

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE TRABAJO SOCIAL



ESTRATEGIAS EMPLEADAS POR LAS UNIDADES
DOMESTICAS PARA AUMENTAR EL INGRESO Y
DISMINUIR EL GASTO DURANTE LA CRISIS
ECONOMICA DE 1995.

ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE DOS COLONIAS
DE DIFERENTE ESTRATO SOCIAL.

TESIS
QUE PARA OPTAR POR EL TITULO DE MAESTRIA
EN TRABAJO SOCIAL
PRESENTA:

MARIA ANGELICA ROCHA VALERO

MAYO DE 1997

TM

HD699

.Z8

.M6

R6

c.1

LOS TORNOS, LAS ARRIADONES PARA AUMENTAR EL
MANTENIMIENTO DE LA MAQUINA AGRICOLA
ROCHA VALERO

ROCHA VALERO

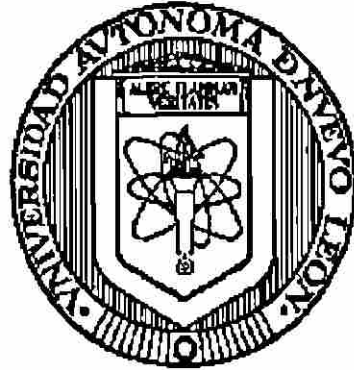
ROCHA VALERO



1080071318

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

FACULTAD DE TRABAJO SOCIAL



**ESTRATEGIAS EMPLEADAS POR LAS UNIDADES DOMÉSTICAS
PARA AUMENTAR EL INGRESO Y DISMINUIR EL GASTO
DURANTE LA CRISIS ECONÓMICA DE 1995.**

**Estudio comparativo entre dos colonias
de diferente estrato social.**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

TESIS

**QUE PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
MAESTRÍA EN TRABAJO SOCIAL**

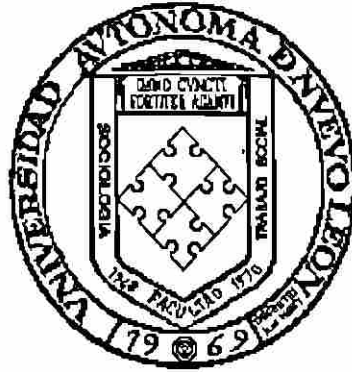
PRESENTA

MARÍA ANGÉLICA ROCHA VALERO

MAYO DE 1997

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

FACULTAD DE TRABAJO SOCIAL



**ESTRATEGIAS EMPLEADAS POR LAS UNIDADES DOMÉSTICAS
PARA AUMENTAR EL INGRESO Y DISMINUIR EL GASTO
DURANTE LA CRISIS ECONÓMICA DE 1995.**

**Estudio comparativo entre dos colonias
de diferente estrato social.**

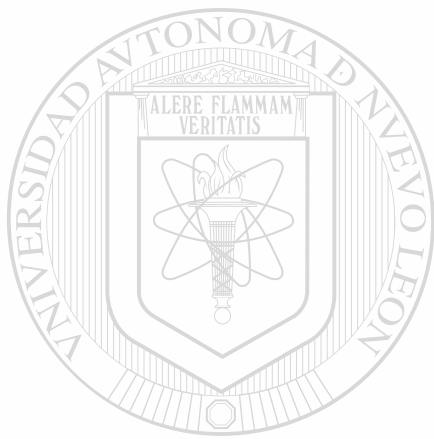
TESIS

**QUE PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
MAESTRÍA EN TRABAJO SOCIAL
PRESENTA**

MARÍA ANGÉLICA ROCHA VALERO

**ASESOR DE LA TESIS
MTRA. EMMA ADAME WELSH**

MAYO DE 1997



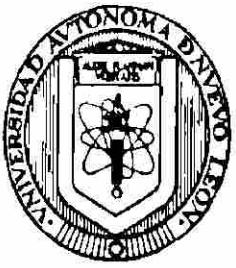
UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS





FACULTAD DE TRABAJO SOCIAL
UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

A quien corresponda:

Los suscritos, Miembros de la Comisión de Tesis de Maestría de la
Lic. MARIA ANGELICA ROCHA VALERO

hacen constar que han evaluado y aprobado la Tesis "*Estrategias empleadas por las unidades domésticas para aumentar el ingreso y disminuir el gasto durante la crisis económica de 1995*", en vista de lo cual extienden su autorización para que dicho trabajo sea sustentado en examen de grado de Maestría en Trabajo Social.

MTRA. EMMA ADAME WELSH
ASESOR DE LA TESIS

DR. FREDDY R. MARIÑEZ NAVARRO
MIEMBRO DE LA COMISION DE TESIS

MTRA. NELIDA DAVIS MONCADA
MIEMBRO DE LA COMISION DE TESIS

MTRA. LUZ AMPARO SILVA MORIN
DIRECTORA DE LA DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

Monterrey, N. L. a Mayo 20 de 1997

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo, es un trabajo colectivo, ya que sin la ayuda de tantas personas no hubiera sido posible su realización.

En primer término, quiero expresar mi agradecimiento al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por el apoyo financiero que hizo posible la realización de mis estudios de maestría.

Una mención especial a la Mtra. Emma Adame Welsh, por sus valiosas asesorías, por su comprensión, y por darme la oportunidad de descubrir en ella a la amiga.

A la Mtra. Luz Amparo Silva Morín, directora de la División de Postgrado de la Facultad de Trabajo Social, mi más sincero agradecimiento por el apoyo brindado para la culminación del trabajo realizado. Asimismo, quiero dar gracias a Mireya Ibarra y a Carmen Esquivel, por la ayuda proporcionada en el transcurso de mis estudios de maestría.

Al Dr. Freddy Mariñez Navarro y a la Mtra. Nérida Davis Moncada, gracias por sus sugerencias para mejorar este trabajo.

Es preciso agradecer a todas las amas de casa que colaboraron en la investigación, permitiéndome adentrarme a la intimidad de su hogar.

Quiero expresar mi gratitud al personal que labora en el Centro de Salud de la Colonia Ampliación Municipal de Mty. N.L. quienes fueron de gran ayuda en la etapa de la selección de la muestra.

Es justo agradecer al equipo del Club de Informática de la Fac. de Trabajo Social, especialmente a Fidel, César y Alonso, quienes me ayudaron en los momentos “difíciles” en el manejo de la computadora.

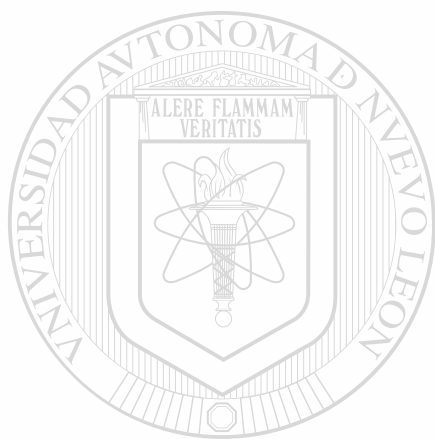
Asimismo, no quiero olvidar la participación responsable y profesional de Martha Cruz Márquez y Norma Alicia Martínez en la recopilación de la información.

A todos los maestros y compañeros, me siento contenta de que hayamos coincidido en este camino y compartido tantos momentos difíciles de olvidar.

También quiero agradecer a todos los miembros de mi familia, en especial a mi madre, quien me ha brindado apoyo y comprensión en todos los momentos de mi vida.

A Axa, por su amor incondicional.

María Angélica Rocha Valero.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

A mis padres: Guillermo y Herminia

A mis hermanos:

Francisco Guillermo y Lupina

A Lupe, mi cuñada

A Karina, Memo y la recién llegada, Evelyn

*Y a ti Dios, gracias por amarme y estar
siempre conmigo*

TABLA DE CONTENIDO

CONTENIDO	PÁGINA
AGRADECIMIENTOS.....	I
DEDICATORIA.....	II
TABLA DE CONTENIDO.....	III
LISTA DE GRÁFICAS.....	V
LISTA DE CUADROS.....	VII

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

Introducción.....	1
1.1. Justificación de la investigación.....	3
1.2. Objetivos de estudio.....	8
1.3. Áreas geográficas seleccionadas para la realización de este estudio.....	8

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

2.1. Cambios sociales y económicos en México.....	10
2.2. Crisis de 1995.....	12
2.3. Estratificación social.....	14
2.4. Enfoques teóricos.....	18
2.4.1. Marx.....	18
2.4.2. Max Weber.....	19
2.4.3. Leñero.....	21
2.5. Clases sociales y estilos de vida.....	22
2.5.1. Clase media.....	22
2.5.2. Clase marginada.....	27
2.6. Empleo y subempleo.....	29
2.7. Estrategias.....	31
2.8. Las unidades domésticas.....	34
2.8.1. Las unidades domésticas y las estrategias de supervivencia.....	36
2.8.2. Cambios en las unidades domésticas en época de crisis.....	38
2.9. Programas implementados en México para superar la pobreza.....	39

CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA

3.1. Tipo de Investigación.....	42
3.2. Criterios para el diseño del instrumento.....	43
3.3. Selección de la muestra.....	44
3.4. Selección y capacitación de los entrevistadores.....	46
3.5. Levantamiento de los datos.....	47
3.6. Codificación y captura de los datos.....	47
3.7. Procesamiento de los datos.....	48
Modelo rector de la investigación.....	49
1.3. Las variables y sus indicadores.....	51
1.3.1. Variables independientes.....	51
1.3.2. Variables intervinientes.....	52
1.3.3. Variables dependientes.....	52

CAPÍTULO 4: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

4.1. Análisis descriptivo.	
4.1.1. Variables independientes.....	56
4.1.2. Variables intervinientes.....	66
4.1.3. Variables dependientes.....	68
4.2. Análisis relacional.	
4.2.1. Relación entre las variables independientes y el estrato socioeconómico.....	85
4.2.2. Relación entre las variables intervinientes y el estrato socioeconómico.....	92
4.2.3. Relación entre las variables independientes y las variables intervinientes.....	94
4.2.4. Relación entre las variables independientes e intervinientes con las variables dependientes.....	98
4.2.5. Relación entre las variables dependientes.....	106

CONCLUSIONES.....	110
--------------------------	------------

BIBLIOGRAFÍA.....	114
--------------------------	------------

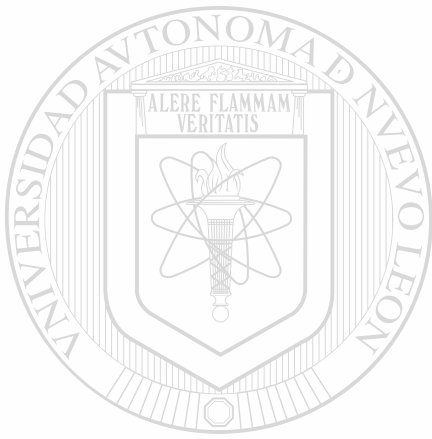
ANEXO.

Cédula de la entrevista.....	120
------------------------------	-----

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica	Página
1 Número de personas que componen la unidad doméstica.	56
2 Tipo de unidad doméstica por estrato socioeconómico.	57
3 Número de personas que trabajan por estrato.	58
4 Número de personas que no trabajan según el estrato.	61
5 Número de personas desempleadas por estrato.	62
6 Trabajo fijo en las unidades domésticas según el estrato.	63
7 Trabajo eventual en las unidades domésticas según el estrato.	63
8 Horas de trabajo por semana según el estrato.	64
9 ¿Trabaja el jefe de familia?	65
10 Aportación económica por semana según el estrato.	66
<hr/>	
11 Ingreso per cápita según el estrato.	67
12 Número de estrategias empleadas durante 1995 para aumentar el ingreso.	68
13 Estrategias para aumentar el ingreso en el estrato marginado.	71
14 Estrategias para aumentar el ingreso en el estrato medio bajo.	72
15 Estrategias empleadas para disminuir el gasto en 1995.	73
16 Estrategias empleadas durante 1995 para disminuir los gastos en alimentación.	74
17 Estrategias empleadas durante 1995 para disminuir el gasto en ropa y calzado.	77

18	Empleo de estrategias para disminuir gastos en educación según el estrato y el periodo en que las emplearon.	79
19	Número de estrategias para disminuir gastos en recreación empleadas durante 1995 según el estrato.	80
20	Número de estrategias para disminuir gastos en vivienda empleadas durante 1995 según el estrato.	82
21	Empleo de estrategias para disminuir gastos en vivienda según el estrato y el periodo en que las emplearon.	84



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



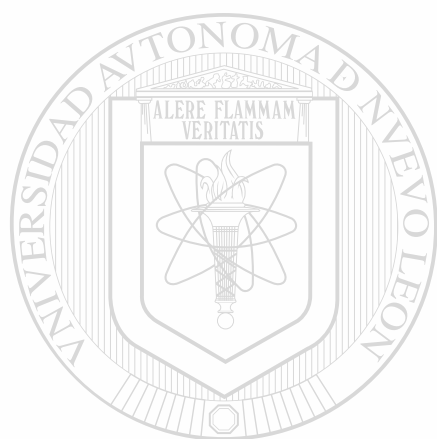
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

LISTA DE CUADROS

Cuadro		Página
1	Distribución de la población ocupada de Nuevo León y Monterrey según su nivel de ingreso.	13
2	Familias de la clase medio baja que se han visto afectadas por la crisis económica de 1995.	27
3	Menores de 18 años de edad que trabajan por estrato.	60
4	Estrategias para aumentar el ingreso según el estrato y el periodo en que las emplearon.	69
5	Estrategias para disminuir el gasto en alimentación según el estrato y el periodo en que las emplearon.	75
6	Estrategias para disminuir el gasto en ropa y calzado según el estrato y el periodo en que las emplearon.	78
7	Estrategias para disminuir el gasto en recreación según el estrato y el periodo en que las emplearon.	81
8	Estrategias para disminuir el gasto en vivienda de acuerdo con el estrato y el periodo en que las emplearon.	83
9	Relación entre el e estrato y el número de miembros que componen la unidad doméstica.	85
10	Relación entre el estrato y el tipo de unidad doméstica.	86
11	Relación entre el estrato y el número de personas que trabajan en la unidad doméstica.	87
12	Relación entre el estrato y el número de personas que no trabajan en la unidad doméstica.	88
13	Relación entre el estrato y el trabajo fijo.	89
14	Relación entre el estrato y el trabajo eventual.	90

15	Relación entre el estrato y el número de horas que trabajan por semana en la unidad doméstica.	91
16	Relación entre la aportación económica por semana y el estrato.	92
17	Relación entre el ingreso per cápita y el estrato.	93
18	Relación entre la aportación económica y las variables independientes numéricas.	94
19	Relación entre el ingreso per cápita y las variables numéricas seleccionadas.	95
20	Relación entre el tipo de unidad doméstica y la aportación económica.	96
21	Relación entre el ingreso per cápita y el tipo de unidad doméstica.	97
22	Relación entre el número de estrategias empleadas en 1995 para aumentar el ingreso de las unidades domésticas y las variables numéricas.	98
23	Relación entre el número de estrategias empleadas durante 1995 para disminuir el gasto en las unidades domésticas y las variables numéricas.	100
24	Relación entre el número de estrategias para aumentar el ingreso y el tipo de unidad doméstica.	102
25	Relación entre el número de estrategias para disminuir el gasto y el tipo de unidad doméstica.	103
26	Relación entre el número de estrategias para aumentar el ingreso y el trabajo fijo.	104
27	Relación entre el número de estrategias para aumentar el ingreso y el trabajo eventual.	105
28	Relación entre el estrato y el número de estrategias empleadas antes de 1995 para aumentar el ingreso.	106
29	Relación entre el estrato y el número de estrategias empleadas en 1995 para aumentar el ingreso.	107

30	Relación entre el estrato y el número de estrategias empleadas antes de 1995 para disminuir el gasto.	108
31	Relación entre el estrato y el número de estrategias empleadas en 1995 para disminuir el gasto.	109



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CAPÍTULO 1 : INTRODUCCIÓN

En los últimos años distintas disciplinas se han interesado en realizar estudios sobre la organización y las afiliaciones de clase de las unidades domésticas, la importancia del ciclo doméstico en la definición del bienestar, el número y tipo de trabajadores de la unidad, el carácter de las unidades encabezadas por mujeres y, sobre todo, del carácter colectivo-individual del nexo que produce una unidad doméstica y una estrategia común. Este carácter colectivo se refleja tanto en la organización interna, en la que participan varios miembros de la unidad doméstica, como en el carácter colectivo y social del producto de esta organización, concebido como la reproducción diaria y generacional de los trabajadores en términos físicos, sociales y culturales. (González de la Rocha, 1990)

A nivel de trabajo empírico, las estrategias de supervivencia son referidas sólo a determinados grupos socioeconómicos, a sectores populares, grupos marginales, campesinos pobres, obreros, etc. Sin embargo, todos los individuos, todas las unidades domésticas, todos los grupos y clases sociales, sobreviven determinados periodos de tiempo, reproduciéndose materialmente a través de diversos comportamientos. (Argüello, 1981)¹

Duque y Pastrana (1973) fueron los pioneros en emplear el término estrategias de supervivencia, al estudiar las formas en que lograban sobrevivir las familias de pobladores de dos campamentos de Santiago de Chile. Se preocupan por la subsistencia económica y afirman que el aspecto central consiste en la reordenación de funciones al interior de las unidades domésticas enfatizando la participación económica de todos los miembros.

Un estudio antropológico de una barriada de la Ciudad de México (Lomnitz, 1971-1977) aborda los mecanismos de supervivencia que utilizan los marginados, su economía, la migración, sus patrones de comportamiento y las formas de organización social que han desarrollado, como respuesta a las duras condiciones que enfrentan para sobrevivir, haciendo hincapié en las redes de intercambio, ya que encontró grupos de familias emparentadas que vivían como vecinos y que se caracterizaban por un intenso intercambio de bienes y servicios.

¹ Citado en Demografía y Economía, (1981:196)

Por otra parte, un estudio efectuado en Guadalajara (González, 1981-1983), aborda las estrategias de supervivencia de la clase trabajadora (obrera); de cómo se ven afectadas las unidades domésticas en su estructura y organización internas y en sus relaciones de trabajo, encontrando que la gente pasa del sector formal al informal sin demasiados problemas. Igual que Lomnitz, estudia las redes sociales, sin embargo, también se interesó por aquellas unidades domésticas que carecen de la posibilidad de establecer relaciones horizontales entre sus iguales.

Por último, mencionaremos el estudio realizado por seis investigadores (Selby, 1978-1992), en diez estados de la República Mexicana, (casi 10,000 hogares urbanos), donde abordan la vida cotidiana y la manera en que la sociedad mexicana se sustenta en sus esfuerzos y sacrificios. Ellos encontraron que las familias numerosas son las que salen adelante económicamente. Además, analizan los ingresos de las unidades domésticas.

En el presente estudio nos ocupamos de analizar las estrategias que emplean las unidades domésticas pertenecientes a dos estratos socioeconómicos distintos para aumentar el ingreso y para disminuir el gasto, específicamente, en las estrategias empleadas durante 1995, por ser el año en el que se presentó la última crisis económica de México (la crisis inició en diciembre de 1994, sin embargo, tomó auge durante 1995 y continúa agravándose en nuestros días). La realización de investigaciones que nos proporcionen un conocimiento de lo que sucede en el interior de las unidades domésticas en situaciones de crisis nos ayudaría en la elaboración de programas dirigidos a lograr el bienestar familiar y, por ende, el de la población en general.

Lo anterior constituye el propósito primordial de este trabajo. Para lograr esto es necesario profundizar en el conocimiento de las unidades domésticas y de la situación económica del país, por lo que en el capítulo 2, incluimos el marco teórico de la investigación, tomando como base la teoría de las clases sociales, también hablamos sobre las características específicas de las clases marginada y medio baja, la crisis económica en México y Nuevo León, las estrategias, las unidades domésticas y sus características sociodemográficas.

En el capítulo 3, presentamos la metodología de la investigación en la cual exponemos: el diseño del instrumento, la selección de la muestra, el levantamiento de los datos la codificación y captura de los datos, el modelo rector, las variables y sus indicadores y el análisis de los datos.

Posteriormente en el capítulo 4, mostramos el análisis e interpretación de los datos, con la descripción de las características generales de la población y el análisis de la relación entre las variables independientes, intervinientes y dependientes.

Por último, exponemos las conclusiones de los resultados que obtuvimos en la investigación.

1.1. Justificación.

Aguilar (1995) nos dice que actualmente los pobres perciben el 19 por ciento del total de los ingresos, según datos del INEGI; pero que, según fuentes independientes, el 30 por ciento de los más pobres sólo perciben el 5 por ciento del total de los ingresos, mientras que el 20 por ciento de los más ricos obtiene el 72 por ciento.

Los gobiernos mexicanos se han dedicado a ayudar a unos pocos a concentrar enormes cantidades de recursos -Vitro, Cemex, Carso, Televisa, Cifra, Banamex, Comermex, etc.- para que ellos activen el mercado y ese mercado con su "magia" resuelva el problema del desempleo y, finalmente, el de la pobreza. (Meyer, 1995). Han descuidado las pequeñas y las medianas empresas provocando su quiebra, por consiguiente, los despidos masivos y el aumento en el número de desempleados.

Las fuentes oficiales nos indican que la tasa de desempleo abierto fue de 6.3 por ciento durante los primeros tres meses de 1995 en Nuevo León. El IMSS (1995) registró a nivel nacional a 8 millones 525 mil 200 asegurados permanentes² en abril de 1995, lo que representó una disminución de 288 mil 300 personas respecto a diciembre de 1994. En Nuevo León, en diciembre de 1994, registró 656,998 asegurados permanentes y en mayo de 1995, registró 616,941 asegurados, lo que significa que se ha contraído a 40 mil 57 personas, equivalente a una disminución de 6.1 por ciento en los últimos cinco meses.

Santiago Oñarte (1995) titular de la Secretaría del Trabajo, mencionó que en el primer semestre de 1995 ocho millones de mexicanos se encontraban sin empleo fijo; precisó que 2 millones estaban sin trabajo, mientras que seis millones recurrieron al subempleo para obtener algún ingreso.

Por esta razón, los que aún conservan su trabajo se preocupan más por conservarlo aunque perciban bajos salarios. El gobierno de Nuevo León proporciona becas de capacitación técnica durante tres meses con goce de salario mínimo, por lo que algunas personas lo han utilizado como estrategia inmediata, aunque sabemos que el salario mínimo es insuficiente para satisfacer las necesidades más básicas de las unidades domésticas.

Los tabuladores salariales son muy bajos, México ocupa uno de los últimos lugares respecto a las remuneraciones de sus trabajadores, se esperaba que durante 1995 fueran inferiores incluso a los pagados en Honduras, Guatemala, Costa Rica, Hong Kong o Corea. (Orozco y Velázquez, 1995).

México no es un país pobre, ya que posee cuantiosos recursos naturales y humanos, pero es un país injusto. A pesar de la crisis, el gobierno mexicano continúa con esta política neoliberal que es evidente que ha fracasado, ya que al privatizar las empresas nacionales, se concentra más la riqueza en algunos de los principales inversionistas del país y peor aún en manos de

² En el IMSS el concepto asegurados permanentes se refiere al jefe de familia, no incluye a la familia asegurada.

inversionistas extranjeros, principalmente de Estados Unidos, ampliando la brecha entre los más ricos y los más pobres.

Como podemos ver, las políticas de ajuste estructural que a partir de 1982 se llevaron a cabo en México tuvieron un efecto devastador en materia de ingreso general de los mexicanos y en lo referente al empleo.

A lo largo de casi 12 años hay una baja real en los salarios de 68.5 por ciento. Entre 1975 y 1992 la participación del producto bruto interno (PBI) disminuyó alrededor de un 16 por ciento. Si se valora en términos monetarios, los salarios que dejan de percibir los asalariados debido a su disminución dentro del PBI suman alrededor de 150,000 millones de nuevos pesos por concepto de la baja de los salarios, (50,000 millones de dólares al tipo de cambio de principios de 1994). (Calderón, 1995).

Según el Centro de Investigaciones Económicas de la UANL, el valor adquisitivo -entendiéndose como la capacidad que tiene el salario para adquirir determinada cantidad de bienes y servicios- durante 1995 cayó en 56 por ciento, la inflación en Nuevo León alcanzó el 28.8 por ciento en los primeros cinco meses del año según datos del Banco de México, la anual se calcula en 34.15 por ciento, mientras que el salario solamente aumentó el 12 por ciento. Sólo aquellos con mejores condiciones económicas han aumentado su nivel de compra. (Medellín, 1995)

Las repercusiones son más drásticas en las zonas rurales como Oaxaca y Chiapas entre otras entidades, provocando que las personas migren hacia las grandes ciudades industriales en busca de mejores oportunidades de trabajo, educación y salud. Sin embargo, llegan y pasan a formar parte del sector marginal urbano al no poder integrarse al sistema de producción industrial, aumentando así la población perteneciente a dicho sector.

En 1990 más de las cuatro quintas partes de la población, es decir, el 83.1 por ciento es pobre. En consecuencia, sólo el 16.9 por ciento no es pobre. Dos terceras partes de la población se encontraba en situación de pobreza extrema (65.9) y el 17.2 en situación de pobreza moderada. Entre los pobres extremos la mayor parte se sitúa en el estrato de peores condiciones de vida, denominados indigentes, que constituyen el 45.9 por ciento de la población nacional, mientras que al otro componente, al que se le ha denominado "muy pobres", representa el 20 por ciento. Respecto a los no pobres, el primer estrato denominado con Satisfacción de las Necesidades y Requerimientos de Ingresos, representa el 11 por ciento de la población nacional, el siguiente escalón corresponde a la clase media que constituye el 6 por ciento y la clase alta que representa solamente el 0.6 por ciento del total nacional. (Boltvinik, 1994).

Todos los factores mencionados, como la desigualdad en el reparto de la riqueza, la falta de actividad laboral, el bajo nivel económico, aunado al bajo nivel de instrucción, en las clases pobres, trae como consecuencia otros problemas de gran magnitud que no podemos pasar desapercibidos: el alcoholismo, la violencia, la delincuencia, etc.

Siendo las unidades domésticas donde se desarrolla la personalidad física, moral e intelectual del individuo, es de comprenderse que si en las unidades domésticas se carece de los más indispensables medios de subsistencia, esto no permitirá que el individuo se desarrolle física y moralmente; en dichas unidades domésticas es donde nace el infractor, el individuo que lucha por la subsistencia y, por lo tanto, está dispuesto a cometer toda clase de ilícitos. (Ibarra, 1969).

La crisis económica va acompañada de crisis política, social y familiar, aumentando el número de divorcios, delitos, maltrato, etc. Así, por ejemplo, la directora del DIF Estatal Alma Elisa Reyes de Rizzo (1995) declaró en un periódico local que la crisis económica ha hecho que los reportes de maltrato a niños se quintupliquen; durante el primer trimestre de 1994 fueron reportados 137 casos de maltrato y en el mismo periodo de 1995 hubo 755 reportes de maltrato infantil.

Del mismo modo, Fernando Garza Guzmán, director de la Policía Judicial del Estado aseguró que los robos se han disparado en mayo de 1995 principalmente por ladrones novatos y él atribuye esto a la crisis económica y al desempleo que existe en la actualidad. Sin embargo, no aportó datos estadísticos, por lo que se acudió a Seguridad Pública del Estado, donde confirmaron que el robo tipo cristalazo aumentó 42.74 por ciento. También existen otros problemas como el alcoholismo y la drogadicción que afectan directamente a las unidades domésticas que se han incrementado en 1995. La drogadicción aumentó un 34.28 por ciento, y esto sólo se refiere a los casos detectados.

La política neoliberal adoptada por el presidente Miguel de la Madrid en 1982, caracterizada por el centralismo y el presidencialismo, ha provocado que se incremente la concentración de la riqueza nacional en unas cuantas manos, profundizando la pobreza en amplias zonas de la población; esto ha motivado que algunos investigadores se interesen en el estudio de las actividades que llevan a cabo los diferentes miembros de la unidad doméstica para hacer posible su supervivencia en dicho contexto de crisis económica y social. A estas actividades se les ha llamado de diferentes maneras: estrategias de supervivencia, estrategias de sobrevivencia, estrategias de reproducción, estrategias familiares de vida, etc.

En el presente estudio nos referiremos a dichas actividades como estrategias de supervivencia, pero no debemos entender que este término se emplea exclusivamente para analizar los comportamientos asociados a la subsistencia mínima de los grupos sociales de más bajos ingresos, sino para referirnos a las diferentes estrategias empleadas por las distintas posiciones económicas de las unidades domésticas. Por este motivo, seleccionamos dos comunidades de diferente estrato social, uno marginado y otro medio bajo. Nuestra hipótesis central plantea que existe una diferencia entre estos dos estratos respecto a las estrategias que emplean para hacer frente a la crisis económica de 1995.

La unidad doméstica constituye el ámbito donde se determina la posición de clase de una gran parte de la población, por lo que es la unidad de análisis en el estudio de la estructura de clases de una sociedad específica. Con base en las condiciones de existencia que les impone su pertenencia de clase, las unidades domésticas de cada clase social desarrollan estrategias de

supervivencia encaminadas a asegurar la reproducción material y social del grupo y de cada uno de sus miembros. (Torrado, 1981)³

La crisis actual, iniciada en Diciembre de 1994 y que se manifiesta en el deterioro en las condiciones generales de vida, ha hecho más evidente el carácter colectivo de las respuestas de las unidades domésticas para enfrentarla.

Los marginados tienen una gran capacidad de adaptarse a las situaciones de crisis, su ingenio los lleva a emplear estrategias para sobrevivir. En estos momentos de crisis, lo primordial para los mexicanos es aumentar sus ingresos para poder solventar los gastos de la unidad doméstica, y al decir ingreso, no sólo nos referimos al dinero, sino a todo aquello que entra a la unidad doméstica, ya sea dinero o bienes que se consumen directa e indirectamente, después de su transformación o trueque. (González, 1987).

De esta manera, para aumentar sus ingresos, empiezan a desarrollar en el interior de las unidades domésticas a las que pertenecen una serie de mecanismos para asegurar el bienestar material de sus miembros. En muchas ocasiones, para los mexicanos, la única opción es apoyarse en los esfuerzos de su propia familia para afrontar las situaciones de crisis. Las unidades domésticas son la célula básica de la estructura social mexicana, se dice que la vida de los mexicanos es la familiar, con mayor evidencia que ningún otro país de América del Norte (Selby, 1994).

Por estrategias de supervivencia entendemos, las actividades que se organizan a corto plazo dentro de la unidad doméstica a fin de vérselas con problemas o carencias, previstos e imprevistos, de la vida diaria. (González, 1987). Las características sociodemográficas de las unidades domésticas son elementos condicionantes de la participación familiar en las estrategias de supervivencia; así el estrato socioeconómico, el tipo de unidad doméstica, el número de personas que la integran, el número de personas que trabajan, el número de personas que no trabajan, el tipo de trabajo, la aportación económica y el ingreso per cápita condicionan el número y tipo de estrategias que emplean las unidades domésticas para su supervivencia.

En condiciones de deterioro económico las unidades domésticas manipulan sus recursos para enfrentar las situaciones de crisis. Ante la crisis económica, las unidades domésticas tienden a cambiar en su tamaño, composición y estructura, incorporan más miembros a la actividad económica, realizan actividades orientadas a incrementar los recursos y disminuir los gastos, a modificar sus patrones de consumo que favorezca a los alimentos más baratos. Se desarrollan estrategias basadas en el reacomodo de los elementos que forman la unidad doméstica. En el estrato marginado, la crisis económica actual recrudece la lucha por la supervivencia.

Pero la actual crisis también ha afectado a las unidades domésticas de estrato medio bajo, ya que al ser desocupados o al perder su poder de compra debido a los aumentos en los precios de los productos básicos, al IVA, a la gasolina, a los servicios públicos, etc., ya no pueden tener el mismo nivel de consumo que antes, tienen más necesidades que hoy no pueden satisfacer, y

³ Citado en Demografía y Economía (1981:210)

aunque diferentes al estrato marginal, también se organizan para emplear estrategias que los ayuden a enfrentar la situación económica actual. En las estrategias se reconoce el papel activo que desempeña la unidad doméstica en el control y manejo de sus recursos para hacer frente a las crisis económicas y sociales.

Consideramos este estudio útil para las Ciencias Sociales, principalmente para los trabajadores sociales, ya que ellos tienen los conocimientos y la capacidad de sensibilizar y organizar a las personas para que participen en su bienestar, empleando sus propios recursos. Como señalan algunas organizaciones no gubernamentales: el desarrollo social no tiene que ver con las cosas sino con las personas, no supone tanto la satisfacción de las necesidades, sino el desarrollo de las capacidades propias para hacer frente a necesidades recurrentes y en expansión. El desarrollo social es un proceso comunitario en el que participan grupos humanos y supone la organización, solidaridad y esfuerzo activo de los mismos grupos y comunidades que lo experimentan. Por lo tanto, el agente principal para el desarrollo social y la superación de la pobreza son las propias comunidades y grupos afectados. Los elementos centrales son la educación y el fomento de iniciativas económicas de subsistencia; es un proceso lento, pero se puede acelerar mediante proyectos a largo plazo. Y en esto, los trabajadores sociales tienen mucho que aportar, ya que la educación y la organización de grupos son algunas prioridades de su labor profesional. (Reinhaiz, 1995)

Precisamente, el presidente Ernesto Zedillo en el Plan Nacional de Desarrollo del período 1995-2000 busca promover la participación de la población en actividades que incrementen su productividad y sus ingresos. En el punto referente a Desarrollo Social propone lo siguiente

"La nueva política de combate a la pobreza y la marginación social se dará a partir de una estrategia renovada de integración social y productiva. La integración social alude al compromiso de crear condiciones para la participación de todos los grupos sociales en los beneficios del desarrollo, compromiso que fortalece la identidad y la unidad nacionales y acredita una relación estrecha con la democracia participativa."

También menciona el plan que la participación social organizada en las ciudades, es no sólo un método para mejorar la calidad de vida, sino que es, sobre todo, un esfuerzo de solidaridad y fraternidad que contribuye a la cohesión social, a humanizar la vida urbana.

Los resultados de esta investigación permitirán identificar las estrategias empleadas tanto en el estrato marginal como en el medio bajo y la eficacia de las mismas en la solución de problemas derivados a la actual crisis económica, y por otra parte, también será un punto de partida para ejecutar nuevas estrategias que permitan a la población alcanzar el nivel de vida a que tienen derecho.

Además, esta investigación aportará datos empíricos que nos ayudarán a conocer el comportamiento de las variables involucradas, a la vez que sirve como punto de partida para futuras investigaciones.

1.2. Objetivos de estudio.

GENERAL.

Analizar qué factores económicos y familiares están relacionados con el uso de estrategias para aumentar los ingresos y disminuir los gastos en dos comunidades de diferente estrato social (marginado y medio bajo) de Monterrey, N.L.

ESPECÍFICOS.

- Comparar las diferencias entre los dos estratos socioeconómicos respecto a las características sociodemográficas y familiares de las unidades domésticas.
- Determinar si las variables familiares: número de miembros de la unidad doméstica, el tipo de unidad doméstica, el número de miembros que trabajan y que no trabajan, el tipo de trabajo, la aportación económica y el ingreso per cápita tienen relación con los tipos y número de estrategias que emplean las unidades domésticas para aumentar sus ingresos y disminuir los gastos.
- Comparar los estratos marginado y medio bajo respecto al tipo y número de estrategias que emplean las unidades domésticas para aumentar sus ingresos y disminuir los gastos.
- Señalar las diferencias que existen entre el estrato socioeconómico y el empleo de estrategias antes y durante 1995 (crisis económica).

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

1.3. Áreas geográficas seleccionadas para la realización de este estudio.

Las comunidades elegidas fueron: René Alvarez y Provileón San Bernabé ubicadas en el municipio de Monterrey, N.L. La selección se hizo en base a los siguientes criterios:

- 1) Las dos colonias están ubicadas en el municipio de Monterrey, N.L. a corta distancia una de otra, por lo que se facilita el desplazamiento hacia éstas.
- 2) El sector es ampliamente conocido por la autora de esta investigación por haber trabajado en el Centro DIF No. 15, ubicado por el mismo sector (Fomerrey 1).

