localización ecológica con dos valores: centro y periferia. De poderse mostrar una relación negativa entre los sectores periféricos, supuestamente más recientes y los ingresos mensuales familiares, se pudiera asumir un modelo de distribución ecológica radial. Los sectores periféricos más recientes serían menos favorecidos en sus ingresos mensuales familiares y también en sus condiciones materiales de vivienda. El cuadro siguiente parece confirmar esta hipótesis. El 63.16% de los estratos caracterizados como periféricos muestran medias aritméticas de ingreso mensual familiar inferiores a los \$ 1 000.00. El 89.48% de estos mismos estratos periféricos muestran ingresos familiares medios inferiores a los \$ 1 250.00, en contra del 34.70% de los estratos no periféricos, llamados del centro. La media aritmética de todos los estratos era \$ 1 237.20.

*Distribución ecológica de los estratos IMSS en la ciudad de México 1962.*

(Sectores en la muestra IMSS.)

Intervalos de medias aritméticas de ingreso familiar mensual por estratos. (En \$)	Ubicación ecológica - Estratos de:					
	Periferia <sup>1</sup>		Centro <sup>2</sup>		Total estratos	
	Absolutos	%	Absolutos	%	Absolutos	%
Hasta \$ 749	7	12.28	2	4.08	9	8.49
750 — 999	29	50.88	7	14.29	36	33.96
1000 — 1249	15	26.32	8	16.33	23	21.70
1250 — 1499	3	5.26	11	22.45	14	13.21
1500 — 1999	3	5.26	11	22.45	14	13.21
2000 — 3249	0	0.00	10	20.40	10	9.43
<i>Total muestra:</i>	<i>57</i>	<i>100.00</i>	<i>49</i>	<i>100.00</i>	<i>106</i>	<i>100.00</i>

*Notas:*

<sup>1</sup> Sectores periféricos = Sectores IMSS que tuvieran al menos un límite con terrenos baldíos del límite de la ciudad de México, según un plano aerofotogramétrico de 1962.

<sup>2</sup> Sectores del centro = Sectores IMSS que tuvieran como límites otros sectores IMSS.

*Fuente:* Elaboración de datos publicación IMSS. *Investigación de vivienda, t-I, 1967.*

Se pueden establecer 6 tipos de estratos IMSS que para diferenciarlos se denominarán sectores ecológicos.

1. Sector de bajos ingresos familiares mensuales, hasta \$ 999.00 (y malas condiciones materiales de las viviendas), de reciente creación, por estar situados en la periferia de la metrópoli.

2. Sector de bajos ingresos familiares mensuales, hasta \$ 999.00 (y malas condiciones materiales de las viviendas), de creación más antigua, por estar situados en el centro de la metrópoli.

3. Sector de ingresos familiares mensuales medios, de \$ 1,000.00 a \$ 1,249.00 (y condiciones materiales de las viviendas más aceptables), de reciente creación, por estar situados en la periferia.

4. Sector de ingresos familiares mensuales medios, de \$ 1,000.00 a \$ 1,249.00 (y condiciones materiales de las viviendas más aceptables), de creación más antigua, por estar situados en el centro de la metrópoli.

5. Sector de ingresos familiares mensuales altos, de \$ 1,250.00 a \$ 3,249.00 (y condiciones materiales de las viviendas aceptables), de creación reciente, por estar situados en la periferia de la metrópoli.

6. Sector de ingresos familiares mensuales altos, de \$ 1,250.00 a \$ 3,249.00 (y condiciones materiales de las viviendas aceptables), de creación más antigua, por estar situados en la periferia de la metrópoli.

El estudio IMSS no incluyó dentro de su muestra cinco estratos de los más altos ingresos, puesto que "después de un recorrido exhaustivo" se consideró que "la totalidad de sus viviendas estaban por encima de las condiciones mínimas establecidas para una vivienda satisfactoria".\* Sin embargo, la muestra de este trabajo sí incluyó dichos estratos, de lo que resulta un nuevo tipo de estratos:

7. Sector de ingresos familiares mensuales más altos, más allá de \$ 3,250.00 (y condiciones materiales de las viviendas óptimas), de creación reciente, salvo las colonias Polanco, Chapultepec, Morales, parte de la Irrigación y las Lomas de Chapultepec, estratos IMSS números 83 y 639. Estos estratos están situados en la periferia.

Distribución ecológica de estratos y por sectores						
Sectores	Periferia		Centro		Total	
	Número de estratos	%	Número de estratos	%	Número de estratos	%
1	37	59.68	—	—	37	33.33
2	—	—	9	18.37	9	8.11
3	15	24.19	—	—	15	13.51
4	—	—	8	16.33	8	7.21
5	6	9.68	—	—	6	5.41
6	—	—	32	65.30	32	28.83
7	4	6.45	—	—	4	3.60
<i>Total</i>	62	100.00	49	100.00	111	100.00

\* IMSS, *Op. cit.*, p. 46.



De acuerdo a esta tipificación el 55.9% de los estratos IMSS están situados en la periferia y de ellos el 60% pertenece al sector 1, el menos favorecido y que representa a la tercera parte del total de estratos. El sector 6, al contrario, que representa al 29% del total de estratos, está situado en la categoría "centro" y ocupa dentro de ella el 65.30% del total de dichos estratos. De los estratos de ingresos familiares medios inferiores a los \$1,250.00, 61 en total, 52, o sea el 85.2%, están situados en la periferia, definida de la manera antes indicada. De los estratos con ingresos familiares medios superiores a los \$1,250.00, 50 en su número, 40, o sea el 80%, están situados en el centro de la metrópoli.

De esta manera se pudiera intentar una nueva agrupación de sectores con fines analíticos en sectores marginales por cuanto a sus facilidades materiales de vivienda, alojamiento del centro metropolitano, y a su ingreso familiar mensual medio, categoría en que se incluirían los sectores números 1, 2 y 3, y en sectores participantes de las facilidades ecológicas mencionadas a los sectores números 4, 5, 6 y 7.

Una lista de la ubicación de estratos por sectores, así como la especificación de las colonias incluidas, se presenta en un apéndice. A continuación se expone un mapa de la ciudad de México de acuerdo a sus estratos y sectores. Este mapa fue tomado de una aerofoto de los archivos del IMSS y data de 1962.

#### SECTOR 1 — *Bajos ingresos — Periféricos:*

- 1 671 Cuautitlán.
- 3 666 San Bartolo Naucalpan.
- 6 663 Alce Blanco, Las Armas.
- 8 664 Los Remedios, Loma Linda, Molinito, San Lorenzo.
- 10 636 Ahuizotla, Santa Lucía, Santo Domingo.
- 14 653 San Marcos (Azcapotzalco).
- 23 657 San Pedro Zacatenco, parte Lindavista.
- 24 275 Tenayuca.
- 25 662 San Juanico, Ticomán.
- 26 268 San Cristóbal Ecatepec.
- 28 668 San Pedro, Santa Clara y Xalostoc.
- 293 Gabriel Hernández.
- 30 649 Vasco de Quiroga, Gabriel Hernández.
- 31 660 Casas Alemán.
- 32 230 La Esmeralda.
- 33 288 La Esmeralda.
- 33 428 Prolongación Casas Alemán.
- 43 615 Ávila Camacho, Reforma Social.

- 55 264 Del Peñón, Pensador Mexicano y parte Moctezuma.
- 61 648 Garza Observatorio.
- 62 124 Santa Fe.
- 69 676 Pantitlán.
- 70 673 Loma Bonita, Valle de los Reyes.
- 71 675 Santa Marta (Ixtapalapa).
- 72 672 Santa Marta, Los Reyes.
- 73 674 Meyehualco.
- 74 289 Ixtapalapa.
- 75 213 San Lorenzo.
- 77 601 Del Moral, San Miguel Ixtapalapa.
- 78 629 Santa Isabel (Ixtapalapa).
- 89 628 Olivar de los Padres.
- 90 607 San Jerónimo, Contreras.
- 100 637 Culhuacán, Los Reyes.
- 101 205 Ciudad Azteca.
- 110 620 Tepepan, Xochimilco.
- 111 677 Xochiltepec, Santiago Tepalcatlapan.

SECTOR 2 — *Ingresos Bajos — No periféricos:*

- 9 231 Ahuizotla.
- 39 611 Xochimanca.
- 54 605 Ignacio Zaragoza, Gómez Farías. Tacuba
- 42 635 Legaria Pensil.
- 44 154 Argentina Pensil.
  
- 68 610 Agrícola Oriental.
- 79 652 Bramadero Ramos Millán. Aeropuerto
- 80 603 El Sifón y otras. Balbuena
- 82 604 Miguel Alemán, Josefa Ortiz de Domínguez.

SECTOR 3 — *Ingresos Medios — Periféricos:*

- 2 250/252
- 246-670 Tlalnepantla.
- 5 669 Puente de Vigas.
- 7 665-265 San Bartolo Naucalpan.
- 15 614 Santa María, Sector Naval.
- 18 617 Héroes de Nacozeni, de la Raza, Porvenir, Prohogar y otros.
- 19 650 Panamericana, Defensores de la República.
- 27 667 Nuevo Laredo, San Carlos Tulpetlac y Cerro Gordo.

- 37 623 Revolución, La Joya, Romero Rubio, Zapata y otros.
- 55 395 Cuatro Árboles y Federal.
- 63 317 José María Pino Suárez (Mixcoac).
- 87 640 Molino de las Rosas, Alfonso XIII, Nonoalco y Merced Gómez.
- 88 647 Águilas, Lomas de Guadalupe.
- 106 215 Coyoacán, Los Reyes, Santa Úrsula.
- 108 643 San Antonio Coapa y San Buenaventura.
- 109 644 Tlalpan.

SECTOR 4 — *Ingresos familiares medios no Periféricos:*

- 13 659 San Rafael, Reynosa.
- 35 618 Tepeyac-Insurgentes, Granjas Modernas.
- 55 061 Maya, Valle Gómez.
- 67 642 Jamaica y otras.
- 76 655 Ixtapalapa.
- 92 619 Lomas San Ángel Inn, Olivar de los Padres.
- 96 139 Tlacoquemécatl.
- 97 613 Santa Cruz, General Anaya.

SECTOR 5 — *Ingresos mensuales altos y de la periferia:*

- 17 658 Nueva Santa María, Euzkadi.
- 22 024 Vallejo Industrial, Panamericana. Zacatenco
- 21 608 Lindavista, Valle de Tepeyac, San Bartolo,  
San Bartolo Atetehuacán.
- 102 633 Xotepingo, Ciudad Jardín, Educación, Rosario,  
Atlántida. CU
- 105 621 Oxtopulco-Universidad, Romero de Terreros,  
Fraccionamiento Copilco. Xotepingo
- 107 646 El Reloj, Espartaco.

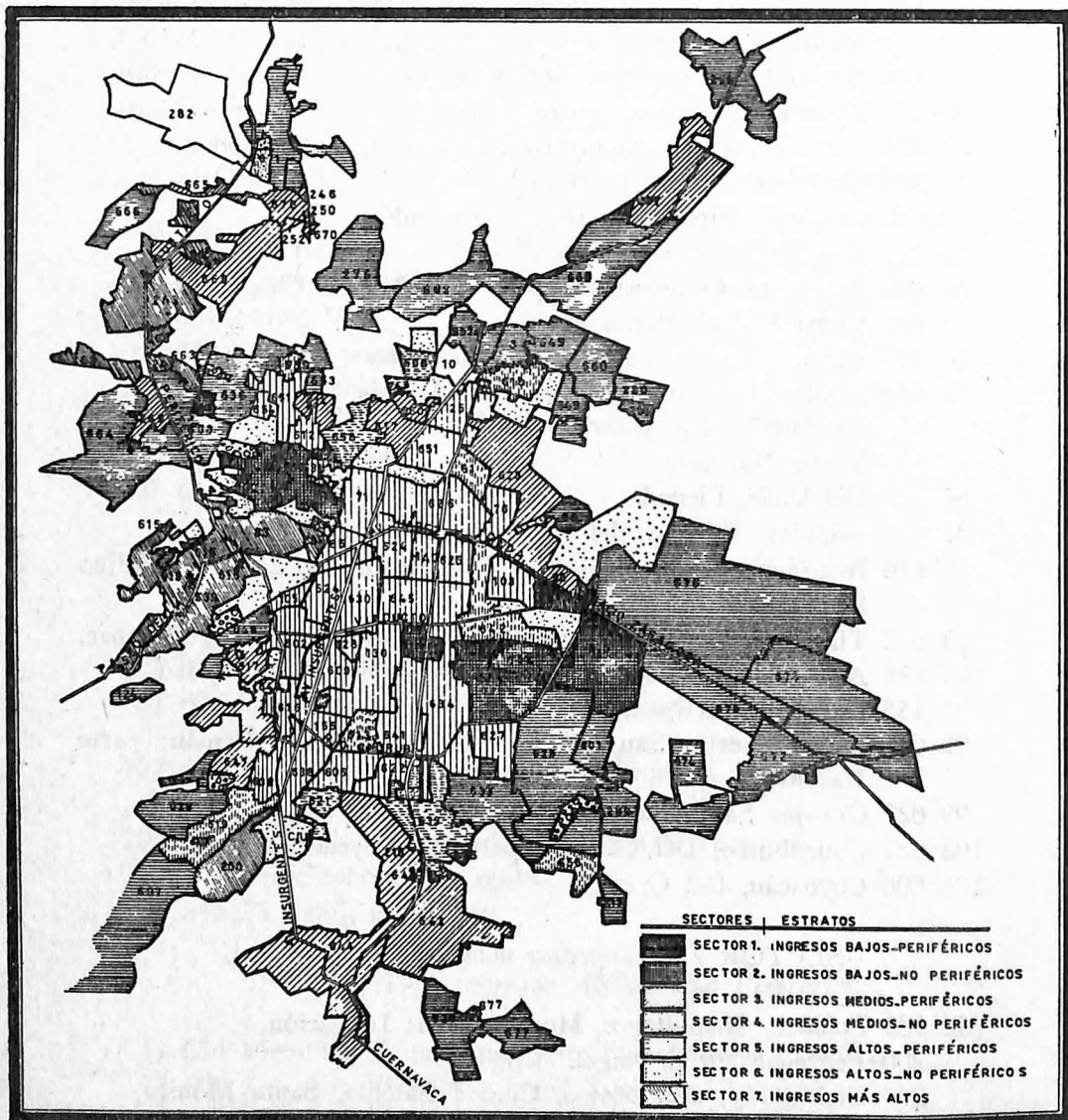
SECTOR 6 — *Ingresos Altos—No Periféricos:*