Es importante mencionar que para la selección de las comunidades también se tomó en cuenta una lista de las colonias de Monterrey y su área metropolitana, según el estrato social a que pertenecen, que fue proporcionado por el Consejo Estatal de Población (COESPO).

Cabe decir que no encontramos datos estadísticos sobre estas colonias, ya que actualmente no hay memorias de comunidad en la Facultad de Trabajo Social sobre las mismas, y el INEGI tiene la información por AGEB y no por colonia. Por este motivo a continuación mencionamos algunas características muy generales de las dos comunidades seleccionadas para esta investigación.

Colonia René Alvarez.

Fue fundada hace aproximadamente 30 años, según información de los residentes del lugar. Está compuesta por 11 manzanas con 246 viviendas.

Los habitantes de esta colonia manifestaron que existen problemas de pandillerismo, alcoholismo y drogadicción entre los jóvenes del sector. Asimismo carecen de los servicios públicos de drenaje y pavimentación, (sólo cuentan con agua y luz). Aunque se iniciaron los trabajos de instalación del drenaje, éstos se han detenido debido a que los habitantes no cuentan con los recursos económicos para pagar.

En esta colonia no existen instituciones de ningún tipo. Las viviendas están construidas de madera y principalmente de block, algunas solamente sobrepuesto (sin estar pegados con cemento). Casi la totalidad de las personas dijeron que la vivienda es propia.

Existen pequeñas tiendas de abarrotes, donde venden lo mínimo indispensable que se consume en el lugar. Además, cada semana acude una persona en una camioneta que vende despensas a crédito entre los habitantes de la colonia.

La mayoría de los trabajadores de esta colonia son albañiles, por lo que trabajan en forma eventual y sin un ingreso fijo.

Colonia Provilleón San Bernabé.

Esta colonia se construyó hace 15 años, está constituida por 25 manzanas, cuyas viviendas pertenecen a las llamadas "de interés social", casi la totalidad de la población ya terminó de pagarlas, ya que les dieron un plazo de 10 años para hacerlo.

Esta colonia cuenta con todos los servicios públicos. Asimismo hay dos instituciones educativas, una pre-primaria y una primaria. También se encuentra un Centro de Desarrollo Comunitario del DIF Municipal (CEDECO) y un módulo de la Procuraduría General de Justicia.

La población económicamente activa de la colonia está representada por obreros, comerciantes y empleados principalmente.

CAPÍTULO 2 : MARCO TEÓRICO

La crisis económica de México ha tenido un gran impacto en la población y en las organizaciones sociales, en la división del trabajo y en la elaboración de estrategias para superar la pobreza. Las unidades domésticas han tenido que reestructurar procesos dentro de los cuales hay un gran alto grado de flexibilidad e intensificación de trabajo. Sin esos mecanismos y estrategias implementados por las unidades domésticas, éstas difícilmente podrían sobrevivir durante los períodos de crisis. Para evitar una reducción drástica en el consumo de alimentos, las unidades domésticas han tenido que contar con más miembros que trabajen, para proveerse de ingresos necesarios. La unidad familiar y la solidaridad han llegado a ser las principales defensas contra el deterioro económico.

2.1. Cambios sociales y económicos en México.¹

La modernización, urbanización y procesos de industrialización que enfrentó México entre 1940 y 1980 crearon nuevas y substanciales clases y grupos de ingreso, lo cual incrementó significativamente el número de personas de alto ingreso. Esto marginalizó la pobreza en un 10 por ciento, lo cual incluye más trabajadores rurales, quienes vieron un estancamiento en sus ingresos y redujeron sus beneficios sociales. El porcentaje de familias pobres decreció en forma importante durante 1960 y 1970 de un 80.7 por ciento en 1963 a un 52.5 en 1981. Los éxitos relativos del desarrollo en México en estos términos no debería oscurecer el hecho de que la supervivencia no sea difícil para los pobres, ya que sólo la mitad de las personas empleadas disfrutaban de seguridad social y que las tasas de desnutrición y mortalidad sean aún en 1980 considerablemente más altas que las de las clases medias. Los pobres se topan con que su medio ambiente es adverso. Los estudios concluyen e indican en México, la importancia de la naturaleza colectiva de las estrategias de supervivencia y el rol primordial que tiene la unidad doméstica para sobrevivir y reproducirse laboralmente hablando. La crisis y la reestructuración de los ochentas y principios de los noventas, alteró significativamente los inicios de los previos 40 años, pero las unidades domésticas han llevado a cabo diversas acciones para su supervivencia. En Latinoamérica, la pobreza urbana tuvo un incremento porque creció el desempleo y se estancó el nivel de gastos sociales y subsidios, fuente básica de una política de gobierno. De acuerdo con la ONU, la crisis tuvo más impacto en

¹ Gzz. de la R. y A. Escobar, 1996.

poblaciones urbanas que en rurales. En 1990, el 39 por ciento de todos los pobres urbanos latinoamericanos incrementaron sus niveles de pobreza (116 millones de personas) comparado con un 35 por ciento en 1980.

En 1981, el 52.5 por ciento de todas las unidades domésticas mexicanas fueron consideradas pobres contra un 62.5 por ciento en 1988, un incremento de 4 millones de unidades domésticas (22 millones de personas) en números absolutos. Y en 1990, 41 millones de mexicanos eran incapaces de satisfacer sus necesidades básicas y 17 millones vivían en extrema pobreza. Los ochentas fueron llamados “la década perdida” ya que mucho de lo que se ganó en los setentas en términos de incremento en subsidios y gasto público se perdió. La crisis de los ochentas forzó a muchas unidades domésticas previamente estables a convertirse en pobres, la distribución del ingreso general se concentró más y la dirección general que tomó Latinoamérica se convirtió en una polarización social.

Durante 1980 el empleo formal se estancó o declinó en muchos países y el empleo en el sector informal y en pequeñas industrias creció dos veces más rápido que el crecimiento de la población. Hay un incremento general en la participación de la mujer en el mercado laboral y las unidades domésticas fueron forzadas a reestructurar su división de labores y presupuestos para vivir con las nuevas condiciones impuestas por las políticas económicas neoliberales.

De 1986 a finales de 1988 la inflación fue muy alta y terminó en 159 por ciento en 1987. El gobierno comenzó a privatizar muchas empresas y el gasto social fue a la baja, México ingresó al GATT en 1986, y en 1988 las exportaciones llegaron a tener un gran impacto en el mercado doméstico. La economía mexicana fue seriamente desestabilizada a finales de 1987 con nuevas devaluaciones y fugas de capitales. El sector público y privado tuvo un estancamiento en el empleo, se estima que entre 1980 y 1987 el empleo informal creció en México un 80 por ciento en términos reales.

En 1988 se renegocia la deuda externa, reduciendo la deuda total y sus intereses correspondientes, se redujo la inflación y se estabilizó la economía mexicana; sin embargo, el éxito llegó a ser sólo modesto y se mantuvo por cuatro años, los bancos que habían sido nacionalizados en 1982, fueron privatizados una vez más. En Monterrey y en la ciudad de México los empleos de la industria manufacturera crecieron, y el ingreso por los mismos, creció aún más rápido por primera vez en 10 años.

Pero a comienzos de 1992 existió otro período de inflación que produjo algunos problemas económicos. En Monterrey, el 10 por ciento de la fuerza laboral total compuesta por 310 mil personas fue despedida de su trabajo en menos de 20 meses.

2.2. Crisis de 1995.

La crisis financiera desatada en diciembre de 1994 cerró el círculo del experimento neoliberal justo donde había iniciado en 1982: estancamiento con alta inflación, recesión y paro forzoso sin precedente de cientos de miles de trabajadores. (López, 1996)

Al término de esa administración, México experimentó el crecimiento sin precedente de la inflación y del endeudamiento interno y externo, la caída vertical del salario, los despidos masivos, la dramática desigualdad de la distribución de la riqueza, sumiendo en la pobreza y la extrema pobreza a la mitad de la población. Posteriormente, el gobierno de Carlos Salinas de Gortari consolidó el modelo neoliberal de desarrollo capitalista (Cornejo: 1994) México se ha visto invadido de cadenas comerciales norteamericanas como Wall- Mart, JC Penney. Las empresas estatales se han ido privatizando y pasando a manos de extranjeros, es decir, se han abierto las fronteras a países extranjeros (especialmente a Estados Unidos) para que se apropien de las empresas estatales y privadas.

El impacto que la crisis ha tenido sobre el gasto social, el empleo y los salarios han deteriorado las condiciones en que ocurre la reproducción cotidiana de las unidades domésticas. La manutención de los trabajadores de las unidades domésticas a la que pertenecen depende de: 1) la disponibilidad del empleo y de los niveles de remuneración que condicionan la cantidad y calidad de los bienes que las unidades domésticas pueden comprar en el mercado; 2) el conjunto de actividades que sus integrantes realizan en el ámbito doméstico, que van desde la compra de los bienes y su elaboración para ser consumidos hasta la realización de otras tareas esenciales para su reproducción cotidiana y; 3) la prestación de servicios de educación, salud, seguridad social y de subsidios por parte del Estado. (Salles y Tuirán, 1995).

Las tres condiciones mencionadas han afectado principalmente a las clases populares: marginada y baja, sin embargo, la clase media, aunque no de la misma forma, también ha resentido la actual crisis económica.

Esto ha dado lugar a una configuración altamente estratificada en lo económico. Se ha agudizado la diferencia entre los estratos sociales, en pocas palabras, entre los que poseen recursos y obtienen gran parte de la riqueza nacional y los que nada alcanzan de esa distribución o repartición de la riqueza. A continuación mostramos la población de Nuevo León y Monterrey de acuerdo a su nivel de ingreso, según información del INEGI, correspondiente a 1990.

Cuadro No. 1
Distribución de la población ocupada de Nuevo León
y Monterrey según su nivel de ingreso

	Nuevo León	Monterrey
Población ocupada	1 009 584	361 520
No recibe ingresos	2.2%	0.9%
Hasta un 50% de un Salario Mínimo	3.8%	3.6%
Más del 50% y menos de 1 S.M.	9.6%	9.0%
Un salario mínimo	0.3%	0.5%
Más de 1 S.M. y hasta 2 S.M.	42.8%	42.3%
Más de 2 S.M. y menos de 3 S.M.	15.4%	15.3%
De 3 S.M. y hasta 5 S.M.	11.5%	12.0%
Más de 5 S.M. y hasta 10 S.M.	6.6%	7.8%
Más de 10 S.M.	4.2%	5.1%
No especificado	3.6%	3.6%

Fuente: INEGI, 1990.

En el cuadro anterior observamos que más de la mitad de la población se encontraba percibiendo de 0 a 2 salarios mínimos solamente en 1990.

Solis (1989)² señala que en México la línea de la pobreza se puede trazar en 2 salarios mínimos. Aplicando este criterio se puede concluir que en 1990 casi el 60 por ciento de las unidades domésticas vivían en condiciones de pobreza. Es importante señalar que la creciente concentración del ingreso en un grupo minoritario ha determinado una creciente pobreza y marginación que va agravando cada vez más la desigualdad existente.

Sin embargo, todas las unidades domésticas necesariamente deben tener recursos que les permitan la subsistencia, pero éstos escapan a las preguntas censales, ya que la definición de ingreso utilizada por el INEGI en el censo de 1990 se refiere únicamente al ingreso monetario que la persona ocupada haya recibido por su trabajo. Sin embargo, los miembros de las unidades domésticas también reciben ingresos por transferencia, que no tienen como contrapartida el desempeño de un trabajo, además de que habitualmente cuentan con ingresos no monetarios para su reproducción cotidiana. (Cortés, 1994).

Es necesario conocer la manera en que está dividida la sociedad, para comprender cómo la crisis ha afectado a los diferentes grupos sociales y cómo éstos han respondido para hacerle frente. Por este motivo, a continuación revisaremos los aspectos teóricos sobre las clases sociales a nivel general y en México.

² Citado por Cortés (1994:9)

2.3. Estratificación social.

Además de las características biológicas heredadas, los miembros de cada sociedad se diferencian según sus rasgos distintivos adquiridos en la vida social, como son la ocupación, bienes materiales, su prestigio y autoridad, sus hábitos, intereses y grado de cultura, sus gustos, actitudes, valores, creencias y otras cualidades adquiridas. (Mayer, 1961).

La estratificación social es un fenómeno casi universal en las sociedades humanas. En cualquier sociedad existen algunos individuos o grupos que tienen más prestigio, poder o privilegio que otros. Actualmente estas tres cosas se obtienen si estos individuos o grupos tienen altos ingresos económicos, el estrato social se determina con: ¿cuánto tiene?.

Los individuos de una sociedad continuamente realizan un proceso de valoración de su propia conducta y de la de otras personas en diferentes papeles sociales, y como resultado de ese proceso, las cosas se hacen más o menos bien en la sociedad, y los individuos en consecuencia, son considerados superiores o inferiores a otros, iguales o desiguales. (Barber, 1978).

La existencia de una estratificación social se refleja en una desigual distribución de los bienes y privilegios que una sociedad puede ofrecer; estos segmentos de la población se distinguen también por los valores sociales que comparten, el poder social y la influencia que ejercen entre los miembros de la sociedad. (Blejer, 1977).

Como podemos ver, la estratificación social se refiere a la descripción y ordenamiento de los individuos en categorías, superiores e inferiores en una escala jerárquica. Por lo tanto, se hacen posibles tantas formas de estratificación como criterios objetivos existan para definirla.

Las formas de estratificación social varían de una sociedad a otra, de época en época; hay tantas formas de estratificación social como sociedades humanas. Sin embargo, hay tres tipos generales de estratificación: sistema de castas, estamento y clase.

1) El sistema de castas ha despertado siempre un gran interés entre los pueblos occidentales y se ha creado en torno a él una verdadera falange de mitos y leyendas. La palabra casta es portuguesa y significa linaje. (Young, 1967).

En el sistema de castas los estratos son grupos cerrados, un individuo nace en una determinada casta y permanece en ella durante toda su vida, no puede cambiar de posición por medio de logros personales, no hay medios que permitan la movilidad social, ni siquiera por medio del matrimonio, ya que sólo se contrae matrimonio con personas de ascendencia común (endogámicas). Este es el tipo más rígido de estratificación social. (Mayer, 1961).

En los sistemas de castas, las posiciones sociales, a pesar de basarse en factores económicos, ocupacionales y étnicos, también están jurídicamente aseguradas, definidas y defendidas por la ley, y más aún en los sistemas más arcaicos, místicamente sancionados por la religión; en la

India, el sistema de castas era entendido como la reproducción, en el cuerpo de la sociedad del propio cuerpo divino. Entonces, reformar este sistema de estratificación equivalía a desfigurar la imagen divina, era pecado. (Costa Pinto, 1964).

Su aplicación en el sistema vigente de la India demuestra que los primeros occidentales que llegaron a dicho país comprendieron la importancia que tiene el parentesco en el escalamiento de categorías. El vocablo hindú con que se designa la casta es *varna*, que significa color, por lo que es casi seguro que el color y las diferencias raciales han contribuido de alguna manera a la división de castas existentes en la India. Las antiguas leyes de Manú, establecían cuatro principales castas: 1) brahmanes, a la que pertenecían los sacerdotes; 2) los jefes militares o señores llamados kshatriyas; 3) los agricultores, pastores y comerciantes llamados vaisyas; y 4) la clase servil de los criados y trabajadores industriales, o sudras, a los cuales tocaba servir a las clases anteriores. (Young, 1967).

“En la India el papel religioso es el criterio predominante de valoración de los individuos y determinan la supremacía en los estratos de casta de los brahmanes”. (Barber, 1978:45).

Aunque sigue en boga todavía el sistema de castas, ha habido muchos cambios, que han atenuado su vigor opresor. Sin embargo, tiene mucho poder por la inercia de las costumbres tradicionales.

2) El estamento es típico de las sociedades feudales: la posición de un hombre está en relación directa con sus tierras. Los estratos sociales están claramente diferenciados y rígidamente separados entre sí por la ley y las costumbres. Los estamentos son menos rígidos que las castas, sin embargo, como se basa en una economía agrícola, tienden a hacerse fijos y estáticos. La movilidad social, aunque es posible dentro de lo legal, es difícil y limitada. Por ejemplo, los casamientos entre personas de distintos estamentos son raros, pero no están prohibidos como en el sistema de castas. Lo normal es que la posición social se transmita en forma hereditaria. (Mayer, 1961).

El sistema feudal presupone la dependencia personal del productor, la cual, sujeta a las condiciones concretas, adoptaba distintas formas: desde la servidumbre más dura, que poco se diferenciaba de la esclavitud, hasta unas cargas ligeras. (Glezerman, 1968).

El sistema de estamentos presenta los siguientes ordenamientos generales: en su parte más alta se sitúa una familia real y una aristocracia terrateniente de rango militar hereditario, seguido de cerca por el clero aliado, que va a la par con la nobleza secular. Por debajo de ellos están los mercaderes y los artesanos, mientras que los campesinos libres y los siervos esclavos forman los amplios estratos inferiores. (Mayer, 1961).

Las revoluciones comerciales e industriales acabaron con el sistema feudal e introdujeron cambios culturales y sociales que influyeron en la estructura occidental de clases. La aristocracia rural, la clase militar y la jerarquía eclesiástica siguieron ocupando los niveles más altos, pero surgieron nuevas clases: los grandes empresarios industriales, banqueros y comerciantes; después la de los pequeños negociantes.

En los sistemas de estratificación que acabamos de mencionar, los estratos estaban separados entre sí por límites bien definidos. Los miembros de cada estrato no sólo se distinguían por sus ingresos, riqueza y ocupación, sino también por formas de vida propias, por normas de conducta y niveles de comportamiento que permitían reconocer fácilmente su lugar en la jerarquía social.

En cambio, en las sociedades occidentales modernas prevalece una situación opuesta, ya que las clases sociales no están separadas por límites palpables; podría ser factible reconocer a las personas que pertenecen a las clases sociales que ocupan los extremos de la escala, pero no tanto a las que ocupan los estratos intermedios.

3) El sistema de clases se basa principalmente en diferencias de riquezas e ingresos monetarios. No están rigurosamente separadas entre sí, ni hay definiciones ante la ley como en los estamentos, sino que "supuestamente" todos los individuos son iguales ante la ley. No hay restricciones legales al desplazamiento de individuos y familias de una clase a otra.

Las sociedades industriales estiman más los papeles productivos como criterio de valoración de los individuos, en contraste con otros tipos de sociedad donde predominan los papeles políticos y religiosos. (Barber, 1978).

A diferencia de las castas, las clases sociales no son grupos cerrados, sino más bien son agregados de personas con una cantidad parecida o semejante de riquezas y con ingresos similares. (Mayer, 1961).

Estos ingresos se reflejan en distintas formas de vida: pautas de consumo, tipos de educación, lenguaje, vestimenta, comportamiento, gustos, entre otros atributos culturales que explicaremos más ampliamente al ver las características de cada clase social.

Las clases sociales son una realidad que divide a la sociedad e influye en la forma de vida de sus miembros.

Del mismo modo las clases sociales están delimitadas, ordenadas y son mutuamente excluyentes. Se dice que están delimitadas porque se puede establecer una regla para cada clase que nos indicará si determinada persona pertenece o no a ella. El orden expresa el supuesto de que existe un criterio conforme al cual se puede establecer una jerarquía entre las clases delimitadas. Y exclusividad mutua quiere decir que si una persona pertenece a una clase social no puede simultáneamente ser miembro de otra (aunque es posible pasar de una clase a otra). A estos tres elementos se añaden otro dos: exhaustividad y conciencia. Un sistema de clases es exhaustivo si todas y cada una de las personas que forman un sistema social pueden ser incluidas en alguna clase social. (Hodge, 1964)³

En la mayor parte de las investigaciones lo normal es presuponer que la unidad doméstica es la unidad de estratificación y que la posición de esa unidad en la escala social depende casi

³ Citado por Sills (1979:561)

exclusivamente de las características del jefe de familia. Se asigna a todos los miembros de la unidad doméstica a la misma clase social que el cabeza de familia. Esto permite centrar la atención en el problema de establecer una unidad de estratificación social.

Los miembros de una misma clase económica tienen las mismas posibilidades de obtener ciertos valores y oportunidades, que son de una importancia primordial para la sobrevivencia. (Mayer, 1961). La clase social a la que pertenece una persona determina si tiene o no acceso a la educación, la salud, la vivienda y la nutrición.

Los individuos que pertenecen a un sistema social pueden o no tener conciencia de que existe un sistema de clases, de que ellos pertenecen a una determinada clase, de la clase a que pertenecen otros individuos y de los criterios conforme a los cuales se determina a qué clase pertenece cada cual. (Hodge, 1964)⁴

Y aun existiendo ese conocimiento, éste puede influir en su comportamiento en formas muy distintas. Una consecuencia del reconocimiento de una situación de clase compartida es la solidaridad y la conciencia de clase. En este caso los miembros de una clase dada llegan a considerar los intereses similares individuales como intereses comunes y compartidos; y tal vez a organizarse en asociaciones tales como gremios o partidos políticos ideados, en parte, para luchar por esos intereses, y que pueden, a su vez, llevar a conflictos abiertos y a luchas con miembros de otra clase social. Pero ese desarrollo no siempre tiene lugar. (Mayer, 1961).

Cuanto más compleja llega a ser una sociedad, más complejas serán las características para describir su sistema de estratificación. En las sociedades industriales modernas hay tres indicadores básicos para determinar la clase social a la que pertenece una persona o grupo, que son el económico, el político y el ocupacional.

El económico se refiere a las gradaciones de riqueza e ingreso económico, a la naturaleza y fuentes de ingreso, al nivel de vida y a las pautas de consumo de los individuos. El político se produce cuando los rangos dentro de un grupo en relación a la autoridad y el prestigio, están jerárquicamente superpuestos (cuando se da la relación de gobernantes y gobernados). El ocupacional se da cuando los miembros de una sociedad empiezan a evaluar algunas ocupaciones como más honorables que otras; incluso dentro de las ocupaciones hay miembros con distintos grados de autoridad. Esta estratificación ocupacional se da independiente de la forma en que la autoridad haya sido obtenida, ya sea por méritos, herencia, elección, designación, etc. (Blejer, 1977).

Las poblaciones pequeñas en las sociedades industriales modernas es probable que tengan una representación deficiente de papeles de alta jerarquía. "En todas las sociedades un pez grande en un estanque pequeño puede resultar un pez pequeño en un estanque grande". Es decir la posición local de un individuo puede ser algo más alta que su posición en la estructura de clase de la sociedad total. (Barber, 1978). Esto lo podemos ejemplificar en Nuevo León: los

⁴ Citado por Sills (1979:562)

miembros de la clase alta de un municipio como Linares, no pertenecen a la clase alta de Monterrey o San Pedro, sino tal vez a la clase media alta.

La manera de ganar su sustento los miembros de una sociedad es un factor básico de la división. Por debajo de la aparente multiplicidad de oficios y actividades desempeñadas por la población, en las sociedades actuales, hay, esencialmente dos modos principales de ganarse la vida: trabajando para otros que poseen los medios de producción, o emplear trabajo ajeno. Estas son las dos formas típicas de la sociedad capitalista. (Bottomore, 1973).

2.4. Enfoques teóricos.

Desde la antigüedad griega, los filósofos eran perfectamente conscientes de los efectos de la estratificación; Aristóteles y Platón hacían muchas referencias a ella.

Platón⁵ por ejemplo, en la República, examina las condiciones de una sociedad comunista auténticamente igualitaria, afirmando que la familia es el principal factor de desigualdad, de estratificación social. Su tesis es que los individuos desean asegurar a los demás miembros de la unidad doméstica, hacia los que sienten afecto, los privilegios que ellos poseen. Platón sostiene que la única forma de crear una sociedad comunista sería separar a los niños de sus padres y confiar su educación al Estado, para evitar de esta manera los privilegios sociales heredados.

Aristóteles, por su parte, divide a la sociedad en esclavos y hombres libres; en la Política divide a los ciudadanos en pobres, clase media y ricos, además establece relaciones entre formas de gobierno y predominio de ciertas clases sociales. (Dos Santos, 1972).

2.4.1. Marx.

No podemos hablar de clases sociales sin mencionar a Marx; ya que él introdujo una nueva perspectiva científica en el estudio de las clases sociales. Marx, a diferencia de todas las concepciones anteriores, basadas en el sentido común, pone de relieve la importancia de la posición del individuo o del grupo en la estructura económica, ya que esto determina el comportamiento de un individuo y de los demás que son como él.

Para comprender las ideas de Marx, consultamos una de sus grandes obras: "*Manifiesto del partido comunista*" (Marx y Engels, 1970). Su teoría sobre las clases sociales causa polémica en las sociedades, por lo que de manera general, a continuación vamos a expresar algunos pensamientos de este autor.

⁵ Citado por Sills (1979:545)

Toda sociedad, según Marx, va dividiéndose, cada vez más en dos grandes campos enemigos, en dos grandes clases, que se enfrentan directamente: la burguesía y el proletariado; unos son los dueños de los medios de producción y otros los trabajadores que ellos emplean.

Asimismo, la burguesía ha sometido el campo al dominio de la ciudad, ha creado urbes inmensas; ha aumentado enormemente la población de las ciudades en comparación con la del campo. Del mismo modo que ha subordinado el campo a la ciudad, ha subordinado los países en desarrollo a los países desarrollados, al decir esto no podemos dejar de pensar la situación de México respecto a Estados Unidos.

Los pequeños industriales, pequeños comerciantes y rentistas, artesanos y campesinos, es decir, toda la escala inferior de las clases medias de otro tiempo, caen en las filas del proletariado, unos porque sus pequeños capitales no les alcanza para acometer grandes empresas industriales y sucumben en la competencia con los capitalistas más fuertes; otros, porque su habilidad profesional se ve despreciada ante los nuevos métodos de producción; de tal suerte que el proletariado se recluta entre todas las clases de la población.

Sin embargo, Marx es no sólo el creador de la teoría de las clases sociales, sino también es quien sienta las bases de dos escuelas que desarrollarían ideas contradictorias para explicar el mismo fenómeno:

El modelo **objetivista** que necesita conocer ciertos datos que eventualmente pueden ser cuantificados, tales como ingreso económico, educación formal, prestigio ocupacional, etc.

El modelo **subjetivista** que argumenta que los datos así obtenidos no son capaces de explicar o predecir conducta; que el comportamiento de clase es producto de una auto-afiliación, es decir, la clase social de una persona es la clase a la que él siente pertenencia. (Blejer, 1977).

Si bien Marx hizo su división de clases en términos objetivos, lo que más le interesaba era estudiar y facilitar la formación de la conciencia de clase entre los miembros del proletariado.

2.4.2. Max Weber.

Después de Marx la siguiente gran figura en la historia de las clases sociales es Max Weber. A diferencia de Marx, para Weber, los intereses económicos deben considerarse como un caso particular de una categoría más amplia, hace un estudio tridimensional de la estratificación social basado en los conceptos de clase, estamento y poder político.

Weber habla de una clase cuando: 1) es común a cierto número de hombres un componente causal específico de sus probabilidades de existencia, en tanto que, 2) tal componente esté representado exclusivamente por intereses lucrativos y de posesión de bienes, 3) en las condiciones determinadas por el mercado ("situación de clase"). Señala que la "posesión" y la

“no posesión” son las categorías fundamentales de todas las situaciones de clase. Corresponde siempre al concepto de clase el hecho de que las probabilidades que se tienen en el mercado constituyen el resorte que condiciona el destino del individuo. La “situación de clase” significa últimamente, en este sentido, la “posición ocupada en el mercado”. (Weber, 1984)

En oposición a la situación de clase, condicionada por motivos puramente económicos, llamaremos “situación estamental” a todo componente típico del destino vital humano condicionado por una estimación social específica -positiva o negativa- del “honor” adscrito a alguna cualidad común a muchas personas. Este honor puede también relacionarse con una situación de clase: las diferencias de clase pueden combinarse con las más diversas situaciones estamentales y, tal como hemos observado, la posesión de bienes en cuanto tal no es siempre suficiente, pero con extraordinaria frecuencia llega a tener a la larga importancia para el estamento.

En cuanto a su contenido, el honor perteneciente al estamento, encuentra normalmente su expresión ante todo en la exigencia de un modo de vida determinado a todo el que quiera pertenecer a su círculo, dicho honor es usurpado por determinadas familias (naturalmente adineradas) largo tiempo radicadas en un lugar. En Nuevo León podemos mencionar a las familias Zambrano, Garza Lagüera, Garza Sada, los “Canales”, entre otras. Entonces, la posibilidad de adoptar una conducta propia de un determinado estamento suele estar condicionado por las estimaciones económicas. (Weber, 1984)

Por lo tanto, simplificando, se podría decir que las clases se organizan según las relaciones de producción y de la adquisición de bienes; los estamentos según los principios de su consumo de bienes en las diversas formas específicas de su “manera de vivir”.

Por último, el poder político, encarnado por los partidos políticos, que evidentemente representan intereses determinados por situaciones de clase o de prestigio, pero no coinciden totalmente con las clases sociales o con los grupos estatuarios.

En el momento actual se producen divergencias sobre si considerar o no la existencia de clases en sociedades donde no existe propiedad privada o en las que la propiedad privada es menos significativa que las sociedades capitalistas del Siglo XIX, como resultado de la intervención estatal o de la difusión de la propiedad.

Hoy es necesario reformular el concepto de clase desde varios puntos de vista, de tal modo que habría que incluir la idea de “control” de los recursos, y también la de “propiedad” legal como base de las diferencias de clase. Las clases sociales como grupos económicamente determinados son más destacados e importantes en las sociedades capitalistas modernas, desde principios del Siglo XIX, donde el término “clase” opuesto a “estamento” o “categoría” empezó a usarse ampliamente por primera vez. (Bottomore, 1973).

Las clases sociales están ligadas a la evolución y el desarrollo de la sociedad. Cada época tiene las clases sociales propias que la caracterizan, por lo que tiene poco sentido hablar de clases altas, medias y bajas en todas las sociedades y en todos los tiempos. (Blejer, 1977).

2.4.3. Leñero.

Leñero (1983) distingue cuatro tipos de unidades domésticas según la pertenencia a una clase social determinada:

- 1) Unidades domésticas de estratos elitarios, de dominio, con un nivel de alto consumo y necesidades costosas ilimitadas: alta burguesía.
- 2) Unidades domésticas de pequeña y mediana burguesía o pertenecientes a los llamados estratos "medios", participantes en la actividad económica desde el nivel de consumo básico al suntuario o lujoso.
- 3) Unidades domésticas proletarias, dependientes de su actividad económica, con un nivel de subsistencia básica y con una participación más o menos estable en la fuerza de trabajo industrial y de servicios.
- 4) Unidades domésticas de clase marginada, subproletarias, a nivel de subsistencia totalmente precaria.

El INEGI toma en cuenta los siguientes criterios para estratificar el área metropolitana en base al ingreso aparente:

Alto. Las colonias donde predominan las residencias grandes.

Medio alto. Las colonias residenciales en donde existe casi exclusivamente construcción sólida de buenos materiales.

Medio bajo. Como prototipo de este estrato, están las colonias construidas por algunas empresas para sus trabajadores y las construcciones INFONAVIT, así como algunas colonias en que construcciones más firmes, han venido desplazando los tejabanos.

Bajo. En donde predomina vivienda chica y una gran proporción es construcción de madera o construcción con acabados modestos o sin revestimiento de los exteriores.

Marginal. Compuesto por todas aquellas áreas en donde predomina la vivienda de condiciones precarias cuya construcción y/o materiales son deficientes.

En base de estas definiciones y de los datos censales que realizó el INEGI en 1990, la COESPO elaboró una clasificación de la población del municipio de Monterrey, según su estrato socioeconómico.

<u>Estrato</u>	<u>Población</u>
Alto	12 236
Medio Alto	150 488
Medio bajo	406 423
Bajo	485 729
Marginal	14 120
Suma	1 069 238

2.5. Clases sociales y estilos de vida.

Las clases sociales se definen con frecuencia en relación con los diferentes “estilos de vida”. Las posesiones y los modos de conducirse comunes y apropiados de una clase social no se presentan en unidades solas e independientes, sino como grupos orgánicamente interdependientes. Como “estilo de vida” vamos a entender un conjunto de actividades y posesiones estrechamente entrelazadas que son correlativas de la pertenencia a una clase social y llegan a simbolizarla. (Barber, 1978).

Las distintas ocupaciones, ingresos y grados de enseñanza recibida en las unidades domésticas conducen a adoptar diferentes normas y comportamientos.

El término estilo de vida es tan amplio como el de cultura. La única diferencia es que se considera un estilo de vida como una subcultura, que distingue a un estrato social de otro, dentro de la estructura de una cultura general, compartida en común.

En el presente punto nos ocupamos del estudio de dos clases sociales, la clase marginada y la clase medio baja y nuestro interés principal es precisamente conocer las diferentes formas de enfrentar las situación de crisis económica actual (iniciada en Diciembre de 1994). Enseguida mencionamos algunas características distintivas de estas dos clases sociales.

2.5.1. Clase media.

La pertenencia a una clase social en particular no sólo proporciona la capacidad cognoscitiva para ocupar ciertas posiciones, sino que también genera una disposición interior para poner en práctica las normas, pautas, valores y actitudes referentes a lo económico, lo político, la autoridad en sus distintas manifestaciones, lo emocional, la información, las decisiones, etc. (Barsotti, 1981).⁶

Las unidades domésticas de la clase media tienden a imitar las costumbres de la clase alta, especialmente a lo que se refiere a los niveles de vida, incluyendo aspectos tales como el vestido, el alojamiento, el mobiliario, las diversiones y las convenciones sociales; la diferencia

⁶ Citado en Demografía y Economía (1981:167)

estriba principalmente en la calidad de los bienes materiales que poseen y en el lujo de la forma de vida. Los miembros de la clase media obtienen sus objetivos principalmente mediante el trabajo; su trabajo requiere en general cierta cantidad de educación, conocimiento técnico o capacidad administrativa. También pueden mostrar una tendencia muy arraigada a mantener las apariencias y a observar las formas sociales, aunque esto les cause sacrificio. Tienden a constituir unidades domésticas nucleares independientes, en el seno de las cuales pueden asegurar su reproducción biológica, preservar la vida y desarrollar todas aquellas prácticas, económicas y no económicas indispensables para la obtención de los medios de subsistencia y para la socialización de la progenitura. (Torrado, 1981).⁷

En las sociedades occidentales, la clase media abarca comúnmente a los pequeños propietarios y a los hombres de negocios, a los miembros de las profesiones, incluyendo a los maestros de escuela, a una parte importante de la burocracia y a los trabajadores más calificados. (Nathan, 1976)

En México, la función de la clase media ha consistido en ayudar al desarrollo material y cultural del país.

Mendieta y Nuñez (1950:134)⁸ describen un rango general de toda clase media:

Trata de semejarse, en sus formas de vida, a la clase alta. Es contradictoriamente conservadora y revolucionaria a la vez, porque posee cierto bienestar económico que arraiga en ella el sentimiento de propiedad y al propio tiempo la cultura y sus sentimientos éticos y religiosos la mueven a rebelarse contra las injusticias y las desigualdades sociales.

La burguesía y la clase trabajadora pueden ser identificadas con cierta facilidad en la mayoría de las sociedades, pero los estratos intermedios, las denominadas "clases medias" es más difícil definir sus límites con exactitud. (Bottomore, 1973).

Para comprender el lento desarrollo de una clase media en México, es necesario examinar algunos de los factores más importantes que han influido en su estructura como clase.

La clase media era una clase incipiente durante la Colonia pero se expande y empieza a tener un peso importante en la vida social y política como resultado de la Revolución y de las reformas que de ella han surgido, recibiendo reclutas desde arriba:

- Los millones de hectáreas de tierras que fueron redistribuidos a los campesinos, fueron tomados en gran parte, de las grandes propiedades de la clase alta. En pleno desarrollo del programa agrario, existía mucha tensión entre los propietarios de las tierras que huyeron con sus familias a las ciudades y como la ley también especificó que los campesinos podían tomar posesión de haciendas abandonadas, éstas fueron apropiadas completamente por ellos. Entonces muchos de los antiguos hacendados cayeron de su posición entre la clase alta y formaron parte de la clase media.