- 11 654 Plenitud, Santa Cruz, parte San Antonio (Tacuba).
- 12 661 Petrolera, Preciosa, Ángel Zimbrón (Tacuba).
- 16 612 Obrero Popular, Un Hogar para Cada Trabajador,  
" Clavería, Imparcial (Tacuba).
- 33 625 Industrial.
- 38 651 Atlampa, Exhipódromo Peralvillo, Vallejo, Tolmahuac.
- 40 631 Popotla, Un Hogar para Nosotros, Agricultura (Tacuba).

- 46 234 Huasteca (Tacuba).
- 44 769 Un Hogar para Nosotros, Agricultura (Tacuba).
- 44 871 San Rafael, Santa María la Rivera, parte Plutarco Elías Calles.
- 49 626 Morelos, Guerrero, Emilio Carranza, centro de la ciudad.
- 55 176 Francisco I. Madero, Progresistas, Morelos, 20 de Noviembre, Michoacana, Azteca.
- 55 103 Jardín Balbuena.
- 56 625 Esperanza, Obrera, centro ciudad.
- 57 624 Juárez, Doctores, Guerrero, San Rafael, centro ciudad.
- 55 885 Colonia Juárez, Cuauhtémoc.
- 59 656 Condesa, Hipódromo, Roma, Escandón.
- 60 105 San Miguel, Chapultepec.
- 64 602 Bellavista, Observatorio, parte San Miguel Chapultepec.
- 65 630 Roma Piedad, Roma Sur.
- 66 645 Buenos Aires, Doctores, Algarín y otras.
- 81 634 Prado Churubusco, Marte, San Andrés Tetepilco, Unidad Modelo y otras.
- 83 130 Vertiz Narvarte.
- 84 128 Del Valle, Piedad.
- 85 609 Nápoles, Toltecas, del Valle.
- 86 616 Insurgentes, Mixcoac, San José Insurgentes, parte Molino Rosas y otras.
- 93 632 Tizapán, San Ángel Inn, Campestre, Merced Gómez, Tlacopac.
- 94 638 Alta Vista, Florida, Agrícola, Oxtopulco, Universidad.
- 95 155 Del Valle, Actipan.
- 98 641 Lago Alberto, San Simón, Portales, Postal, Alemán, parte Narvarte.
- 99 627 Granjas San Antonio, Escuadrón 201 y otras.
- 103 622 Churubusco, Del Carmen, parte de Coyoacán y otras.
- 104 606 Coyoacán, Del Carmen.

SECTOR 7 — *Ingresos mensuales muy altos:*

- 44 583 Polanco, Chapultepec, Morales, parte Irrigación.
- 200 Pedregal de San Ángel.
- 263 Etchegaray, San Mateo, Ciudad Satélite, Santa Mónica, La Florida.
- 639 Lomas de Chapultepec.



## APÉNDICE 2

### OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES SOBRE ACTITUDES POLÍTICAS Y ECONÓMICAS

En el capítulo VIII se incluyeron dos índices sumatorios, uno referido a la conciencia de participar en el desarrollo nacional y otro sobre conciencia de clase obrera.

Un índice sumatorio es un procedimiento para operacionalizar variables de varias dimensiones, sintetizándolas en una sola, una vez cumplido el requisito de mantener un grado de homogeneidad interno mínimo. Se trata de la construcción de una variable, por medio de una definición por enumeración, cuyos elementos son preguntas de la cédula de entrevista. Cada pregunta se correlaciona con las demás y los resultados se vierten en una matriz de correlaciones simétrica que sirve para incluir o excluir determinadas preguntas, de acuerdo con un criterio de homogeneidad. La segunda parte del procedimiento consiste en asignar valores numéricos a cada alternativa de cada pregunta incluida definitivamente. Los valores mayores corresponden a las alternativas que indican valores positivos del concepto en cuestión, o viceversa. Enseguida se determinan los márgenes de variación, los cuales equivalen a las sumas de indicadores positivos y negativos. Como existen combinaciones de indicadores inferiores en valores sumados a cada margen, éstos se incluyen en una escala de tipo ordinal. Los entrevistados se clasifican en cada uno de los valores sumados del índice y se cuentan las frecuencias. El índice así formado se perfora en un campo de la tarjeta IBM, previamente asignado, para poder ser usado como una variable más.

La conciencia de participar en el desarrollo nacional implica el reconocimiento individual de haber recibido algún tipo de beneficios. El índice está compuesto por dos preguntas, la número 176 y la 153 de la cédula de entrevistas, cuyos respectivos textos son los siguientes: ¿Considera que usted y su familia han recibido algún beneficio del progreso de México?, y ¿Estaría usted dispuesto a contribuir con más impuestos, con el fin de que se acelere el progreso de México? El coeficiente de correlación "gamma" entre ambas preguntas fue de  $+0.31$ . El monto de este coeficiente se explica por el hecho de que un 36% de los entrevistados que aseguraron no

haber recibido ningún beneficio, sí estarían dispuestos a pagar más impuestos.

*Conciencia de participar en el progreso de México y contribuir con más impuestos*

¿Estaría dispuesto a pagar más impuestos?	¿Ha recibido usted y su familia algún beneficio del progreso?			
	Ninguno	Pocos	Grandes	Total
No	304 (40)	254 (28)	87 (26)	654 (32)
Indeciso	186 (24)	170 (19)	46 (13)	402 (20)
Sí	272 (36)	491 (53)	206 (61)	969 (48)
<i>Total</i>	<i>762 (100)</i>	<i>915 (100)</i>	<i>339 (100)</i>	<i>2025 (100)</i>

Nota: Se han eliminado los casos con ausencia de respuesta.

Originalmente se incluyeron siete preguntas en el índice de identificación con la clase obrera, referidas a la asignación de determinadas funciones a los sindicatos y sus líderes (siguiendo la dicotomía entre la lucha "económica" y la lucha "político-económica"); otra a la autoidentificación o autoubicación de clase, y otras más alusivas a la visión de antagonismo entre grupos sociales y a la toma de partido en situaciones de conflictos laborales. Pero el análisis interno de correlaciones arrojó la separación de las preguntas en dos conceptos unidimensionales: *a*) la conciencia de clase como reconocimiento de antagonismos entre grupos sociales, la auto-identificación con la clase humilde y la clase obrera y la preferencia por una mayor influencia obrera en el gobierno, y *b*) la asignación de funciones político-económicas a los sindicatos y a los líderes obreros.

No es nuestra intención analizar aquí en un apéndice esta separación de dimensiones, pero sí queremos ofrecer dos interpretaciones iniciales.

Una de ellas se refiere a un aspecto ambivalente asentado por varios autores sobre la ideología de los "mexicanos", y que se refiere al hecho de que los mexicanos apoyan a la Revolución Mexicana y a sus instituciones, y sin embargo, son bastante cínicos sobre los diversos tipos de políticos y líderes, que más parecen ayudarse a sí mismos que al pueblo en general. "Los mexicanos apoyan el sistema, pero no a los dirigentes." En consecuencia, un cambio en el sistema no necesariamente cambiaría las cosas, pues la venalidad y la corrupción de los líderes políticos continuaría, ya que ellas están en el "temperamento de los mexicanos".

La otra interpretación enfatiza no un hecho psicológico sino uno político: la disparidad que aparece en organizaciones, a medida que se burocratizan, lleva a plantear un alto radicalismo en las metas y un bajo radicalismo o conservadurismo en los medios. Verbalmente se da apoyo a las fórmulas socialistas, revolucionarias, y una pasividad frente a las injusticias de la realidad capitalista cotidiana. Compartir el radicalismo

en las metas puede convertirse en un signo "democrático y progresista" que esconde fórmulas paternalistas. Este concepto descubierto por medios estadísticos pudiera llamarse "obrerismo", que sería una forma de radicalismo político a nivel de las metas. F. H. Cardoso ha señalado recientemente (*Cuestiones del desarrollo*, Santiago de Chile, 1968, pp. 115 y ss.) que el grado de resistencia que la estructura tradicional de poder opone a la participación de las masas y la falta de formas adecuadas de participación institucionalizada, puede llevar a que en el seno de la clase obrera se conjuguen elementos "autoritarios nacionales e izquierdistas en apariencia, casi siempre demagógicos y conservadores, que intentan restablecer el equilibrio perdido en el juego de influencias sobre el poder". Así los mecanismos integradores "se pueden acompañar perfectamente de actitudes verbales extremas, de rechazo total del orden existente, sin que al mismo tiempo se nieguen las reglas del juego." Se puede pensar, con Alain Touraine que los obreros más radicales pueden ser "aquellos más integrados a la vida urbana y aquellos que tienen la situación profesional y económica más elevada". ("Industrialisation et conscience ouvrière a São Paulo". *Sociologie du Travail*, octubre-diciembre 1961, pp. 91-92.) Entre ellos es más fácil que se obtenga una "integración más completa de sus actitudes, una reinterpretación de la situación de origen y de la situación presente" como efecto de su educación y de la visualización más concreta e inmediata del mejoramiento individual. Solamente en cuanto perciben como lejanas las posibilidades de consumo y se dan cuenta de las limitaciones de su salario, entonces nace la insatisfacción.

A continuación presentamos tres matrices de correlaciones, la de conciencia de clase, la de obrerismo y la que combina ambas. (Los valores incluidos son coeficientes de correlación "gamma".)

Conciencia de clase				O b r e r i s m o				A m b o s			
Pregs.	183	184	186	Pregs.	180	181	182	Pregs.	183	184	186
183	—	45	18	180	—	17	14	180	12	16	01
184	45	—	30	181	17	—	16	181	-11	05	-35
186	18	30	—	182	14	16	—	182	-11	-04	-04
<i>Suma</i>	63	75	48		31	33	30		-20	18	-38
<i>Promedio</i>	31	38	24		16	17	15		-07	06	-13

*Nota:* Para el contenido de las preguntas, consúltese la cédula, al final del trabajo. Los montos están influidos por el hecho de haberse tomado el total de entrevistados (sin las ausencias de respuestas), independientemente de su posición ocupacional.





## CÉDULA DE ENTREVISTA UTILIZADA





(Se les aplica a todos los entrevistados)

2. ¿Ha vivido siempre en esta ciudad, o ha vivido en otro lugar más de seis meses seguidos?

1. ¿SIEMPRE EN ESTA CIUDAD?
  2. ¿EN OTRO LUGAR? \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO

(Se les aplica a los que nacieron en la ciudad de México y hayan vivido en otros lugares).

3. Si se fue a vivir a otro lugar más de seis meses seguidos: ¿cuál fue la principal razón? (diga solo una).

1. ¿ECONOMICA?
  2. ¿DE SALUD?
  3. ¿DE EDUCACION?
  4. ¿DE COMODIDAD? \_\_\_\_\_
  5. ¿OTRA RAZON? \_\_\_\_\_  
¿CUAL? \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a todos los entrevistados)

4. ¿Tiene proyectos de irse a radicar a otro lugar?