⁷ Citado en Demografía y Economía (1981:225)

⁸ Citado por Iturriga (1987:97)

- Asimismo, el programa revolucionario extendió grandemente las funciones del Gobierno, lo que resultó en un enorme aumento de la cantidad de empleados públicos. La política de desarrollo económico, las obras de infraestructura y la ampliación de los servicios públicos trajo consigo el crecimiento de las clases medias, los dotó de mejores instrumentos para su absorción ocupacional sobre todo en los gobiernos de Calles y Cárdenas cuando el desarrollo económico, que implicó racionalización y distribución social de los bienes económicos, hizo posible la creación de todo un sistema organizacional que va a necesitar ejecutores, secretarías, administradores, técnicos, etc. (Careaga, 1985)

Una proporción muy grande de los empleados federales y estatales son funcionarios y oficinistas, y la mayoría de ellos podrían clasificarse en la clase media. Aunque muchos de ellos tienen bajos ingresos, están luchando por conservar una apariencia respetable y por adquirir los símbolos de la clase media. (Nathan, 1976).

La carencia de capital, la inestabilidad política y otros factores han retrasado el proceso de la revolución industrial en México durante más tiempo que en otros países occidentales. Pero el índice de producción aumentó poco a poco durante los últimos años, especialmente en México, Monterrey, Puebla y Guadalajara y los directores, gerentes y la mayoría de los funcionarios en las empresas, pertenecen a la clase media. (Nathan, 1876).

La clase media en México constituye un campo amorfo de reclutamiento y promoción social cuyos límites escapan a cualquier evaluación cuantitativa o cualitativa: desde los estratos borrosos de semiasalariados urbanos y rurales, en los que podríamos encontrar elementos característicos de las capas medias clásicas (educación, vivienda, hábitos, formas mentales, aspiraciones, etc.) hasta grupos acomodados que fácilmente se incluirían en la burguesía (gerentes, empresarios, altos funcionarios de gobierno o la banca, propietarios de bienes raíces, etc.). (López Cámara, 1971).

Soledad Loaeza (1992)⁹ investigadora del Colegio de México, ha dicho que las clases medias cuentan con una vieja tradición de comportamiento político específico, que se ha expresado en momentos que han llegado a ser fundamentales para la evolución histórica del país. Así ocurrió en la Independencia, la Reforma, la Revolución.

Sin embargo, en épocas de crisis y de pérdida del poder adquisitivo, la clase media es la más golpeada, porque los pobres o muy pobres están acostumbrados a privaciones y no resienten tan dramáticamente el bajo status como la clase media, incluso se ha comentado que en México tenemos una clase media en proceso de extinción.

A comienzos de 1982, cuando el petróleo mexicano se convirtió en el crudo más barato del mundo, y por lo tanto, la baja en el ingreso de petrodólares provocó presiones sobre la economía en general: peso, balanza comercial, déficit de balanza de pagos, deudas, inflación, gasto público, todo registró un impacto por la disminución en el ingreso de divisas petroleras, ante la ausencia de políticas económicas para impedir mayores daños en el país en los baches inesperados. (Ramírez, 1982)

⁹ Citado por Olivar, (1992:6)

Antes de esta crisis se dio un crecimiento nunca antes alcanzado, pero a costa de la moneda y de los efectos negativos que propiciaban mayor marginación de la población y mayor concentración de la riqueza en pocas manos; los periódicos extranjeros señalaron esa contradicción: los mexicanos fueron en los últimos cinco años los árabes de América, a la luz del boom petrolero, la riqueza fue a parar en pocas manos y esas pocas manos la derrocharon en el extranjero. (Zúñiga, 1982)

Los que ganaron son los que salieron triunfantes del boom petrolero: los que tenían propiedades en el extranjero, los que depositaron dólares en bancos de Estados Unidos, los que tenían aquí reservas en dólares, y los que presionaron la caída del peso cambiando pesos por dólares. Los trabajadores dedicaban una cantidad cada vez mayor de sus ingresos a la compra de artículos básicos, por lo que ellos no pueden especular, algunos estratos medios podrían hacerlo, pero no en cantidad importante; los especuladores están ubicados en los sectores del gran capital y en los bancos.

Podemos resumir que desde el gobierno de José López Portillo (1976-1982) se dio por vender masivamente petróleo, se inició la era de la producción de petróleo para exportar, se endeudó a la nación en la forma jamás imaginada, en la búsqueda del desarrollo petrolero de México para surtir a los demás países. Los gobiernos siguientes: Miguel de la Madrid (1982-1988) y Carlos Salinas (1988-1994), además de continuar vendiendo el petróleo al extranjero, empezaron a vender las empresas paraestatales, esto resultó doloroso para los trabajadores, pues muchos fueron despedidos o sus salarios reales se redujeron. Se ha ido cediendo todo, concentrándose más la riqueza en unas cuantas manos, tanto en grandes inversionistas del país como del extranjero.

El peso de las crisis es sostenido, como siempre, por los asalariados, los programas de estabilización provocan menos crecimiento económico, más inflación, poco empleo y baja en el gasto público. El propósito es central: estabilizar la economía en lugar de defender a las clases asalariadas de los efectos de las crisis. (Zúñiga, 1982).

Más allá de las cifras, las crisis se expresan en el cambio de estilos de vida, sobre todo en los estratos medios. En la actual crisis económica iniciada en Diciembre de 1994, llamada "el error de Diciembre" la clase media de Monterrey se ha visto muy afectada: "la euforia salinista" precipitó a los clasemedieros a un tren de vida que incluyó vacaciones a Orlando, inscripciones de los hijos en colegios particulares caros, viajes de fin de semana a McAllen para comprar la despensa, uso de ropa de marca, carros importados... gastos que se cubrieron en parte con tarjetas de crédito. (Jáquez, 1995). Hoy existe una asociación llamada *El Barzón*, cuyos miembros son principalmente personas de clase media que se encuentran endeudadas y no pueden pagar a los bancos y su finalidad es que se les den las facilidades para pagar cuando tengan con qué hacerlo y que no se les siga perjudicando, despojándolos de los bienes que les quedan. Cabe mencionar que los miembros de esta asociación ha ido creciendo mucho, inclusive su presidenta fue lanzada como candidata para gobernadora de Nuevo León.

El efecto sucesivo de la inflación y de los planes económicos de ajuste que nacieron para combatirla ha provocado la pobreza de importantes sectores de la clase media. La devaluación de Diciembre generó desempleo creciente, cierre de industrias y comercios, disminución del poder adquisitivo, resbalón de las clases medias, modificación de patrones de vida y desaliento ante la falta de expectativas. (Barahona, 1995)¹⁰

El debilitamiento de la clase media afecta al sistema de valores de la sociedad global. Es la más "espiritual" de las clases sociales porque abajo, donde la gente lucha casi obsesivamente por sobrevivir, el factor económico es opresivo, omnipresente y arriba, donde se juegan los grandes intereses, también domina la preocupación económica aunque por otras razones: el empresario, el economista que lo asesora, el inversor que le confía sus fondos; se obsesionan con la economía por profesión. (Grondona, 1992).

Norma Samaniego (1992)¹¹ miembro de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos afirma que la baja radical del ingreso real de una parte mayoritaria de las clases medias y la cancelación de oportunidades de empleo, no sólo ha determinado cambios impactantes en las condiciones de vida de estos grupos sociales, sino que empiezan a producir transformaciones en la estructura de la producción. Se observa una caída muy marcada de los mercados típicos de clase media: automóviles y bienes duraderos de uso doméstico. Y han tendido a acentuarse los contrastes entre dos categorías de bienes y servicios: los orientados al consumo masivo de los estratos de ingreso bajo, a los cuales han pasado a asimilarse parte de las clases medias, y aquellos de alta sofisticación para una minoría que ha podido permanecer relativamente al margen de los efectos de la inflación.

De acuerdo con una encuesta realizada en Monterrey, en Junio de 1995 por la empresa Nacional de Publicidad entre 384 mujeres de unidades domésticas de clases medio baja hacia arriba, el 99.5 por ciento manifestó que la crisis actual la ha afectado de alguna manera.

A los gastos más comunes de la economía familiar se ha optado por jerarquizarlos, quedando como indispensables los gastos de alimentación y los de educación de los hijos. Los gastos que se refieren a artículos personales, diversiones y viajes son los que han sufrido más cambios y han quedado como última prioridad como se aprecia en el siguiente cuadro:

¹⁰ Citado por Jáquez (1995:22)

¹¹ Citado por Olivar (1992:12)

Cuadro No. 2
Familias de clase medio baja que se han visto afectadas
por la crisis económica de 1995.

Tipo de gasto	Familias que cambiaron sus hábitos de consumo	Medidas que han tomado
Alimentación	78 %	Comprar menor cantidad que antes.
Vivienda y servicios	80 %	Bajar los gastos de servicios del hogar.
Educación	11 %	Cambiar a los hijos de escuela.
Transporte	54 %	Utilizar un sólo auto o el transporte público.
Artículos personales	87 %	Buscar economizar con marcas más baratas.
Productos importados	76 %	Ya no sigue consumiendo artículos extranjeros como antes.

Fuente: Nacional de Publicidad, 1995.

2.5.2. Clase marginada.

Hay muchos escritos sobre la marginalidad. Se le ha atribuido características propias que propician el desarrollo de ciertas formas culturales.

La mayor parte de los estudios sobre la cultura de clase se refieren a la clase baja o cultura de la pobreza; y la mayoría de los autores cree que existen ciertas características propias de la situación de la clase baja que propician el desarrollo de ciertas formas culturales.

Antes de continuar, es importante señalar que muchos autores hablan indistintamente sobre estrato pobre y marginado, o clase baja y marginada, no hacen ninguna diferencia entre éstos; otros, hablan de pobreza, extrema pobreza e indigencia como conceptos distintos. En este estudio no nos vamos a detener a hacer evaluaciones de dichos conceptos, sino que vamos a tomar las concepciones de varios autores al respecto y al referirnos a la marginalidad nos referiremos a la situación de pobreza.

Según su significado primario, la pobreza consiste en carecer de algo necesario, deseado o de reconocido valor. La pobreza varía en función de los valores reconocidos. No es lo mismo ser pobre en Estados Unidos que en México, tampoco es lo mismo ser pobre en México en la década de 1990 que lo que fue ser pobre en le de 1960. (Valentine, 1970). En México mismo, la pobreza se ha ido transformando a lo largo de los años, antes los pobres eran los que no habían logrado integrarse a la vida moderna, debido a que las infraestructuras urbanas,

productivas y de servicios no crecían lo suficientemente rápido como para absorber la masa social urbana que aumentaba de manera acelerada por causas demográficas y migratorias. Y los extremadamente pobres eran los que no habían experimentado un desarrollo social y cultural, como el requerido por el proceso social moderno. Actualmente los pobres son más numerosos, el mundo de los pobres se fue engrosando por personas que habiendo alcanzado con anterioridad algún grado de participación en el trabajo, el consumo y la vida moderna, después experimentó procesos de exclusión y pérdidas de beneficios sociales, subempleo, etc. El fenómeno de la exclusión erosiona más allá de los sectores obreros y a las capas medias empobrecidas por la pérdida de empleo y beneficios sociales. Entonces, la pobreza se concentra cada vez más en zonas urbanas y suburbanas, constituyendo la "marginalidad". (Reinhaiz, 1995)

Ponce de León (1987), define una comunidad urbana marginada como: los habitantes de la ciudad, ya sean de origen nativo o migrante, que no tienen acceso a los niveles mínimos de bienestar en materia de nutrición, vivienda y educación. Esto debido a los nulos o escasos ingresos que percibe, ya que, o carece de empleo o está subempleada. Según esta autora, el tipo de unidad doméstica que predomina en las comunidades marginadas se compone de muchos miembros que pueden tener entre sí lazos consanguíneos, maritales, de compadrazgo o de paisanaje. Existen fuertes roles sexistas: el padre es el jefe y puede hacer lo que le venga en gana; la mujer debe ser sufrida y abnegada, pero fuerte y aguantadora. Los hijos, numerosos, no son tomados en cuenta en las decisiones familiares, no se le reconocen sus derechos, sino sólo sus deberes. Las unidades domésticas marginadas aceptan el alcoholismo como algo natural, aunque renieguen de los borrachos; también se consideran normales el hacinamiento y la promiscuidad.

Lomnitz (1983), engloba, en la definición de marginalidad, a importantes segmentos de la población "sobrante" que existe en los países industrializados más avanzados, tanto capitalistas como socialistas.

Los marginales no pueden participar en los beneficios materiales de la sociedad urbana, lo que les provoca una frustración constante, porque los niveles de educación y los bajos ingresos se manifiestan en fenómenos tangibles como vivienda precaria o subalimentación por ejemplo. Las unidades domésticas marginadas dependen inevitablemente de la ayuda externa a través de una complicada red de servicios urbanos, para abastecerse de agua potable, luz eléctrica, drenaje, comercio, etc. La esencia de ser marginado es la desigualdad, es decir el significado básico de la marginalidad es la privación relativa. Los marginados están privados en comparación con los que gozan de una posición desahogada, la clase media, los ricos y los opulentos. Cuando hablamos de marginalidad, el tipo de privación que primero se nos viene a la mente es la desigualdad de riqueza material. Claro que junto con las necesidades materiales están asociadas otras insuficiencias, aunque en combinaciones variables de una a otra sociedad. (Valentine, 1970). En México, los marginados se hayan desfavorecidos en otros campos: el campo ocupacional, el educativo, el del poder político, entre otros.

Podría decirse que el sector marginal, debido a las mismas condiciones de lucha por la subsistencia cotidiana de las unidades domésticas, rara vez desarrolla una conciencia de clase. Al contrario puede favorecer a una actitud conservadora, lejana a una movilización de clase.

En México existen grandes grupos sociales que pueden clasificarse como marginados. La principal característica de estos grupos es la inseguridad económica crónica, su falta de vinculación y de integración al sistema económico urbano industrial. (Lomnitz, 1983).

2.6. Empleo y subempleo.

Tomando en cuenta que la mayor parte de los miembros de la sociedad obtienen sus ingresos de la remuneración de su trabajo, al empleo se le considera como el mecanismo más efectivo de la distribución de la riqueza. Asimismo, en el ámbito de consumo, debido a que el empleo constituye la mayor fuente de captación del ingreso, este es el factor que en gran medida determina la demanda efectiva de bienes y servicios; en esta demanda se sustenta el nivel de consumo interno, indicador del nivel de bienestar de la población. Entre mejor se distribuya el ingreso, la población tendrá mayor capacidad de compra en el mercado y se reactivará la producción de bienes y servicios; si por el contrario, el ingreso se concentra, la demanda se contrae y con ello, la generación de empleos. (San Vicente, 1994)

El subempleo se refiere a la actividad laboral de baja productividad, es decir que se desempeña con poca eficiencia. El sector informal urbano comprende las ocupaciones que, por su baja productividad perciben bajos ingresos y carecen de prestaciones laborales, en contraste con el sector formal, que absorbe las ocupaciones que cumplen con el salario mínimo y otorga prestaciones laborales y sociales. (Ponce de León, 1987).

La tendencia hacia una menor o mayor absorción de la mano de obra se modifica según el ciclo de la actividad productiva del país. Existen épocas de auge, de estancamiento y de crisis en la economía. Cuando se abren nuevas empresas, la industria absorbe mayor cantidad de mano de obra, pero en las épocas de estancamiento y de crisis, las empresas reducen el personal, aumentando los índices de subempleo y desempleo, como se ha estado observando en la actualidad. (Ponce de León, 1987).

En México, la estructura ocupacional registra altos porcentajes de subempleo rural y urbano, y puesto que el trabajo es la principal fuente de ingresos de la población, la falta de ocupación productiva suficiente resulta una de las principales causas inmediatas del bajo ingreso de los sectores marginados, tanto porque la presión de los desempleados sobre el mercado de trabajo permiten sostener políticas estacionarias de salarios para quienes están ocupados productivamente, como porque gruesos contingentes humanos están dedicados a actividades humanas superfluas y de ínfima productividad. (Gzz. Salazar, 1972). Existe una marcada diferencia entre los que tienen empleo remunerado que les permite un acceso a un nivel de vida relativamente suficiente y los que, por el contrario, víctimas de desempleo y subempleo

no pueden integrarse en forma eficiente a la economía y carecen de lo mínimo indispensable para vivir.

Y es que el modelo capitalista predominante en México, no da oportunidad a la población de vender su fuerza de trabajo en forma estable, y esto hace que adopten diversas formas de trabajo por cuenta propia que disfrazan sus situaciones de desempleo o subempleo.

Las industrias invierten cada vez más en importar medios de producción modernos y disminuye proporcionalmente la compra de mano de obra. Aunque las máquinas son costosas, son productivas porque ahorran gastos por el pago de mano de obra; este es el punto esencial de la acumulación capitalista: obtener mayor productividad y reducir los costos derivados del pago por fuerza de trabajo. Entonces se reduce la oferta de empleos para la población y muchas personas no encuentran trabajo aunque lo necesiten para subsistir. (Ponce de León, 1987). Es así como el capitalismo produce la existencia de subempleo y desempleo.

En México, el subempleo es un grave problema que pone de manifiesto que la expansión de la base productiva, en la medida y característica en que la ha habido, no ha implicado una generación satisfactoria de fuentes de ocupación. (Gzz. Salazar, 1972).

Tomando como marco de referencia el desarrollo histórico de nuestro país se desprenden las siguientes conclusiones:

- El particular crecimiento económico de nuestro país da lugar a una relación entre dos desequilibrios: el sectorial -entre la industria y la agricultura- y el regional -entre el campo y la ciudad.
- Este crecimiento aumenta la expulsión de los trabajadores del campo a las zonas urbanas, propiciando el aumento del desempleo y subempleo en las ciudades.
- Todo ello promueve el aumento de la población marginal. (Ponce de León, 1987).

Podemos decir que el modelo económico que se implementa en el país, genera un exceso de población sobrante con respecto de las restringidas necesidades de trabajo formal de la economía. Y, como es lógico generan una serie de medios de subsistencia informales que permitan su reproducción y de las cuales se vale el sistema para mantener el nivel salarial por debajo de su valor.

Como mencionamos anteriormente, el producto de las políticas de ajuste llevadas a cabo por el gobierno mexicano para controlar la inflación a costa de un retroceso en la actividad económica y la baja de los salarios reales, así como la apertura comercial, destruyó casi la mitad de la planta productiva del país, lanzando a la calle a miles de trabajadores y cerrando la posibilidad de trabajo.

Uno de los estados que resultó más afectado en la actual crisis del país es Nuevo León. En Monterrey el total de desocupados llegó a 85 mil 483 en febrero de 1995, lo que implicó un crecimiento de 26 mil 399 personas desempleadas respecto a diciembre de 1994. (Medellín, 1995).

En Mayo de 1995, Monterrey registra el mayor porcentaje de desempleo del país y la más alta en la historia con 9.5 por ciento, lo que equivale a 120 mil personas desocupadas y en el mes de agosto del mismo año alcanzó la cifra de 137 024 personas desocupadas, es decir, un 10.9 por ciento, según fuentes “oficiales”. (Cobos, 1995).

Y respecto al subempleo, según información del INEGI, el total de subempleos en Monterrey ascendió en mayo de 1995 a 404 mil 787 personas, es decir, 114 mil 396 más que en diciembre de 1994. La tasa de desocupación parcial de menos de 35 horas a la semana y desocupación en Monterrey fue de 32.2 por ciento, siendo que a finales de 1994 fue de 22.3 por ciento.

Este elevado incremento de la población que trabaja menos de una jornada normal de trabajo nos podría dar una idea de la fuerza que está tomando la economía informal en estos tiempos de crisis; ha amortiguado el problema de desempleo que de otra manera hubiera tomado otras dimensiones.

El total de personas desocupadas y ocupadas que tienen ingresos inferiores al salario mínimo sumaron ya 217 mil 479 en el mes de febrero, mientras que en diciembre pasado llegaba a 138 mil 281 personas. (Medellín, 1995).

Esto ha provocado que muchos neoloneses, sobre todo los de las clases más golpeadas por la crisis económica y por la escasez de empleo pongan sus ojos en Estados Unidos y migren en busca de trabajo. De acuerdo con reportes de la Patrulla Fronteriza en el sector Laredo, Nuevo León es el estado que más produce indocumentados; ya que del total de indocumentados el 22 por ciento pertenece a dicho estado. Oscar Garza, director de la Patrulla Fronteriza mencionó que anteriormente las personas iban de los ranchos y ahora van de las ciudades grandes como Monterrey que es una ciudad industrial y muchos de ellos son profesionistas. El segundo lugar lo ocupa Guanajuato y el tercero San Luis Potosí.

Podemos decir que el crecimiento de la población marginal y de los índices de desempleo y subempleo en las ciudades industriales como Monterrey, son consecuencia de los factores estructurales del capitalismo, de la adopción del modelo neoliberal y no de la impreparación o baja escolaridad de los marginados.

A partir de la crisis económica se ha ido acrecentando la población perteneciente a los estratos bajo y marginado, lo cual indica que no se han superado los problemas básicos del desarrollo económico del país, por el contrario, hay un desequilibrio que trae como consecuencia el empobrecimiento de la población y que ha llevado a las unidades domésticas a desarrollar nuevas estrategias para sobrevivir en esta situación.

2.7. Estrategias.

La palabra “estrategia”, procedente del griego, significó en sus orígenes el “arte del general” o “generalato”, posteriormente pasó a designar también el arte del almirante y del comandante

de aviación. En la mayor parte de los casos, su uso no se ha difundido sino después de la segunda guerra mundial y se refería más que todo a los procesos de planificación previos a la guerra, así como a los preparativos; a los propósitos y disposición de las fuerzas por parte del alto mando. Por muchos años los militares utilizaron la estrategia con la significación de un gran plan hecho a la luz de lo que se creía que un adversario haría o dejaría de hacer. Sin embargo, son escasos los escritos sobre estrategia, los hombres que pasaron gran parte de su vida combatiendo se contentaron, según parece, con enseñar su arte en el campo de batalla y por vía oral. (Sills, 1979).

Hoy se aplica esta palabra a toda suerte de situaciones competitivas. En el campo de la administración por ejemplo, se dice que emplean estrategias para aumentar la productividad o se dice que van a implementar un “plan estratégico” para aprovechar los recursos al máximo. De hecho, muchas estrategias, particularmente en los negocios concuerdan con el concepto tradicional militar al incluir consideraciones competitivas; un ejemplo de esto lo tenemos en la compañía Volkswagen, cuando en 1950 seleccionó la estrategia de sacar en el mercado estadounidense, altamente competitivo, un automóvil con precio bajo y de tamaño pequeño, económico, fácil de manejar en áreas congestionadas y fácil de estacionar, con el fin de satisfacer la demanda de consumidores que no habían sido satisfechos en estos aspectos por los fabricantes nacionales. En esta estrategia se encuentran todos los elementos del concepto militar tradicional: 1) competidores, 2) un mercado no demasiado grande para satisfacer a todos los productores competidores y 3) un vacío que ofreció una oportunidad al adversario. Las estrategias muestran una dirección definida e implican un despliegue de los recursos y esfuerzos; se refieren a la dirección en la cual los recursos humanos y materiales serán utilizados para maximizar la probabilidad de alcanzar un objetivo preseleccionado. (Koontz, 1985).

Anthony (1974)¹² define estrategias como “el resultado del proceso de decidir sobre los objetivos de la organización, sobre los cambios de éstos, sobre los recursos usados para alcanzarlos, y sobre las políticas que han de regular la adquisición, el uso y la disposición de estos recursos”.

En el campo de la investigación de la familia las estrategias son entendidas como los comportamientos o arreglos que se hacen en el ámbito de la unidad doméstica para el problema de “existir” o “vivir”, fin que en muchos casos no pasa del nivel de “sobrevivir”. El mismo investigador sostiene que las estrategias de supervivencia están socialmente condicionadas por el estilo de desarrollo vigente y por la pertenencia de clase o estrato social de la unidad doméstica. (Rodríguez, 1981)¹³

García Brígida (1982) le llama estrategias de supervivencia a la forma en que las unidades domésticas hacen frente a condiciones de vida difíciles mediante la participación de sus miembros en actividades económicas.

¹² Citado por Koontz, (1985:115)

¹³ Citado en Demografía y Economía (1981:240)

¹³ Citado en Economía y Demografía (1981:212)

De la metáfora militar a que pertenece este concepto se deriva indirectamente los que podrían ser tres elementos para una estrategia familiar: 1) un plan de acción, una formulación de metas a largo plazo; 2) estrategia, identificar una posición ventajosa anticipadamente y un movimiento de operación a gran escala en su interior; y 3) tácticas, la diaria selección durante toda la duración de la batalla. Dos clases de metas son usualmente propuestas por las unidades domésticas: una es simplemente sobrevivir, la otra mantener y mejorar su estatus social. (Cornell, 1987).

Las estrategias constituyen el conjunto de comportamientos a través de los cuales los agentes sociales aseguran su reproducción biológica y optimiza sus condiciones materiales y no materiales de existencia. (Torrado, 1981).¹⁴

Emplearemos el término de estrategias de supervivencia para referirnos a la forma en que las unidades domésticas enfrentan las dificultades económicas que permitan intensificar o elevar el bienestar total de dichas unidades domésticas. Dicha capacidad depende de la disponibilidad de trabajadores que se sumen a los que ya participan en la actividad laboral, del tiempo de trabajo que empleen y de que este trabajo sea capaz de generar ingresos suplementarios. (Schmink, 1979).¹⁵

Las estrategias de supervivencia, según Cornia (1987)¹⁶ se pueden agrupar en tres grandes categorías:

1) Estrategias destinadas a la generación de ingresos. Este tipo de estrategias tiene por objeto proteger el nivel de ingresos de la unidad doméstica (en dinero y/o en especie) o, al menos, contener su descenso dentro de ciertos límites para poder satisfacer las necesidades esenciales de sus miembros. Con este fin, puede ocurrir que las unidades domésticas busquen intensificar y/o diversificar la participación de sus miembros en la actividad económica. Una encuesta realizada por el Instituto Nacional del Consumidor en la Ciudad de México de 1985 a 1988 ha permitido observar que en tiempos de crisis, cuando las remuneraciones reales de los jefes del hogar son decrecientes y bajas, ha obligado a las unidades domésticas a utilizar de manera más eficiente los recursos humanos disponibles, observándose una tendencia ascendente en el número promedio de perceptores de ingreso y en los índices de utilización de la fuerza de trabajo. Pasó de 1.63 perceptores de ingreso en 1985 a 1.94 en 1988.

2) Estrategias para mejorar la eficacia de los recursos existentes. Estas tienen como finalidad moderar el descenso en los niveles de consumo material y de bienestar familiar a raíz de una disminución general de los recursos disponibles, entre las estrategias que se emplean en este rubro distinguimos los cambiando los hábitos de compra, en las pautas dietética, así como en los hábitos de preparación de alimentos y en la distribución intra-familiar de los mismos. Los diversos estratos tienden a recomponer su consumo, procurando obtener lo más posible del gasto mediante la sustitución de productos caros por otros más baratos.

¹⁴ Citado por García Brígida, (1982:21)

¹⁵ Citado por Salles y Tuirán, (1995:13)

3) Estrategias que inciden en la estructura, composición y organización de la unidad doméstica. Estas estrategias tienen la finalidad de “aumentar el potencial de ingresos o modificar la relación entre las necesidades y recursos”. Algunos estudios en áreas urbanas de México han registrado cambios importantes en el tamaño, composición y estructura de la unidad doméstica durante la crisis. Más adelante mencionamos un estudio realizado en la Ciudad de Guadalajara entre 1982 y 1985 en el que se detectó un aumento en el tamaño de las unidades domésticas, así como de las unidades de tipo complejo.

La organización de las unidades domésticas constantemente cambia en respuesta de nuevos desafíos, crisis y circunstancias históricas. La gente rehace sus planes de vida y estrategias en el contexto de su particular cultura y tradición. (Hareven, 1990:219)

2.8. Las Unidades Domésticas.

En toda sociedad, la unidad doméstica tiende a ser una unidad solidaria basada en el matrimonio, que comparte una vivienda común y cuida a los niños que dependen de ella; y que a fin de conservar su solidaridad y de desempeñar eficazmente sus diferentes funciones sociales se compone de individuos que comparten el mismo prestigio social. Por lo tanto la solidaridad es condición necesaria para el desempeño eficaz de todas las funciones de la unidad doméstica: económicas, afectivas, recreativas y de socialización. (Barber, 1978).

Una unidad doméstica, por su adscripción automática a una clase social dada está sujeta a un gran número de determinaciones propias de dicha pertenencia, pero cada unidad doméstica tiene, al menos potencialmente, la capacidad de reaccionar frente a los condicionantes de un modo diverso.

González de la Rocha (1987:16) utiliza el concepto de unidad doméstica para referirse al grupo de gente que vive bajo el mismo techo, organiza sus recursos colectivamente y pone en acción estrategias de generación de ingresos y actividades de consumo. El concepto incluye a los miembros que pueden o no ser parientes.

La pertenencia a una unidad doméstica implica una experiencia de vida común, al hacerlo cada miembro encuentra múltiples estímulos u obstáculos en su acción individual. También implica compartir un presupuesto común y utilizar, aunque en forma desigual, una infraestructura también común para la satisfacción de las necesidades materiales de existencia, esta infraestructura facilita o dificulta la participación económica de algunos de sus miembros. (García, 1988)

Selby (1994) reconoce cuatro tipos de unidad doméstica según su composición familiar:

1) De una sola persona. Son unidades domésticas sencillas constituidas por una sola persona. Generalmente no poseen ingresos provenientes de hijos o parientes lejanos o de fuentes exteriores a la unidad doméstica.

2) Nucleares. Son las unidades domésticas constituidas por un matrimonio, con o sin hijos, es la más frecuente, resulta casi universal en la sociedad mexicana.

3) Matrifocales. Se definen como las unidades domésticas constituidas por una mujer y sus hijos, sin que viva un hombre adulto en la casa. En estas unidades domésticas los hijos y los demás miembros colaboran bien y se organizan eficientemente. Estas unidades domésticas son dirigidas por mujeres y por lo general no existe el cónyuge.

4) Complejas. Son las unidades domésticas donde elementos de más de una unidad doméstica nuclear conviven y aportan juntos el gasto. Puede tratarse de unidades domésticas extensas o tratarse de un pariente lejano, un compadre o un ahijado, o bien un amigo, vecino, etc. Están mejor organizados para insertar miembros a la fuerza de trabajo y ganar mayores ingresos.

En una unidad doméstica compleja, la presencia de otras personas, ya sea hombres o mujeres adultos, puede influir de forma favorable en la participación para incrementar los ingresos. Las mujeres adultas (madres, suegras, nueras, etc.) que se dedican al trabajo doméstico, facilitan la participación económica de la esposa y/o hijas solteras del jefe, incluso se hacen cargo del cuidado de los hijos pequeños si los hay. (García, Brígida, 1982).

Las unidades domésticas de la clase marginada están básicamente preocupadas por la subsistencia cotidiana. En ellas los lazos de parentesco tienen que estar necesariamente relacionadas con la subsistencia biológica. Los hábitos y las costumbres de las unidades domésticas apuntan también a esa subsistencia, aunque muchas veces los avances de la modernización capitalista hace obsoleto el mecanismo de defensa de las unidades domésticas marginadas y destruye su cultura popular. (Leñero, 1983). En estas unidades domésticas es común que se agreguen otros parientes no nucleares, ya que tienen mayor necesidad de compartir un mismo techo y así facilitar la subsistencia cotidiana. Asimismo, el mayor o menor número de miembros de la unidad doméstica obligará y permitirá comportamientos diversos.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En un estudio realizado entre 1982 y 1985 en la Ciudad de Guadalajara se detectó un aumento en el tamaño de las unidades domésticas, el cual se originó por el arribo de parientes -principalmente adultos- que se incorporaron en calidad de miembros capaces de generar ingresos adicionales o con la misión de cooperar con su trabajo en las tareas domésticas igualmente necesarias para la reproducción de las unidades domésticas. (Salles y Tuirán, 1995). En ese período, los hogares se hicieron más complejos: en 1982, el 80 por ciento de las unidades domésticas eran nucleares y 18.9 por ciento eran extensas y compuestas. Para 1985 las unidades nucleares disminuyeron a 74.7 por ciento y el segundo grupo ascendió a 24.2 por ciento (González de la R. y A. Escobar, 1991)¹⁷ Si bien, las unidades domésticas nucleares continúan siendo la mayoría, se nota claramente una tendencia a que en épocas de crisis económicas los grupos domésticos incorporen miembros extras bajo un sólo techo y un sólo arreglo económico.

¹⁷ Citado por Salles y Tuirán (1995:16)

La unidad doméstica tiene un papel mediador entre los procesos estructurales y la participación de sus miembros en la actividad económica. Hay varios factores estructurales: la creación de oportunidades de empleo y las tendencias del mercado de trabajo hacia una mayor formalización; la contracción salarial, y los elementos que integran la dinámica demográfica. Estos factores influyen en las características sociodemográficas de las unidades domésticas y en la participación de sus miembros en la actividad económica. De esta manera el papel mediador de la unidad doméstica consiste en reelaborar los flujos de los procesos estructurales con el propósito de que sus miembros puedan mantenerse y reproducirse a través de dos ejes centrales: la situación de clase del jefe y las características sociodemográficas de la unidad doméstica. (García, Muñoz y Oliveira, 1988).

El carácter de organización que tiene una unidad doméstica es su rasgo intrínseco, y por lo tanto, la sobrevivencia atañe no sólo a la capacidad de sus miembros para satisfacer demandas biológicas esenciales que les permitan subsistir, sino que también atañe a la capacidad de la unidad doméstica a mantenerse como tal. (Valdés y Acuña, 1981).¹⁸

De esta manera podemos darnos cuenta que las características sociodemográficas de las unidades domésticas son importantes para que sus miembros puedan mantenerse y reproducirse en épocas de crisis.

2.8.1. Las unidades domésticas y las estrategias de supervivencia.

El concepto de estrategia cobra dinamismo en el actual contexto de crisis. La gente, especialmente de bajos recursos, vive en un constante reacomodo y ajuste a medida que la crisis empeora y su situación varía; el hogar es una instancia básica en este proceso de reacomodo. En una sociedad como la que existe en México, carente de servicios de bienestar para la población y en la cual los servicios y los subsidios gubernamentales son cada vez más escasos, la crisis tiene que ser "resuelta en casa". El hogar aparece como instancia no sólo mediadora entre el individuo y la sociedad, sino amortiguadora de la crisis económica. (Jelin 1978; García 1983; De Barbieri y De Oliveira 1985, 1986)¹⁹

Las unidades domésticas, según su situación de clase y el medio en que están insertas, moviliza y organiza sus recursos para el logro de ciertos objetivos referidos a la unidad o a sus miembros, cualquiera que sea el grado de conciencia que éstos tengan de esta organización y esos objetivos. Y las estrategias familiares son la reconstitución de la lógica subyacente a todos esos hechos. (Barsotti, 1981)²⁰

Para que la unidad doméstica lleve a cabo una estrategia debe, en primer lugar, tener límites claros: primero debe saber quien es un miembro y quien no lo es, quien participa con remuneraciones y obligaciones y quienes no lo hacen. La segunda condición es que las

¹⁸ Citado en Demografía y Economía (1981:237)

¹⁹ Citado por González de la R., Escobar Y Martínez (1990:356)

²⁰ Citado en Demografía y Economía (1981:184)

unidades domésticas ofrezcan a cada uno acceso a los recursos significativos o protección contra riesgos o peligros importantes. (Cornell, 1987)

Las estrategias implican una configuración de diferentes instancias que son actividades específicamente asumidas por la unidad doméstica para satisfacer las necesidades relativas, que buscan maximizar los ingresos y minimizar los egresos globales.

Los ingresos comprenden los bienes, servicios y dinero que los miembros de la unidad doméstica reciben para satisfacer directa o indirectamente las necesidades.

Los egresos comprenden los bienes, servicios y dinero que los miembros de la unidad doméstica dan, en forma mediata o inmediata para obtener a cambio los satisfactores.

Para que haya subsistencia debe haber equilibrio entre los satisfactores y las necesidades. Sáenz y Di Paula, 1981).²¹

En la clase marginada las crisis abundan y se intercalan con cortos y escasos mejores tiempos. La crisis actual recrudece la lucha por la supervivencia, pero la crisis misma no le es ajena a la clase marginada.