1. ¿A SU TIERRA?
  2. ¿A OTRO LUGAR?
  3. NO \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO

(Se les aplica a los que piensen trasladarse a otro lugar)

5. Si tiene el propósito de ir a radicar a su tierra o a otro lugar, ¿Cuál es la principal razón? (diga solo una).

1. ¿ECONOMICA?
  2. ¿DE SALUD?
  3. ¿DE EDUCACION?
  4. ¿DE COMODIDAD? \_\_\_\_\_
  5. ¿OTRA RAZON? \_\_\_\_\_  
¿CUAL? \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a los inmigrantes)

6. Si nació en otro lugar, ¿Qué edad tenía cuando vino a radicar a la ciudad?

AÑOS

- A. NO CONTESTO \_\_\_\_\_
- J. NO OPERA

7. Quando vino Ud. a radicar a esta ciudad ¿Vinieron a vivir con Ud. familiares o parientes suyos?

1. SI ¿ANTES?
  2. SI ¿AL MISMO TIEMPO?
  3. SI ¿DESPUES?
  4. NO \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

8. ¿Cuál fue la principal razón por la que vino a radicar a la ciudad? (diga solo una)

1. ¿ECONOMICA?
  2. ¿DE SALUD?
  3. ¿DE EDUCACION?
  4. ¿DE COMODIDAD \_\_\_\_\_
  5. ¿OTRA RAZON? \_\_\_\_\_  
¿CUAL? \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

D. Trabajo y situación ocupacional  
a. Ocupación del Jefe de Familia  
I. Ocupación actual

(Se les aplica a todos los entrevistados)

9. ¿Cuántas ocupaciones remuneradas tiene Ud. actualmente?

1. ¿NINGUNA?
  2. ¿SOLO UNA?
  3. ¿DOS? \_\_\_\_\_
  4. ¿TRES?
  5. ¿CUATRO?
- A. NO CONTESTO

(En caso de no tener una ocupación remunerada)

10. ¿Cuál es la razón principal por la que no tiene Ud. una ocupación remunerada? (diga solo una)

1. ¿PORQUE NO HA ENCONTRADO TRABAJO?
  2. ¿PORQUE ESTA RETIRADO SIN JUBILACION O PENSION?
  3. ¿PORQUE ESTA PENSIONADO O JUBILADO?
  4. ¿PORQUE ESTA INCAPACITADO TEMPORALMENTE?
  5. ¿PORQUE ESTA INCAPACITADO PERMANENTEMENTE?
  6. ¿PORQUE VIVE DE SUS RENTAS, INTERESES O UTILIDADES?
  7. ¿PORQUE SE DEDICA A LOS QUEHACERES DOMESTICOS DENTRO DEL HOGAR?
  8. ¿PORQUE ESTUDIA?
  9. ¿OTRA RAZON?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se aplica a los que tienen una o más ocupaciones remuneradas).

11. ¿Cuál es el nombre completo de su ocupación principal? (Concrétela con dos o más términos).

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

12. ¿Qué tareas realiza en su ocupación principal? (Describalas con gran cuidado).

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

13. ¿Cuál es el nombre completo de su ocupación secundaria? (Concrétela con dos o más términos).

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

14. ¿Qué tareas realiza en su ocupación secundaria? (Describalas con gran cuidado).

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a los que trabajan)

15. Diga Ud. en qué situación trabaja en su ocupación principal.

1. ¿POR SU CUENTA?
  2. ¿COMO EMPLEADO?
  3. ¿COMO OBRERO?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

16. Si trabaja por su cuenta en su ocupación principal lo hace:

1. ¿COMO EMPRESARIO, CON PERSONAL REMUNERADO?
  2. ¿COMO PROFESIONISTA, CON PERSONAL REMUNERADO?
  3. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON PERSONAL REMUNERADO?
  4. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON LA AYUDA DE SU FAMILIA?
  5. ¿SIN PERSONAL?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

17. Si trabaja por su cuenta en su ocupación principal, lo hace:

1. ¿EN SU CASA?
  2. ¿FUERA DE SU CASA, SIN LOCAL?
  3. ¿EN LOCAL ESPECIAL?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

18. Si es empleado en su ocupación principal, trabaja:

1. ¿COMO FUNCIONARIO O JEFE DE EMPLEADOS?
  2. ¿COMO EMPLEADO?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

19. Si es obrero en su ocupación principal, trabaja:

1. ¿COMO JEFE DE OBREROS, (VIGILANTE, CAPATAZ, ETC.)
  2. ¿COMO OBRERO ALTAMENTE ESPECIALIZADO?
  3. ¿COMO OBRERO ESPECIALIZADO? \_\_\_\_\_
  4. ¿COMO OBRERO NO ESPECIALIZADO O PEON? \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a los que trabajan para una empresa o institución).

20. Si trabaja para una empresa o institución, en su ocupación principal, diga de qué tipo es:

1. ¿PRIVADA, MEXICANA?
  2. ¿PRIVADA, EXTRANJERA?
  3. ¿DEL GOBIERNO?
  4. ¿MIXTA?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

21. ¿De qué se ocupa la empresa o institución donde Ud. trabaja en su ocupación principal? (qué produce, que vende, qué servicios presta).

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a los que sean jefes, capataces, patronos o trabajen por su cuenta con personal).

22. Diga Ud. cuántas personas trabajan bajo sus órdenes en su ocupación principal:

- Número \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a los que trabajen)

23. Considera Ud. que su ocupación principal es:

1. ¿PERMANENTE Y SEGURA?
  2. ¿PERMANENTE PERO INSEGURA?
  3. ¿PROVISIÓNAL O INTERNA?
  4. ¿EVENTUAL? (TRABAJA DE VEZ EN CUANDO)
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a todos)

24. ¿Cuál es su principal fuente de ingreso? (Diga sólo una).

1. ¿TRABAJO?
2. ¿RENTAS, UTILIDADES O INTERESES?
3. ¿PENSION O JUBILACION? \_\_\_\_\_
4. ¿BECA? \_\_\_\_\_
5. ¿OTRA FUENTE? \_\_\_\_\_  
¿CUALES? \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

25. ¿Qué otra (s) fuente (s) de ingreso tiene? (Diga las necesarias).

1. ¿TRABAJO?
2. ¿RENTAS, UTILIDADES O INTERESES? \_\_\_\_\_
3. ¿PENSION O JUBILACION? \_\_\_\_\_
4. ¿BECA? \_\_\_\_\_
5. ¿OTRAS FUENTES? \_\_\_\_\_  
¿CUALES? \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

J. NO OPERA

26. ¿Está Ud. contento o no con su trabajo?

1. ¿CONTENTO?
  2. ¿NI CONTENTO NI DESCONTENTO?
  3. ¿DESCONTENTO?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

## II. PRIMERA OCUPACION

(Se les aplica a los que hayan trabajado o trabajen).

27. ¿Cuál fue su primera ocupación remunerada? (Concrétela con dos o más términos).

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

J. NO OPERA

28. ¿Qué tareas realizaba en su primera ocupación remunerada? (Describalas con cuidado)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

J. NO OPERA

29. ¿Cuántos años tenía Ud. cuando consiguió su primera ocupación, remunerada?

- AÑOS \_\_\_\_\_  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

30. Diga Ud. en que situación trabajaba en su primera ocupación remunerada:

1. ¿POR SU CUENTA?  
2. ¿COMO EMPLEADO?  
3. ¿COMO OBRERO?  
A. NO CONTESTO

(A los que trabajaban por su cuenta en su primera ocupación remunerada)

31. Si trabajaba por su cuenta en su primera ocupación remunerada, lo hacía:

1. ¿COMO EMPRESARIO, CON PERSONAL REMUNERADO?  
2. ¿COMO PROFESIONISTA, CON PERSONAL REMUNERADO?  
3. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON PERSONAL REMUNERADO?  
4. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON LA AYUDA DE SU FAMILIA?  
5. ¿SIN PERSONAL?  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

32. Si en su primera ocupación remunerada trabajaba por su cuenta, lo hacía:

1. ¿EN SU CASA?  
2. ¿FUERA DE SU CASA, SIN LOCAL?  
3. ¿EN LOCAL ESPECIAL?  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

33. Si en su primera ocupación remunerada trabajaba como empleado lo hacía:

1. ¿COMO FUNCIONARIO O JEFE DE EMPLEADOS?  
2. ¿COMO EMPLEADO?  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

34. Si en su primera ocupación remunerada trabajaba como obrero, lo hacía:

1. ¿COMO JEFE DE OBREROS, (VIGILANTE, CAPATAZ, ETC.)  
2. ¿COMO OBRERO ALTAMENTE ESPECIALIZADO?  
3. ¿COMO OBRERO ESPECIALIZADO?  
4. ¿COMO OBRERO NO ESPECIALIZADO O PEON?  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a los que trabajaban para una empresa o institución en su primera ocupación).

35. Si en su primera ocupación remunerada trabajaba en una empresa o institución, diga de qué tipo era:

1. ¿PRIVADA, MEXICANA?  
2. ¿PRIVADA, EXTRANJERA?  
3. ¿DEL GOBIERNO?  
4. ¿MIXTA?  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

36. ¿De qué se ocupaba la empresa o institución donde tuvo su primer trabajo? (qué producía, qué vendía, qué servicios prestaba?)  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a los que eran jefes, capataces, o a los que trabajaban por su cuenta en su primera ocupación remunerada)

37. ¿Cuántas personas trabajaban bajo sus órdenes en su primera ocupación remunerada?

- NUMERO \_\_\_\_\_  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

III. OCUPACION ANTES DE VENIR A LA CIUDAD

(Se les aplica a los inmigrantes),



38. ¿Cuál fue la última ocupación remunerada que tuvo antes de venir a la ciudad? (Concrétela con dos o más términos).

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

39. ¿Qué tareas realizaba en su última ocupación remunerada antes de venir a la ciudad? (Describalas con gran cuidado).

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(En caso de no haber tenido una ocupación remunerada antes de venir a la ciudad)

40. ¿Cuál fue la principal razón por la que no tuvo una ocupación remunerada antes de llegar a la ciudad? (Diga solo una)

1. ¿PORQUE NO ENCONTRABA TRABAJO
2. ¿PORQUE ESTABA RETIRADO, SIN JUBILACION O PENSION?
3. ¿PORQUE ESTA PENSIONADO O JUBILADO?
4. ¿PORQUE ESTABA INCAPACITADO TEMPORALMENTE?
5. ¿PORQUE ESTABA INCAPACITADO PERMANENTEMENTE?
6. ¿PORQUE VIVIA DE SUS RENTAS, INTERESES O UTILIDADES?
7. ¿PORQUE SE DEDICABA A LOS QUEHACERES DOMESTICOS DENTRO DEL HOGAR?
8. ¿PORQUE ESTUDIABA?
9. ¿OTRA RAZON?  
¿CUAL?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

41. Diga Ud. en que situación trabajaba en su última ocupación remunerada antes de venir a la ciudad.

1. ¿POR SU CUENTA
  2. ¿COMO EMPLEADO?
  3. ¿COMO OBRERO?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

42. Si en su última ocupación remunera-

da antes de venir a la ciudad trabajaba Ud. por su cuenta, lo hacía:

1. ¿COMO EMPRESARIO, CON PERSONAL REMUNERADO?
  2. ¿COMO PROFESIONISTA, CON PERSONAL REMUNERADO?
  3. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON PERSONAL REMUNERADO?
  4. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑOS COMERCIANTE, CON AYUDA DE SU FAMILIA?
  5. ¿SIN PERSONAL?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

43. Si en su última ocupación remunerada antes de venir a la ciudad trabajaba Ud. por su cuenta, lo hacía:

1. EN SU CASA?
  2. ¿FUERA DE SU CASA, SIN LOCAL?
  3. ¿EN LOCAL ESPECIAL?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

44. Si en su última ocupación remunerada antes de venir a la ciudad trabajaba como empleado lo hacía:

1. ¿COMO FUNCIONARIO O JEFE DE EMPLEADOS?
  2. ¿COMO EMPLEADO?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

45. Si en su última ocupación remunerada antes de venir a la ciudad trabajaba como obrero, lo hacía:

1. ¿COMO JEFE DE OBREROS? (VIGILANTE, CAPATAZ, ETC.)
  2. ¿COMO OBRERO ALTAMENTE ESPECIALIZADO?
  3. ¿COMO OBRERO ESPECIALIZADO?
  4. ¿COMO OBRERO NO ESPECIALIZADO O PEON?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a los que trabajaban para una empresa o institución).

46. Si en su última ocupación remunerada antes de venir a la ciudad, trabajaba para una empresa o institución diga de qué tipo era:

1. ¿PRIVADA, MEXICANA?
  2. ¿PRIVADA, EXTRANJERA,
  3. ¿DEL GOBIERNO?
  4. ¿MIXTA?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

47. De que se ocupaba la empresa o institución donde Ud. trabajaba en su última ocupación remunerada antes de venir a la ciudad? (qué producía, qué vendía, qué servicios prestaba).

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a los que trabajaron como jefes, capataces, patrones o trabajaron por su cuenta con personal en su última ocupación remunerada).

48. Diga cuántas personas trabajaban a sus órdenes en su última ocupación remunerada antes de venir a la ciudad.

NUMERO

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

49. ¿Cuál era su principal fuente de ingresos antes de venir a la ciudad?

1. ¿TRABAJO?
2. ¿RENTAS, UTILIDADES O INTERESES?
3. ¿PENSION O JUBILACION?
4. ¿BECA?
5. ¿OTRA FUENTE?  
¿CUAL? \_\_\_\_\_

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

#### IV PRIMERA OCUPACION AL LLEGAR A LA CIUDAD

50. ¿Cuál era (es) el nombre completo de su primera ocupación al llegar a la ciudad?. (Describalas con gran cuidado)

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

51. ¿Qué tareas realizaba en su primera ocupación al llegar a la ciudad? (Describalas con gran cuidado)

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(En caso de no haber tenido una ocupación remunerada al llegar a la ciudad).

52. ¿Cuál fue o es la principal razón por la que no tuvo o tiene una ocupación remunerada al llegar a la ciudad? (diga solo una).

1. ¿PORQUE NO ENCONTRABA TRABAJO?
2. ¿PORQUE ESTABA RETIRADO, SIN JUBILACION O PENSION?
3. ¿PORQUE ESTABA PENSIONADO O JUBILADO?
4. ¿PORQUE ESTABA INCAPACITADO TEMPORALMENTE?
5. ¿PORQUE ESTABA INCAPACITADO PERMANENTEMENTE?
6. ¿PORQUE VIVIA DE SUS RENTAS, INTERESES O UTILIDADES?
7. ¿PORQUE SE DEDICABA A LOS QUEHACERES DOMESTICOS DENTRO DEL HOGAR?
8. ¿PORQUE ESTUDIABA?
9. ¿OTRA RAZON?  
¿CUAL? \_\_\_\_\_

53. Diga Ud. en que situación trabajaba en su primera ocupación remunerada al llegar a la ciudad.

1. ¿POR SU CUENTA?
  2. ¿COMO EMPLEADO?
  3. ¿COMO OBRERO?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

54. Si trabajaba por su cuenta en su primera ocupación remunerada al llegar a la ciudad, lo hacía:

1. ¿COMO EMPRESARIO, CON PERSONAL REMUNERADO?

2. ¿COMO PROFESIONISTA, CON PERSONAL REMUNERADO?  
3. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON PERSONAL REMUNERADO?

4. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON LA AYUDA DE SU FAMILIA?  
5. ¿SIN PERSONAL?  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

55. Si trabajaba por su cuenta en su primera ocupación remunerada al llegar a la ciudad, lo hacía:

1. ¿EN SU CASA?  
2. ¿FUERA DE SU CASA SIN LOCAL?  
3. ¿EN UN LOCAL ESPECIAL?  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

56. Si en su primera ocupación remunerada al llegar a la ciudad trabajaba como empleado, lo hacía:

1. ¿COMO FUNCIONARIO O JEFE DE EMPLEADOS?  
2. ¿COMO EMPLEADO?  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

57. Si en su primera ocupación remunerada al llegar a la ciudad trabajaba como obrero, lo hacía:

1. ¿COMO JEFE DE OBREROS? (VIGILANTE, CAPATAZ, ETC.)  
2. ¿COMO OBRERO AL TAMENTE ESPECIALIZADO?  
3. ¿COMO OBRERO ESPECIALIZADO?  
4. ¿COMO OBRERO NO ESPECIALIZADO O PEON?  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a los que trabajaban para una empresa o institución en su primera ocupación remunerada al llegar a la ciudad).

58. Si en su primera ocupación remunerada al llegar a la ciudad trabajaba en una empresa o institución diga de qué tipo era:

1. ¿PRIVADA, MEXICANA?  
2. ¿PRIVADA, EXTRANJERA?

3. ¿DEL GOBIERNO?  
4. ¿MIXTA?  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

59. ¿De qué se ocupaba la empresa donde Ud. trabajaba en su primera ocupación remunerada al llegar a la ciudad? (qué producía, qué vendía, qué servicios prestaba).

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

60. ¿Cuántas personas trabajaban bajo sus órdenes en su primera ocupación remunerada al llegar a la ciudad?

- NUMERO  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

61. ¿Cuál era su principal fuente de ingresos al llegar a la ciudad? (Diga solo una).

1. ¿TRABAJO?  
2. ¿RENTAS, UTILIDADES o INTERESES?  
3. ¿PENSION O JUBILACION?  
4. ¿BECA?  
5. ¿OTRA FUENTE?  
¿CUAL? \_\_\_\_\_

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a todos).

¿Cuántos años tiene Ud?  
(pregunta de control)

V. OCUPACION A LOS 21 AÑOS.

(Se les aplica a los que tengan 21 años o más).

62. ¿Cuál era el nombre completo de su ocupación principal, cuando tenía 21 años? (Concrétela con dos o más términos)

- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

63. ¿Qué tareas realizaba en su ocupación principal, cuando tenía 21 años? (Describalas con gran cuidado).

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(En caso de no haber tenido una ocupación remunerada a los 21 años).

64. ¿Cuál fue la principal razón por la que no tuvo una ocupación remunerada a los 21 años? (diga solo una).

1. ¿PORQUE NO ENCONTRABA TRABAJO?
2. ¿PORQUE ESTABA RETIRADO, SIN JUBILACION O PENSION?
3. ¿PORQUE ESTABA PENSIONADO O JUBILADO?
4. ¿PORQUE ESTABA INCAPACITADO TEMPORALMENTE?
5. ¿PORQUE ESTABA INCAPACITADO PERMANENTEMENTE?
6. ¿PORQUE VIVIA DE SUS RENTAS INTERESES O UTILIDADES?
7. ¿PORQUE SE DEDICABA A LOS QUEHACERES DOMESTICOS DENTRO DEL HOGAR?
8. ¿PORQUE ESTUDIABA?
9. ¿OTRA RAZON?  
¿CUAL? \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a los que tenían ocupación remunerada a los 21 años).

65. Diga Ud. en que situación trabajaba en su ocupación principal cuando tenía 21 años.

1. ¿POR SU CUENTA?
  2. ¿COMO EMPLEADO?
  3. ¿COMO OBRERO?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

66. Si a los 21 años trabajaba por su cuenta en su ocupación principal lo hacía:

1. ¿COMO EMPRESARIO, CON PERSONAL REMUNERADO?

2. ¿COMO PROFESIONISTA, CON PERSONAL REMUNERADO?

3. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON PERSONAL REMUNERADO?

4. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON LA AYUDA DE SU FAMILIA?

5. ¿SIN PERSONAL?

A. NO CONTESTO

J. NO OPERA

67. Si a los 21 años trabajaba por su cuenta en su ocupación principal, lo hacía:

1. ¿EN SU CASA?
  2. ¿FUERA DE SU CASA, SIN LOCAL?
  3. ¿EN LOCAL ESPECIAL?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

68. Si a los 21 años trabajaba como empleado en su ocupación principal, lo hacía:

1. ¿COMO FUNCIONARIO O JEFE DE EMPLEADOS?
  2. ¿COMO EMPLEADO?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

69. Si a los 21 años trabajaba como obrero en su ocupación principal, lo hacía:

1. ¿COMO JEFE DE OBREROS? (VIGILANTE, CAPATAZ, ETC.)
  2. ¿COMO OBRERO ALTAMENTE ESPECIALIZADO?
  3. ¿COMO OBRERO ESPECIALIZADO?
  4. ¿COMO OBRERO NO ESPECIALIZADO O PEON?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a quienes a los 21 años trabajaban para una empresa o institución en su ocupación principal)

70. Si en su ocupación principal a los 21 años trabajaba en una empresa o institución, diga de qué tipo era:

1. ¿PRIVADA, MEXICANA?
2. ¿PRIVADA, EXTRANJERA?
3. ¿DEL GOBIERNO?

4. ¿MIXTA?  
 A. NO CONTESTO  
 J. NO OPERA

71. ¿De qué se ocupaba la empresa o institución donde trabajaba en su ocupación principal a los 21 años? (qué producía, qué vendía, qué servicios prestaba).

- A. NO CONTESTO  
 J. NO OPERA

(Se les aplica a todos los que eran jefes, capataces, patronos o trabajaban por su cuenta con personal en su ocupación principal a los 21 años).

72. Diga Ud. cuantas personas trabajaban bajo sus órdenes en su ocupación principal a los 21 años.

- NUMERO  
 A. NO CONTESTO  
 J. NO OPERA

73. ¿Cuál era su principal fuente de ingresos a los 21 años? (Diga solo una).

1. ¿TRABAJO?
  2. ¿RENTAS, UTILIDADES O INTERESES?
  3. ¿PENSION O JUBILACION?
  4. ¿BECA?
  5. ¿OTRA FUENTE?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_

- A. NO CONTESTO  
 J. NO OPERA

#### VI. OCUPACION A LOS 30 AÑOS

(Se aplica a los que tengan 30 años o más)

74. ¿Cuál era el nombre completo de su ocupación principal, cuando tenía 30 años? (Concrétela con 2 o más términos).

- A. NO CONTESTO  
 J. NO OPERA

75. ¿Qué tareas realizaba en su ocupación principal, cuando tenía 30 años?

(Describalas con gran cuidado)

- A. NO CONTESTO  
 J. NO OPERA

(En caso de no haber tenido una ocupación remunerada a los 30 años)

76. ¿Cuál fue la principal razón por la que no tuvo una ocupación remunerada a los 30 años? (Diga solo una)

1. ¿PORQUE NO ENCONTRABA TRABAJO?
  2. ¿PORQUE ESTABA RETIRADO SIN JUBILACION O PENSION?
  3. ¿PORQUE ESTABA PENSIONADO O JUBILADO?
  4. ¿PORQUE ESTABA INCAPACITADO TEMPORALMENTE?
  5. ¿PORQUE ESTABA INCAPACITADO PERMANENTEMENTE?
  6. ¿PORQUE VIVIA DE SUS RENTAS INTERESES O UTILIDADES?
  7. ¿PORQUE SE DEDICABA A LOS QUEHACERES DOMESTICOS DEL HOGAR?
  8. ¿PORQUE ESTUDIABA?
  9. ¿OTRA RAZON?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_

- A. NO CONTESTO  
 J. NO OPERA

(Se les aplica a los que tenían ocupación remunerada a los 30 años)

77. Diga Ud. en qué situación trabajaba en su ocupación principal cuando tenía 30 años.

1. ¿POR SU CUENTA?
  2. ¿COMO EMPLEADO?
  3. ¿COMO OBRERO?
- A. NO CONTESTO  
 J. NO OPERA

78. Si a los 30 años trabajaba por su cuenta en su ocupación principal, lo hacía:

1. ¿COMO EMPRESARIO, CON PERSONAL REMUNERADO?
2. ¿COMO PROFESIONISTA, CON PERSONAL REMUNERADO?

3. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON PERSONAL REMUNERADO?.....
4. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON LA AYUDA DE SU FAMILIA?.....
5. ¿SIN PERSONAL?.....
- A. NO CONTESTO .....
- J. NO OPERA .....

79. Si a los 30 años trabajaba por su cuenta, en su ocupación principal - lo hacía:

1. ¿EN SU CASA?.....
2. ¿FUERA DE SU CASA, SIN LOCAL?.....
3. ¿EN LOCAL ESPECIAL?.....
- A. NO CONTESTO
- J. NO OPERA

80. Si a los 30 años trabajaba como empleado en su ocupación principal, - lo hacía:

1. ¿COMO FUNCIONARIO O JEFE DE EMPLEADOS?.....
2. ¿COMO EMPLEADO?.....
- A. NO CONTESTO.....
- J. NO OPERA.....

81. Si a los 30 años trabajaba como obrero en ocupación principal, lo hacía:

1. ¿COMO JEFE DE OBREROS? (VIGILANTE, CAPATAZ, ETC.)
2. ¿COMO OBRERO ALTAMENTE ESPECIALIZADO?.....
3. ¿COMO OBRERO ESPECIALIZADO?.....
4. ¿COMO OBRERO NO ESPECIALIZADO O PEON?.....
- A. NO CONTESTO .....
- J. NO OPERA.....

(Se les aplica a quienes a los 30 años trabajaban para una empresa o institución en su ocupación principal).

82. Si en su ocupación principal a los 30 años trabajaba en una empresa o institución, diga de qué tipo era:

1. ¿PRIVADA, MEXICANA?.....
2. ¿PRIVADA, EXTRANJERA?.....
3. ¿DEL GOBIERNO?.....
4. ¿MIXTA?.....
- A. NO CONTESTO .....
- J. NO OPERA.....

83. ¿De qué se ocupaba la empresa o institución donde trabajaba en su ocupación principal a los 30 años? (qué producía, qué vendía, qué servicios prestaba).

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO.....
- J. NO OPERA.....

(Se les aplica a todos los que eran jefes, capataces, patronos o trabajadores por su cuenta con personal a los 30 años).

84. Diga Ud. cuantas personas trabajan bajo sus órdenes en su ocupación principal a los 30 años:

- NUMERO.....
- A. NO CONTESTO
- J. NO OPERA

85. ¿Cuál fue su principal fuente de ingresos cuando tenía 30 años?

1. ¿TRABAJO?.....
  2. ¿RENTAS, UTILIDADES O INTERESES?.....
  3. ¿PENSION O JUBILACION?....
  4. ¿BECA?.....
  5. ¿OTRA FUENTE?.....
- ¿CUAL?.....

- \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO.....
- J. NO OPERA.....

#### VII. OCUPACION A LOS 45 AÑOS

(Se les aplica a los que tengan 45 años más).

86. ¿Cuál era el nombre completo de su ocupación principal, cuando tenía 45 años? (Concrétela con 2 o más términos)

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO.....
- J. NO OPERA.....