Dichas estrategias, tal vez no habían sido empleadas anteriormente por las unidades domésticas de la clase media, pero en la actual crisis económica también han empezado a adoptarlas, aunque en forma diferente que las unidades domésticas pertenecientes al estrato marginal, debido precisamente a las diferentes características que mencionamos anteriormente, como son la forma de pensar, la educación, las costumbres, hábitos, aspiraciones, etc., que dan como consecuencia diferente forma de ver la vida y de enfrentar las dificultades que se presentan.

Los sectores medios siguen la estrategia de comprimir sus niveles de consumo, lo cual implica la eliminación de algunos bienes y servicios de carácter prescindible. Algunos bienes tradicionalmente adquiridos en el mercado comienzan a ser sustituidos por otros de manufactura doméstica. Y, aunque en menor grado, también realizan actividades para aumentar el ingreso en la unidad doméstica.

Salvador Lara Rangel²² investigador del Instituto Nacional del Consumidor, señala que en México es posible observar que en los estratos bajos de la clase media la crisis está ocasionando una modificación en los hábitos de consumo, que se manifiesta en una reestructuración del gasto familiar, que trata de proteger el consumo de los bienes y servicios básicos, fenómeno que en mucho se debe al deterioro del ingreso familiar, y la población ha desarrollado "estrategias novedosas" que le permiten mantener, o por lo menos atenuar, la caída de sus ingresos.

Pero en los sectores marginados son pocos los gastos que pueden ser recortados sin afectar en forma drástica el bienestar familiar, por lo que se observa una caída significativa del gasto alimentario, contribuyendo a empeorar la situación nutricional de la población que se halla por debajo o cerca del nivel de pobreza absoluta, dejando como saldo dietas aún más insuficientes

²¹ Citado en Economía y Demografía (1981:161)

²² Citado por Olivares (1992:8)

y desequilibradas a las que ya preveían en esos sectores marginados con anterioridad a la crisis. (Salles y Tuirán, 1995).

2.8.2. Cambios en la unidad doméstica en época de crisis.

Al hablar de estrategias es necesario mencionar los recursos con que cuentan las unidades domésticas, los cuales son diversos: número de personas, tiempo, ingresos, relaciones, trabajo, ocio, capacidad o incapacidad para postergar gratificaciones, bienes, etc. Estos recursos varían según el país, la clase social a que pertenecen y la zona de residencia de las unidades domésticas, aunque no puede decirse que las unidades domésticas tienen conciencia de estos recursos. (Barsotti)²³

Las estrategias de supervivencia han sido un amortiguador de la crisis, las unidades domésticas han organizado sus recursos humanos y materiales y empleado estrategias. Ma. Luisa González (1996: 8), miembro del personal académico del IIEc-UNAM señala algunas estrategias, las cuales como veremos están muy relacionadas con las características familiares de la unidad doméstica.

- 1) Aumento de los miembros de la familia que trabajan.
- 2) Incremento de las familias llamadas extensas, o sea, donde además de la familia nuclear, vivan otros parientes. En esta crisis no cabe el slogan de que la familia pequeña vive mejor, sino al contrario.
- 3) Cambio en el perfil de los trabajadores, aumento en la incorporación al trabajo de las mujeres casadas y con hijos.
- 4) Modificación de los patrones de consumo.
- 5) Sacrificio de los intereses individuales por los colectivos de la familia.
- 6) Menor contratación de algunos servicios como plomería, carpintería, etc. pues algún pariente o miembro de la familia los realiza.
- 7) Incremento de la violencia intrafamiliar.
- 8) La unión familiar como mecanismo de sobrevivencia.

Hay que considerar además que las unidades domésticas se diferencian entre sí de acuerdo al origen de sus ingresos, el cual puede provenir de diversas fuentes. Algunas unidades domésticas descansan principalmente en las remuneraciones del trabajo, o en las percepciones provenientes de un negocio propiedad de algún miembro del hogar. Otras dependen en mayor medida de transferencias formales e informales de ingreso. Las transferencias informales remiten al funcionamiento de redes sociales, de índole diversa (de parentesco, amistad, compadrazgo, vecindad, etc.), que proporcionan recursos para satisfacer las necesidades cotidianas de las unidades domésticas. Estos vínculos pueden asumir la forma de préstamos monetarios, comida, traspaso de ropa, de útiles escolares, alojamiento, etc., los cuales también se consideran estrategias para salir adelante de la crisis.

²³ Citado en Demografía y Economía (1981:181)

2.9. Programas ejecutados para superar la pobreza.

A lo largo de los años se han llevado a cabo programas para superar la pobreza y elevar el nivel de vida de los mexicanos, sin embargo, no han sido satisfactorios los resultados de éstos, tal vez porque muchas veces los recursos no llegan a la población a quien están destinados o porque no se trata de nada más dar, sino que la población de bajos recursos, así como la sociedad en general, tienen que participar para el combate a la pobreza; lo que sí consideramos primordial es cambiar el enfoque paternalista que tienen las políticas sociales en México y más aún, que no se centralicen los recursos en una institución o en unas cuantas personas.

En la década de los ochenta, se instrumentaron medidas para combatir la pobreza priorizadas en acciones tanto gubernamentales como de asociaciones civiles. La presencia creciente de ONG (Organizaciones No Gubernamentales) ocurrió a la par del adelgazamiento de las actividades del Estado en materia social. “En un contexto de crisis y de instrumentación de programas de ajuste y de estabilización económica, el combate a la pobreza no adquirió la prioridad política que su agudización exigía”. Además, la orientación asistencial de muchos de los programas tanto públicos como de asociación civil aunado a su limitada cobertura, no resolvieron el problema de la reproducción de las unidades domésticas pobres. En este escenario, las estrategias instrumentadas por las propias unidades domésticas fueron centrales para su supervivencia. (González y Escobar, 1996)

En la década de los noventa, especialmente en los últimos 6 o 7 años se han elaborado programas para superar la pobreza desarrollados por los Presidentes Salinas y Zedillo.

En el plan instrumentado por la administración salinista, la estrategia de desarrollo tenía su base en tres elementos: la estabilidad continua de la economía, la ampliación de recursos para la inversión productiva y la modernización económica. El plan ponía mucho énfasis en que uno de los objetivos de la estrategia era recuperar el crecimiento económico para elevar el nivel de vida de los mexicanos. A finales de 1994, los resultados que se obtuvieron distan mucho de ser una contribución positiva a la generación de una nueva etapa de crecimiento. (Kato y Huerta, 1996)

Uno de los resultados más aberrantes fue que se propició un proceso de concentración de riqueza impresionante, donde tan sólo los grupos financieros manejan el 90 por ciento de los recursos generados en el país en las actividades comerciales, industriales, agrícolas y de servicios más rentables, en tanto que 37 grandes empresarios agrupados en el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios dominan los principales consorcios monopólicos nacionales y controlan el 22 por ciento del PIB. (Calderón, 1992:58)²⁴ A este fenómeno se le agregó la pérdida del poder adquisitivo de los salarios y el estancamiento en los niveles de empleo, lo que se traduce en procesos crecientes de marginación y pobreza.

Antes de 1982, es decir, antes de la llegada del neoliberalismo a las cúpulas del poder, se consideraba que el desarrollo debía ser de tipo nacionalista, donde el gobierno debía encargarse de conducir la estrategia de desarrollo y la base de crecimiento debía ser la

²⁴ Citado por Kato y Huerta (1996:5)

inversión pública. Sin embargo, a partir del Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988 se hizo manifiesto que en lo consecutivo sería la inversión privada nacional y extranjera la que en un marco de planeación indicativa, se convertiría en el eje del desarrollo nacional. (Kato y Huerta, 1996)

El Programa Nacional de Solidaridad representa un punto importante de debate; llegó a ser lo que el gobierno denominó el ataque frontal a la pobreza. Fue copiado de programas promovidos por el Banco Mundial para aliviar los efectos de políticas de ajuste neoliberales. Solidaridad promovía programas selectos en los cuales se ponían los recursos y envolvían a la gente pobre en dichos programas, quienes ponían la mano de obra. Pero surgieron dos críticas bastante razonables:

- 1) Se consideró como un instrumento político de apoyo al partido oficial (PRI).
- 2) Se ha basado algunas veces en señales de acción más que en esfuerzos genuinos para evitar la pobreza. Por ejemplo, solamente 8 mil microempresarios recibieron ayuda y cerca de 2,800 personas se emplearon efectivamente (esto se refiere a áreas urbanas). (Gzz. de la R. y Escobar, 1996).

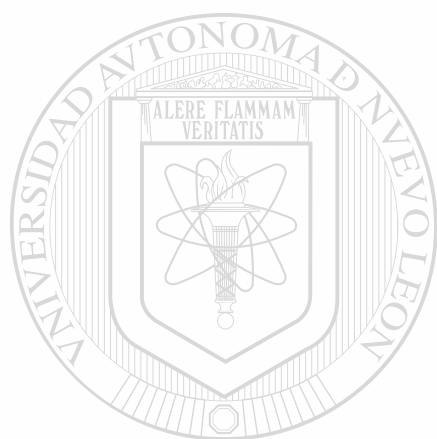
El 31 de mayo de 1995, el presidente Ernesto Zedillo Ponce de León hizo público el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, en el cual menciona que “la política deberá enfocarse prioritariamente a la erradicación de la pobreza, privilegiando la atención a grupos, comunidades y zonas geográficas que padecen las más grandes desventajas económicas y sociales. La aplicación de esta estrategia entraña llevar servicios, la incorporación de actividades productivas y la promoción de empleos que eleven el ingreso familiar”. (Diario Oficial de la Federación, 1996:8) Sin embargo, la apertura de la economía que se inició desde 1984 y que tiende a ampliarse con el gobierno de Zedillo ha traído como consecuencia la “transnacionalización de la producción y la comercialización”. Esto significa que empezó a darse una sustitución acelerada de empresas productivas nacionales por empresas y comercializadoras extranjeras de productos importados.

El programa de ajuste y estabilización que se perfila es profundamente recesivo, con saldos desastrosos en el salario y el empleo y, en consecuencia, en las capacidades de la sociedad y el Estado para combatir la pobreza extrema. (López, Velázquez y Ulloa, 1996:13)

Los pronósticos para 1996 no son muy alentadores, ya que en enero de 1995 no sólo no se crearon empleos para los jóvenes que se incorporaron a la PEA, sino que hubo una significativa cantidad de despidos, mismos que podemos calcular en alrededor de medio millón si se extrapola la tasa de las localidades de menos de 100 mil habitantes y, por tanto, si se aplica la PEA nacional de 36 millones. Una estimación informada de la empresa Ciemex-Wefa calcula que sólo en este año (1996) el número de empleos remunerados descenderá en un millón, de 22 a 23 millones, y que alcanzará el mínimo de 21.8 millones; y que siendo optimista el nivel de 1994 se alcanzará apenas en el año 2000, con un desempleo adicional de 3.2 millones de personas. Julio Moguel (investigador del área de Análisis Económico de El financiero)²⁵

²⁵ Citado por López, Velázquez y Ulloa (1996:14)

Hasta aquí dejamos la revisión bibliográfica de nuestro estudio. Podemos concluir que no sólo la clase social a la que pertenece la unidad doméstica sino la situación económica de la sociedad en un momento dado, condicionan el tipo y el número de estrategias que emplean. De esta manera, las unidades domésticas de los diversos sectores de la sociedad desde los medios hasta los marginados, se han visto en la necesidad de emplear estrategias tanto para aumentar los ingresos como para disminuir los gastos para hacer frente a la crisis actual iniciada en Diciembre de 1994. Consideramos que estas estrategias son diferentes en los dos estratos que estudiamos: el marginado y el medio bajo, tanto en tipo como en número y esto es precisamente lo que analizamos en el capítulo 4. Si embargo, antes de pasar a dicho capítulo presentamos la metodología de la investigación en la que mostramos cada una de las etapas que realizamos y que nos llevaron a la consecución de los objetivos planteados.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CAPÍTULO 3 : METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación.

Tomando en consideración los diversos criterios que rigen toda investigación, el presente estudio se considera como :

Transversal, porque las variables se midieron sólo una vez, sin medir su evolución en el tiempo.

Prospectivo, porque los datos se recabaron posteriormente a la planeación de la investigación.

Comparativo, porque se tomaron dos estratos diferentes como muestra, pudiendo hacer comparaciones.

Correlacional, porque se establecieron las relaciones entre las variables.

Para el desarrollo de la investigación y la elaboración del instrumento surgió la necesidad de recabar toda la información posible tanto teórica como empírica y seleccionar las variables que dieran respuesta a las interrogantes del presente proyecto, acudiendo a bibliotecas, hemerotecas, a instituciones como INEGI y COESPO, así como al área de estudio con el fin de obtener información directa, entrevistando a miembros de la comunidad, visitando instituciones existentes y principalmente a amas de casa, quienes constituyen la unidad de observación. La unidad de análisis es la unidad doméstica y la información se obtuvo de las amas de casa, respecto a dichas unidades domésticas.

3.2. Criterios para el diseño del instrumento.

Cualquier instrumento que se diseñe debe reunir los requisitos de confiabilidad y validez. Si capta siempre, bajo idénticas condiciones, la misma información, se dice que es confiable; cuando recoge la información para la que fue diseñado, se afirma que cumple con el requisito de validez. De la misma manera, los instrumentos deben proporcionar información que pueda ser procesada y analizada sin mayores dificultades. (Rojas, 1994)

Por este motivo, para la recopilación de la información necesaria a objeto de cumplir con los objetivos de la presente investigación, se eligió la entrevista estructurada, por ser la forma más conveniente de capturar la información. La información obtenida es muy precisa, y por lo tanto, se facilita su tratamiento estadístico. La mayoría de las preguntas son de tipo "cerradas", por lo que fue necesario precodificar las alternativas de respuestas e incluir esta precodificación en el cuestionario. Asimismo, en la cédula de entrevista (Anexo) se incluyeron algunos cuadros que fueron llenados durante la entrevista y, posteriormente, esta información se pasó a la variable correspondiente para su codificación. Por ejemplo, respecto a la variable aportación económica por semana, se anotó en un cuadro la aportación económica de cada uno de los miembros que trabajan en la unidad doméstica, después se sumaron, y la aportación total se registró en la variable 18 (pág. 118). Al precodificar se tiene la ventaja que su codificación y preparación para el análisis son más sencillas y requieren menos tiempo. (Hernández, 1994)

Para poder llevar a cabo esto, se acudió a la comunidad marginada objeto de estudio y se realizaron 10 entrevistas informales a amas de casa, con la finalidad de obtener datos que se incluirían en las categorías o indicadores de cada una de las variables a medir. Se hicieron preguntas abiertas, esto resultó muy útil para la elaboración del instrumento, ya que se obtuvo información que nos orientó para determinar las preguntas que conformaron la cédula de entrevista estructurada.

El instrumento original fue discutido con el asesor y compañeras de Taller de Investigación y se hicieron algunas modificaciones. Se cuidó que no se incluyeran demasiadas preguntas, seleccionando las importantes para la Investigación, evitando así cansar al entrevistado.

Cuando la cédula de entrevista estuvo terminada, se realizó una prueba piloto en las dos colonias de diferente estrato social donde se llevaría a cabo el estudio (René Alvarez y Provileón), esto con el fin de evaluar y corregir los problemas que se pudieran presentar, tanto en el momento del levantamiento de los datos, como en la captura de los mismos. Para esto se aplicaron 10 entrevistas en la colonia marginal y 10 en la colonia de estrato medio bajo. La prueba piloto la hizo el mismo autor de la investigación, lo que permitió hacer las modificaciones necesarias al instrumento en relación al orden de las preguntas, descartar algunas que se consideraron innecesarias y agregar otras, así como determinar el tiempo promedio de duración de la entrevista (30 minutos).

Posteriormente cuando el instrumento fue corregido se procedió a realizar otra prueba piloto con igual número de entrevistas que la prueba anterior. Esta segunda prueba piloto fue realizada por 2 egresadas de la Facultad de Trabajo Social el día 16 de Diciembre de 1995. Las entrevistadoras fueron entrenadas previamente en el manejo de la entrevista por el autor del proyecto.

Después de la segunda prueba piloto, sólo se agregaron dos indicadores, uno referente a la variable tipo de ocupación en donde se incluyó la categoría “pensionado” y otra pregunta sobre el número de personas “desempleadas” de la unidad doméstica.

Por último se cambió el formato de la cédula, con el fin de facilitar la captura de los datos. De esta manera quedó terminada la cédula de entrevista definitiva. (Anexo).

En las 3 visitas que se realizaron a las colonias, las amas de casa se mostraron cooperadoras y dispuestas a proporcionar la información, principalmente el sector marginal.

3.3. Selección de la muestra.

Las dos comunidades de diferente estrato social René Alvarez (marginada) y Provilleón San Bernabé (medio baja) constituyen las poblaciones objeto de estudio.

La selección de la colonia se hizo en base a datos proporcionados por el Consejo Estatal de Población (COESPO) y del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

En la comunidad marginada se seleccionó una muestra representativa, sin embargo, en la comunidad de estrato medio bajo por tener un universo muy grande (900 viviendas) se optó por seleccionar el sector comprendido entre las calles Julio A. Roca, Mixcoatl, Hipólito Irigoyen y Quetzalcóatl y de ahí se sacó una muestra, por este motivo, los resultados que se obtengan podrán ser aplicados a dicho sector solamente.

Nuestro interés en trabajar con una muestra y no con la totalidad de la población, se debió principalmente, a los objetivos del estudio, a la disponibilidad de recursos humanos, financieros y materiales y a la posibilidad de utilizar técnicas estadísticas en el análisis de la información obtenida. Para realizar esto último es necesario la normalidad de la población de la cual se va a extraer la muestra. En nuestro estudio cada población es homogénea, ya que, como observamos en la introducción, las unidades domésticas de cada comunidad presentan características similares.

Para obtener las muestras en ambas colonias se empleó la siguiente fórmula (Yamane, 1979), el margen de error que consideramos fue de .05.

$$N = \frac{Z^2 \pi (1 - \pi) N}{Z^2 \pi (1 - \pi) + Ne^2}$$

Simplificada:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Sustituyendo:

$$\text{Comunidad marginal} \quad \frac{246}{1 + 246(.0025)} = \frac{246}{1.615} = 152 \text{ unidades dom\u00e9sticas.}$$

$$\text{Comunidad medio baja.} \quad \frac{191}{1 + 191(.0025)} = \frac{191}{1.4775} = 129 \text{ unidades dom\u00e9sticas.}$$

Tama\u00f1o de la muestra total = 281 unidades dom\u00e9sticas.

Una vez que calculamos el tama\u00f1o de las dos muestras, procedimos a seleccionar los elementos muestrales aleatoriamente, es decir al azar, de tal manera que las unidades dom\u00e9sticas tuvieran la misma probabilidad de ser elegidos. Escogimos el muestreo simple probabil\u00edstico, ya que es esencial para las investigaciones donde se emplean encuestas para obtener los datos y en donde se pretende hacer estimaciones de variables en la poblaci\u00f3n (inferencia estad\u00edstica), estas variables se miden con instrumentos de medici\u00f3n y se analizan con pruebas estad\u00edsticas para el an\u00e1lisis de los datos en donde se presupone que la muestra es probabil\u00edstica. Existen varios m\u00e9todos para efectuar el muestreo, sin embargo, el que se emple\u00f3 fue el m\u00e9todo sistem\u00e1tico por ser f\u00e1cil de aplicar y consiste en seleccionar los elementos de la muestra a partir de un intervalo K. (Hern\u00e1ndez, 1994).

K es un intervalo que va a estar determinado por el tama\u00f1o de la poblaci\u00f3n y el tama\u00f1o de la muestra. De tal manera, tenemos que $K = N/n$.

Sustituyendo:

En la colonia Ren\u00e9 Alvarez $N=246$ y $n=152$
Entonces: $K = 246/152 = 1.6 = 2$ (redondeando).

Lo anterior indica que cada segunda vivienda ser\u00e1 seleccionada hasta completar la muestra de 152.

En la colonia Provilleón San Bernabé $N=191$ y $n=129$
Entonces: $K=191/129=1.5=2$ (redondeando).

Al iniciar la selección se hizo al azar, lanzando una moneda al aire para determinar si la primer vivienda se seleccionaba, caer águila significaba SI y sol significaba NO. De esta manera se continuó hasta completar la muestra en cada una de las colonias estudiadas.

Cabe señalar que el Centro de Salud (Col. Ampliación Municipal) nos proporcionó planos de las dos colonias lo que facilitó realizar el muestreo aleatorio probabilístico.

3.4. Selección y capacitación de los entrevistadores.

Una parte muy importante de la obtención de los datos, se basa en la buena selección y capacitación del personal que colaborará en el levantamiento de datos. Por este motivo se tomó en cuenta que dichas personas tuvieran experiencia previa en estudios o investigaciones en comunidad, además facilidad para tratar con la gente. Tomando de base estas consideraciones se seleccionaron dos entrevistadores que reunían las características, ambas egresadas de la Facultad de trabajo Social de la UANL.

Se les capacitó principalmente en la comprensión de los objetivos de la investigación, en cada una de las preguntas para que no quedara ninguna duda respecto a su respuesta y ser contestadas en su totalidad. También en la importancia de no influir o interpretar las respuestas de las personas entrevistadas y de este modo evitar cualquier tipo de intervención o de juicio personal.

Es importante mencionar que un buen adiestramiento de los entrevistadores permite evitar ciertas fallas que se presentan con frecuencia en la recolección de los datos como el manejo inadecuado de las preguntas o del instrumento en general, lo cual ocasiona recoger información sesgada. (Rojas, 1994).

Después de este entrenamiento las entrevistadoras, como mencionamos anteriormente ellas mismas aplicaron la segunda prueba piloto del instrumento. Esto nos permitió reforzar el manejo del instrumento, aclarar dudas sobre algunas preguntas, adecuar éstas (sobre todo el orden y la continuidad de las preguntas). Cuando el instrumento quedó diseñado en forma definitiva se revisaron las modificaciones con las entrevistadoras.

3.5. Levantamiento de los datos.

La siguiente etapa consiste en recolectar los datos pertinentes sobre las variables involucradas en la investigación.

El levantamiento de la información se llevó a cabo en un periodo predeterminado de tiempo (Febrero - Abril de 1996), simultáneamente con la revisión y captura de los mismos.

En la colonia René Alvarez no se presentó ningún problema en la colaboración de las personas entrevistadas, se mostraron disponibles y amables durante la entrevista.

Por otra parte, en la colonia de estrato medio bajo, las amas de casa no mostraron la misma aceptación, presentaron más resistencia en contestar. Por este motivo sólo se entrevistaron a 95 amas de casa de la muestra seleccionada. Para completar la muestra se sustituyeron las 34 unidades domésticas, en donde las amas de casa no contestaron.

El procedimiento para la sustitución se hizo nuevamente al azar: se anotaron en papelitos doblados las calles pertenecientes al sector de la colonia Provilleón, que constituye la población, se sacaron varios papelitos y de las calles que salieron al azar, se seleccionaron para la muestra, las viviendas que no habían entrado en la primer muestra.

Cabe señalar que cada una de las cédulas fueron revisadas por el investigador, con el fin de que todas las preguntas fueran contestadas en forma correcta, y en caso de tener alguna duda, se acudió nuevamente al domicilio para aclararla.

Durante la etapa de levantamiento de datos el investigador y las dos entrevistadoras estuvieron en comunicación constante, se tuvieron reuniones frecuentes con el propósito de comentar algún problema o simplemente conocer el avance de dicha etapa.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

3.6. Codificación y captura de datos.

Como se mencionó anteriormente, la entrevista estaba precodificada por lo que no hubo ningún problema en la codificación. Solamente en dos preguntas abiertas, la codificación se realizó posteriormente, se establecieron categorías de acuerdo a la clasificación de las respuestas y a cada una se le asignó un código numérico.

Una vez que se codificaron, se procedió a elaborar el “libro de códigos” con los siguientes elementos: variable, categoría, códigos y columnas que ocupa cada variable; esto constituye un instrumento que facilita en gran medida la captura de los datos en la computadora.

El libro de códigos nos indica qué variable va en cada columna y qué valores se debe anotar en cada columna, así como el significado de cada valor numérico. (Hernández, 1994).

La captura de los datos se hizo primero en el paquete MS-DOS del Editor y posteriormente se pasó al paquete estadístico para las Ciencias Sociales SPSS/PC Versión 5.0, del cual sacó una copia para verificar la información y corregir errores mecánicos.

3.7. Procesamiento de los datos.

Una vez que los datos fueron codificados y capturados en la computadora se procedió a analizarlos. El análisis de los datos se llevó a cabo por computadora; se empleó el paquete SPSS para realizar el análisis estadístico.

Primero se empleó la estadística descriptiva para cada variable: las distribuciones de frecuencias y las medidas de tendencia central (media, moda y mediana).

Se eligieron las variables más significativas para describir la población, eliminándose las que presentaron frecuencia de cero.

Para la presentación de los datos se emplearon los cuadros y gráficas (histogramas, pastel), principalmente con su frecuencia relativa, que son los porcentajes de cada categoría.

La ventaja de utilizar gráficas es la facilidad para analizar e interpretar los datos, ya que permiten visualizar mejor la distribución o tendencia de una variable, característica o fenómeno. (Rojas, 1994:218)

Además de la estadística descriptiva, utilizamos la estadística inferencial, ya que nuestro propósito va más allá de describir las distribuciones de las variables: se pretende generalizar los resultados obtenidos en la muestra a la población. (Hernández, 1994)

Se emplea la estadística inferencial para probar las hipótesis planteadas en la investigación para determinar si son consistentes con los datos obtenidos en la muestra. Si la hipótesis es consistente se puede generalizar a la población, pero para esto, antes se debe fijar un nivel de significancia o nivel alfa, éste es un nivel de probabilidad de equivocarse. Nosotros empleamos un nivel de significancia del 05, el cual implica que el investigador tiene 95% de seguridad para generalizar sin equivocarse, y sólo un 5% en contra. En términos de probabilidad, un 0.95 y .05 respectivamente. Entonces el nivel de significancia es un valor de certeza que fija el investigador "a priori". (Hernández, 1994). Por lo tanto, aceptaremos nuestra Hipótesis de Investigación si el nivel de significancia es igual o menor de .05.

Para probar las hipótesis utilizamos las siguientes pruebas estadísticas:

1) El coeficiente de correlación de Pearson, prueba estadística para analizar la relación entre dos variables medidas en un nivel por intervalos o de razón. (Hernández, 1994:383)

El coeficiente r de Pearson puede variar de -1.00 a $+1.00$. A continuación presentamos los valores de la r de Pearson y su significado, tomando como base la información presentada al respecto por Hernández (1994:384) y por Best (1982:247), integrando ambos autores en uno solo para ajustarlo a nuestras necesidades.

Valor de r			Interpretación
0	a	$\pm .09$	Despreciable
$\pm .10$	a	$\pm .19$	Muy débil
$\pm .20$	a	$\pm .39$	Ligera o baja
$\pm .40$	a	$\pm .59$	Moderada
$\pm .60$	a	$\pm .79$	Sustancial o marcada
$\pm .80$	a	± 1.00	Alta o muy alta

2) Asimismo empleamos la Chi cuadrada, prueba estadística para evaluar hipótesis acerca de la relación entre dos variables categóricas. (Hernández, 1994:408) Sin embargo, también se puede utilizar con una variable categórica y otra numérica. Para nuestro análisis usamos tablas de contingencia 2×2 , por lo tanto, aplicamos la corrección de Yates en cada uno de los cruces.

3.8. Modelo rector de la investigación.

Es importante elaborar un sustento teórico conceptual, ya que a partir de ahí se pueden establecer e interpretar relaciones entre las variables, superando la simple descripción. (Ribeiro, 1989) Sin embargo, en nuestro estudio encontramos poca información precisa sobre las relaciones entre los estratos sociales y las estrategias empleadas para enfrentar situaciones de crisis económica. Por lo tanto, esto dificultó establecer los elementos que sirvieran de base para determinar los factores que influyen en un momento dado a que las unidades domésticas adopten alguna estrategia para aumentar el ingreso y/o disminuir el gasto, lo cual es de particular interés en nuestra investigación.

Por este motivo, a continuación presentamos un esquema del Modelo Rector, en donde establecemos las variables que seleccionamos para dar respuesta a las interrogantes de esta investigación, así como las relaciones entre las mismas.

Del modelo rector se derivan varias hipótesis, varias relaciones entre las variables que estudiamos, éstas se expresan textualmente en el capítulo 4, correspondiente al análisis de los datos. Sin embargo, a continuación mencionamos la hipótesis general que guía nuestro estudio.

“Existe diferencia entre las unidades domésticas pertenecientes al estrato marginado y medio bajo respecto a las características familiares y sociodemográficas, así como en el número y tipo de estrategias que emplearon antes y durante la crisis económica”.

3.8. Las variables y sus indicadores.

La mayoría de las variables utilizadas tienen referentes empíricos inmediatos; otros se refieren a conceptos más abstractos por lo que se considera necesario elaborar sus indicadores, como es el caso de las variables dependientes: estrategias para aumentar los ingresos de la unidad doméstica y estrategias para disminuir los gastos de la unidad doméstica.

3.8.1. Variables independientes.

Se considera innecesario definir algunas variables que resultan sumamente claras como son el número de personas que viven en la unidad doméstica, el número de personas que trabajan y que no trabajan, el total de horas que trabajan por semana, el número de personas desempleadas, entendiéndose por éstas las personas que no trabajan pero que han estado buscando empleo durante 1995.

Respecto a la variable tipo de unidad doméstica, se hizo la siguiente pregunta:

¿Quiénes viven en la casa?

Esto con el propósito de saber si la unidad doméstica correspondía a uno de estos tipos:

1. Nuclear (cónyuges con o sin hijos).
2. Nuclear incompleta (padre o madre con hijos, o solamente los hijos).
3. Matrifocal (madre e hijos cuando la madre es la jefa de familia).
4. De una sola persona.
5. Compleja (cuando también viven en la casa otras personas sean parientes o no).

Al realizar los cruces de las variables, sólo se tomaron en cuenta los tipos nuclear y compleja, agrupándose en las nucleares, los otros tipos, que al fin de cuentas son nucleares incompletas.

El tipo de trabajo se especificó con el número de miembros que tienen:

1. Un trabajo fijo.
2. Un trabajo eventual.
3. Ambos tipos de trabajo.
4. Pensionados.
5. Otro tipo de trabajo.

Por trabajo fijo vamos a entender el trabajo estable con un sueldo fijo y prestaciones (por lo menos el IMSS en forma permanente) y por trabajo eventual nos referimos al trabajo temporal y que proporciona un ingreso variable.

3.8.2. Variables intervinientes.

Las variables intervinientes son la aportación económica y el ingreso per cápita. Lo que determina hoy en día el estrato al que pertenecen las personas es cuánto tienen, por lo que la aportación económica y el ingreso per cápita se relacionan directamente con el estrato socioeconómico y, del mismo modo con las estrategias que emplean las unidades domésticas..

La medida adecuada del bienestar económico de las unidades domésticas no es una cifra bruta como los ingresos totales, sino ingresos por cabeza, por lo tanto la aportación económica, aunque nos da una idea de la situación económica de la unidad doméstica, es insuficiente para juzgar dicha situación. Se preguntó cuánto dinero aportaba por semana cada miembro de la unidad doméstica, se sumó el total para obtener la aportación total y después ésta se dividió entre el número de miembros para obtener el ingreso per cápita.

3.8.3. Variables dependientes.

Las variables dependientes son las estrategias que emplean las unidades domésticas del estrato marginado y del estrato medio bajo; estas estrategias son de dos tipos: estrategias para aumentar el ingreso y estrategias para disminuir el gasto. En el presente trabajo consideramos las estrategias para aumentar el ingreso como las medidas adoptadas por los miembros de la unidad doméstica para intensificar su participación en la actividad económica. Como mencionamos anteriormente esto va a depender de la disponibilidad de recursos humanos, de la división del trabajo dentro de la unidad doméstica y de la existencia de oportunidades de trabajo remunerado y/o otras actividades que generen ingresos extra. Esto con la finalidad de contrarrestar los efectos de la actual crisis económica.

Las preguntas referente a estas variables son:

- ¿Qué han hecho los miembros del hogar para aumentar los ingresos?
- ¿Qué han hecho los miembros del hogar para disminuir los gastos?

Cada una de las estrategias constituye una variable, las que se registrará si las han utilizado a partir de 1995 (inicio de la crisis actual), si las han empleado desde antes de 1995 o si no las emplean.

Las estrategias para aumentar los ingresos son las siguientes:

- Se dedican al comercio informal en su casa.
- Venden ropa nueva y/o usada.
- Venden joyería y/o artículos de belleza o del hogar.
- Confeccionan ropa en su casa.
- Lavan y/o planchan ropa “ajena”.
- Lavan carros.
- Limpian vidrios en los cruceros.
- Recolectan material de desecho y lo venden .
- Vendedor ambulante.
- Realizan actividades de servicio especializado por su cuenta como plomería , electricidad, etc.
- Empeñan artículos.
- Piden dinero prestado a un familiar.
- Piden dinero prestado a un amigo o vecino.
- Piden dinero prestado a un “prestamista”.
- Otro.

Estrategias para disminuir los gastos de la unidad doméstica.

Estas estrategias tienen la finalidad de moderar los niveles de consumo material y de bienestar familiar a raíz de una disminución generalizada de los recursos disponibles. Dicha estrategias son diferenciadas por estratos socioeconómicos.

La pregunta para medir estas variables es:

¿Qué han hecho los miembros del hogar para disminuir los gastos?

Las estrategias se dividieron en los siguientes aspectos: Alimentación, Ropa y calzado, Educación, Recreación, Vivienda y servicios públicos.

Aquí también se marcará si las estrategias han sido empleadas a partir de 1995 o desde antes de 1995 y si no las han empleado.

Respecto a la **alimentación**, se elaboraron las siguientes estrategias:

- Compran fruta, verdura y otros alimentos caducos o “pasados” a un precio más barato.
- Cambiaron el tipo de alimentación.
- Disminuyeron el número de comidas diarias.
- Disminuyeron el consumo de refrescos embotellados.
- Solicitan despensa en instituciones de asistencia social.
- Acude a comedores populares.
- Otro.

Ropa y calzado.

- Disminuyeron la compra de ropa.
- Compran ropa usada o de "segunda".
- Otra persona les pasa ropa y/o calzado.
- Ellos mismos confeccionan alguna ropa.
- Compran marcas más barata o en oferta de los artículos personales.
- Otro.

Educación.

- Continúan utilizando útiles escolares del año anterior.
- Otra persona les pasa los útiles escolares que van a utilizar.
- Compran útiles escolares usados.
- Otra persona les pasa el uniforme escolar.
- Solicitan beca para estudiar.
- Otro.

Recreación.

- No hacen fiestas de cumpleaños.
- Disminuyeron los paseos.
- Disminuyeron las reuniones con amigos y/o familiares.
- Disminuyeron los paseos o compras fuera de la ciudad.
- Gastan menos en bebidas alcohólicas.
- Disminuyeron el consumo de refrescos embotellados.
- Otro.

Respecto a la recreación también se incluyeron las siguientes preguntas:

- ¿Cómo festejaron la Navidad anterior? (1994).
- ¿Cómo festejaron la Navidad de 1995?

Las categorías de estas preguntas son las siguientes:

1. Cena especial sin regalos.
2. Cena especial con regalos.
3. Reunión con familiares de cooperación.
4. Cena en casa de familiares como invitados.
5. No la festejaron.
6. Otro.

Vivienda y servicios públicos.

- No le dan mantenimiento a la casa.
- No compran muebles o aparatos electrodomésticos.
- Ahorran en los servicios públicos.
- No pagan los servicios públicos.
- Otro

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS.

De acuerdo con Hernández Sampieri (1994:350) el análisis de los datos depende de tres factores:

- a) El nivel de medición de las variables.
- b) La manera como se hayan formulado las hipótesis.
- c) El interés del investigador.