87. ¿Qué tareas realizaba en su ocupación principal, cuando tenía 45 años? (Describalas con gran cuidado)

\_\_\_\_\_

- 
- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

(En caso de no haber tenido una ocupación remunerada a los 45 años)

88. ¿Cuál fue la principal razón por la que no tuvo una ocupación remunerada a los 45 años? (Diga sólo una).

1. ¿PORQUE NO ENCONTRABA TRABAJO?.....
2. ¿PORQUE ESTABA RETIRADO, SIN JUBILACION O PENSION?.....
3. ¿PORQUE ESTABA PENSIONADO O JUBILADO?.....
4. ¿PORQUE ESTABA INCAPACITADO TEMPORALMENTE?.....
5. ¿PORQUE ESTABA INCAPACITADO PERMANENTEMENTE?....
6. ¿PORQUE VIVIA DE SUS RENTAS, INTERESES O UTILIDADES?.....
7. ¿PORQUE SE DEDICABA A LOS QUEHACERES DOMESTICOS DENTRO DEL HOGAR?.....
8. ¿PORQUE ESTUDIABA?.....
9. ¿OTRA RAZON?.....  
¿CUAL? \_\_\_\_\_

- 
- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

(Se les aplica a los que tenían ocupación remune-  
rada a los 45 años) .

89. Diga en que situación trabajaba en su ocupación principal cuando tenía 45 años.

1. ¿POR SU CUENTA?.....
  2. ¿COMO EMPLEADO?.....
  3. ¿COMO OBRERO?.....
- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

90. Si a los 45 años trabajaba en su ocupación principal lo hacía por su cuenta:

1. ¿COMO EMPRESARIO, CON PERSONAL REMUNERADO?...

2. ¿COMO PROFESIONISTA, CON PERSONAL REMUNERADO?...
  3. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON PERSONAL REMUNERADO?...
  4. ¿COMO ARTESANO O PEQUEÑO COMERCIANTE, CON LA AYUDA DE SU FAMILIA?....
  5. ¿SIN PERSONAL?.....
- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

91. Si a los 45 años trabajaba por su cuenta en su ocupación principal, lo hacía:

1. ¿EN SU CASA?.....
  2. ¿FUERA DE SU CASA, SIN LOCAL?.....
  3. ¿EN LOCAL ESPECIAL?.....
- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

92. Si a los 45 años trabajaba como empleado en su ocupación principal, lo hacía:

1. ¿COMO FUNCIONARIO O JEFE DE EMPLEADOS?.....
  2. ¿COMO EMPLEADO?.....
- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

93. Si a los 45 años trabajaba como obrero en su ocupación principal, lo hacía:

1. ¿COMO JEFE DE OBREROS? (VIGILANTE, CAPATAZ, ETC.)
  2. ¿COMO OBRERO ALTAMENTE ESPECIALIZADO?.....
  3. ¿COMO OBRERO ESPECIALIZADO?.....
  4. ¿COMO OBRERO NO ESPECIALIZADO O PEON?.....
- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

94. Si en su ocupación principal a los 45 años trabajaba en una empresa o institución, diga de qué tipo era:

1. ¿PRIVADA, MEXICANA?.....
  2. ¿PRIVADA, EXTRANJERA?.....
  3. ¿DEL GOBIERNO?.....
  4. ¿MIXTA?.....
- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

95. ¿De qué se ocupaba la empresa o institución donde trabajaba en su ocupación principal a los 45 años? (qué produ-

cfa, qué vendía, qué servicios pres-  
taba)

- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

(Se les aplica a todos -  
los que eran jefes, ca-  
pataces, patrones o tra-  
bajaban por su cuenta -  
con personal, en su ocu-  
pación principal a los -  
45 años).

96. Diga Ud. cuantas personas trabajaban  
bajo sus órdenes en su ocupación prin-  
cipal a los 45 años.

- NUMERO.....  
A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

97. ¿Cuál era su principal fuente de in-  
gresos a los 45 años? (Diga sólo una).

1. ¿TRABAJO?.....  
2. ¿RENTAS, UTILIDADES O INTE-  
RESES?.....  
3. ¿PENSION O JUBILACION?....  
4. ¿BECA?.....  
5. ¿OTRA FUENTE?.....  
¿CUAL? \_\_\_\_\_

- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

#### VIII. CAMBIO OCUPACIONAL MÁS IMPORTANTE

98. Diga en qué época de su vida tuvo  
el cambio más importante en su ocupa-  
ción principal y en qué consistió:

- AÑO.....  
EDAD.....  
A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

99. ¿En qué consistió?

- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

b. SITUACION OCUPACIONAL  
DE LOS PADRES, ABUELOS  
Y SUEGROS.

#### IX. OCUPACION DEL PADRE

(Se les aplica a todos los  
entrevistados)

100. ¿Cuál es o ha sido la principal ocu-  
pación de su padre durante su vida? (Con-  
crétela con dos o más términos).

- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

101. ¿Qué tareas realiza (ba) en su ocupa-  
ción principal? (Describalas con gran -  
cuidado).

- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

102. ¿Cuál es o era la principal fuente de  
ingresos de su padre? (Diga sólo una).

1. ¿TRABAJO?.....  
2. ¿RENTAS, UTILIDADES O IN-  
TERESES?.....  
3. ¿PENSION O JUBILACION?...  
4. ¿OTRA FUENTE?.....  
¿CUAL? \_\_\_\_\_

- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

#### X. OCUPACION DEL SUEGRO

(Se les aplica a los que  
estén o hayan estado ca-  
sados).

103. ¿Cuál es o ha sido la principal ocu-  
pación de su suegro durante su vi-  
da? (Concrétela con dos o más términos).

- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....

104. ¿Qué tareas realiza (ba) en su ocupa-  
ción principal? (Describalas con gran cui-  
dado).

- A. NO CONTESTO.....  
J. NO OPERA.....



105. ¿Cuál es o era la principal fuente de ingresos de su suegro? (Diga solo una)

1. ¿TRABAJO?
  2. ¿RENTAS, UTILIDADES O INTERESES?
  3. ¿PENSION O JUBILACION?
  4. ¿OTRA FUENTE?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

XI. OCUPACION DEL ABUELO PATERNO  
(Se les aplica a todos los entrevistados).

106. ¿Cuál es o ha sido la principal ocupación de su abuelo paterno durante su vida? (Concrétela con dos o más términos)

\_\_\_\_\_  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

107. ¿Qué tareas realiza(ba) en su ocupación principal? (Describalas con gran cuidado)

\_\_\_\_\_  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

108. ¿Cuál es o era la principal fuente de ingresos de su abuelo paterno? (Diga solo una)

1. ¿TRABAJO?
  2. ¿RENTAS, UTILIDADES O INTERESES?
  3. ¿PENSION O JUBILACION?
  4. ¿OTRA FUENTE?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

XII. OCUPACION DEL ABUELO MATERNO

(Se les aplica a todos los entrevistados).

109. ¿Cuál es o ha sido la principal ocupación de su abuelo materno durante su vida? (Concrétela con dos o más términos)

\_\_\_\_\_  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

110. ¿Qué tareas realiza(ba) en su ocupación principal? (Describalas con gran cuidado).

\_\_\_\_\_  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

111. ¿Cuál es o era la principal fuente de ingresos de su abuelo materno? (Diga solo una)

1. ¿TRABAJO?
  2. ¿RENTAS, UTILIDADES O INTERESES?
  3. ¿PENSION O JUBILACION?
  4. ¿OTRA FUENTE?
- ¿CUAL? --- \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

E. FAMILIA Y NIVEL DE VIDA

a. FAMILIA ,INGRESO, ESCOLARIDAD.

112. ¿ Los ingresos que Uds. perciben les permite cubrir satisfactoriamente las necesidades familiares ?  
¿ En cuál de estas situaciones se encuentra su familia ?

1. ¿ LE SOBRA ALGO PARA AHORRAR DESPUES DE CUBRIR SATISFACTORIAMENTE TODAS SUS NECESIDADES?
  2. ¿ LE ALCANZA LO JUSTO PARA CUBRIR SATISFACTORIAMENTE TODAS SUS NECESIDADES?
  3. ¿ NO LE ALCANZA PARA CUBRIR SATISFACTORIAMENTE SUS NECESIDADES ?
- A. NO CONTESTO

113. ¿ En total cuánto gasta la familia al mes en los siguientes renglones ?

1. ALIMENTACION
- A. NO CONTESTO
2. VIVIENDA

- A. NO CONTESTO
3. EDUCACION
- A. NO CONTESTO
4. TOTAL (oficina)

114. ¿Quiere Ud. decirnos el parentesco de todos los miembros de su familia, su edad, escolaridad e ingresos?

NUM. ORD.	NOMBRE DE PILA	SEXO		PARENTESCO CON EL JEFE	COD	EDAD	AÑOS DE ESTUDIO			OC UP. RMUN.	INGRESO MEN-SUAL
		M	F				AÑOS	PRIM.	MED.		
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											

**B. CONDICIONES DE VIVIENDA Y BIENES DE USO FAMILIAR.**

1. VIVIENDA

115. La casa que Uds. habitan es:

1. ¿PROPIEDAD DE LA FAMILIA?
  2. ¿ALQUILADA?
  3. ¿LA ESTA PAGANDO EN ABONOS?
  4. ¿CUIDA LA CASA?
  5. ¿OTRA SITUACION?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_

6. ¿SALA \_\_\_\_\_
7. ¿HALL? \_\_\_\_\_
8. ¿GARAGE? \_\_\_\_\_
9. ¿OTROS CUARTOS? \_\_\_\_\_

117.- ¿Desde cuándo disfruta de los siguientes servicios dentro de su casa?

Siem pre?	¿Hace poco?	¿Nun ca?	¿Dejo de frutar	No C.
1	2	3	4	5

A. NO CONTESTO

116. ¿Cuántos cuartos tiene su casa?

NO CUAR  
CONT. TOS  
A. No.

1. ¿CUARTO REDONDO? \_\_\_\_\_
2. ¿RECAMARA? \_\_\_\_\_
3. ¿COCINA \_\_\_\_\_
4. ¿COMEDOR? \_\_\_\_\_
5. ¿BAÑO? \_\_\_\_\_

1. TELEFONO \_\_\_\_\_
2. ESTUFA DE GAS \_\_\_\_\_
3. CUARTO DE BAÑO CON REGADERA \_\_\_\_\_

4. CUARTO ¿Siem Hace ¿Nun ¿Dejo No  
DE BAÑO pre? poco? ca? de dis\_ C  
CON TA- frutar  
ZA INGLE  
SA 1 2 3 4 A \_\_\_\_\_
5. AGUA EN-  
TUBADA \_\_\_\_\_
6. DRENAJE  
O FOSA  
SEPTICA \_\_\_\_\_
7. LUZ ELEC-  
TRICA \_\_\_\_\_

II. MUEBLES

118. Desde cuándo posee la familia lo siguiente:

- |                                 | ¿Siem<br>pre? | ¿Hace<br>poco? | ¿Nun<br>ca? | ¿Dejo<br>de te-<br>ner? | No<br>C<br>A |
|---------------------------------|---------------|----------------|-------------|-------------------------|--------------|
|                                 | 1             | 2              | 3           | 4                       |              |
| 1. RADIO                        |               |                |             |                         | _____        |
| 2. TELEVI-<br>SION              |               |                |             |                         | _____        |
| 3. DISCOTE-<br>CA               |               |                |             |                         | _____        |
| 4. BIBLIOTE-<br>CA              |               |                |             |                         | _____        |
| 5. LAVADO-<br>RA ELEC-<br>TRICA |               |                |             |                         | _____        |
| 6. ASPIRADO-<br>RA              |               |                |             |                         | _____        |
| 7. REFRIGE-<br>RADOR            |               |                |             |                         | _____        |
| 8. AUTOMO-<br>VIL               |               |                |             |                         | _____        |

c. NIVEL DE VIDA

119. ¿Su nivel de vida actual es más alto, igual o más bajo de lo que era hace cinco años?

1. ¿MAS ALTO?
  2. ¿MAS O MENOS IGUAL?
  3. ¿MAS BAJO?
- A. NO CONTESTO

120. ¿Creó Ud. que dentro de cinco años su nivel de vida será más alto, igual o más bajo de lo que es hoy?

1. ¿MAS ALTO?
  2. ¿MAS O MENOS IGUAL?
  3. ¿MAS BAJO?
- A. NO CONTESTO

120. ¿Piensa Ud. que el nivel de vida de

su padre, en general, fue mejor o peor que el suyo?

1. ¿MEJOR?
  2. ¿MAS O MENOS IGUAL?
  3. ¿PEOR?
- A. NO CONTESTO

122. (Si contesta que fue mejor). ¿por qué piensa que el nivel de vida de su padre fue mejor que el suyo?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO
- J. NO OPERA

123. (Si contesta que fue peor) ¿Por qué piensa que el nivel de vida de su padre fue peor que el suyo?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO
- J. NO OPERA

124. ¿Cómo piensa Ud. que sus hijos alcancen un nivel de vida mejor que el suyo?

1. ¿DEJANDOLES UNA HERENCIA?
  2. ¿EDUCANDOLOS?
  3. ¿OTRA FORMA?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO
- J. NO OPERA

125. ¿Considera que lo que gana es lo que merece, más de lo que merece o menos de lo que merece?