Con la finalidad de explicar y presentar de manera organizada la información obtenida en este estudio, resulta conveniente dividir este capítulo en dos apartados:

- 1) Análisis Descriptivo de las características sociodemográficas generales de la población.
- 2) Análisis Relacional, a partir de los resultados obtenidos de las cruces entre las variables.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

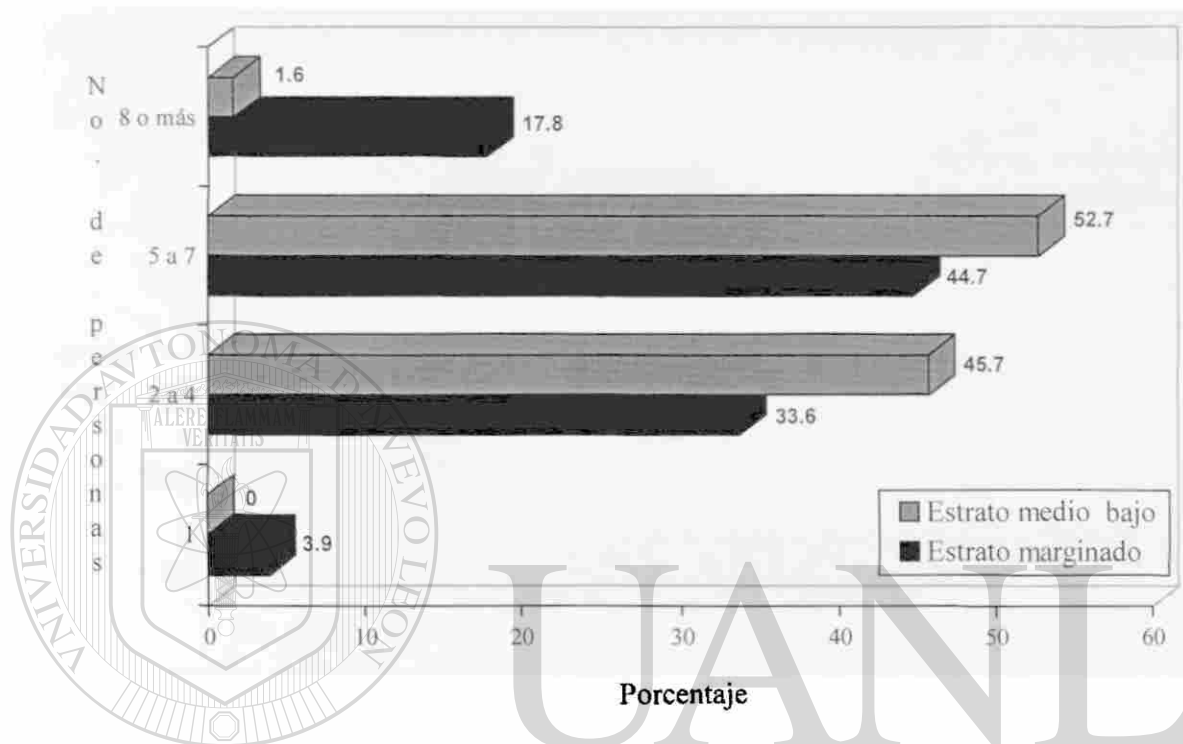


4.1. Análisis Descriptivo.

En este apartado se describen los resultados de las principales características sociodemográficas de la población estudiada. Con el propósito de tener una mayor claridad, éstos se presentan en forma de gráficas y cuadros para cada una de las variables, basándonos en las distribuciones de frecuencias y en las frecuencias relativas. Las variables se agruparon de acuerdo al modelo rector de nuestra investigación.

4.1.1. Variables Independientes.

Gráfica No. 1
Número de personas que componen la unidad doméstica.



Como podemos observar en la gráfica No. 1 en el estrato marginado hay más unidades domésticas compuestas de 8 o más personas que en el estrato medio bajo. El promedio de personas que viven en las unidades domésticas en el estrato marginado y medio bajo es de 5.3 y 4.6 personas respectivamente. Esto tiene similitud con los resultados obtenidos en el Censo de Población y Vivienda realizado en 1995 por el INEGI que fue de 4.5 personas el promedio de ocupantes por vivienda.

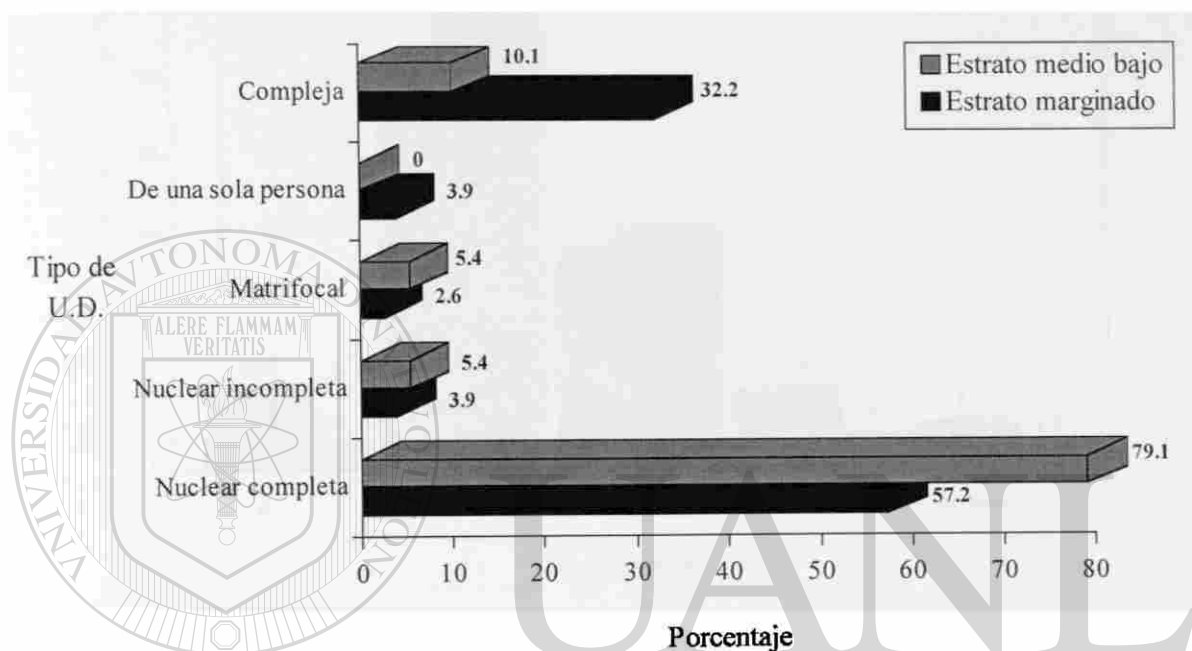
Es importante señalar que en ambos estratos socioeconómicos la moda es 5, es decir, la categoría que más se repitió fueron las unidades domésticas compuestas de 5 personas.

Asimismo, en el estrato medio bajo no hay unidades domésticas compuestas de una persona, el mínimo número de personas que componen la unidad doméstica es de dos personas y el máximo de ocho personas. En cambio en el estrato marginado si hay unidades domésticas de una persona y el mayor número de miembros que componen la unidad doméstica es de 15. Esto se debe principalmente a que en el estrato marginado es también más alto el porcentaje de unidades domésticas complejas como veremos en la Gráfica No. 2 .

El hogar numeroso posee muchas ventajas entre las clases populares mexicanas: sólo éste puede alcanzar importantes economías de escala en el consumo y a la vez, tiene abierta la

posibilidad de aumentar su poder adquisitivo a través de la cooperación de sus miembros en la creación de un fondo común de ingresos. (Selby, 1994:167)

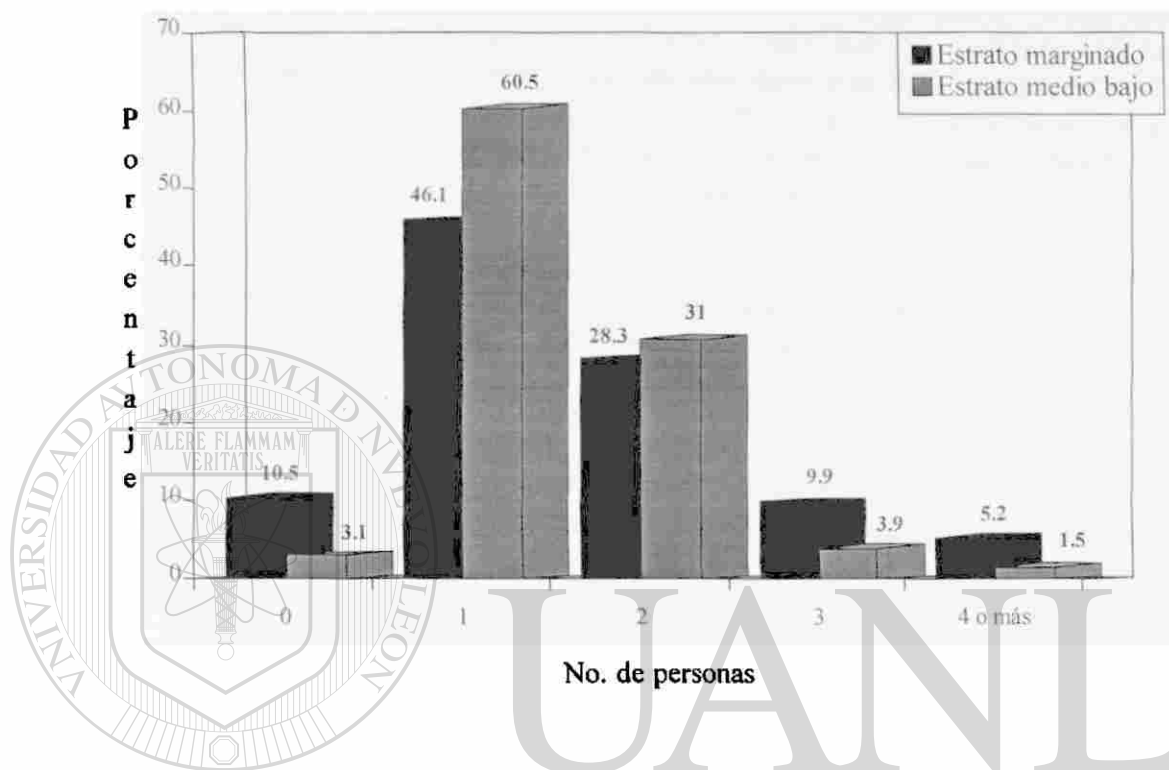
Gráfica No. 2
Tipo de unidad doméstica por estrato socioeconómico.



Continuando con el tema de composición de la unidad doméstica, resulta claro percatarse en la Gráfica No. 2 que en el estrato medio bajo predominan las unidades domésticas de tipo nuclear, ya que representan casi la totalidad de las unidades domésticas, esto es un 90 por ciento, si incluimos las de tipo nuclear completa, nuclear incompleta y matrifocal; y las de tipo compuesto sólo representan el 10 por ciento en este estrato socioeconómico. En cambio, en el estrato marginado, aunque también predominan las unidades domésticas de tipo nuclear, el porcentaje es menor que en el estrato medio bajo (64 por ciento), y las de tipo complejo constituyen casi la tercera parte con un 32 por ciento; la mayoría de éstas están compuestas de hijos casados que continúan viviendo con sus padres.

En un estudio realizado por Selby en 1989 (1994), se encontró que el 60 por ciento de las unidades domésticas eran de tipo nuclear y el 26 por ciento de tipo complejo. Estos resultados se acercan mucho a los que obtuvimos en el estrato marginado. El mismo investigador manifiesta que bajo condiciones de crisis tan agudas, el modelo de organización familiar más eficiente consiste en una unidad numerosa integrada por varios núcleos pequeños, modelo que incorpora en una sola fórmula las ventajas y la lógica de ambos tipos de familia

Gráfica No. 3
Número de personas que trabajan por estrato socioeconómico.



En México existe un sistema en el que la única salida económica para las unidades domésticas consiste en la inserción de varios de sus miembros en la fuerza laboral. Los salarios de quienes trabajan no son suficientes para mantener una familia, lo cual obliga a que aparte del jefe de familia, otros miembros trabajen; sólo así, con el trabajo y la colaboración de todos, la unidad doméstica puede salir adelante. (Selby, 1994)

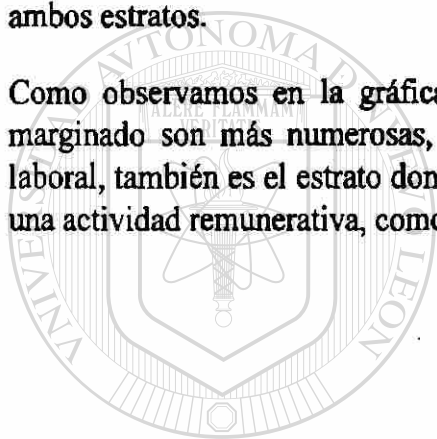
La gráfica No. 3 nos muestra que el 10.5 por ciento de las unidades domésticas pertenecientes al estrato marginado, ninguno de sus miembros trabajan, en comparación con el estrato medio bajo, donde sólo en el 3.1 por ciento de las unidades domésticas ninguna persona trabaja. Sin embargo, estas unidades domésticas sobreviven, lo que nos indica que reciben ingresos que no provienen de una actividad remunerativa, sino de otras fuentes. En el estrato marginado existen períodos en que ningún miembro trabaja, ya que tienen trabajos temporales, principalmente en el área de la construcción y durante ese tiempo piden dinero prestado a un familiar o “tienen crédito” en la tienda de abarrotes de la colonia y en ocasiones algún hijo casado les ayuda con productos alimenticios. En el estrato medio bajo es mayor el porcentaje de las unidades domésticas donde la carga económica recae en una sola persona, representa más de la mitad de la población estudiada (60%), contra sólo un 46 por ciento en el estrato marginado. Lomnitz (1985), en su estudio de una barriada de la ciudad de México encontró que en el 2.8 por ciento de las unidades residenciales ninguna persona trabajaba y en el 57.8

solamente una persona se encontraba trabajando, estos porcentajes se acercan mucho a los resultados que obtuvimos en el estrato medio bajo.

Respecto a las unidades domésticas donde trabajan 2 personas no existe mucha diferencia entre los estratos marginado y medio bajo, ya que hay 28 y 31 por ciento respectivamente. En el estrato marginado, el 15.2 por ciento de las unidades domésticas tienen 3 o más miembros que trabajan y en el estrato medio bajo sólo el 5.4 por ciento. Esto nos indica que las unidades domésticas del estrato marginado incorporan más miembros a la fuerza laboral para satisfacer las necesidades básicas. En el estudio realizado por Selby y otros investigadores (1989) existe similitud con los resultados obtenidos en el estrato marginado, ya que encontraron que en el 16 por ciento de las unidades domésticas había 3 o más miembros trabajando.

Cabe señalar que respecto a las medidas de tendencia central y variabilidad no existe mucha diferencia entre los dos estratos, por ejemplo, el promedio de personas que trabajan es 1.5 y 1.4 en el estrato marginado y medio bajo respectivamente. La moda y la mediana es 1 en ambos estratos.

Como observamos en la gráfica No. 1, las unidades domésticas pertenecientes al estrato marginado son más numerosas, por lo que, aunque incorporan más miembros a la fuerza laboral, también es el estrato donde hay más miembros dependientes, es decir, que no realizan una actividad remunerativa, como veremos en la Gráfica No. 4.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Continuando con el tema de las personas que trabajan en la unidad doméstica, respecto a la edad de las personas que trabajan, en ambos estratos la mayoría de las personas que trabajan se encuentran en el rango de edad de 18 a 60 años, en el estrato marginado de las 234 personas que trabajan, el 95.7 por ciento se encuentra en ese rango de edad y en el estrato medio bajo de las 182 personas que trabajan el 98.9 por ciento de las personas tiene de 18 a 60 años de edad.. En ninguna de las dos colonias se encontraron menores de 12 años trabajando, por lo tanto nos damos cuenta que el trabajo infantil no constituye una estrategia de supervivencia en las unidades domésticas.

Cuadro No. 3
Menores de 18 años de edad que trabajan por estrato socioeconómico.

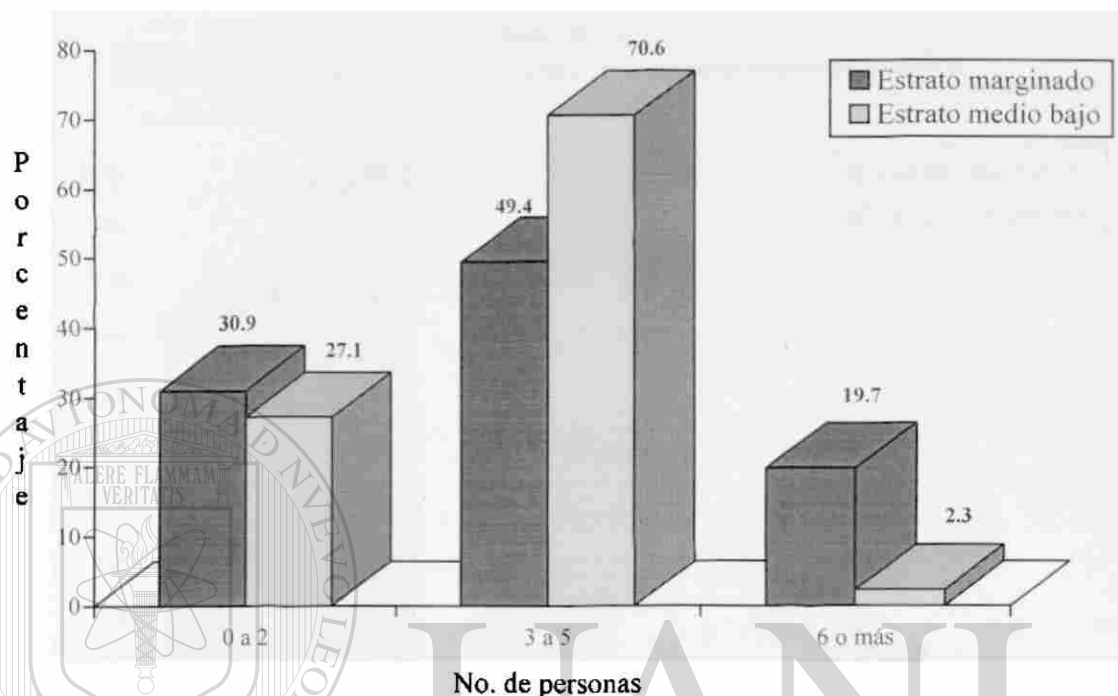
	Estrato marginado	Estrato medio bajo
Unidades domésticas donde hay menores que trabajan	(9 menores) 5.3%	(2 menores) 1.6%
Menores que continúan estudiando	(1 menor) 11.1%	(2 menores) 100%

En el cuadro anterior apreciamos que en el estrato medio bajo en el 1.6 por ciento de las unidades domésticas hay menores de 18 años trabajando, lo que corresponde a dos muchachos, los cuales continúan estudiando; en cambio en el estrato marginado 9 menores trabajan, en el 5.3 por ciento de las unidades domésticas entrevistadas, de los cuales solamente uno de ellos continúa estudiando. Cabe mencionar que en este último estrato en una misma unidad doméstica hay dos menores de 18 años incorporados a la fuerza laboral. Los menores de ambos estratos socioeconómicos, antes de trabajar estudiaban.

Asimismo, al preguntar los motivos por lo que se incorporaron a trabajar, en el estrato marginado 7 menores (78%) lo hicieron porque ellos mismos así lo decidieron y los 2 restantes, los padres decidieron que trabajara; en el estrato medio bajo, los 2 menores trabajan porque ellos lo decidieron.

(Debemos recordar que las entrevistadas fueron de las amas de casa)

Gráfica No. 4
Número de personas que no trabajan según el estrato socioeconómico.

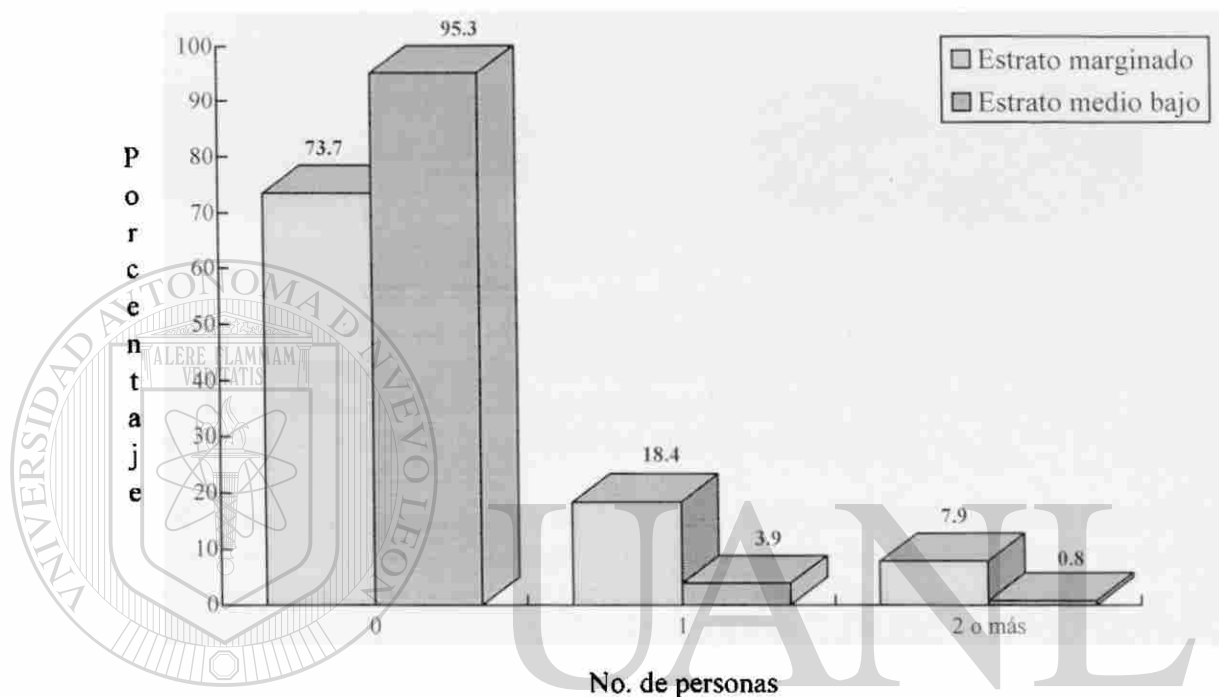


La gráfica No. 4 nos muestra que en el estrato medio bajo hay más unidades domésticas donde 3 a 5 de sus miembros no trabajan, casi las tres cuartas partes, sin embargo, en el estrato marginado es más alto el porcentaje de las unidades domésticas donde 6 o más miembros no trabajan, esto representa el 20 por ciento en dicho estrato, en cambio en el estrato medio bajo solamente en el 2 por ciento de las unidades domésticas hay 6 o más personas que no trabajan.

El máximo número de personas que no trabajan que se presentó en las unidades domésticas del estrato marginado fue de 11 personas, en cambio en el estrato medio bajo fue de 6 personas. En lo que se refiere al promedio de personas que no trabajan no existe diferencia entre los estratos, ya que representan el 3.8 y 3.2 personas en el estrato marginado y medio bajo respectivamente.

Estos resultados son parecidos al obtenido en el estudio que Selby realizó en 1989, en el que el promedio del número de no participantes en la fuerza laboral fue de 2.9 personas. La mediana que encontró este investigador fue de 3 personas, que es lo que nosotros obtuvimos en ambos estratos socioeconómicos, lo que significa que el 50 por ciento de las unidades domésticas están por encima de 3 miembros que no trabajan y el restante 50 por ciento se sitúa por debajo de este valor.

Gráfica No. 5
Número de personas desempleadas por estrato socioeconómico.



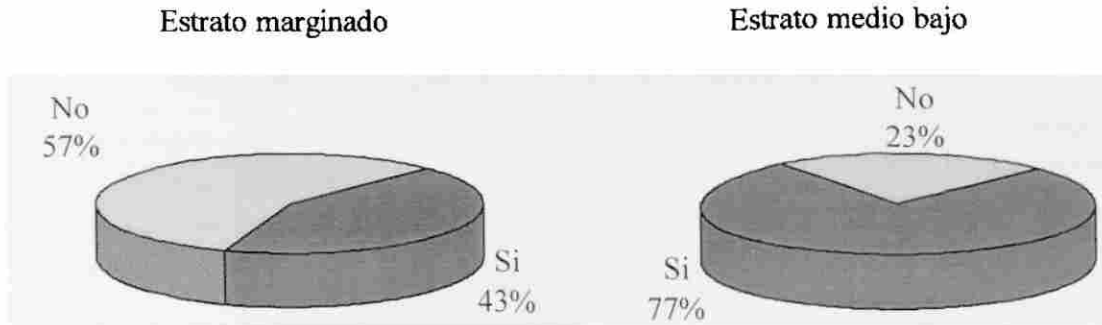
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

En relación al número de personas desempleadas, en la gráfica No. 5 observamos que en la mayoría de las unidades domésticas del estrato medio bajo no hay personas desempleadas (95.3%), sino solamente en el 4.7 por ciento hay por lo menos una persona desempleada.

En cambio, en el estrato marginado, en el 26.3 por ciento, que representa la cuarta parte de las unidades domésticas, hay por lo menos una persona desempleada.

No existe mucha diferencia entre los estratos respecto al número máximo de personas desempleadas en la unidad doméstica, ya que se encontró 4 y 3 personas en el estrato marginado y medio bajo respectivamente.

Gráfica No. 6
Trabajo fijo en las unidades domésticas según el estrato socioeconómico.

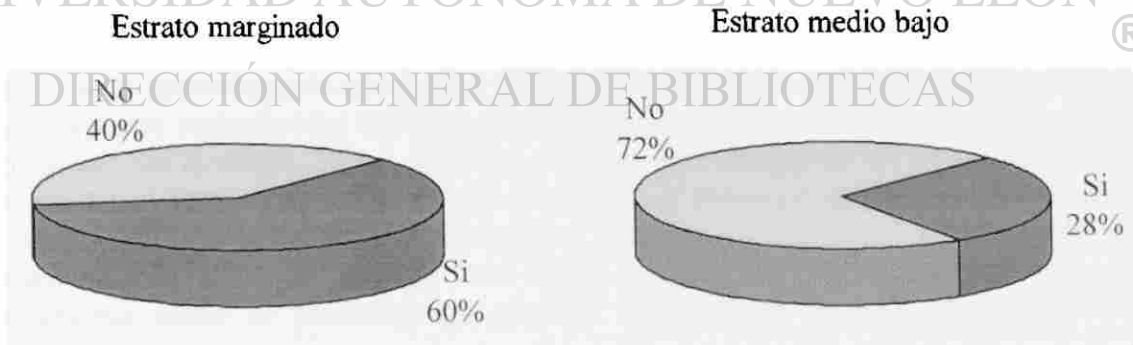


En las gráficas anteriores podemos observar que en el estrato medio bajo, en el 77 por ciento de las unidades domésticas -más de las tres cuartas partes- sus miembros cuentan con un trabajo fijo. En cambio, en el estrato marginado solamente el 43 por ciento tienen un trabajo fijo, lo que representa menos de la mitad de las unidades domésticas.

En el estrato marginado la moda es 0, es decir hubo más unidades domésticas donde ningún miembro tenía un trabajo fijo, en cambio en el estrato medio bajo la moda es 1, se repitieron más las unidades domésticas donde una persona tenía un trabajo fijo.

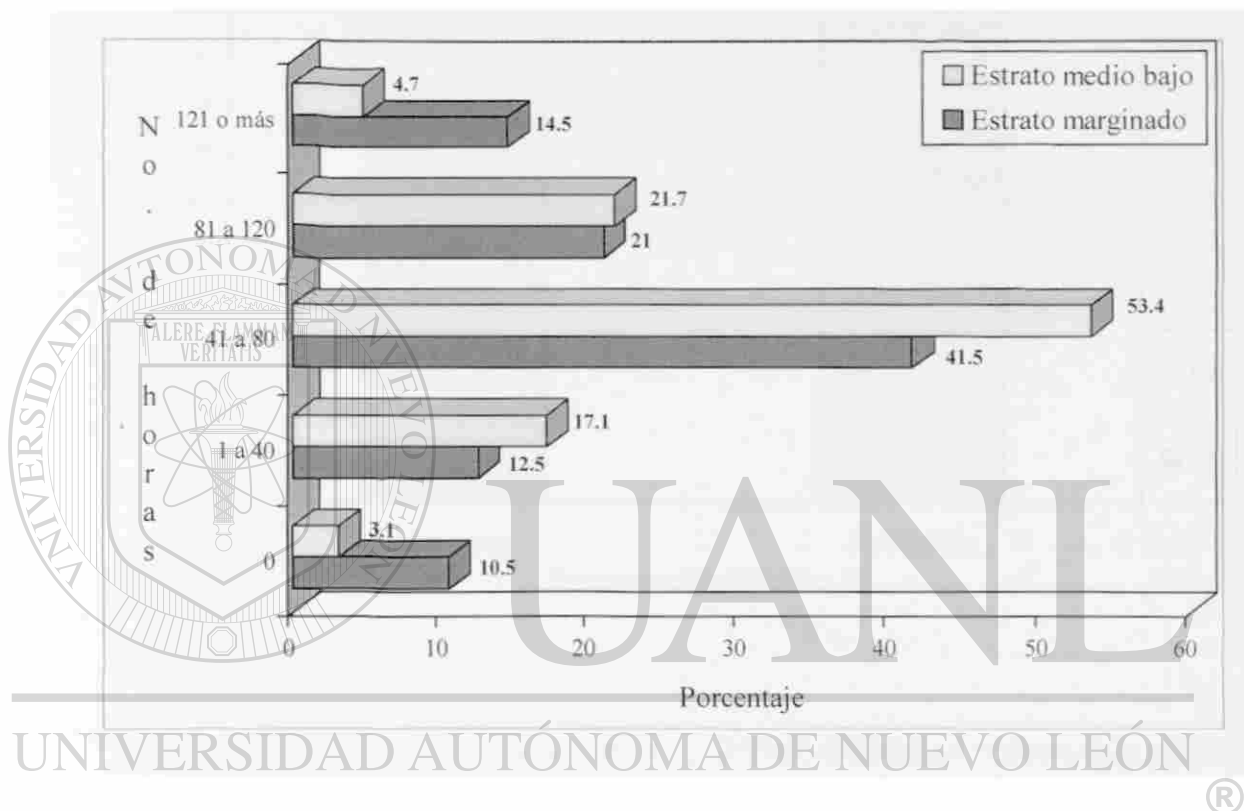
Gráfica No. 7

Trabajo eventual en las unidades domésticas según el estrato socioeconómico.



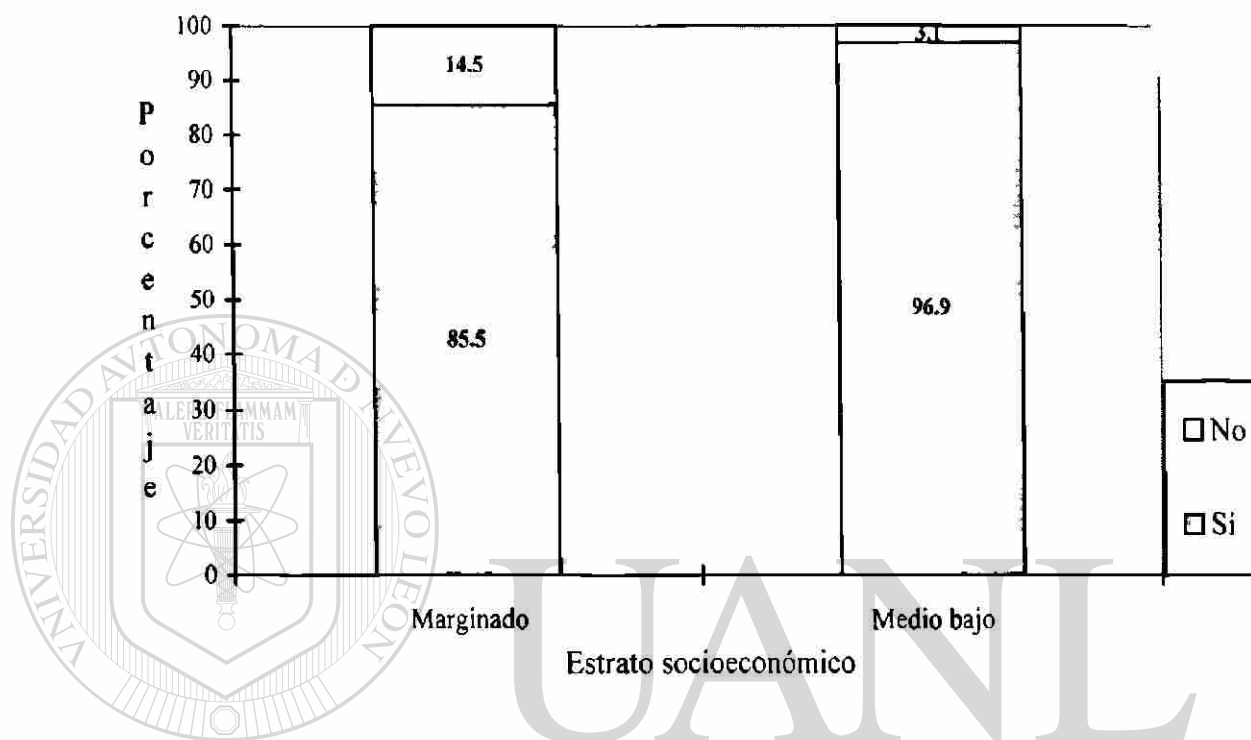
De la misma manera, como se aprecia en la Gráfica No. 7, en el estrato marginado es mayor el porcentaje de unidades domésticas donde los miembros tienen un trabajo eventual, ya que representa más de la mitad (60.5 %). Y en el estrato medio bajo sólo en el 28 por ciento de las unidades domésticas hay miembros con un trabajo eventual.

Gráfica No. 8
Horas de trabajo por semana según el estrato socioeconómico.



Si observamos detenidamente esta gráfica podemos darnos cuenta que casi no existe diferencia entre los estratos respecto a las unidades domésticas donde en total los miembros laboran de 1 a 120 horas. Sin embargo, en los extremos sí se aprecia diferencia, los porcentajes altos le corresponden al estrato marginado, ya que en el 14.5 por ciento de las unidades domésticas de este estrato sus miembros laboran 121 horas o más; en cambio, en el estrato medio bajo representan sólo el 5 por ciento. Esto tiene relación con la información presentada anteriormente donde el porcentaje de personas que trabajan es más alto en el estrato marginado.

Gráfica No. 9
¿Trabaja el jefe de familia?

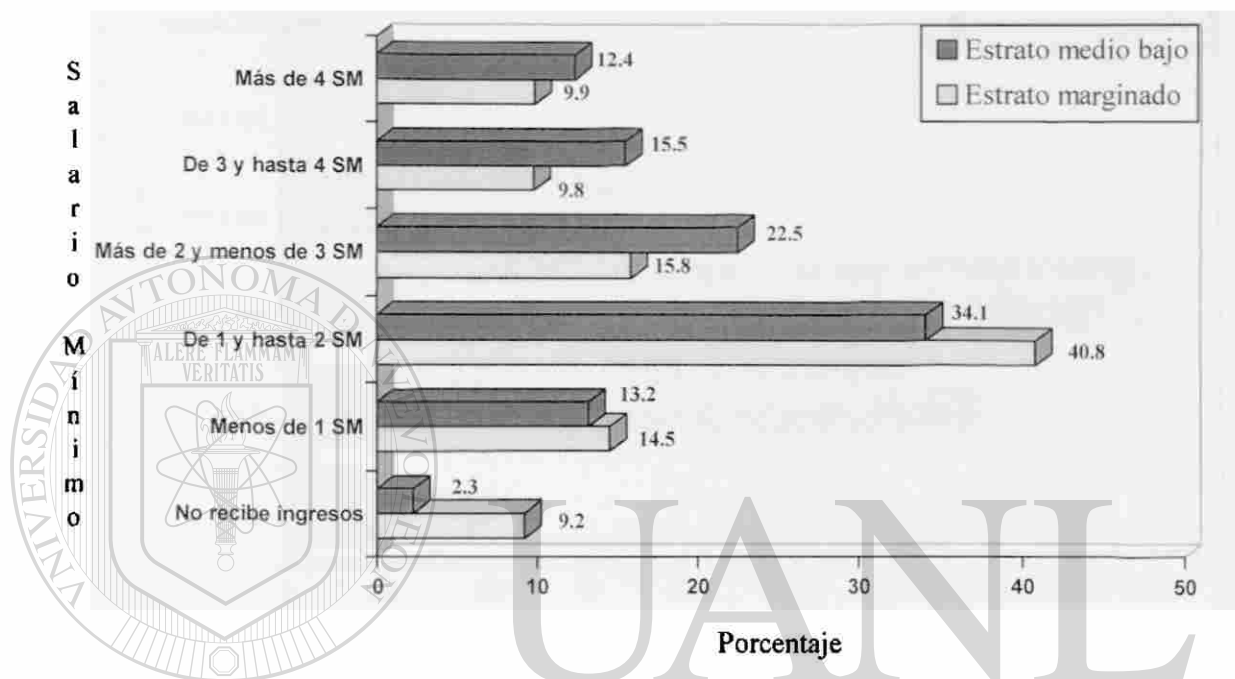


UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Al observar la Gráfica No. 9 podemos percatarnos que existe diferencia entre los estratos respecto al trabajo del jefe de familia. Así, vemos que en el estrato marginado un 14.5 por ciento de las unidades domésticas no trabaja el jefe de familia contra solamente un 3.1 por ciento en el estrato medio bajo. En el estrato marginado, es característico que los miembros de la unidad doméstica tengan un trabajo eventual como observamos en la Gráfica No. 7, como también que la carga económica no recaer en una sola persona, como sería el jefe de familia, esto lo constatamos al analizar el número de miembros que trabajan en la unidad doméstica (Gráfica No. 3).

4.1.2. Variables intervinientes.

Gráfica No. 10
Aportación económica por semana según el estrato socioeconómico

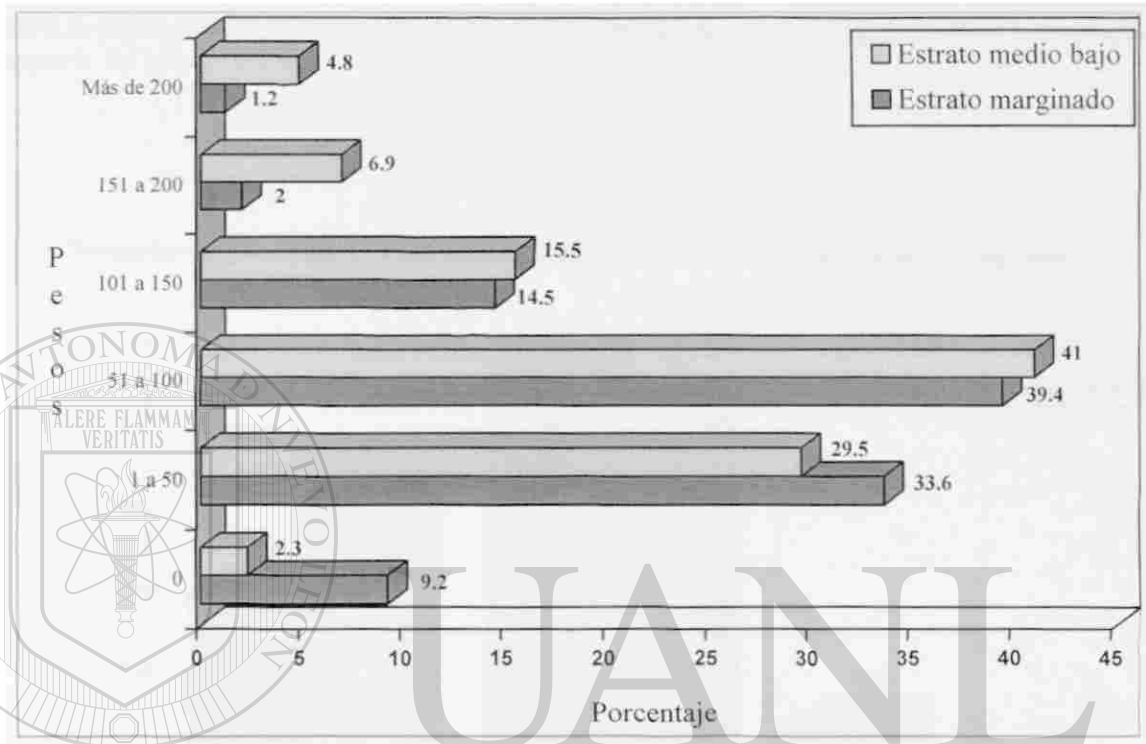


Ahora bien, en lo que se refiere a la aportación económica global por semana a la unidad doméstica, se agruparon las aportaciones por salarios mínimos, tomando como base 150 pesos por semana. En esta gráfica observamos que no existe mucha diferencia entre los estratos, sin embargo si acumulamos las frecuencias relativas, nos damos cuenta de que en el estrato medio bajo la mitad de las unidades domésticas tienen una aportación económica de más de 2 salarios mínimos ya que representa el 50.4 por ciento. En cambio en el estrato marginado solamente el 35.5 por ciento de las unidades domésticas tienen esa aportación.

Resulta importante mencionar que la moda en el estrato marginado es bimodal, con 0 y 300 pesos, es decir se presentaron más unidades domésticas donde no hay aportación económica y donde la aportación es de 300 pesos con un 9.2 por ciento cada categoría. El promedio de aportación en este estrato es de 320 pesos por semana es decir un poco más de 2 salarios mínimos y la mediana es de 275 pesos, lo que significa que el 50 por ciento de las unidades domésticas se encuentran por arriba de esta cantidad y el 50 por ciento restante por debajo.

En el estrato medio bajo la aportación que más se repitió en las unidades domésticas fue de 200 y 300 pesos con un 12.4 por ciento cada una. El promedio es de 425 pesos y la mediana de 350 pesos, mayor que en el estrato marginado.

Gráfica No. 11
Ingreso percápita según el estrato socioeconómico.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

La medida adecuada para medir el bienestar económico de la unidad doméstica no es el ingreso total sino el ingreso por cabeza, ya que el ingreso puede parecer alto pero el número de miembros que componen la unidad doméstica también es grande.

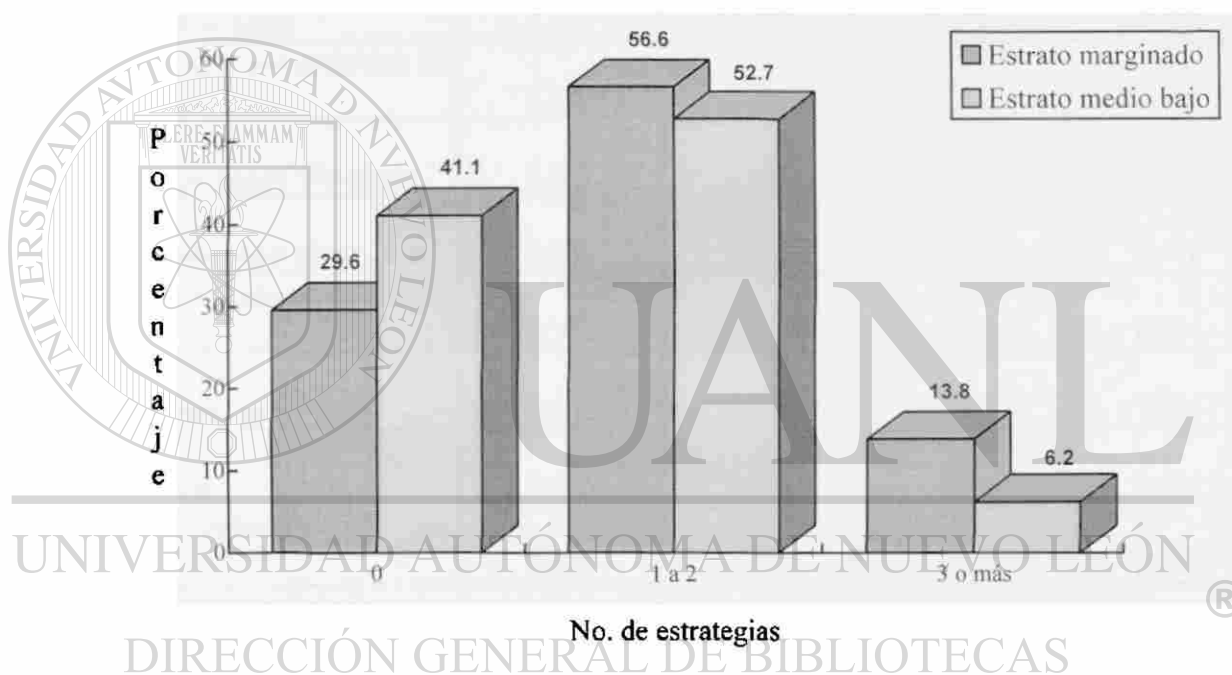
En la gráfica No. 11 no apreciamos mucha diferencia entre los estratos respecto al ingreso percápita. Solamente en los extremos observamos que en el estrato marginado el 9.2 por ciento tiene cero ingreso, contra sólo un 2.3 por ciento en el estrato medio bajo. Y más de 150 pesos un 11.7 y un 3.2 por ciento en el estrato medio bajo y marginado respectivamente.

En el estrato marginado el promedio de ingreso percápita es de 65 pesos y en el estrato medio bajo de 98 pesos. El ingreso que más se repitió en el estrato marginado fue de cero pesos y en el estrato medio bajo fue de 100 pesos. Las medianas son 60 y 75 pesos en el estrato marginado y medio bajo respectivamente.

4.1.3 Variables Dependientes.

Continuando con las variables dependientes: estrategias para aumentar el ingreso y estrategias para disminuir el gasto, éstas se analizaron en dos periodos de tiempo: antes de 1995 y durante 1995, con el fin de no sólo hacer comparaciones entre los estratos marginado y medio bajo, sino también conocer la diferencia en el empleo de estrategias antes de que iniciara la crisis y durante la crisis que en el momento de escribir estas líneas continúa agravándose y afectando a la mayoría de la población.

Gráfica No. 12
Número de estrategias empleadas durante 1995 para aumentar el ingreso.



En la gráfica 12 observamos que un poco menos de la mitad de las unidades domésticas del estrato medio bajo, no empleó ninguna estrategia durante 1995 para aumentar el ingreso, pero más de la mitad, es decir, un 53 por ciento empleó de 1 a 2 estrategias, porcentaje muy parecido al del estrato marginado, ya que éste representa un 57 por ciento de las unidades domésticas. Y en lo que se refiere al empleo de 3 o más estrategias fue de 14 por ciento y 6 por ciento en el estrato marginado y medio bajo respectivamente. Para obtener una visión más completa y clara de las estrategias que emplearon las unidades domésticas para aumentar el ingreso desglosamos cada una de estas estrategias y el periodo en que las emplearon, como se muestra en el cuadro No. 4.

Cuadro No. 4
Estrategias para aumentar el ingreso según el estrato socioeconómico y el periodo en que las emplearon.

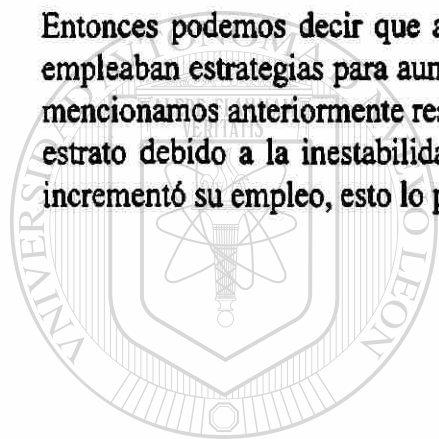
ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR EL INGRESO	ESTRATO MARGINADO		ESTRATO MEDIO BAJO	
	Antes de 1995	Durante 1995	Antes de 1995	Durante 1995
Se dedican al comercio en pequeño en su casa.	7.9%	13.8%	3.1%	10.9%
Venden joyería y/o artículos de belleza.	2.0%	4.0%	2.3%	7.0%
Venden ropa nueva y/o usada.	2.0%	4.6%	0.8%	3.9%
Confeccionan ropa en su casa.	3.3%	4.6%	3.1%	5.4%
Lavan y/o planchan ropa "ajena".	3.3%	4.6%	0%	0.8%
Cortan cabello en su casa.	2.0%	4.0%	0%	1.6%
Lavan carros.	1.3%	4.6%	0%	0.8%
Limpian vidrios en los cruceros.	0.7%	1.4%	0%	0.8%
Recolectan material de desecho y lo venden.	16.4%	28.2%	1.6%	10.1%
Realizan actividades de servicio especializado.	9.2%	13.1%	0.8%	6.2%
Piden dinero prestado.	15.8%	33.6%	7.8%	35.0%
Empeñan artículos.	0.7%	1.4%	0%	3.1%

Al observar detenidamente este cuadro, nos percatamos que donde hay más diferencia entre los estratos en la recolección de material de desecho (aluminio, cartón, cobre, etc.), ya que en el estrato marginado un 28 por ciento de las unidades domésticas emplearon esta estrategia durante 1995, en cambio solamente un 10 por ciento de las unidades domésticas del estrato medio bajo la emplearon.

Ahora bien, si analizamos el incremento que hubo en el uso de estrategias antes y durante 1995, resulta evidente que en ambos estratos socioeconómicos hubo un incremento importante en las mismas estrategias. Así tenemos que en lo que se refiere a tener un comercio pequeño en su casa, como lo es una tiendita de abarrotes, venta de refrescos, dulces, duritos (chicharrones de harina), tostadas, etc. en el estrato marginado se incrementó de 8 a 14 por ciento, y en el estrato medio bajo el aumento fue de 3 a 11 por ciento. También en la recolección de material de desecho para venderlo se presentó un incremento en los estratos marginado y medio bajo de un 16 a un 28 por ciento y de un 2 a un 10 por ciento respectivamente.

Por último, resulta claro que el pedir dinero prestado, ya sea a un familiar, amigo, vecino, prestamista o en el trabajo, fue la estrategia que más emplearon las unidades domésticas para aumentar su ingreso y es donde se presentó un incremento más considerable, sobre todo en el estrato marginado, que pasó de un 16 por ciento antes de 1995 a un 34 por ciento durante 1995 y en el estrato medio bajo el aumento fue de un 8 a un 35 por ciento.

Entonces podemos decir que aunque muchas unidades domésticas del estrato marginado ya empleaban estrategias para aumentar el ingreso desde antes de la crisis económica, por lo que mencionamos anteriormente respecto a los periodos de crisis que constantemente atraviesa este estrato debido a la inestabilidad del trabajo y del ingreso, de todos modos durante 1995 se incrementó su empleo, esto lo podemos apreciar mejor en la Gráfica No. 13.



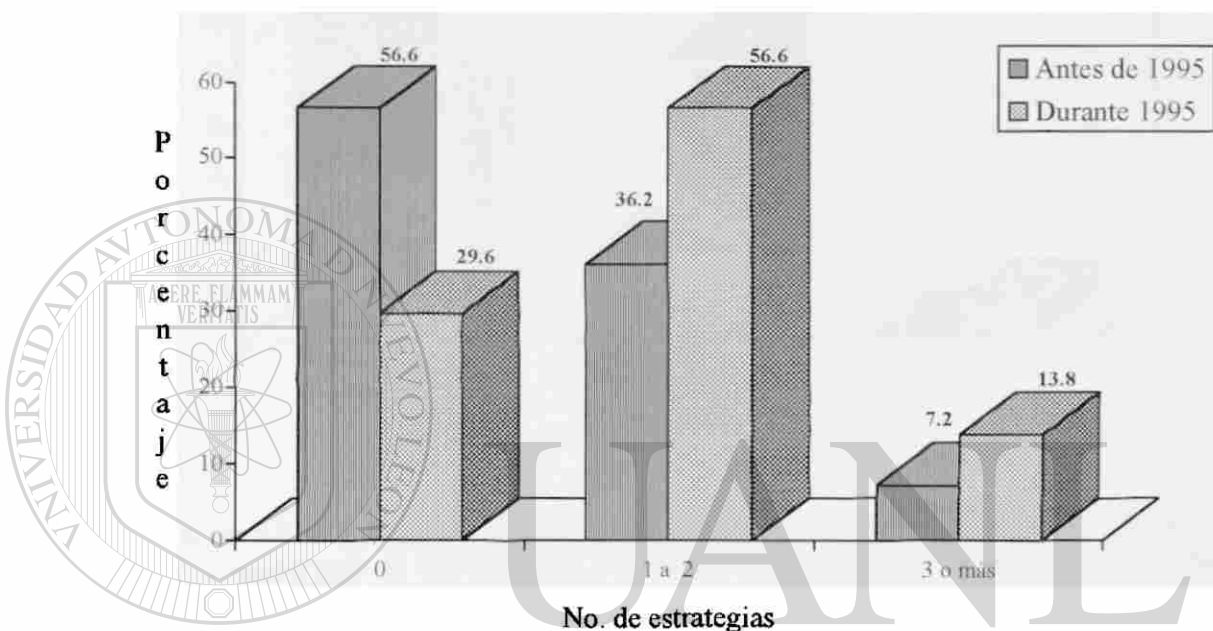
UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Gráfica No. 13
Estrategias para aumentar el ingreso en el estrato marginado.

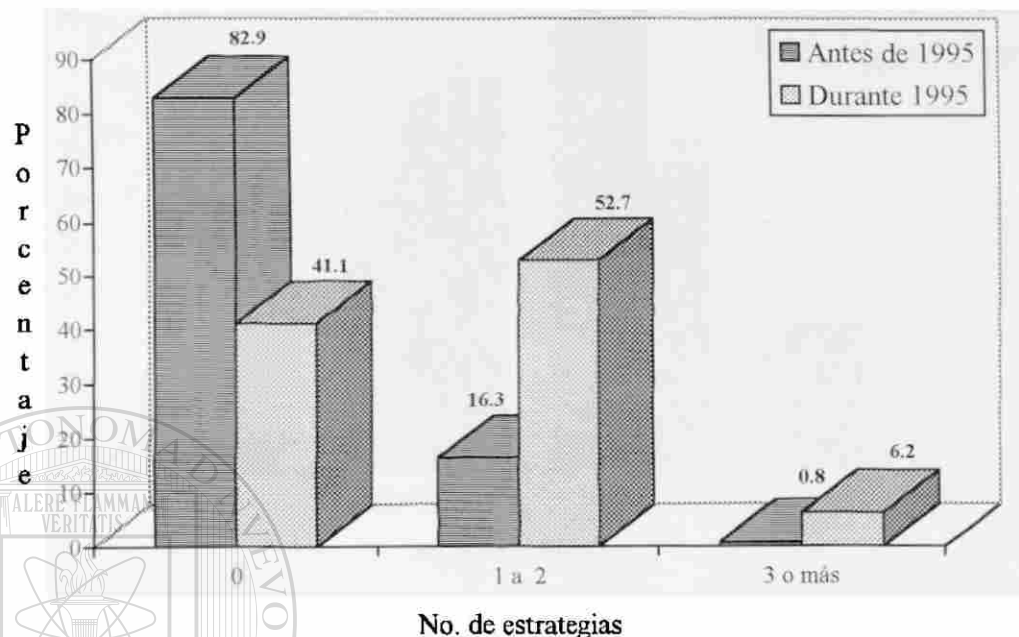


UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

En la gráfica apreciamos que antes de 1995, un poco más de la mitad de las unidades domésticas pertenecientes al estrato marginado no empleaban ninguna estrategia para aumentar el ingreso, pero durante 1995 aumentaron a un 70 por ciento -casi las tres cuartas partes- las unidades domésticas que emplearon por lo menos una estrategia.

El promedio de estrategias que empleaban las unidades domésticas antes de la crisis era de 0.7 estrategias y durante la crisis, o sea, durante 1995, fue de 1.3 estrategias.

Gráfica No. 14
Estrategias para aumentar el ingreso en el estrato medio bajo

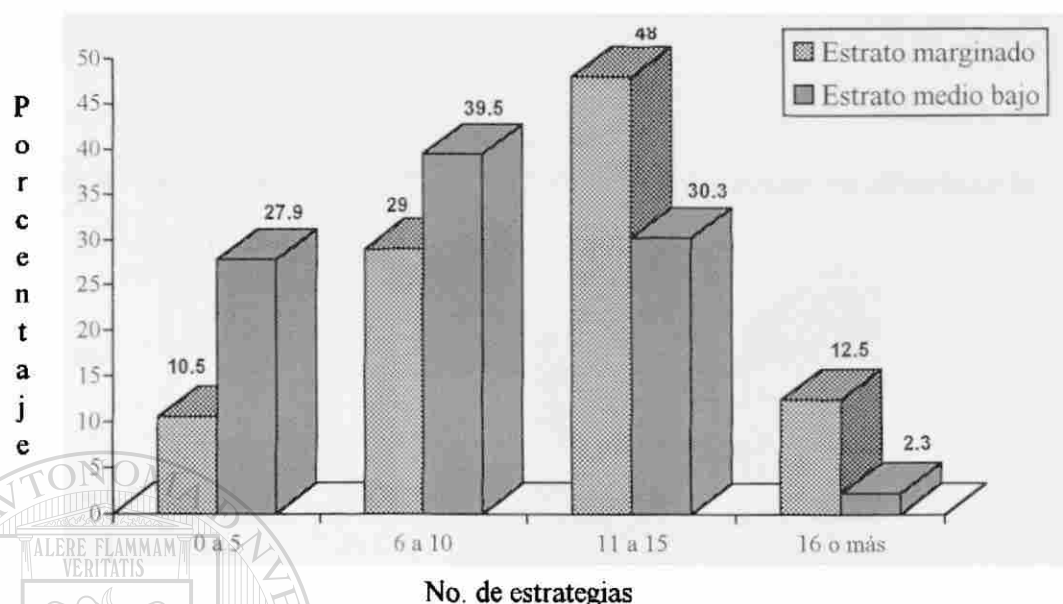


Al observar la Gráfica No. 14 resulta evidente que en el estrato medio bajo hubo un incremento considerable de las unidades domésticas que empezaron a emplear estrategias para aumentar el ingreso a partir de la crisis de 1995.

Antes de 1995, más de las tres cuartas partes de las unidades domésticas (83%) no empleaban ninguna estrategia para aumentar el ingreso, sin embargo, dicho porcentaje se redujo a la mitad, es decir, a un 41 por ciento. Asimismo, las unidades domésticas que emplearon de 1 a 2 estrategias, aumentaron de un 16 por ciento antes de 1995 a un 53 por ciento durante 1995, esto representa un poco más de la mitad de las unidades domésticas.

Respecto a las medidas de tendencia central, encontramos que antes de 1995 el promedio de estrategias que emplearon las unidades domésticas de estrato medio bajo para aumentar el ingreso fue de 0.2 estrategias, casi ninguna estrategia, en cambio durante 1995 fue de 1 estrategia. Aunque la moda es 0 en ambos periodos de tiempo, antes de 1995 el 83 por ciento de las unidades domésticas empleaban 0 estrategias, más de las tres cuartas partes; en cambio durante 1995 el 41 por ciento no empleaban ninguna estrategia, esto es, menos de la mitad de las unidades domésticas. El número máximo de estrategias que emplearon las unidades domésticas de este estrato fue de 3 estrategias antes de 1995 y durante 1995 fue de 6 estrategias.

Gráfica No. 15
Estrategias empleadas para disminuir gastos durante 1995.



Pasemos ahora a las estrategias empleadas por las unidades domésticas para disminuir el gasto durante 1995. Los datos obtenidos nos muestran que más de la mitad (61%) de las unidades domésticas del estrato marginado emplearon 11 o más estrategias, en cambio en el estrato medio bajo el porcentaje fue de 32 solamente, como se aprecia en la Gráfica No. 15.

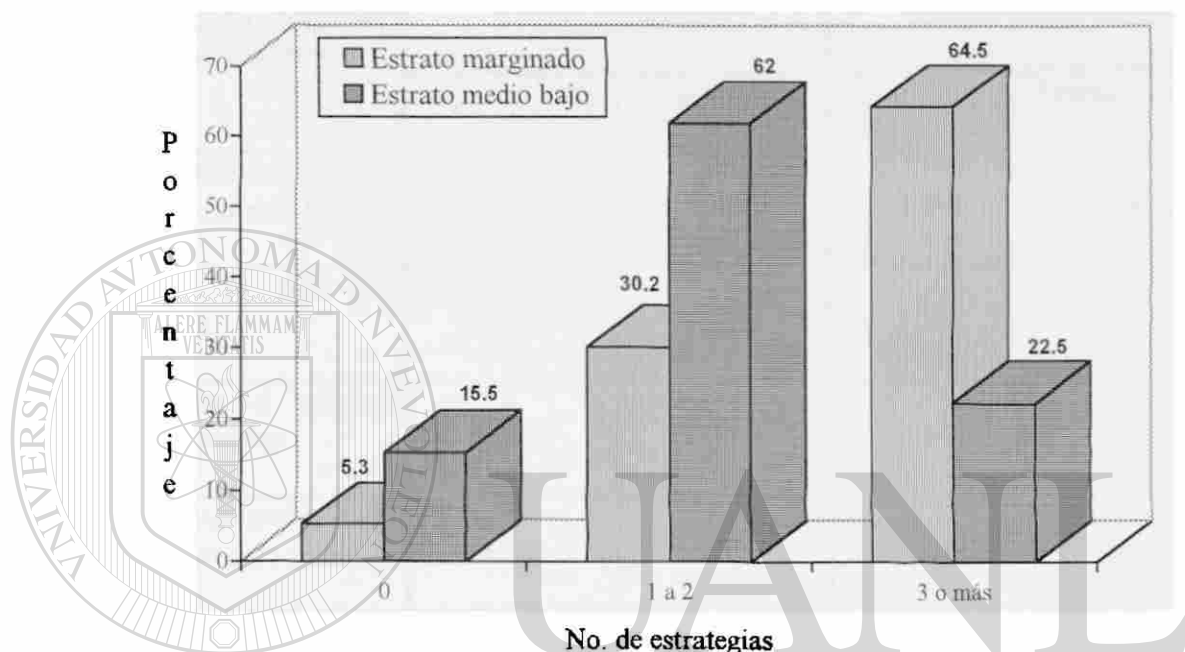
En promedio, las unidades domésticas del estrato marginado emplearon 11 estrategias y el estrato medio bajo 8 estrategias. Asimismo, el número de estrategias que más se repitió fue de 12 y 11 estrategias en el estrato marginado y medio bajo respectivamente. Y en lo que se refiere al número máximo de estrategias que emplearon para disminuir el gasto, en el estrato marginado fue de 21 estrategias y en el estrato medio bajo de 16 estrategias.

Ahora bien, respecto a si emplearon o no dichas estrategias durante 1995, no existe diferencia entre los estratos, ya que el 99 por ciento de las unidades domésticas del estrato marginado si emplearon y el 98 por ciento en el estrato medio bajo también las emplearon durante 1995. Sin embargo, la diferencia se aprecia en el número de estrategias empleadas, así como si las emplearon antes o durante 1995.

Continuando con el tema, antes de 1995, el promedio de estrategias que empleaban las unidades domésticas del estrato marginado era de 6 estrategias y durante 1995 fue de 11 estrategias como mencionamos anteriormente. En el estrato medio bajo, se nota una diferencia más marcada, ya que antes de 1995 las unidades domésticas empleaban en promedio, solamente 1.5 estrategias y durante 1995 se incrementó a 8 estrategias. En este mismo estrato, el número máximo de estrategias empleadas era de 8 antes de 1995, y también se presentó un aumento durante 1995 ya que fue de 16 estrategias.

Para tener una idea más precisa de las estrategias empleadas para disminuir el gasto, a continuación haremos un análisis de cada tipo de estrategia: alimentación, ropa y calzado, educación, recreación y vivienda.

Gráfica No. 16
Estrategias empleadas durante 1995 para disminuir los gastos en alimentación



En cuanto a las estrategias empleadas para disminuir los gastos en alimentación, en la Gráfica No. 16 observamos que más de la cuarta parte de las unidades domésticas del estrato marginado emplearon de 1 a 2 estrategias y más de la mitad emplearon 3 o más estrategias.

En cambio, en las unidades domésticas del estrato medio bajo, el 62 por ciento emplearon de 1 a 2 estrategias y menos de la cuarta parte emplearon 3 o más estrategias durante 1995.

Es importante señalar que el número máximo de estrategias que empleó el estrato marginado durante 1995 fue de 6 estrategias, es decir, todas las estrategias que clasificamos en el cuadro No. 5, y el estrato medio bajo empleó 4 estrategias como máximo. Respecto al promedio de estrategias empleadas en el estrato marginado es de 3 estrategias durante 1995 y de 1 estrategia antes de 1995; en el estrato medio bajo, en cambio, antes de 1995 el promedio era de 0.1 estrategias y durante 1995 aumentó a 2 estrategias. Como vemos además de que existe diferencia entre los estratos en lo que se refiere al promedio también hay diferencia en cada estrato si observamos los dos períodos de tiempo.

En seguida, presentamos un cuadro en donde desglosamos cada una de las estrategias empleadas en alimentación, esto con el fin de tener una idea más clara de lo que las unidades domésticas han hecho para hacer frente a la crisis de 1995.

Cuadro No. 5
Estrategias para disminuir el gasto en alimentación según el estrato socioeconómico

Estrategias para disminuir el gasto en alimentación	Estrato marginado		Estrato medio bajo	
	Antes de 1995	Durante 1995	Antes de 1995	Durante 1995
Compran alimentos caducos a un precio más barato.	36.2%	81.6%	3.9%	38.8%
Cambiaron el tipo de alimentación.	25.0%	71.7%	1.6%	56.6%
Disminuyeron el número de comidas diarias.	16.4%	41.4%	0.8%	4.7%
Solicitan despensa a institutos de asistencia social.	4.6%	8.5%	0%	0.8%
Acuden a comedores populares.	3.9%	5.2%	0%	0%
Disminuyeron el consumo de refrescos embotellados.	19.7%	73.0%	6.2%	69.0%

Si observamos detenidamente el cuadro anterior, podemos darnos cuenta que en la estrategia donde más se aprecia diferencia entre los estratos es en la que se refiere a la compra de alimentos caducos, como son la fruta y verdura muy madura, cereales caducos, pan duro, etc., éstos son enviados por tiendas de autoservicio locales a algunas casas de las colonias de bajos recursos para ser vendidos a un precio más bajo.

En el estrato marginado, el 82 por ciento de las unidades domésticas emplearon esta estrategia durante 1995; en el estrato medio bajo, solamente el 39 por ciento la emplearon. También observamos que esta estrategia tuvo un incremento considerable durante 1995, en comparación con su empleo antes de 1995; en el estrato marginado aumentó de 36 a 82 por ciento, y en el estrato medio bajo de 4 a 39 por ciento.

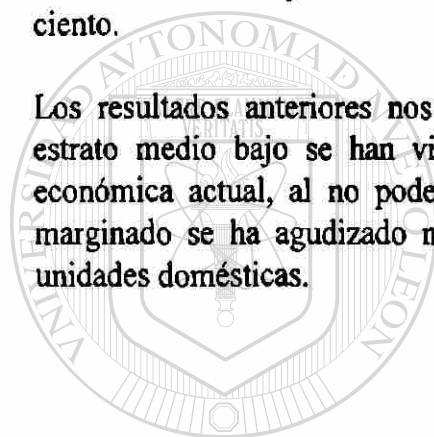
El 72 por ciento de las unidades domésticas del estrato marginado, cambiaron el tipo de alimentación durante 1995, y en el estrato medio bajo esto ocurrió en el 57 por ciento de las

unidades domésticas. En este último estrato, solamente el 2 por ciento empleaban esta estrategia antes de 1995 y como vemos durante 1995 más de la mitad la emplearon. Lo mismo ocurrió en el estrato marginado, el incremento fue de la cuarta parte de las unidades domésticas que la empleaban antes de 1995 a casi las tres cuartas partes durante 1995.

Es lamentable observar que casi la mitad de las unidades domésticas del estrato marginado disminuyó el número de comidas diarias durante 1995, sin embargo, en el estrato medio bajo esto sólo se presentó en el 5 por ciento de las unidades domésticas.

Ya para terminar con las estrategias empleadas en alimentación, tenemos que aunque entre los estratos no existe mucha diferencia respecto a la disminución de refrescos embotellados, al analizar cada estrato por separado, encontramos que si hay diferencia en los dos períodos de tiempo. En el estrato marginado solamente el 20 por ciento de las unidades domésticas empleó esta estrategia antes de 1995, y durante 1995 se incrementó a un 73 por ciento. En el estrato medio bajo el aumento fue más considerable, ya que pasó de un 6 a un 69 por ciento.

Los resultados anteriores nos sugieren que las unidades domésticas pertenecientes al estrato medio bajo se han visto muy afectadas en su alimentación debido a la crisis económica actual, al no poder consumir lo que estaban acostumbradas y en el estrato marginado se ha agudizado más la miseria en que viven o más bien "sobreviven" las unidades domésticas.



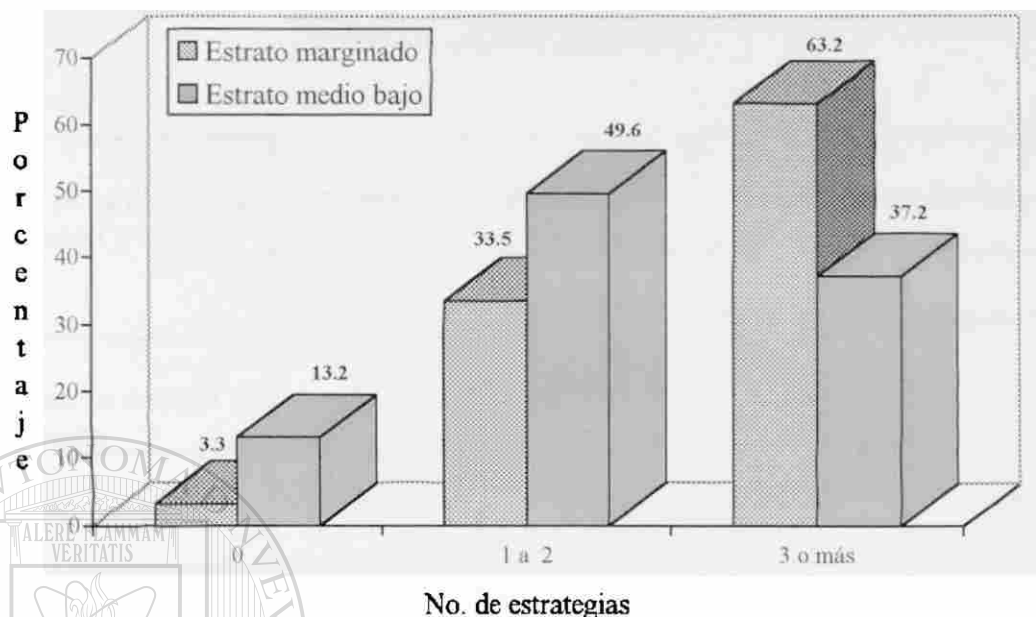
UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Gráfica No. 17
Estrategias empleadas durante 1995 para disminuir el gasto en ropa y calzado.



Es interesante observar los resultados que nos muestra la Gráfica No. 17, ya que más de la mitad de las unidades domésticas pertenecientes al estrato marginado, durante 1995 emplearon 3 o más estrategias para disminuir el gasto en ropa y calzado, en el estrato medio bajo, en cambio, sólo un poco más de la tercera parte empleó este número de estrategias.

Sin embargo, lo importante es comparar estos resultados con las estrategias que empleaban las unidades domésticas de los dos estratos socioeconómicos antes de 1995. El estrato marginado por ejemplo, antes de 1995 empleaba un promedio de 1.3 estrategias y durante 1995 aumentó a 2.5 estrategias. En el estrato medio bajo sólo era de 0.2 el promedio de estrategias que empleaban antes de 1995 incrementándose a 2 estrategias durante 1995.

El número de estrategias que más se presentó en las unidades domésticas del estrato marginado era de 1 antes de 1995 y durante 1995 fue de 3 estrategias en ambos estratos, pero en el estrato medio bajo era de 0 estrategias antes de 1995, por lo que el aumento fue mayor en este estrato. De la misma manera, en el estrato medio bajo la mediana era de 0 antes de 1995, esto es, la mitad de las unidades domésticas estaban por encima de este número de estrategias y la otra mitad estaban por debajo. Durante 1995 la mediana aumentó a 2 estrategias. En el estrato marginado la mediana era de 1 estrategia antes de 1995 y durante 1995 de 3 estrategias.