1. ¿MAS DE LO QUE MERECE?
  2. ¿LO QUE MERECE?
  3. ¿MENOS DE LO QUE MERECE?
- A. NO CONTESTO
- J. NO OPERA

126. ¿De quien ha esperado Ud. ayuda para alcanzar sus propósitos?

1. ¿HA ESPERADO UD. QUE LO AYUDEN SUS AMIGOS Y PARIENTES?
  2. ¿HA ESPERADO UD. QUE LO AYUDE EL GOBIERNO?
  3. ¿NUNCA HA ESPERADO AYUDA DE NADIE?
- A. NO CONTESTO

F. MOVILIZACION Y EDUCACION

a. MOVILIZACION

127. Diga si hablan o hablaron lengua indígena:

- |                         | SI | NO | NO    | NO    |
|-------------------------|----|----|-------|-------|
|                         |    |    | CONT. | OPER. |
|                         | 1  | 2  | A     | J     |
| 1. ¿USTED?              |    |    |       |       |
| 2. ¿SU ESPOSA (O)       |    |    |       |       |
| 3. ¿SU PADRE?           |    |    |       |       |
| 4. ¿SU MADRE?           |    |    |       |       |
| 5. ¿SU SUEGRO?          |    |    |       |       |
| 6. ¿SU SUEGRA?          |    |    |       |       |
| 7. ¿SU ABUELO PATERNO?  |    |    |       |       |
| 8. ¿SU ABUELA PATERNA?  |    |    |       |       |
| 9. ¿SU ABUELO MATERNO?  |    |    |       |       |
| 10. ¿SU ABUELA MATERNA? |    |    |       |       |

128. Diga si saben o sabían leer y escribir:

- |                         | SI | NO | NO    | NO    |
|-------------------------|----|----|-------|-------|
|                         |    |    | CONT. | OPER. |
|                         | 1  | 2  | A     | J     |
| 1. ¿USTED?              |    |    |       |       |
| 2. ¿SU ESPOSA (O)       |    |    |       |       |
| 3. ¿SU PADRE?           |    |    |       |       |
| 4. ¿SU MADRE?           |    |    |       |       |
| 5. ¿SU SUEGRO?          |    |    |       |       |
| 6. ¿SU SUEGRA?          |    |    |       |       |
| 7. ¿SU ABUELO PATERNO?  |    |    |       |       |
| 8. ¿SU ABUELA PATERNA?  |    |    |       |       |
| 9. ¿SU ABUELO MATERNO?  |    |    |       |       |
| 10. ¿SU ABUELA MATERNA? |    |    |       |       |

129. ¿Cuántos mexicanos de cada 10 cree Ud. que no saben leer y escribir?

\_\_\_\_\_ de cada 10  
A. NO CONTESTO

130. ¿Sus hijos mayores de 6 años van o fueron a la escuela?

1. ¿TODOS VAN O FUERON?
2. ¿ALGUNOS VAN O FUERON?
3. ¿NINGUNO VA O FUE?
- A. NO CONTESTO
- J. NO OPERA

131. Diga si usan o usaron zapatos:

	¿Siem- pre?	¿Po- co tiem- po?	¿Nun- ca?	N. C	N. O
	1	2	3	A	J

- |                         |  |  |  |  |  |
|-------------------------|--|--|--|--|--|
| 1. ¿USTED?              |  |  |  |  |  |
| 2. ¿SU ESPOSA (O)?      |  |  |  |  |  |
| 3. ¿SU PADRE?           |  |  |  |  |  |
| 4. ¿SU MADRE?           |  |  |  |  |  |
| 5. ¿SU SUEGRO?          |  |  |  |  |  |
| 6. ¿SU SUEGRA?          |  |  |  |  |  |
| 7. ¿SU ABUELO PATERNO?  |  |  |  |  |  |
| 8. ¿SU ABUELO MATERNO?  |  |  |  |  |  |
| 9. ¿SU ABUELA PATERNA?  |  |  |  |  |  |
| 10. ¿SU ABUELA MATERNA? |  |  |  |  |  |

132. ¿Cuántos mexicanos de cada 10 cree Ud. que no tienen zapatos?

\_\_\_\_\_ de cada 10  
A. NO CONTESTO

133. ¿Piensa Ud. que la gente siente vergüenza de haber sido pobre?

1. SI
2. NO
3. ¿OTRA RESPUESTA?  
¿CUAL? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

b. EDUCACION

1. EDUCACION DEL JEFE

134. ¿Qué tipo de estudios de enseñanza media hizo Ud.

1. ¿NINGUNO?
  2. ¿SECUNDARIA?
  3. ¿PREVOCACIONAL?
  4. ¿COMERCIO?
  5. ¿DE ARTES Y OFICIOS?
  6. ¿PREPARATORIA?
  7. ¿VOCACIONAL?
  8. ¿OTROS ESTUDIOS?
- ¿CUALES? \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

135. ¿Qué estudios de enseñanza superior hizo Ud.?

A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

136. ¿En caso de estudiar actualmente, qué estudios hace Ud.?

A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

## II. EDUCACION DEL PADRE, SUEGRO Y ABUELOS

137. Con respecto a su padre, diga el tipo de estudios que hizo:

1. ¿NO HIZO NINGUN ESTUDIO?
2. ¿PRIMARIA INCOMPLETA?
3. ¿PRIMARIA COMPLETA?
4. ¿ENSEÑANZA MEDIA INCOMPLETA?
5. ¿ENSEÑANZA MEDIA COMPLETA?
6. ¿ESTUDIOS SUPERIORES INCOMPLETOS?
7. ¿ESTUDIOS SUPERIORES COMPLETOS?

A. NO CONTESTO

(Se les aplica a los que están o hayan estado casados).

138. Con respecto a su suegro, diga el tipo de estudios que hizo:

1. ¿NO HIZO NINGUN ESTUDIO?
2. ¿PRIMARIA INCOMPLETA?
3. ¿PRIMARIA COMPLETA?
4. ¿ENSEÑANZA MEDIA INCOMPLETA?

5. ¿ENSEÑANZA MEDIA COMPLETA?
  6. ¿ESTUDIOS SUPERIORES INCOMPLETOS?
  7. ¿ESTUDIOS SUPERIORES COMPLETOS?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(Se les aplica a todos los entrevistados).

139. Con respecto a su abuelo paterno, diga el tipo de estudios que hizo:

1. ¿NO HIZO NINGUN ESTUDIO?
  2. ¿PRIMARIA INCOMPLETA?
  3. ¿PRIMARIA COMPLETA?
  4. ¿ENSEÑANZA MEDIA INCOMPLETA?
  5. ¿ENSEÑANZA MEDIA COMPLETA?
  6. ¿ESTUDIOS SUPERIORES INCOMPLETOS?
  7. ¿ESTUDIOS SUPERIORES COMPLETOS?
- A. NO CONTESTO

140. Con respecto a su abuelo materno, diga el tipo de estudios que hizo:

1. ¿NO HIZO NINGUN ESTUDIO?
  2. ¿PRIMARIA INCOMPLETA?
  3. ¿PRIMARIA COMPLETA?
  4. ¿ENSEÑANZA MEDIA INCOMPLETA?
  5. ¿ENSEÑANZA MEDIA COMPLETA?
  6. ¿ESTUDIOS SUPERIORES INCOMPLETOS?
  7. ¿ESTUDIOS SUPERIORES COMPLETOS?
- A. NO CONTESTO

141. ¿Cree Ud. que la educación debe ser religiosa, laica o socialista?

1. ¿RELIGIOSA?
  2. ¿LAICA?
  3. ¿SOCIALISTA?
- A. NO CONTESTO

142. ¿Cree Ud. que el gobierno está imponiendo en las escuelas primarias un libro de texto único o que está regalando un libro de texto gratuito?

1. ¿ESTA IMPONIENDO TEXTO UNICO?

2. ¿ESTA REGALANDO TEXTO GRATUITO?  
A. NO CONTESTO

C. INFORMACION

143. Se pone Ud. al tanto de los asuntos políticos y del gobierno por medio de:  
(Marque todos los medios que utilice).

1. ¿LOS PERIODICOS?
  2. ¿LAS REVISTAS?
  3. ¿LA RADIO?
  4. ¿LA T.V.
  5. ¿LOS COMPAÑEROS Y AMIGOS?
  6. NO SE PONE AL TANTO
- A. NO CONTESTO

144. ¿Cada cuando se informa usted de los asuntos políticos y del Gobierno?

1. ¿TODOS LOS DIAS?
  2. ¿UNA VEZ A LA SEMANA?
  3. ¿DE VEZ EN CUANDO?
  4. ¿NUNCA?
- A. NO CONTESTO

G. ORGANIZACION Y CONCIENCIA SOCIAL.

a. ASOCIACIONES

(Se les aplica a todos los entrevistados)

145. ¿Se reúne Ud. con sus vecinos o amigos informalmente para desarrollar alguna actividad o defender sus intereses?

1. ¿SI?
  2. ¿NO?
- A. NO CONTESTO

146. En caso de reunirse: ¿Qué clase de actividades realizan?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

147. ¿Es Ud. actualmente miembro de alguna o algunas organizaciones, como? (INCLUIR TODAS).

1. ¿SINDICATO?
  2. ¿ASOCIACION PATRONAL?
  3. ¿ORGANIZACION PROFESIONAL?
  4. ¿COOPERATIVA?
  5. ¿SOCIEDAD MUTUALISTA?
  6. ¿CLUB DEPORTIVO?
  7. ¿ORGANIZACION POLITICA?
  8. ¿ORGANIZACION CIVICA?
  9. ¿ORGANIZACION RELIGIOSA?
  10. ¿ORGANIZACION DE CARIDAD?
  11. ¿OTRO GRUPO ORGANIZADO?
- ¿CUAL?
12. ¿DE NINGUNA
- A. NO CONTESTO

(se les aplica a los que hayan pertenecido o pertenezcan a alguna asociación).

148. ¿Alguna vez ha ocupado Ud. algún puesto en alguna de las anteriores organizaciones?

1. ¿SI?
  2. ¿NO?
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

(se les aplica a los que pertenezcan a algún partido político).

149. Si es Ud, actualmente miembro de un partido político (Diga cuál).

1. ¿PRI?
  2. ¿PAN?
  3. ¿PPS?
  4. ¿OTRO PARTIDO?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO  
J. NO OPERA

b. CONCIENCIA SOCIAL

I. POLITICA

Ahora quisieramos preguntarle algo acerca de sus ideas sobre algunos problemas que son para nosotros los más importantes en este estudio.

150. ¿Cuál cree Ud. que debe ser la principal función de un partido político? (Diga solo una

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- A. NO CONTESTO

151. ¿Es bueno o es malo que la mujer se meta en política ?

1. ¿ES BUENO?
  2. ¿ES MALO?
- A. NO CONTESTO

152. ¿Cuál es su posición con respecto al papel del gobierno en la economía ?

1. ¿EL GOBIERNO NO DEBERIA INTERVENIR EN LA ECONOMIA, SINO DEJARLA EN MANOS DE LAS EMPRESAS PARTICULARES?
  2. ¿ES CONVENIENTE QUE EL GOBIERNO Y LAS EMPRESAS PARTICULARES COOPEREN EN EL CONTROL DE LA ECONOMIA?
  3. ¿EL GOBIERNO DEBERIA POSEER LA MAYOR PARTE DE LAS INDUSTRIAS Y CONTROLAR LA ECONOMIA?
  4. ¿OTRA OPINION?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

153. ¿Estaría Ud. dispuesto a contribuir con más impuestos, con el fin de que se acelere el progreso de México?

1. ¿ESTARIA UD DISPUESTO?
  2. ¿INDECISO, NO SABE?
  3. ¿NO ESTARIA DISPUESTO?
- A. NO CONTESTO

154. ¿Cómo cree Ud. que debe sostenerse la Iglesia?

1. ¿SUBSIDIADA POR EL ESTADO?
  2. ¿TENIENDO SUS NEGOCIOS PROPIOS?
  3. ¿MEDIANTE LOS DONATIVOS Y LIMOSNAS DE LOS CONTRIBUYENTES?
  4. ¿OTRA OPINION?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

155. Imagínese que Ud. quiere influir en el gobierno en defensa de sus intereses o para resolver un problema que afecta a Ud. y a los suyos, ¿Qué sería lo primero que haría para influir en el Gobierno? (Diga solo una).

1. ¿HABLARIA CON PERSONAS INFLUYENTES PARA QUE LO AYUDARAN?

2. ¿FORMARIA UN GRUPO PARA VER A LAS AUTORIDADES ?
  3. ¿LUCHARIA A TRAVES DE UN PARTIDO POLITICO?
  4. ¿ORGANIZARIA HUELGAS, MANIFESTACIONES, PAROS?
- A. NO CONTESTO

156. ¿Ud. cree que los grandes problemas de México se resolverán a largo plazo, por medio de reformas o por otra revolución?

1. ¿POR LAS REFORMAS?
  2. ¿POR OTRA REVOLUCION?
  3. ¿OTRAS OPINIONES?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

157. Cree usted que para la mayoría de los países sería bueno tener un gobernante energético que luchara contra la ineficacia la corrupción pública y el vicio.