En suma, podemos decir que tanto el estrato marginado como el medio bajo presentaron un incremento en el número de estrategias que emplearon antes y durante 1995.

Cuadro No. 6
Estrategias para disminuir el gasto en ropa y calzado según el estrato socioeconómico y el periodo en que las emplearon.

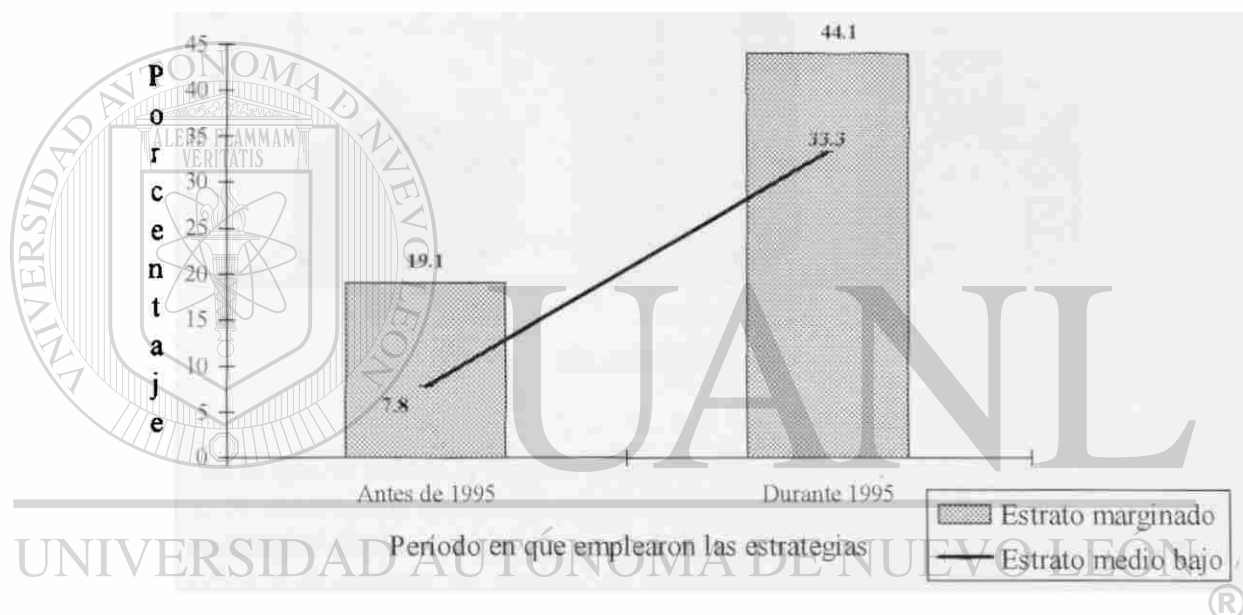
Estrategias para disminuir el gasto en ropa y calzado	Estrato marginado		Estrato medio bajo	
	Antes de 1995	Durante 1995	Antes de 1995	Durante 1995
Disminuyeron la compra de ropa y/o calzado.	28.3%	82.-9%	1.6%	74.5%
Compran ropa usada.	53.9%	76.3%	16.3%	51.2%
Piden ropa y/o zapatos a otra persona.	6.6%	11.2%	1.65	6.3%
Ellos mismos confeccionan alguna ropa.	3.9%	4.6%	3.1%	4.7%
Compran marcas más baratas o en oferta de artículos personales.	37.5%	76.3%	2.3%	57.3%

El cuadro No. 6 nos muestra que durante 1995 hubo un incremento en el uso de las mismas estrategias para disminuir el gasto en ropa y calzado en los dos estratos. En la disminución de la compra de ropa y calzado, aunque existe algunas variaciones entre los estratos, la diferencia más notable se aprecia en el aumento de las unidades domésticas que emplearon esta estrategia durante 1995 en comparación con el periodo correspondiente a antes de 1995, sobre todo en el estrato medio bajo, ya que las tres cuartas partes de las unidades domésticas la emplearon durante 1995 y solamente el 2 por ciento la empleaban antes de 1995. -

Otro aspecto que presenta una diferencia marcada es el que se refiere a la compra de marcas más baratas de artículos personales, ya que observamos que en el estrato medio bajo hubo un incremento importante durante 1995, ya que sólo el 2 por ciento empleaba esta estrategia antes de 1995, y durante ese año más de la mitad la emplearon. Resulta necesario hacer una relación entre los resultados mostrados en la Gráfica No. 17 y los presentados en el cuadro anterior, para poder decir que aunque existe diferencia en el número de estrategias que emplearon las unidades domésticas de cada estrato para disminuir el gasto en ropa y calzado, en lo que se refiere al tipo la diferencia no es muy notable. Para muchas unidades domésticas del estrato marginado estas estrategias no son nuevas, pero durante la crisis económica de 1995 aumentó más su uso, para poder "hacerle frente".

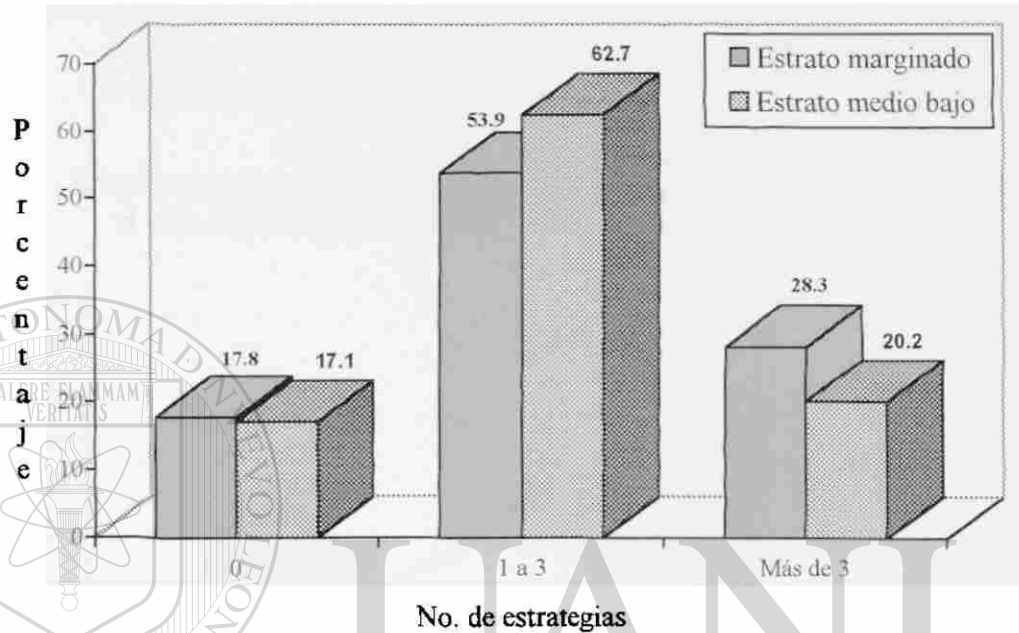
Continuando con las estrategias para disminuir el gasto, ahora en el área de educación, a continuación mostramos la Gráfica No. 18, pero antes es necesario aclarar que las diferencias entre los estratos y entre las mismas unidades domésticas dependen de la población que se encontraba estudiando, por lo que solamente presentamos de manera general el porcentaje de las unidades domésticas que empleaban esta estrategia.

Gráfica No. 18
Empleo de estrategias para disminuir gastos en educación según el estrato socioeconómico y período en que las emplearon.



La gráfica anterior nos muestra que durante 1995 ambos estratos aumentaron el número de unidades domésticas que emplearon estrategias para disminuir el gasto en educación. El estrato marginado el número de unidades domésticas aumentó de 19 por ciento a un 44 por ciento, esto representa casi la mitad de las unidades domésticas. Y en el estrato medio bajo, solamente el 8 por ciento de las unidades domésticas empleaban estas estrategias antes de 1995, incrementándose a un poco más de la cuarta parte durante 1995. Estos resultados nos muestran que durante 1995 no existe una diferencia importante entre los dos estratos en el empleo de estas estrategias. Asimismo el 22 por ciento de las unidades domésticas del estrato marginado compraron útiles escolares usados, de este porcentaje el 11 por ciento ya empleaban esta estrategia antes de 1995, en el estrato medio bajo en cambio no empleaban esta estrategia en ese periodo, sino que a partir de 1995 el 9 por ciento de las unidades domésticas la empezaron a usar.

Gráfica No.19
Número de estrategias para disminuir gastos en recreación
empleadas durante 1995 según el estrato socioeconómico

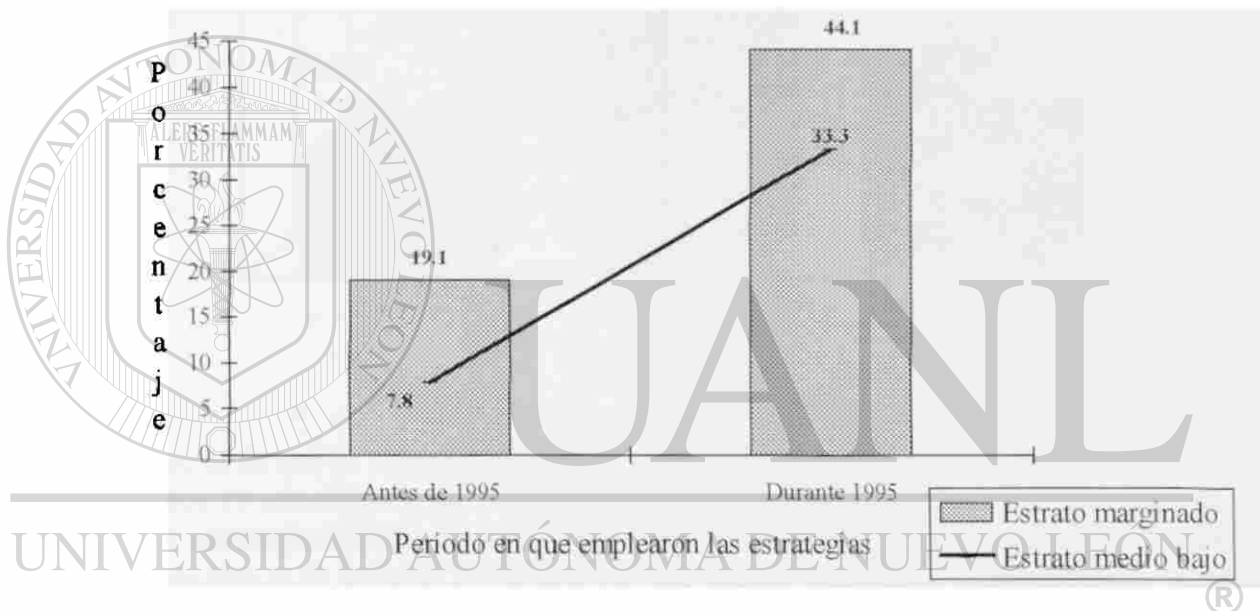


Ahora bien, en lo que se refiere al empleo de estrategias para disminuir el gasto en recreación, en la Gráfica 19 observamos que la diferencia no es muy notoria entre los estratos respecto al número de estrategias que han empleado, sin embargo, al analizar cada una de las estrategias en forma específica y el periodo de tiempo en que fueron empleadas si encontramos algunas diferencias considerables, mas aún cuando analizamos cada estrato por separado, como veremos en el Cuadro No. 7.

Por lo pronto vamos a mencionar algunas características relacionadas con las medidas de tendencia central. Antes de 1995, en promedio, el estrato marginado empleó 1 estrategia para disminuir el gasto en recreación y durante 1995 este promedio aumentó a 2.5 estrategias. En el estrato medio bajo también observamos un incremento, ya que pasó de 0.5 estrategias antes de 1995 a 2 estrategias durante 1995. En ambos estratos el número de estrategias que más se repitió durante 1995 en las unidades domésticas fue de 3 estrategias.

Continuando con las estrategias para disminuir el gasto, ahora en el área de educación, a continuación mostramos la Gráfica No. 18, pero antes es necesario aclarar que las diferencias entre los estratos y entre las mismas unidades domésticas dependen de la población que se encontraba estudiando, por lo que solamente presentamos de manera general el porcentaje de las unidades domésticas que empleaban esta estrategia.

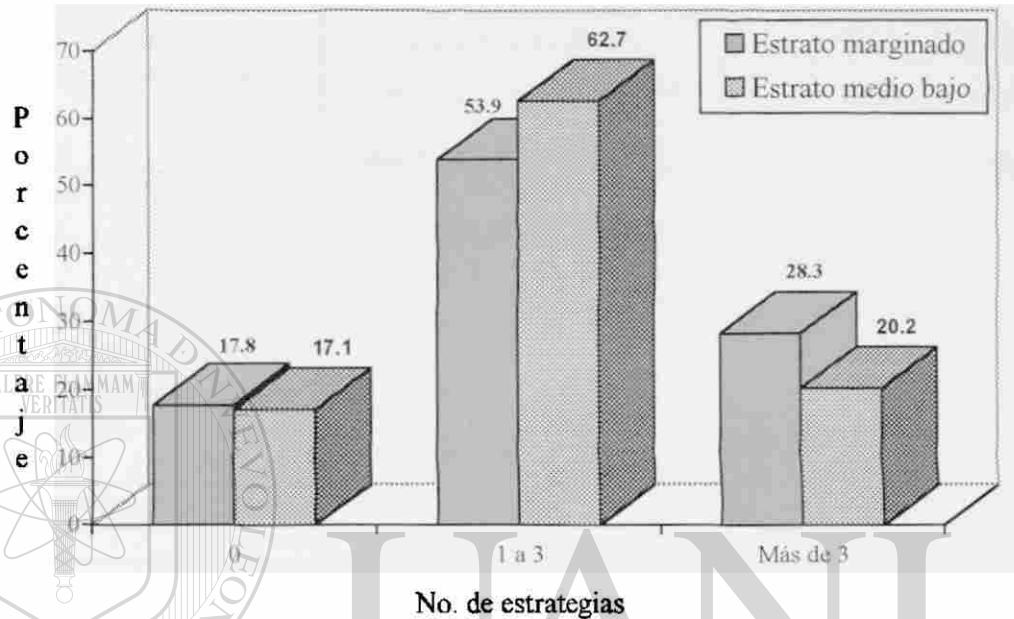
Gráfica No. 18
Empleo de estrategias para disminuir gastos en educación según el estrato socioeconómico y período en que las emplearon.



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La gráfica anterior nos muestra que durante 1995 ambos estratos aumentaron el número de unidades domésticas que emplearon estrategias para disminuir el gasto en educación. El estrato marginado el número de unidades domésticas aumentó de 19 por ciento a un 44 por ciento, esto representa casi la mitad de las unidades domésticas. Y en el estrato medio bajo, solamente el 8 por ciento de las unidades domésticas empleaban estas estrategias antes de 1995, incrementándose a un poco más de la cuarta parte durante 1995. Estos resultados nos muestran que durante 1995 no existe una diferencia importante entre los dos estratos en el empleo de estas estrategias. Asimismo el 22 por ciento de las unidades domésticas del estrato marginado compraron útiles escolares usados, de este porcentaje el 11 por ciento ya empleaban esta estrategia antes de 1995, en el estrato medio bajo en cambio no empleaban esta estrategia en ese periodo, sino que a partir de 1995 el 9 por ciento de las unidades domésticas la empezaron a usar.

Gráfica No.19
Número de estrategias para disminuir gastos en recreación
empleadas durante 1995 según el estrato socioeconómico



Ahora bien, en lo que se refiere al empleo de estrategias para disminuir el gasto en recreación, en la Gráfica 19 observamos que la diferencia no es muy notoria entre los estratos respecto al número de estrategias que han empleado, sin embargo, al analizar cada una de las estrategias en forma específica y el periodo de tiempo en que fueron empleadas si encontramos algunas diferencias considerables, mas aún cuando analizamos cada estrato por separado, como veremos en el Cuadro No. 7.

Por lo pronto vamos a mencionar algunas características relacionadas con las medidas de tendencia central. Antes de 1995, en promedio, el estrato marginado empleó 1 estrategia para disminuir el gasto en recreación y durante 1995 este promedio aumentó a 2.5 estrategias. En el estrato medio bajo también observamos un incremento, ya que pasó de 0.5 estrategias antes de 1995 a 2 estrategias durante 1995. En ambos estratos el número de estrategias que más se repitió durante 1995 en las unidades domésticas fue de 3 estrategias.

Cuadro No. 7
Estrategias para disminuir el gasto en recreación según el estrato socioeconómico y el periodo en que las emplearon.

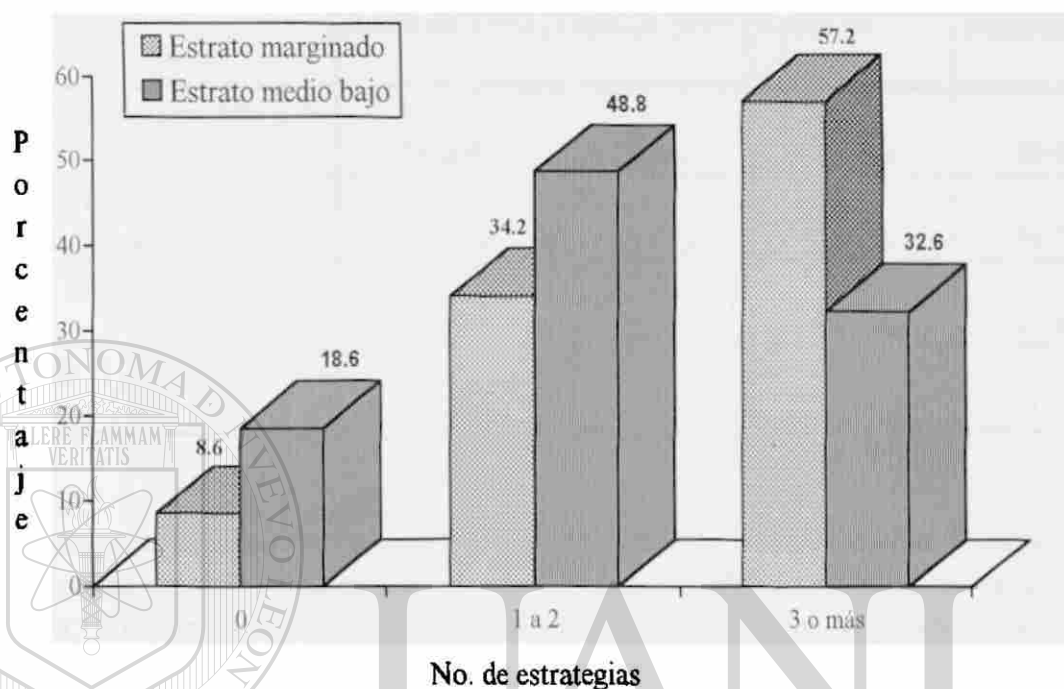
Estrategias empleadas para disminuir el gasto en recreación	Estrato marginado		Estrato medio bajo	
	Antes de 1995	Durante 1995	Antes de 1995	Durante 1995
No hacen fiestas de cumpleaños.	30.3%	61.9%	14.7%	38.7%
Disminuyeron los paseos.	30.9%	69.1%	13.2%	61.3%
Disminuyeron las reuniones con amigos y/o familiares.	27.0%	58.6%	6.2%	40.3%
Gastan menos en bebidas alcohólicas.	13.2%	38.9%	2.3%	34.1%
Disminuyeron los paseos fuera de la ciudad.	9.2%	15.1%	8.5%	36.4%

En el cuadro anterior podemos observar que solamente en la estrategia que se refiere a no hacer fiestas de cumpleaños y en la disminución de paseos fuera de la ciudad existe diferencia entre los estratos, ya que respecto a la primera estrategia mencionada, en el estrato marginado un 62 por ciento de las unidades domésticas la empleó contra solamente un 39 por ciento en el estrato medio bajo. Asimismo, se aprecia una diferencia en cada estrato respecto a su empleo antes y durante 1995, en el estrato marginado se duplicó el porcentaje de unidades domésticas que emplearon esta estrategia y en el estrato medio bajo también hubo un incremento de un poco más del doble.

En relación a la disminución de paseos fuera de la ciudad, el cuadro nos muestra que en el estrato marginado solamente un 15 por ciento de las unidades domésticas empleó esta estrategia, durante 1995, en cambio en el estrato medio bajo un 36 por ciento la empleó. Esto se debe principalmente a que las unidades domésticas del estrato marginado casi no acostumbra salir fuera de la ciudad. Al analizar cada estrato, encontramos que respecto a la disminución de paseos, se duplicó el porcentaje en el estrato marginado, ya que pasó de un 31 a un 69 por ciento las unidades domésticas que emplearon esta estrategia. Pero en el estrato medio bajo aumentó aún más el porcentaje: de un 13 a un 61 por ciento, casi se quintuplicó.

Por último, en el estrato medio bajo se nota más el incremento en lo que se refiere a la disminución en el gasto de bebidas alcohólicas, ya que de solamente un 2 por ciento de unidades domésticas que la emplearon antes de 1995, pasó a un 36 por ciento, esto representa más de la cuarta parte de la población.

Gráfica No. 20
Número de estrategias para disminuir gastos en vivienda empleadas durante 1995 según el estrato socioeconómico.



Por otra parte, también descubrimos que aunque no tan considerables, existen algunas diferencias en lo que se refiere a las estrategias para disminuir el gasto en vivienda sobre todo en el empleo de 3 o más estrategias, donde observamos que más de la mitad de las unidades domésticas del estrato marginado se encuentran en esta categoría y en el estrato medio bajo sólo la tercera parte (33%).

Respecto al empleo de estas estrategias antes de 1995, tenemos que en el estrato marginado el promedio era de 1.9 estrategias y en el estrato medio bajo de 0.2 estrategias. Sin embargo, durante 1995 se presentó un aumento en ambos estratos, el marginado aumentó a 2.5 estrategias y el medio bajo a 1.8 estrategias. Es importante señalar que en el estrato medio bajo la mediana era de 0 antes de 1995, y durante 1995 fue de 2, esto último significa que el 50 por ciento de las unidades domésticas se encontraban por arriba de 3 estrategias y el 50 por ciento restante por abajo de este número de estrategias.

Para tener una idea más precisa de las estrategias que emplearon las unidades domésticas de cada estrato, presentamos a continuación un cuadro con las estrategias específicas y el periodo de tiempo en que fueron empleadas.

Cuadro No. 8
Estrategias para disminuir el gasto en vivienda en relación con el estrato socioeconómico
y el periodo en que las emplearon.

Estrategias para disminuir el gasto en vivienda.	Estrato marginado		Estrato medio bajo	
	Antes de 1995	Durante 1995	Antes de 1995	Durante 1995
No le dan mantenimiento a la casa.	56.6%	72.4%	12.4%	50.4%
No compran muebles o aparatos electrodomésticos.	63.2%	75.0%	31.8%	59.7%
Ahorran en los servicios públicos	55.9%	76.3%	14.7%	60.4%
No pagan los servicios públicos.	13.8%	20.4%	3.9%	9.3%

Resulta interesante analizar los resultados mostrados en este cuadro. Más de la mitad de las unidades domésticas del estrato marginado, desde antes de 1995 no le daban mantenimiento a la vivienda, no compraban muebles o aparatos electrodomésticos y ya ahorraban en los servicios públicos, y durante 1995 el empleo de estas estrategias se incrementó a las tres cuartas partes de las unidades domésticas.

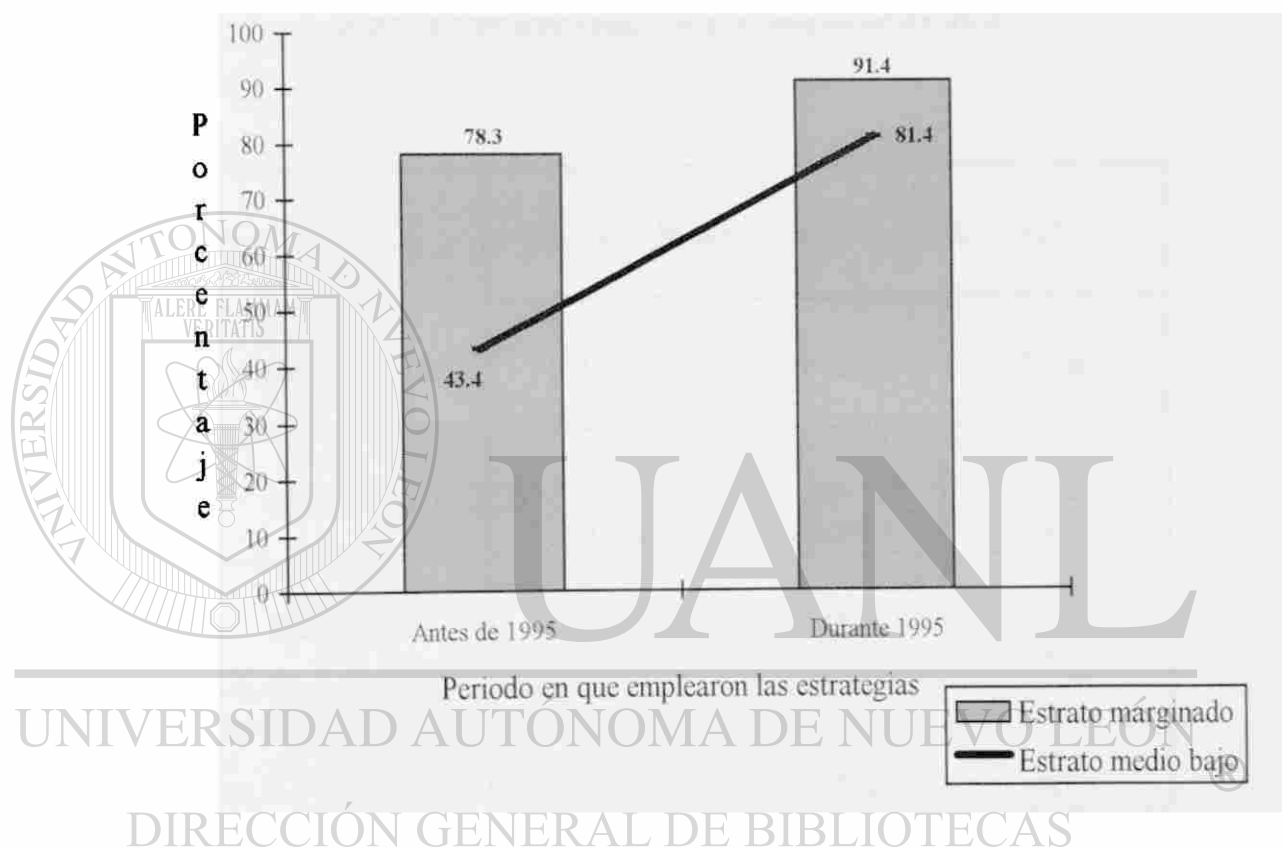
En cambio, en el estrato medio bajo, se aprecia más el incremento entre los dos periodos de tiempo, antes de 1995 solamente un 12 por ciento de las unidades domésticas no le daban mantenimiento a su casa y durante 1995 aumentó a la mitad de las unidades domésticas.

Asimismo, el porcentaje de unidades domésticas que no compraba muebles o aparatos electrodomésticos antes de 1995 era de un 32 por ciento y casi se duplicó durante 1995, ya que representa el 60 por ciento de las unidades domésticas. Y en lo que se refiere al ahorro de los servicios públicos, se cuadruplicaron las unidades domésticas que emplearon esta estrategia durante 1995 ya que de un 15 por ciento pasó a un 60 por ciento.

Entonces, podemos decir que el estrato medio bajo se vio más afectado por la crisis económica que inició en 1995, ya que el estrato marginado, aunque también incrementó sus estrategias durante 1995, ya desde antes las empleaba; por los periodos de crisis que constantemente atraviesa este estrato, intercalados con tiempos mejores.

En el estrato medio bajo, se puede decir que las unidades domésticas que empleaban estrategias antes de 1995 representaban un porcentaje bajo, en comparación con el estrato marginado y se vieron obligados a llevar a cabo estrategias para satisfacer otras necesidades más inmediatas.

Gráfica No. 21
Empleo de estrategias para disminuir gastos en vivienda según
el estrato socioeconómico y el período en que las emplearon.



Lo expuesto en el cuadro 8, lo podemos observar claramente en la Gráfica No. 21, donde las unidades domésticas del estrato medio bajo que emplearon estrategias antes de 1995 se duplicó durante 1995, de un 43 a un 81 por ciento y en el estrato marginado solamente se incrementó de un 78 a un 91 por ciento, es decir ya más de las tres cuartas partes de las unidades domésticas empleaban estas estrategias y durante 1995 casi todas las unidades domésticas de este estrato las emplearon.

4.2. Análisis Relacional.

4.2.1. Relación entre las variables independientes y el estrato socioeconómico.

Cuadro No. 9
Relación entre el estrato socioeconómico y el número de miembros que componen la unidad doméstica.

Estrato socioeconómico	Número de miembros de la unidad doméstica		
	0 a 5	6 o más	Total
Marginado	88 57.9%	64 42.1%	152 100%
Medio bajo	101 78.3%	28 21.7%	129 100%
Total	189 67.3%	92 32.7%	281 100%

La Chi cuadrada obtenida es de 12.277, y el nivel de significancia de $.000$, esto nos permite rechazar la Hipótesis Nula y aceptar nuestra Hipótesis de Investigación, la cual plantea que existe una diferencia significativa entre el estrato marginado y el estrato medio bajo respecto al número de miembros que componen la unidad doméstica.

En el cuadro vemos que el 42% de las unidades domésticas pertenecientes al estrato marginado están compuestas de 6 o más personas, en cambio en las unidades domésticas del estrato medio bajo solamente el 22% tienen 6 o más miembros.

Cuadro No. 10
Relación entre el estrato y el tipo de unidad doméstica

Estrato socioeconómico	Tipo de unidad doméstica		
	Nuclear	Compleja	Total
Marginado	103 67.8%	49 32.2%	152 100%
Medio bajo	116 89.9%	13 10.1%	129 100%
Total	219 77.9%	62 22.1%	281 100%

Los resultados obtenidos muestran una evidente relación entre el estrato socioeconómico y el tipo de unidad doméstica que se manifiesta al obtener una Chi cuadrada con valor de 18.658 y un nivel de significancia de .000.

En el cuadro anterior encontramos que el 90 por ciento de las unidades domésticas pertenecientes al estrato medio bajo son de tipo nuclear y en el estrato marginado, aunque también constituyen la mayor parte, representa el 68 por ciento.

Cuadro No. 11
Relación entre el estrato socioeconómico y el número
de personas que trabajan en la unidad doméstica.

Estrato socioeconómico	Número de personas que trabajan en la unidad doméstica.		
	0 a 2	3 o más	Total
Marginado	129 84.9%	23 15.1%	152 100%
Medio bajo	122 94.6%	7 5.4%	129 100%
Total	251 89.3%	30 10.7%	281 100%

Al cruzar el estrato socioeconómico con el número de personas que trabajan en la unidad doméstica obtuvimos una Chi cuadrada de 5.91 y un nivel de significancia de .015, por lo tanto, rechazamos la Hipótesis Nula y aceptar nuestra Hipótesis de Investigación, la cual plantea lo siguiente: "Existe relación significativa entre el estrato socioeconómico y el número de personas que trabajan en la unidad doméstica".

Si analizamos los datos del cuadro anterior apreciamos que hay mayor número de personas que trabajan en las unidades domésticas del estrato marginado, ya que representa el 15%, en cambio, en el estrato medio bajo sólo en el 5% de las unidades domésticas hay 3 o más miembros que trabajan.

Cuadro No. 12
Relación entre el estrato socioeconómico y el número
de personas que no trabajan en la unidad doméstica.

Estrato socioeconómico	Número de personas que no trabajan en la unidad doméstica.		
	0 a 4	5 o más	Total
Marginado	101 66.4%	51 33.6%	152 100%
Medio bajo	115 89.1%	14 10.9%	129 100%
Total	216 76.9%	65 23.1%	281 100%

Analizando la información presentada en el cuadro anterior encontramos asociación significativa entre el estrato socioeconómico y el número de personas que no trabajan en la unidad doméstica, ya que obtuvimos una Chi cuadrada de 18.965, con un nivel de significancia de .000, lo que nos permite rechazar la Hipótesis Nula .

Estos datos nos presentan claramente que el 34% de las unidades domésticas pertenecientes al estrato marginado hay 5 o más personas que no trabajan,; en cambio, en el estrato medio bajo sólo en el 11% de las unidades domésticas hay 5 o más personas que no trabajan.

Cuadro No. 13
Relación entre el estrato socioeconómico y el trabajo fijo.

Estrato socioeconómico	¿Tienen trabajo fijo?		
	Si	No	Total
Marginado	66 43.4%	86 56.6%	152 100%
Medio bajo	102 79.1%	27 20.9%	129 100%
Total	168 59.7%	113 40.2%	281 100%

Es interesante observar los resultados que nos muestra el cuadro anterior: En el estrato marginado sólo el 43%, es decir, menos de la mitad de las unidades domésticas tienen trabajo fijo, en cambio en el estrato medio bajo, el 79% de las unidades domésticas tienen trabajo fijo.

Al cruzar estas variables obtuvimos una Chi cuadrada de 35.416 y un nivel de significancia del .000, esto nos permite rechazar la Hipótesis Nula y aceptar nuestra Hipótesis de Investigación: "Existe diferencia significativa entre los estratos marginado y medio bajo respecto al número de unidades domésticas que tienen trabajo fijo".

Cuadro No. 14
Relación entre estrato socioeconómico y trabajo eventual

Estrato socioeconómico	¿Tienen trabajo eventual.?		
	Si	No	Total
Marginado	92 60.5%	60 39.5%	152 100%
Medio bajo	36 27.9%	93 72.1%	129 100%
Total	128 45.6%	153 54.4%	281 100%

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Con una Chi cuadrada con valor de 28.635 y con un nivel de significancia del .000, podemos rechazar la Hipótesis Nula y aprobar la Hipótesis de Investigación: "Existe diferencia significativa entre el estrato marginado y medio bajo emplean respecto al número de unidades domésticas que tienen trabajo eventual".

Al analizar los resultados del cuadro observamos que de las unidades domésticas que entrevistamos, un 60.5% (más de la mitad) pertenecientes al estrato marginado cuentan con trabajo eventual; y solamente un 28% del estrato medio bajo tienen trabajo eventual.

Cuadro No. 15
Relación entre el estrato socioeconómico y el número de horas que trabajan por semana en la unidad doméstica.

Estrato socioeconómico	Número de horas que trabajan por semana		
	0 a 100	101 o más	Total
Marginado	118 77.6%	34 22.4%	152 100%
Medio bajo	118 91.5%	11 8.5%	129 100%
Total	236 84.0%	45 16.0%	281 100%

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La información del cuadro anterior muestra que el 22% de las unidades domésticas del estrato marginado trabajan 101 o más horas y solamente el 8.5% de las unidades domésticas del estrato medio bajo trabajan este número de horas estos resultados son coherentes con los que obtuvimos en el Cuadro No. 11 en el cual encontramos que en el estrato marginado hay más miembros que trabajan en la unidad doméstica que en el estrato medio bajo.

Al realizar este cruce obtuvimos una Chi cuadrada de 8.937, con un nivel de significancia de .003 con lo cual concluimos que existe diferencia significativa entre el estrato socioeconómico y el número de horas que trabajan en la unidad doméstica.

4.2.2. Relación entre las variables intervinientes y el estrato socioeconómico.

Cuadro No. 16
Relación entre la aportación económica por semana y el estrato socioeconómico.

Estrato socioeconómico	Aportación económica por semana		
	0 a 320	321 o más	Total
Marginado	98 64.5%	54 35.5%	152 100%
Medio bajo	64 49.6%	65 50.4%	129 100%
Total	162 57.7%	119 42.3%	281 100%

En el cuadro podemos apreciar que la mitad de las unidades domésticas del estrato medio bajo tienen una aportación económica de más de 320 pesos por semana, es decir más de 2 salarios mínimos. en cambio en el estrato medio bajo sólo el 35.5% de las unidades domésticas tienen una aportación semanal de más de 2 salarios mínimos

Analizando esta información encontramos una diferencia significativa entre los estratos respecto a la aportación económica por semana, ya que obtuvimos una Chi cuadrada de 5.72, con un nivel de significancia de .017, por lo tanto rechazamos la Hipótesis Nula.