1. ¿ESTA UD DE ACUERDO?
  2. ¿ESTA UD INDECISO, NO SABE?
  3. ¿ESTA UD EN DESACUERDO?
  4. ¿LO APOYARIA UD SI FUERA NECESARIO?
  5. ¿SE OPONDRIA UD SI FUERA NECESARIO?
- A. NO CONTESTO

158. ¿El pueblo debe luchar contra la corrupción pública y los malos gobernantes,?

1. ¿ESTA UD DE ACUERDO?
  2. ¿ESTA UD. INDECISO, NO SABE?
  3. ¿ESTA UD. EN DESACUERDO?
  4. ¿LUCHARIA SI FUERA NECESARIO?
  5. ¿SE OPONDRIA A LA LUCHA SI FUERA NECESARIO?
- A. NO CONTESTO

159. ¿Cree usted que toda persona debería tener una fé profunda en un hombre superior al que se jurara completa lealtad y cuyas decisiones no se discutieran,?

1. ¿ESTA UD. DE ACUERDO?
2. ¿ESTA UD. INDECISO, NO SABE?
3. ¿ESTA UD. EN DESACUERDO?

4. ¿LO APOYARIA UD. SI FUERA NECESARIO?
  5. ¿SE OPONDRÍA UD. A EL SI FUERA NECESARIO?
- A NO CONTESTO

¿Qué piensa Ud. de la siguiente afirmación?

160. Cada país tiene el gobierno que se merece. Puede ser que los funcionarios públicos sean malos, que los líderes sindicales y políticos sean deshonrados, pero eso es lo mejor que podemos tener.

1. ¿ESTA UD. DE ACUERDO?
  2. ¿ESTA UD. INDECISO, NO SABE?
  3. ¿ESTA UD. EN DESACUERDO?
- A NO CONTESTO

161. ¿Piensa usted que el hombre es por naturaleza egoísta y destructor; que siempre habrá guerras y miseria?

1. ¿ESTA UD. DE ACUERDO?
  2. ¿ESTA UD. INDECISO, NO SABE?
  3. ¿ESTA UD. EN DESACUERDO?
- A NO CONTESTO

162. ¿Cree usted que no hay que confiar en nadie?

1. ¿ESTA UD. DE ACUERDO?
  2. ¿ESTA UD. INDECISO, NO SABE?
  3. ¿ESTA UD. EN DESACUERDO?
- A NO CONTESTO

163. ¿Cree usted que la humanidad progresa; que algún día el hombre logrará que no hayan guerras ni miserias?

1. ¿ESTA UD. DE ACUERDO?
  2. ¿ESTA UD. INDECISO, NO SABE?
  3. ¿ESTA UD. EN DESACUERDO?
- A NO CONTESTO

164. ¿Cuáles diría que son los principales problemas de México?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

A NO CONTESTO

165. ¿Cuál es, en su opinión, el principal deber de un buen Presidente de la República?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

## II. NACIONALISMO

166. ¿México debe seguir una política independiente de Estados Unidos y Rusia?

1. ¿ESTA UD. DE ACUERDO?
  2. ¿ESTA UD. INDECISO, NO SABE?
  3. ¿ESTA UD. EN DESACUERDO?
- A. NO CONTESTO

(Si contesta en desacuerdo)

167. Entonces Ud. cree que México debe ligar su política a Estados Unidos o a Rusia?

1. ¿A EE. UU.?
2. ¿A RUSIA?
3. NO CONTESTO
- J. NO OPERA

168. Ha cambiado la actitud de Ud. hacia los E.U. en los últimos 5 años?

1. SI HA CAMBIADO
  2. NO HA CAMBIADO
- A NO CONTESTO

(Se aplica a los que dicen que ha cambiado)

169. ¿En qué forma ha cambiado su actitud?

1. ¿FAVORABLE HACIA LOS EE. UU.?
  2. ¿DESFAVORABLE HACIA LOS EE. UU.?
- A. NO CONTESTO

170. ¿Qué es lo que le da más prestigio a México? (Escoja sólo una).

1. ¿SUS TRADICIONES Y BELLEZA?
2. ¿SU DESEO DE PROGRESO?
3. ¿SUS LUCHAS POR UNA MAYOR INDEPENDENCIA?
4. ¿OTRA?



¿CUAL \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

171. ¿Cómo se cree la gente de otros países que vive en México?

1. ¿SE CREEN SUPERIORES?
  2. ¿SE CREEN IGUALES?
  3. ¿SE CREEN INFERIORES?
- A. NO CONTESTO

172. Si tuviera la oportunidad de vivir en otro país mejorando su nivel de vida

1. ¿SE IRÍA DEFINITIVAMENTE?
  2. ¿TEMPORALMENTE PARA GANAR DINERO?
  3. ¿NO SE IRÍA ?
- A. NO CONTESTO

173. ¿Quiénes son los más grandes - héroes de México?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

POR QUE? \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

### III. DEL DESARROLLO

174. ¿Usted cree que México ha progresado o no ha progresado en los últimos 5 años?

1. ¿SI HA PROGRESADO?
  2. ¿SE HA ESTANCADO?
  3. ¿HA RETROCEDIDO?
- A. NO CONTESTO

(Se aplica a los que opinan que ha progresado)

175. ¿Cómo cree Ud. que México ha progresado en los últimos 5 años?

1. ¿RAPIDAMENTE?
  2. ¿MODERADAMENTE?
  3. ¿LENTAMENTE?
- A. NO CONTESTO

176. ¿Considera que Ud. y su familia han recibido algún beneficio del progreso de México?

1. ¿HA RECIBIDO GRANDES BENEFICIOS?

2. ¿HA RECIBIDO POCOS BENEFICIOS?

3. ¿NO HA RECIBIDO BENEFICIOS?

A. NO CONTESTO

177. Para que México siga progresando el gobierno debe seguir la misma política que hasta ahora?

1. ¿ESTA UD. DE ACUERDO?
2. ¿ESTA UD. INDECISO, NO SABE?
3. ¿ESTA USTED EN DESACUERDO?
4. ¿LO APOYARÍA SI FUERA NECESARIO?
5. ¿SE OPORTARÍA SI FUERA NECESARIO?
6. NO CONTESTO

178. ¿Qué le parece más importante para que una persona llegue a tener una buena posición? (Indicar lo más importante, marque sólo una).

1. ¿TENER UNA BUENA PREPARACION?
  2. ¿TRABAJAR MUCHO?
  3. ¿TENER INFLUENCIAS?
  4. ¿TENER UNA FAMILIA RICA?
  5. ¿TENER SUERTE?
  6. ¿OTRA CONDICION?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

179. ¿Cree Ud. que para que México siga progresando, lo más importante es que haya una mayor igualdad en el reparto de la riqueza o que lo más importante es que la gente trabaje y aumente la producción?

1. ¿MAYOR IGUALDAD?
  2. ¿MAYOR TRABAJO?
  3. ¿LAS DOS COSAS?
  4. ¿OTRA CONDICION?
- ¿CUAL? \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

### c. CONCIENCIA DE CLASE

180. De las siguientes funciones que puede desempeñar un sindicato, ¿Cuál cree Ud. que debe ser la más impor-

tante? (Señale solo una)

1. ¿COOPERAR PARA QUE LAS FABRICAS PRODUZCAN MAS?
2. ¿LUCHAR SOLO POR MEJORAR CONDICIONES DE VIDA?
3. ¿ENSEÑAR AL OBRERO PARA QUE TENGA CONCIENCIA DE CLASE Y DEFienda SUS INTERESES?
4. ¿OTRA FUNCION?  
¿CUAL? \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

181. ¿Cuál cree Ud. que debe ser el principal papel de un líder sindical?

1. ¿SER GUIA EN LAS LUCHAS ECONOMICAS Y POLITICAS DE SU CLASE?
2. ¿SER DEFENSOR DE LOS INTERESES EXCLUSIVAMENTE ECONOMICOS DE LOS TRABAJADORES?
3. ¿SER COLABORADOR DE LAS AUTORIDADES Y DE LOS PATRONES PARA EVITAR CONFLICTOS?
4. ¿OTRO PAPEL?  
¿CUAL? \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

182. ¿En las huelgas y los conflictos entre los trabajadores con sus patrones, Ud. está generalmente del lado de los trabajadores o de los patrones?

1. ¿DE LOS TRABAJADORES?
2. ¿DE LOS PATRONES?
3. ¿DE NINGUNO?
4. ¿OTRA POSICION?  
¿CUAL? \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

183. ¿Los intereses económicos de los patrones son opuestos a los intereses de los trabajadores?

1. ¿ESTA UD. DE ACUERDO?
  2. ¿ESTA UD. INDECISO, NO SABE?
  3. ¿ESTA UD. EN DESACUERDO?
- A. NO CONTESTO

184. ¿Todo el mundo sería más feliz, estaría más seguro y sería más próspero si los trabajadores tuvieran más poder o influencia en el gobierno?

1. ¿ESTA UD. DE ACUERDO?
  2. ¿ESTA UD. INDECISO, NO SABE?
  3. ¿ESTA UD. EN DESACUERDO?
- A. NO CONTESTO

185. ¿Puede decirnos cuál es el principal motivo de las dificultades entre el Gobierno de Estados Unidos y el de Cuba? (Diga solo el principal)

MOTIVO: \_\_\_\_\_

A. NO CONTESTO

(A continuación se indican algunas situaciones a las que puede pertenecer una persona).

186. Señale la clase social a la que pertenece Ud. nombrándola con la palabra que le parezca más precisa.

1. ¿CLASE ALTA?
  2. ¿CLASE MEDIA?
  3. ¿CLASE HUMILDE?
- A. NO CONTESTO

187. Señale la clase social a la que pertenecen sus parientes nombrándola con la palabra que le parezca más precisa.

1. ¿CLASE ALTA?
2. ¿CLASE MEDIA?
3. ¿CLASE HUMILDE?

A. NO CONTESTO

188. Señale la clase social a la que pertenecen sus amigos nombrándola con la palabra que le parezca más precisa.

1. ¿CLASE ALTA?

2. ¿CLASE MEDIA?

3. ¿CLASE HUMILDE?

A. NO CONTESTO

J. NO OPERA

189. Señale la clase social a la que pertenecen sus compañeros de trabajo nombrándola con la palabra que le parezca más precisa.

1. ¿CLASE ALTA?

2. ¿CLASE MEDIA?

3. ¿CLASE HUMILDE?

A. NO CONTESTO

J. NO OPERA

190 Señale la clase social a la que pertenecen sus jefes nombrándola con la palabra más precisa.

1. ¿CLASE ALTA?

2. ¿CLASE MEDIA?

3. ¿CLASE HUMILDE?

A. NO CONTESTO

J. NO OPERA

191. Señale la clase social a la que pertenecen sus subordinados en el trabajo nombrándola con la palabra que le parezca más precisa.

1. ¿CLASE ALTA?

2. ¿CLASE MEDIA?

3. ¿CLASE HUMILDE?

A. NO CONTESTO

J. NO OPERA

H. ACEPTACION

192. Queremos agradecerle su amable cooperación y al mismo tiempo saber si estaría dispuesto (a) a que volviéramos a conversar con Ud.

A. NO CONTESTO

I. CONTROL

193. Visitas realizadas:

	<u>Núm.</u>	<u>Día</u>	<u>Mes</u>	<u>Año</u>
1a.	_____	_____	_____	_____
2a.	_____	_____	_____	_____
3a.	_____	_____	_____	_____
4a.	_____	_____	_____	_____

Otras: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

194. Resultado de las entrevistas:

CEDULA TOTALMENTE LLENA  
CEDULA PARCIALMENTE LLENA  
CEDULA NO UTILIZADA

RAZONES: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## ÍNDICE DE CUADROS

### CAPÍTULO II

II-1. El crecimiento poblacional de la capital mexicana (1940-1970) . . . . .	43
II-2. Crecimiento capitalino-metropolitano, importancia metropolitana y nacional para 20 países latinoamericanos. Alrededor de 1955. . . . .	46
Gráfica 1. Importancia numérica relativa de la metrópoli-capital y el crecimiento intercensal de la metrópoli-capital para 20 países de América Latina. Alrededor de 1955. . . . .	48
II-3. Crecimiento e importancia de las tres ciudades más grandes de la República Mexicana (1921-1970). . . . .	50
II-4. Crecimientos decenales de las ciudades mexicanas (1940-1960). . . . .	52
II-5. Importancia de la población migrante en el Distrito Federal (1940-1960). . . . .	55
II-6. Estimación de la importancia del crecimiento natural y de la migración neta en la ciudad de México en cuatro decenios (1930-1970). . . . .	57

### CAPÍTULO III

III-1. Composición del flujo migratorio a la capital, según las distancias medias estatales de las localidades de nacimiento (1950, 1960, 1965-66). . . . .	68
III-2. Tamaño de la localidad de nacimiento de los migrantes, por edad de llegada a la capital y al momento de la entrevista. . . . .	72
III-3. Tamaño del lugar de nacimiento de los migrantes hombres, por distancias medias y edades actuales. . . . .	74
III-4. Proyectos de emigración de jefes de familia nativos y migrantes del sexo masculino, según el tamaño del lugar de nacimiento y la edad actual. . . . .	76

III-5. Edades de llegada a la ciudad de México, según las edades al momento de la entrevista y el tamaño de la localidad de nacimiento. . . . .	82
III-6. Jerarquía ocupacional de los migrantes antes de llegar a la ciudad, por tamaños del lugar de nacimiento y edades al momento de la entrevista. Hombres. . . . .	85
III-7. Razones dadas para migrar, según el tamaño del lugar de nacimiento. Hombres. . . . .	88

#### CAPÍTULO IV

IV- 1-A. Tasas específicas de actividad en la ciudad de México, Monterrey y Guadalajara y en el resto de la República, en 1960. Hombres. . . . .	101
IV- 1-B. Tasas específicas de actividad en la ciudad de México, Monterrey y Guadalajara y en el resto de la República, en 1960. Mujeres. . . . .	103
IV- 2. Tasas de escolaridad primaria del Distrito Federal y de las escuelas primarias urbanas (1960). . . . .	106
IV- 3. Buscadores de trabajo, de 55 años de edad y más, por ramas económicas de procedencia, en la capital y en el medio urbano de México (1960). . . . .	109
IV- 4. Tasas de ocupación efectiva, por sexos, en la ciudad de México y en el Distrito Federal (1940-1970). . . . .	112
IV- 5. Estimaciones del desempleo visible en el Distrito Federal por sexos, según algunas fuentes de información. . . . .	113
IV- 6. Distribución porcentual de la PEA * en la ciudad de México (1940-1970), por sexos. . . . .	116
IV- 7. Distribución porcentual e importancia relativa en el incremento de las posiciones ocupacionales en la industria de transformación, en el comercio y en los servicios en la ciudad de México (1940-1970). . . . .	119
IV- 8. Absorción relativa de la PEA de la ciudad de México por sectores económicos y sexos, de 1940 a 1970. . . . .	123
Gráfica 1. Importancia y absorción relativas por ramas económicas en la ciudad de México. . . . .	124
IV- 9. Jerarquías ocupacionales de los obreros, por tipo de control de las empresas en que laboran (1965-66). . . . .	126
IV-10. Grado de seguridad y satisfacción con el trabajo, según jerarquías y posiciones ocupacionales. . . . .	128
Apéndice IV-6. Distribución de la PEA, por sectores económicos en la ciudad de México, de 1940 a 1970, por sexos. . . . .	133

\* Población económicamente activa.

Apéndice IV-8. Absorción absoluta de la PEA de la ciudad de México, por sectores económicos y sexos, de 1940 a 1970. . .	134
--	-----

## CAPÍTULO V

V-1. Distribución porcentual del ingreso mensual por trabajo y del ingreso mensual familiar en el Distrito Federal (1950-1970), por deciles. . . . .	141
V-2. Medias aritméticas de ingreso por trabajo e ingreso familiar por deciles, en el Distrito Federal (1950-1970), a precios corrientes y constantes (1960). . . . .	143
V-3. Aumentos anuales promedio de las medias aritméticas de los deciles de ingreso en el Distrito Federal (1950-1970). . . . .	144
V-4. Ingreso mensual personal y edad de los jefes de familia hombres en la ciudad de México (1965-66). . . . .	145
V-5. Niveles de ingreso mensuales en 1970 y crecimiento del PIB * y de la PEA, en el Distrito Federal, por sectores económicos. . . . .	148
V-6. Salarios y sueldos medios anuales, por sectores industriales en el Distrito Federal (1960-1965). . . . .	151
V-7. Relación sueldos/salarios medios anuales, por ramas económicas, en la República Mexicana (1935-1965). . . . .	156
V-8. Ingresos familiares medianos mensuales y su dispersión, por posiciones ocupacionales y ramas económicas en el Distrito Federal, en 1963. . . . .	159
V-9. Consumo de algunos bienes durables, por edades, en la ciudad de México. Encuesta (1965-66). . . . .	164

## CAPÍTULO VI

VI-1. Porcentaje de propietarios de vivienda (incluidos los que la están pagando) de ingresos mensuales inferiores a los \$ 1,500.00, según posiciones ocupacionales, jerarquías internas y sectores ecológicos de la capital. . . . .	170
VI-2. Porcentaje de migrantes residentes en sectores ecológicos de la capital, por posiciones ocupacionales de los entrevistados. . . . .	172
VI-3. Porcentaje de migrantes de reciente arribo a la capital, por posiciones ocupacionales, al momento de la encuesta, y sectores ecológicos. . . . .	174
VI-4. Estratificación interna de las posiciones ocupacionales, por sectores ecológicos. . . . .	176

\* Producto interno bruto.

VI-5. Ingresos personales medios y su dispersión de las posiciones ocupacionales, según sectores ecológicos. . . . .	178
VI-6. Porcentaje de respuestas que ven con optimismo el nivel de vida en el futuro, por posiciones, jerarquías ocupacionales, tipo de tugurio y tenencia de la casa habitación . . . . .	181
VI-7. Porcentaje de autoidentificación con la clase media (o con una clase social superior), por posiciones, jerarquías ocupacionales, tipo de tugurio y tenencia de la casa habitación . . . . .	183
VI-8. Porcentaje de preferencias por cambios "reformistas" para solucionar los problemas de México, por posiciones, jerarquías ocupacionales, sectores ecológicos y tenencia de la casa habitación. . . . .	184

## CAPÍTULO VII

VII- 1. Posiciones ocupacionales de los jefes de familia entrevistados, por posiciones ocupacionales paternas. . . . .	195
VII- 2. Intensidad de los ascensos y descensos individuales, por posición ocupacional paterna. . . . .	197
VII- 3. Intensidad de la movilidad individual intergeneracional, según la edad de los jefes de familia hombres. . . . .	199
VII- 4. Movilidad intergeneracional neta y bruta de las posiciones ocupacionales en tres generaciones. . . . .	202
VII- 5. Posiciones ocupacionales de los entrevistados, según las posiciones ocupacionales y educacionales de los padres. . . . .	205
VII- 6. Posiciones ocupacionales actuales de los jefes de familia, por posiciones ocupacionales en la primera ocupación. . . . .	208
VII- 7. Posiciones ocupacionales actuales de los jefes de familia, por posiciones ocupacionales a los 21 años de edad. . . . .	210
VII- 8. Movilidad en dos periodos biográficos, según edades en 1965-66 de los entrevistados y movilidad de los ocupantes de la posición baja (6). . . . .	212
VII- 9. Edades en que se produjo el cambio ocupacional más importante, por posiciones ocupacionales en 1965-66. Jefes de familia mayores de 41 años de edad. . . . .	213
VII-10. Movilidad intrageneracional total y destino de los que iniciaron en la posición más baja, por tipos de nativos. . . . .	218
VII-11. Destino ocupacional intrageneracional de los nativos que iniciaron en la posición más baja, por edades, al momento de la entrevista. . . . .	219
VII-12. Movilidad intrageneracional entre los 21 y los 30 años y destino de los que a los 21 años ocuparon la posición más baja, por edades y tipos de nativos. . . . .	220

VII-13. Destino de los nativos de más de 41 años de edad, cuya posición ocupacional era la más baja a los 30 años de edad, por generaciones. . . . .	222
VII-14. Movilidad de los migrantes dentro de la ciudad, entre los 21 y 30 años, por edades, al momento de la entrevista Migrantes llegados antes de los 14 años de edad. . . . .	223
VII-15. Movilidad de situaciones ocupacionales entre la llegada a la capital y la fecha de la encuesta, por edades. . . . .	226
VII-16. Movilidad de situaciones ocupacionales entre la llegada a la capital y la fecha de la encuesta, por edades de llegada. . . . .	227
VII-17. Comparación de la movilidad entre los 21 y 30 años de edad experimentada en la ciudad, entre nativos y migrantes, por edades, al momento de la entrevista. . . . .	229
VII-18. Comparación de la movilidad entre los 30 y los 45 años de edad experimentada en la ciudad, entre nativos y migrantes mayores de 41 años al momento de la entrevista. . . . .	231

## CAPÍTULO VIII

VIII-1. Porcentaje de una "alta" conciencia de participar en el progreso nacional y la movilidad intrageneracional, por estratos. . . . .	241
VIII-2. Porcentaje de una "alta" esperanza en el mejoramiento del nivel de vida en 5 años y movilidad intrageneracional, por estratos. . . . .	242
VIII-3. Porcentaje de respuestas "desarrollistas" a la desigualdad nacional en materia educacional y la movilidad intrageneracional, por estratos. . . . .	244
VIII-4. Porcentaje de confianza en "la buena preparación y en el trabajo" para progresar individualmente y la movilidad intrageneracional, por estratos. . . . .	246
VIII-5. Porcentaje que dijo "poder ahorrar" con su ingreso familiar y la movilidad intrageneracional, por estratos. . . . .	247
VIII-6. Porcentaje de entrevistados que "diariamente" se informaban de los asuntos políticos y del gobierno, y la movilidad intrageneracional, por estratos. . . . .	248
VIII-7. Porcentaje de puntajes "bajos y medianos" en el índice de conciencia de clase y la movilidad intrageneracional, en los estratos manuales. . . . .	250

## CAPÍTULO IX

IX-1. Tipología de estratos de vivienda y distribución de entrevistas realizadas. . . . .	258
---	-----



IX-2. Ingresos familiares mensuales en el Distrito Federal según varias fuentes. . . . .	260
IX-3. Posición en la ocupación. Dato censal y muestra siste- mática. . . . .	261
IX-4. Estructura de edades. Dato censal y muestra sistemática. . . .	262
IX-5. Grupos mayores de ocupación. Dato censal y muestra siste- mática. . . . .	263

## ÍNDICE GENERAL

Introducción . . . . .	7
CAPÍTULO I. Las teorías de las clases y de los estratos sociales . . .	15
CAPÍTULO II. Los cambios estructurales recientes y la metrópoli . . .	35
La concentración geográfica poblacional . . . . .	42
CAPÍTULO III. El flujo migratorio hacia la ciudad de México . . .	63
La distancia del lugar de nacimiento . . . . .	66
Origen urbano o rural de los inmigrantes . . . . .	70
Migración de retorno . . . . .	75
El grado de especialización ocupacional . . . . .	78
Razones de migración . . . . .	87
La inmigración femenina a la ciudad de México . . . . .	89
CAPÍTULO IV. Las oportunidades de empleo . . . . .	93
El desempleo visible en la ciudad de México en los años sesentas . .	98
Cambios ocupacionales recientes en la distribución por ramas eco- nómicas . . . . .	114
Particularidades ocupacionales de los jefes de familia entrevista- dos . . . . .	125
CAPÍTULO V. Algunos límites del proceso de movilidad por partici- pación creciente en el consumo . . . . .	135
La distribución del ingreso . . . . .	137
Sueldos y salarios . . . . .	149
La participación en el consumo de bienes durables . . . . .	160
CAPÍTULO VI. Marginalidad ecológica, tenencia de la casa y actitudes político-económicas . . . . .	167
Tenencia de la casa habitación y tipo de tugurio . . . . .	169
Origen de nacimiento y tipo de tugurio . . . . .	171
Duración de la estadía en la capital y tipo de tugurio . . . . .	172
Índice de estratificación dentro de los tugurios . . . . .	175
Actitudes políticas, estratificación intratugurio y tenencia de la casa . . . . .	179

CAPÍTULO VII. La medición de la movilidad ocupacional vertical . . .	189
La movilidad individual intergeneracional . . . . .	194
La movilidad individual intrageneracional . . . . .	207
Migración y movilidad intrageneracional . . . . .	214
CAPÍTULO VIII. Consecuencia de la movilidad individual sobre las actitudes políticas y económicas . . . . .	233
CAPÍTULO IX. Metodología . . . . .	253
Definición del universo . . . . .	253
Obtención de la muestra . . . . .	254
Estratificación ecológica . . . . .	257
Comparación entre datos de la encuesta y otras fuentes de infor- mación . . . . .	259
Apéndice I. La variable contextual del sector ecológico . . . . .	265
Mapa de la ciudad de México . . . . .	272
Apéndice 1. La variable contextual del sector ecológico . . . . .	265
cas y económicas . . . . .	273
Cédula de entrevista . . . . .	277
Índice de cuadros . . . . .	301

Siendo director general de Publicaciones José Dávalos, se terminó la impresión de *Estratificación y movilidad social en la ciudad de México*, en la Imprenta Universitaria, el día 28 de febrero de 1978. Su composición se hizo en tipos Old Style 10:12, 10:10, 9:10 y 8:9. La edición consta de 3 000 ejemplares.






# UNAM

## FECHA DE DEVOLUCION

El lector se obliga a devolver este libro antes del vencimiento de préstamo señalado por el último sello.

1/ Junio 1982	UNAM	UNAM	UNAM
25/ AGOSTO 1986	UNAM		UNAM

HC135  
067

DS. 17399



CONTRERAS  
SUAREZ  
ENRIQUE

ESTRATIFI  
CACION  
MOVILIDAD  
SOCIAL EN  
LA CIUDAD  
DE MEXICO

HC134  
087