Cuadro No. 17
Relación entre el ingreso percápita y el estrato socioeconómico.

Estrato socioeconómico	Ingreso percápita por semana		
	0 a 60 pesos	61 o más pesos	Total
Marginado	83 54.6%	69 45.4%	152 100%
Medio bajo	52 40.3%	77 59.7%	129 100%
Total	135 48.0%	146 52.0%	281 100%

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Con una Chi cuadrada de 5.154 y un nivel de significancia de .023 aceptamos la Hipótesis de Investigación, que plantea una diferencia significativa entre los estratos marginado y medio bajo respecto al ingreso percápita por semana.

El cuadro nos muestra que más de la mitad de las unidades domésticas del estrato medio bajo tienen un ingreso percápita de más de 60 pesos, en cambio en el estrato marginado representa el 45 por ciento -menos de la mitad-.

4.2.3. Relación entre las variables independientes y las variables intervinientes.

Cuadro No. 18
Relación entre la aportación económica y las
variables independientes numéricas.

Hipótesis	Resultados de la correlación de Pearson	
	Estrato marginado	Estrato medio bajo
A mayor número de personas que viven en la casa mayor aportación económica.	.38235	.09768
A mayor número de personas que trabajan mayor aportación económica.	.78347	.53833
A mayor número de personas que no trabajan menor aportación económica.	.06411	-.21221
A mayor horas de trabajo por semana mayor aportación económica.	.78999	.57071
A mayor número de personas con un trabajo fijo mayor aportación económica.	.34303	.03554
A mayor número de personas con un trabajo eventual menor aportación económica.	.56261	.25454

En este cuadro observamos que en el estrato marginado existe una correlación positiva baja entre la variable interviniente aportación económica por semana y el número de personas que viven en la casa, así como con el número de personas que tiene un trabajo fijo; una asociación moderada entre esta variable interviniente y el número de personas con un trabajo eventual, así como una correlación sustancial o marcada con el número de personas que trabajan y con el número de horas que trabajan en la unidad doméstica. Esto último resulta muy evidente ya que mientras más personas trabajan y/o más horas trabajen mayor es la aportación económica. Cabe señalar que todas las correlaciones mencionadas en el estrato marginado son positivas.

En el estrato medio bajo hay una correlación positiva baja entre la aportación económica y el número de personas con un trabajo eventual; una asociación negativa entre esta variable interviniente y el número de personas que no trabajan; así como una correlación positiva moderada con el número de personas que trabajan y el número de horas que trabajan por semana.

En todas las correlaciones presentadas en el cuadro existen diferencias entre los estratos, se aprecia claramente que en el estrato marginado son más fuertes las relaciones entre las variables, a excepción de la relación entre la aportación económica y el número de personas que no trabajan, ya que en el estrato medio bajo la relación es negativa baja y en el estrato marginado contrariamente a lo que esperábamos no hay relación entre estas dos variables.

Cuadro No. 19
Relación entre el ingreso percápita y las variables numéricas seleccionadas.

Hipótesis	Resultados de la correlación de Pearson	
	Estrato marginado	Estrato medio bajo
A mayor número de personas que viven en la casa menor ingreso percápita..	-.27161	-.16358
A mayor número de personas que trabajan mayor ingreso percápita.	.43821	.43720
A mayor número de personas que no trabajan menor ingreso percápita.	-.49776	-.42046
A mayor horas de trabajo por semana mayor ingreso percápita..	.43932	.48246
A mayor número de personas con un trabajo fijo mayor ingreso percápita .	.36364	.15591
A mayor número de personas con un trabajo eventual menor ingreso percápita.	.14314	-.03990

En el cuadro anterior apreciamos que en el estrato marginado hay una correlación positiva muy débil entre el ingreso percápita y el número de personas con un trabajo eventual; una asociación negativa baja entre dicha variable interviniente con el número de personas que viven en la casa; una relación positiva baja con el número de personas con un trabajo fijo; una relación negativa moderada con el número de personas que no trabajan y por último asociaciones positivas moderadas con en número de personas que trabajan y con el número de horas que trabajan por semana.

En el estrato medio bajo observamos que existe una relación positiva muy débil entre el ingreso percápita y el número de personas con un trabajo fijo; una relación negativa muy débil entre esta variable interviniente con el número de personas que viven en la casa; una correlación negativa moderada con el número de personas que no trabajan; así como correlaciones positivas moderadas con el número de personas que trabajan y con el número de horas que trabajan por semana.

Al observar las diferencias entre los dos estratos, nos damos cuenta que no existe diferencia al cruzar el ingreso percápita con el número de personas que trabajan, que no trabajan y con el número de horas que trabajan ya que en ambos estratos la relación es moderada, esto es lógico, ya que el ingreso percápita depende en gran medida de estas variables. En donde se aprecia más diferencia es en el número de personas que viven en la casa y en el número de personas con un trabajo fijo ya que en el estrato marginado las correlaciones son ligeras o bajas y en el estrato medio bajo son muy débiles.

Cuadro No. 20
Relación entre el tipo de unidad doméstica y la aportación económica.

Tipo de Unidad Doméstica	Aportación económica por semana		
	Desde 0 y hasta 2 Salarios Mínimos.	Más de 2 Salarios Mínimos	Total
Nuclear	142 64.8%	77 35.2%	219 100%
Compleja	20 32.3%	42 67.7%	62 100%
Total	162 57.7%	119 42.3%	281 100%

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La información del cuadro anterior muestra que más de las dos terceras partes de las unidades domésticas de tipo complejo tienen una aportación de más de 2 salarios mínimos y las de tipo nuclear, en cambio, sólo una tercera parte tienen dicha aportación económica.

Al realizar este cruce obtuvimos una Chi cuadrada de 19.697 y un nivel de significancia de .000, con lo cual concluimos que existe una relación significativa entre el tipo de unidad doméstica y la aportación económica por semana.

Cuadro No. 21
Relación entre el ingreso percápita y el tipo de unidad doméstica.

Tipo de unidad doméstica	Ingreso percápita		
	0 a 60 pesos	61 o más pesos	Total
Nuclear	109 49.8%	110 50.2%	219 100%
Compleja	26 41.9%	36 58.1%	62 100%
Total	135 48.0%	146 52.0%	281 100%

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En el cuadro anterior encontramos, contrariamente a lo que podríamos suponer, que no existe diferencia significativa entre el tipo de unidad doméstica y el ingreso percápita. Con una Chi cuadrada de .895 y un nivel de significancia de .344 aceptamos la Hipótesis Nula y rechazamos la de Investigación.

En el cuadro anterior observamos que el 58 por ciento de las unidades domésticas complejas tienen un ingreso percápita de 61 pesos o más y las de tipo nuclear, constituyen el 50 por ciento.

4.2.4. Relación entre las variables independientes e intervinientes con las variables dependientes.

Cuadro No. 22
Relación entre el número de estrategias empleadas en 1995 para aumentar el ingreso de las unidades domésticas y las variables numéricas.

Hipótesis Nula: No existe relación entre el número de estrategias empleadas durante 1995 para aumentar el ingreso con:	Resultados de las correlaciones de Pearson	
	Estrato marginado	Estrato medio bajo
Número de personas que viven en la casa.	*.138	.006
Número de personas que trabajan.	*-.110	*-.107
Número de personas que no trabajan.	** .207	.068
Número de personas con un trabajo fijo.	**-.251	**-.215
Número de personas con un trabajo eventual.	*.107	** .210
Número de horas que trabajan por semana.	*-.178	*-.130
Aportación económica por semana.	-.067	*-.144
Ingreso per cápita.	*-.160	*-.142

Correlación:

* Muy débil

** Ligera o baja

En el cuadro anterior se observa la diferencia entre los dos estratos socioeconómicos respecto a las correlaciones de Pearson calculadas.

En el estrato marginado existe una correlación positiva baja entre la variable dependiente mencionada y el número de personas que no trabajan; y una correlación negativa baja con el

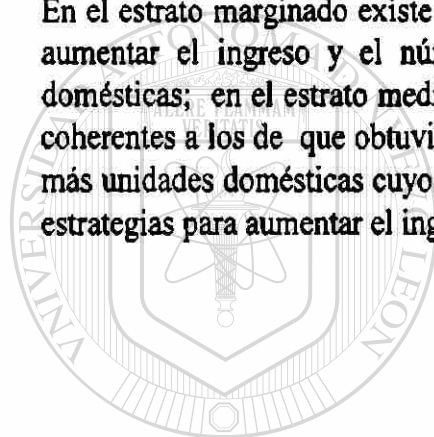
número de personas con un trabajo fijo. Es importante señalar que no existe relación entre las variable interviniente aportación económica y la variable dependiente.

En el estrato medio bajo obtuvimos una correlación positiva baja entre la variable dependiente y el número de personas con un trabajo eventual, y una correlación negativa baja con el número de personas con un trabajo fijo.

Ahora bien, respecto a la diferencia entre los dos estratos observamos que en el estrato marginado se aprecia una relación muy débil entre el número de estrategias para aumentar el ingreso y el número de personas que viven en la casa, en cambio en el estrato medio bajo no existe asociación entre estas variables.

La relación entre la variable dependiente y el número de personas que no trabajan, en el estrato marginado es ligera o baja y en el estrato medio bajo no hay relación entre las variables.

En el estrato marginado existe una correlación muy débil entre el número de estrategias para aumentar el ingreso y el número de personas con un trabajo eventual en las unidades domésticas; en el estrato medio bajo no hay relación entre las variables, estos resultados son coherentes a los de que obtuvimos en la hipótesis anterior, ya que en el estrato marginado hay más unidades domésticas cuyos miembros tienen un trabajo eventual, por lo que emplean más estrategias para aumentar el ingreso.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Cuadro No. 23
Relación entre el número de estrategias empleadas durante 1995 para disminuir el gasto en las unidades domésticas y las variables numéricas.

Hipótesis nula: No existe relación entre el número de estrategias empleadas en 1995 para disminuir el gasto con:	Resultados de las correlaciones de Pearson	
	Estrato marginado	Estrato medio bajo
Número de personas que viven en la casa.	** .380	* .144
Número de personas que trabajan.	-.045	-.079
Número de personas que no trabajan.	*** .441	* .193
Número de personas con un trabajo fijo.	* -.158	-.066
Número de personas con un trabajo eventual.	.092	.066
Número de horas que trabajan por semana.	-.014	* -.199
Aportación económica por semana.	-.097	** -.261
Ingreso per cápita.	** -.327	** -.307

Correlaciones:

* Muy débil

** Ligera o baja

*** Moderada

En el estrato marginado hay una correlación positiva baja entre el número de estrategias para disminuir el gasto en la unidad doméstica y el número de personas que viven en la casa; una relación negativa baja con el ingreso per cápita, así como también una asociación positiva moderada con el número de personas que no trabajan.

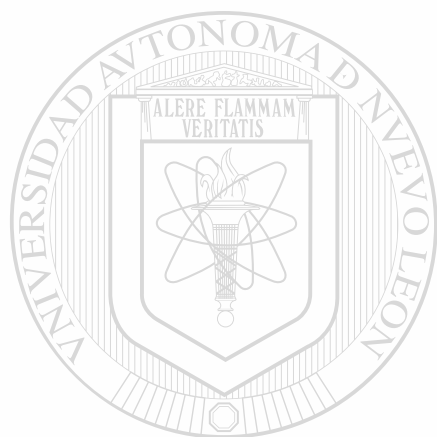
En el estrato medio bajo hay una correlación negativa baja entre el número de estrategias para disminuir el gasto con las dos variables intervinientes: aportación económica e ingreso per cápita.

En cuanto a la diferencia entre los dos estratos socioeconómicos, vemos que en el estrato marginado es más fuerte la relación entre el número de personas que viven en la casa y el número de estrategias que emplean para disminuir el gasto ya que la correlación es ligera o

baja y en el estrato medio bajo es muy débil. Recordemos que en el estrato marginado las unidades domésticas son más numerosas, como observamos en el análisis descriptivo.

Donde se observa más la diferencia entre los estratos es en la relación entre esta variable dependiente y el número de personas que no trabajan en la unidad doméstica: en el estrato marginado la correlación es moderada y en el estrato medio bajo es muy débil. Esto significa que a mayor número de personas que no trabajan mayor es el número de estrategias que emplean para disminuir el gasto.

Por último es importante mencionar que en el estrato medio bajo los resultados de dos correlaciones siguientes son más fuertes que en el estrato marginado: la relación entre la variable dependiente con el número de horas que trabajan por semana y con la aportación económica, donde la correlación es ligera o baja en este estrato, y en el estrato marginado en cambio no existe asociación entre estas variables.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Cuadro No. 24
Relación entre el número de estrategias que emplean para
aumentar el ingreso y el tipo de unidad doméstica.

Tipo de Unidad Doméstica	Número de estrategias para aumentar el ingreso*		
	0 a 1	2 o más	Total
Nuclear	159 72.6%	60 27.4%	219 100%
Compleja	37 59.7%	25 40.3%	62 100%
Total	196 69.8%	85 30.2%	281 100%

* Empleadas durante 1995.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Los resultados obtenidos muestran, contrariamente a lo esperado, que no existe diferencia significativa entre los tipos de unidad doméstica nuclear y compleja, respecto a el número de estrategias que emplean para aumentar el ingreso. El valor de la Chi cuadrada es de 3.238 y el nivel de significancia de .072, por lo tanto aceptamos la Hipótesis Nula, considerando el margen de error del .05.

En el cuadro observamos que las unidades domésticas complejas emplean más estrategias, ya que el 40% emplea de 2 o más estrategias, contra un 27% de las unidades domésticas de tipo nuclear.

Cuadro No. 25
Relación entre el número de estrategias para disminuir el gasto y el tipo de unidad doméstica.

Tipo de Unidad Doméstica	Número de estrategias para disminuir el gasto*		
	0 a 8	9 o más	Total
Nuclear	88 40.2%	131 59.8%	219 100%
Compleja	14 22.6%	48 77.4%	62 100%
Total	102 36.3%	179 63.7%	281 100%

*Empleadas durante 1995.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Los resultados del cuadro anterior muestran que más de las tres cuartas partes de las unidades domésticas de tipo complejo emplean 9 o más estrategias para disminuir el gasto, contra un 60 por ciento -más de la mitad- en las unidades domésticas nucleares.

Al realizar este cruce obtuvimos una Chi cuadrada de 5.74 y un nivel de significancia de .017, con lo cual concluimos que existe una diferencia significativa entre el tipo de unidad doméstica respecto al número de estrategias que emplean para disminuir el gasto.

Cuadro No. 26
Relación entre el número de estrategias para
aumentar el ingreso y el trabajo fijo.

¿Tienen trabajo fijo?	Número de estrategias para aumentar el ingreso.*		
	0 a 1	2 o más	Total
Si	131 78.0%	37 22.0%	168 100%
No	65 57.5%	48 42.5%	113 100%
Total	196 69.8%	85 30.2%	281 100%

*Estrategias empleadas durante 1995.

Al cruzar el número de estrategias para aumentar el ingreso y el trabajo fijo obtuvimos una Chi cuadrada de 12.444 y un nivel de significancia del .000, lo que nos permite rechazar la Hipótesis Nula y aceptar nuestra Hipótesis de Investigación: "Existe una asociación significativa entre el trabajo fijo y las estrategias empleadas para aumentar el ingreso".

En el cuadro apreciamos que el 78% de las unidades domésticas que tienen trabajo fijo emplean de 0 a 1 estrategias para aumentar el ingreso, contra solamente el 57.5 de las unidades domésticas que no tienen trabajo fijo. En cambio, sólo el 22% de las unidades domésticas con trabajo fijo emplean 2 o más estrategias y el 42.5% sin trabajo fijo emplean dicho número de estrategias.

Cuadro No. 27
Relación entre número de estrategias empleadas
para aumentar el ingreso y trabajo eventual .

¿Tienen trabajo eventual?	Estrategias para aumentar el ingreso.*		
	0 a 1	2 o más	Total
Si	80 62.5%	48 37.5%	128 100%
No	116 75.8%	24.2%	153 100%
Total	196 69.8%	85 30.2%	281 100%

* Estrategias empleadas durante 1995.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Con una Chi cuadrada con valor de 5.244 y con un nivel de significancia de .022, nos permitimos rechazar la Hipótesis Nula y aceptar nuestra Hipótesis de Investigación: “ Existe una relación significativa entre el trabajo eventual y el número de estrategias que emplean las unidades domésticas para aumentar el ingreso”.

El cuadro nos muestra que el 37.5% de las unidades domésticas que tienen trabajo eventual emplean 2 o más estrategias para aumentar los ingresos, contra sólo un 24% de las unidades domésticas que no tienen este tipo de trabajo.

4.2.5. Relación entre las variables dependientes.

Cuadro No. 28
Relación entre el estrato socioeconómico y el número de estrategias
empleadas antes de 1995 para aumentar el ingreso.

Estrato socioeconómico	Número de estrategias para aumentar el ingreso*		
	0 a 2	3 o más	Total
Marginado	141 92.8%	11 7.2%	152 100%
Medio bajo	128 99.2%	1 0.8%	129 100%
Total	269 95.7%	12 4.3%	281 100%

*Empleadas antes de 1995.

Como podemos observar en el cuadro, antes de 1995, la mayoría de las unidades domésticas de ambos estratos socioeconómicos emplearon de 0 a 2 estrategias para aumentar el ingreso y el 7.2 por ciento en el estrato marginado emplearon 3 o más estrategias y en el estrato medio bajo sólo el 0.8 por ciento.

Sin embargo, aunque a simple vista no parezca que existe mucha diferencia entre los estratos, analizando la información encontramos una asociación entre las variables, ya que obtuvimos una Chi cuadrada de 5.63 y un nivel de significancia de .018, por lo que rechazamos la Hipótesis Nula y aceptamos la de Investigación que plantea lo siguiente: existe una diferencia significativa entre los estratos marginado y medio bajo respecto al número de estrategias que emplearon antes de 1995 para aumentar el ingreso de la unidad doméstica.

Cuadro No. 29
Relación entre el estrato y el número de estrategias
empleadas en 1995 para aumentar el ingreso.

Estrato socioeconómico	Número de estrategias para aumentar el ingreso*		
	0 a 2	3 o más	Total
Marginado	131 86.2%	21 13.8%	152 100%
Medio bajo	121 93.8%	8 6.2%	129 100%
Total	252 89.7%	29 10.3%	281 100%

*Empleadas durante 1995.

Contrariamente a lo esperado, no existe diferencia significativa entre los estratos respecto al número de estrategias que emplean para aumentar el ingreso. Por lo tanto, aceptamos la Hipótesis Nula y rechazamos la de Investigación, ya que la Chi cuadrada es de 3.587 y el nivel de significancia de .058.

Sin embargo, podemos analizar el cuadro anterior en el que se aprecia una diferencia, aunque no significativa. El 14% de las unidades domésticas del estrato marginado emplean 3 o más estrategias para aumentar los ingresos y solamente el 6% de las unidades domésticas pertenecientes al estrato medio bajo emplean este número de estrategias.

Cuadro No. 30
Relación entre el estrato socioeconómico y el número de estrategias
empleadas antes de 1995 para disminuir el gasto.

Estrato socioeconómico	Número de estrategias para disminuir el gasto*		
	0 a 6	7 o más	Total
Marginado	93 61.2%	59 38.8%	152 100%
Medio bajo	127 98.4%	2 1.6%	129 100%
Total	220 78.3%	61 21.7%	281 100%

*Empleadas antes de 1995.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Por otro lado, es interesante el análisis de los resultados encontrados en el cuadro anterior ya que la Chi cuadrada obtenida es de 54.844 y el nivel de significancia de .000, por lo cual nos permitimos rechazar la Hipótesis Nula y aceptar la de Investigación que plantea una diferencia significativa entre los estratos socioeconómicos y el número de estrategias que emplearon las unidades domésticas antes de 1995 para disminuir el gasto.

Estos datos nos presentan claramente que en el estrato marginado es mayor el porcentaje de unidades domésticas que emplearon 7 o más estrategias para disminuir el gasto, ya que representa más de la cuarta parte de la población estudiada (39%), en cambio en el estrato medio bajo solamente el 1.6 por ciento de las unidades domésticas emplearon 7 o más estrategias para disminuir el gasto antes de 1995.

Cuadro No. 31
Relación entre el estrato y el número de estrategias
empleadas en 1995 para disminuir el gasto.

Estrato socioeconómico	Número de estrategias para disminuir el gasto*		
	0 a 8	9 o más	Total
Marginado	34 22.4%	118 77.6%	152 100%
Medio bajo	68 52.7%	61 47.3%	129 100%
Total	102 36.3%	179 63.7%	281 100%

*Empleadas durante 1995.

Tomando en consideración el estrato socioeconómico y el número de estrategias disminuir el gasto, encontramos que si existe deferencia entre el estrato marginado y el estrato medio bajo respecto al número de estrategias que emplean para disminuir el gasto, pues la Chi cuadrada tiene un valor de 26.491 y un nivel de significancia de .000, lo que nos permite aceptar nuestra Hipótesis de Investigación y rechazar la Nula.

En el cuadro observamos que el 78% (más de las tres cuartas partes) de las unidades domésticas pertenecientes al estrato marginado emplean 9 o más estrategias para disminuir los gastos contra sólo un 47% de las unidades domésticas del estrato medio bajo.

En muchos casos es imposible acrecentar la aportación económica a las unidades domésticas, por lo tanto, es necesario disminuir los niveles de consumo para vivir con salarios decrecientes (González y Escobar, 1989)

CONCLUSIONES

El propósito de este capítulo es el de mostrar en forma general los aspectos más relevantes de esta investigación, la cual parte de nuestro interés en conocer las estrategias que emplean las unidades domésticas de dos colonias de diferente estrato social, uno marginado y el otro medio bajo.

Respecto a las características familiares de las unidades domésticas encontramos que, aunque la unidad doméstica de tipo nuclear continúa siendo la mayoría, se presentó más en el estrato medio bajo, ya que casi la totalidad de las unidades domésticas pertenecen a esta categoría, en cambio en el estrato marginado, aunque más de la mitad de las unidades domésticas son nucleares, es más alto el porcentaje de unidades domésticas complejas que en el estrato medio bajo. Esto se debe principalmente a que en el estrato marginado hay unidades domésticas más numerosas, permitiéndoles aumentar sus recursos humanos. El tipo y tamaño de la unidad doméstica influyen en el número y característica de los miembros integrantes para trabajar. Como las unidades domésticas de estrato marginado son más numerosas, también es mayor el número de personas que trabajan, en cambio en el estrato medio bajo existe un porcentaje más alto en el que la carga económica recae en una sola persona.

Las diferencias entre los estratos expuestos hasta aquí, las confirmamos al realizar el análisis de la Chi cuadrada ya que en todas las características familiares y sociodemográficas mencionadas, encontramos que existe una diferencia significativa entre los estratos, solamente en el ingreso per cápita aunque es mayor en el estrato medio bajo, la diferencia no es significativa.

Otro elemento importante es el tipo de trabajo, encontramos que en el estrato marginado predomina el trabajo eventual, ya que en más de la mitad de las unidades domésticas, hay personas con este tipo de trabajo. En cambio, en el estrato medio bajo, en más de las tres cuartas partes de las unidades domésticas tiene un trabajo fijo. Esto significa que en este último estrato las unidades domésticas tienen un ingreso estable y mínimo el Seguro Social como prestación, y en el estrato marginado no cuentan con estos beneficios, ya que pasan por

periodos buenos económicamente, pero hay otros donde no reciben un ingreso. Asimismo los miembros de las unidades domésticas del estrato marginado trabajan mayor número de horas que los del estrato medio bajo.

Encontramos que existe relación directa entre el trabajo fijo y el estrato social, ya que obtuvimos una Chi cuadrada con valor de 35.416 y un nivel de significancia de .000.

Resulta interesante ver los resultados que obtuvimos respecto a las dos variables intervinientes: aportación económica e ingreso per cápita. Como mencionamos anteriormente las unidades domésticas del estrato marginado incorporan más miembros al mercado laboral que el estrato medio bajo, sin embargo, tienen una menor aportación económica a la unidad doméstica, esto se debe a que las actividades que realizan las personas de este estrato son de baja remuneración. Así tenemos que en el estrato medio bajo, la mitad de las unidades domésticas tienen una aportación económica por semana de más de dos salarios mínimos y en el estrato marginado un poco más de la cuarta parte tienen esa aportación económica.

Asimismo, los datos que obtuvimos nos muestran que existe una diferencia significativa entre los estratos respecto a la aportación económica por semana, esto lo confirmamos al obtener una Chi cuadrada de 5.72 y una significancia de .017. Esta variable interviniente también la relacionamos con el tipo de unidad doméstica y encontramos que la relación es significativa.

En cuanto al ingreso per cápita, es importante ver que la cantidad que más se repitió en el estrato marginado fue de cero pesos (moda) y en el estrato medio bajo de 100 pesos. Es coherente con los resultados que mencionamos con anterioridad que en el estrato marginado el ingreso per cápita sea menor, ya que las unidades domésticas pertenecientes a este estrato son más numerosas y perciben menor aportación económica que las unidades domésticas del estrato medio bajo.

Ahora bien, respecto al tema central de este estudio: análisis comparativo de las estrategias de supervivencia que emplean las unidades domésticas de diferente estrato en situaciones de crisis, encontramos que en lo que se refiere al número de estrategias empleadas para aumentar el ingreso, no existe mucha diferencia entre los estratos antes ni durante la crisis (1995), sin embargo, al analizar cada estrato en forma separada, encontramos que en ambos estratos hubo un incremento notable de las unidades domésticas que emplearon estrategias para aumentar el ingreso a partir de la crisis económica. En el estrato marginado aunque casi la mitad de las unidades domésticas ya empleaban estrategias antes de 1995, durante la crisis económica se incrementó su empleo, ya que el setenta por ciento de las unidades domésticas las utilizó. Y en el estrato medio bajo, más de las tres cuartas partes de las unidades domésticas no empleaban estrategias para aumentar el ingreso antes de 1995, pero durante ese año más de la mitad empezó a emplearlas.

En lo que se refiere a las estrategias para disminuir el gasto, encontramos que en 1995 casi la totalidad de las unidades domésticas de ambos estratos emplearon estas estrategias, la diferencia entre los estratos se apreció en el número de estrategias que emplearon en ese año y respecto al periodo en que las emplearon, es decir, el número de estrategias que emplearon

antes de 1995 y durante ese año. Las unidades domésticas del estrato marginado emplearon más número de estrategias en ambos periodos de tiempo, pero si hubo un incremento en su uso durante 1995, ya que de 6 estrategias que empleaban en promedio antes de la crisis, pasó a 11 estrategias, sin embargo, la diferencia más marcada la encontramos en las unidades domésticas de estrato medio bajo ya que antes de 1995 empleaban en promedio 1.5 estrategias para disminuir el gasto y durante 1995 aumentó a 8 estrategias.

Hablaremos ahora de los resultados que obtuvimos al relacionar el número de estrategias empleadas para aumentar el ingreso y disminuir el gasto con el estrato socioeconómico. Respecto a las primeras, en nuestra hipótesis planteábamos que existía diferencia entre los estratos respecto al número de estrategias que empleaban las unidades domésticas para aumentar el ingreso; sin embargo, al realizar el cálculo de la Chi cuadrada encontramos que antes de 1995 si existía diferencia significativa, pero no fue así durante 1995.

En el número de estrategias que emplean las unidades domésticas para disminuir el gasto, si encontramos una diferencia significativa entre los estratos marginado y medio bajo, tomando en cuenta, tanto las estrategias empleadas antes de la crisis económica, como durante la crisis. Al calcular la Chi cuadrada en ambos cruces de variables obtuvimos un nivel de significancia de .000.

Las unidades domésticas de ambos estratos socioeconómicos se han visto afectadas por las crisis económicas, sin embargo, considero que el estrato medio bajo resintió más esta situación, al ser despedido el jefe de familia de un trabajo estable o ya no tener la misma capacidad de consumo, y en el estrato marginado las crisis económicas no le son ajenas, este estrato tiene una gran capacidad de adaptación a los periodos de crisis que constantemente atraviesa.

Las unidades domésticas de los distintos estratos sociales muchas veces no pueden realizar actividades que generen ingresos, por lo que optan por disminuir al máximo los gastos para hacer frente a las crisis económicas.

Esta investigación es una contribución que pretende proporcionar indicios para futuros estudios que nos permitan conocer mejor lo que sucede en el interior de las unidades domésticas Asimismo, planear y llevar a cabo estrategias de acción que involucren a la sociedad en general y especialmente a los grupos afectados por las crisis económicas para que participen en la superación de la situación de pobreza, en muchos casos extrema pobreza.

Lo anterior no sería posible sin la existencia de profesionales con la preparación y la capacidad de “llegar” a los grupos y comunidades para colaborar en su organización y promover su participación, por este motivo consideramos que los trabajadores sociales son los idóneos para realizar esta labor. Del mismo modo, es necesario que estos profesionales participen desde la planeación de los programas dirigidos a la población de bajos recursos con el propósito de mejorar su calidad de vida (que urgen sean reformuladas atendiendo a las necesidades reales de la población), así como en cada una de las etapas siguientes.

PROPUESTAS:

Que se dé oportunidad a los trabajadores sociales para que participen en la elaboración de los programas nacionales y estatales dirigidos a superar la pobreza y alcanzar el bienestar de la población, así como ocurre en otros países (Canadá y Estados Unidos).

Ahora bien, si queremos realizar algo inmediato y concreto, pienso que podemos ayudar a las comunidades de bajos recursos para que emprendan acciones que les permita mejorar sus condiciones de vida, algunas de estas acciones podrían ser las siguientes:

- 1) Establecer redes de ayuda entre los vecinos.
- 2) Comprar los productos básicos que consumen en común, por mayoreo y directamente a los proveedores para que el costo sea menor.
- 3) Organizar cooperativas de producción. Retomando una experiencia de hace varios años, en un centro de desarrollo comunitario del DIF Estatal, un grupo de señoras se organizaron y elaboraron pan de dulce, que posteriormente vendían en el sector, tanto a tiendas como a particulares, guardaban la cantidad de dinero necesario para hacer el pan del día siguiente, y la ganancia se la repartían. El horno y el local se los proporcionaba el DIF y ellas hacían el resto. Esta actividad funcionó con éxito. Muchas veces el gobierno tiene acostumbrada a la población de bajos recursos a que todo le da, en una actitud paternalista, y como hay tanta gente necesitada, el presupuesto no alcanza para proporcionar ayuda a todos, por lo que considero que en muchos casos se les pueden proporcionar recursos materiales y que la misma gente afectada genere los ingresos para su bienestar y el de la unidad doméstica a la que pertenecen. En resumen, considero que debemos decir no al paternalismo y sí a la autonomía.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar, Zinzer, Adolfo.

(1995) "Qué hacemos con los pobres", *El Norte*, Año LVII, No. 20,643 Mayo 26, p.2A

Angeles, Cornejo O. Sarahi.

(1994) "Aspectos centrales del neoliberalismo en el sexenio de Salinas", *Momento Económico*, No. 76, Nov-Dic, pp. 21-24.

Barber, Bernard.

(1978) *Estratificación Social*, México, Fondo de Cultura Económica, Primera Edición en Español en 1964.

Bassols, Mario y otros.

(1988) *Antología de Sociología Urbana*, México, UNAM, Primera Edición.

Best, John W.

(1982) *Cómo investigar en educación*, Madrid, Ediciones Morata, S.A. 9a. Edición.

Blejer, Juan.

(1977) *Clase y Estratificación Social*, México, EDICOL, Primera Edición.

Bolvinik, Julio.

(1994) *Estratificación Social en México*, México, INEGI, ISSS-UNAM, Colegio de México.

Bottomore, Thomas B.

(1973) *La Sociedad Actual*, México, Salvat Ediciones, S.A.

Calderón, Jorge.

(1995) "El futuro que dejan los ajustes", *Visión*, Vol. 84, No. 5, 1 al 15 de Marzo, p. 20.

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.

(1993) La economía informal en la Ciudad de México, *El Cotidiano*, No. 54, Mayo p. 73.

Careaga, Gabriel.

(1978) *Mitos y Fantasías de la Clase Media en México*, México, Cuadernos de Joaquín Mortiz, 7a. edición.

Castillo, Herberto.

(1988) "El petróleo y los oportunistas", *Proceso*, No. 593, Marzo 14, pp. 34-37.

Centro de Investigaciones Económicas, UANL.

(1995) "Evolución del salario 1955-1995", Fuente directa.

Cobos, Marco A. y Roberto Vázquez.

(1995) "Alcanza Monterrey desempleo récord", *El Norte*, Año LVII, No. 20, 696 Julio 18 p. 1 A.

COESPO.

(1995) Población de los municipios del área metropolitana, según estrato socioeconómico. Fuente directa: Lic. Adrián Martínez.

Cornell, Laurel L.

(1987) "Family Strategy" *Historical Methods*, Volume 20, Number 3, Summer pp. 120-123.

Cortés, Fernando y Rosa Ma. Ruvalcaba.

(1994) *El ingreso de los hogares*, México, INEGI, UNAM.

Costa Pinto, Luis A.

(1964) *Estructura de clases y cambio social*, Buenos Aires, Ed. Paidós, 1era. Edición.

Demografía y Economía

(1981) *El Colegio de México*, Vol. XV Núm. 2 (46).

Denuève, Jean.

(1974) *La Sociología*, Bilbao, Ediciones Mensajero.

Dos Santos, Theotonio.

(1972) *Concepto de Clases Sociales*, México, Ed. Nuevos Horizontes.

Duque Joaquín y Ernesto Pastrana.

(1973) *Las estrategias de supervivencia económica de las unidades familiares del sector popular urbano*, (Una investigación exploratoria), Santiago de Chile, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Escobar, Lapatí Agustín y Mercedes Gzz. de la Rocha.

(1995) "Crisis, restructuring and urban poverty in Mexico", *Environment and Urbanization* Volume 7, Number 1, April. pp. 57-75

García, Brígida y otros.

(1988) *Hogares y Trabajadores de la Ciudad de México*, México, El Colegio de México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.

Garza, Guzmán Fernando.

(1995) "Sube delincuencia por la crisis", *El Norte*, Año LVII, No. 20,703, Julio 25 p.1B.

Garza, Oscar

(1996) "Lidera Nuevo León producción... de ilegales", *El Norte*, Año LVIII, No. 21064 Julio pp. 1A y 13A

Glezerman G. y V. Smero

(1968) *Clases y Lucha de Clases*, México, Ed. Grijalbo, 1era. Edición.

González, de la Rocha Mercedes.

(1987) *Los Recursos de la Pobreza*, México, El Colegio de Jalisco A.C. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.

González, Marín Ma. Luisa.

(1996) "Mujer y trabajo", *Momento Económico*, No. 84, Marzo-Abril, pp. 5-8.

González, Salazar Gloria.

(1972) *Subocupación y Estructura de clases en México*, México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.

Grondona, Mariano.

(1992) "Elogio de la clase media", *Visión*, Vol. 79 No. 8, 16 al 31 de Octubre, p.16.

Helmut, Sahoec.

(1981) *Diccionario de Sociología*, Barcelona, Ed. Herder.

Hernández, Sampieri R. y otros.

(1994) *Metodología de la Investigación*, México, Ed. Mc Graw-Hill.

Ibarra, Gil Rafael.

(1969) *Victimología, moderno enfoque de la ciencia criminal*, Monterrey, N.L.

IMSS

(1995) "Baja el total de asegurados en el IMSS" *El Norte*, Año LVII, No. 20,655 Junio 7 p. 13 A.

INEGI.

(1991) *XI Censo General de Población y Vivienda 1990*, Aguascalientes, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

(1993) *Magnitud y evolución de la pobreza en México*, México, ONU-CEPAL.

(1995) *Avance de Información Económica*, México, Noviembre.

Iturriaga, José E.

(1987) *La estructura social y cultural de México*, SEP, 1era. Edición.

Jáquez, Antonio.

(1995) "Monterrey: el sueño de oro creado por el paisano Salinas terminó en desempleo, cierre de empresas y hasta suicidios", *Proceso*, No. 965, Mayo1, pp. 22-27.

Kato E. Luis y Guadalupe Huerta.

(1996) "Los límites implícitos del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000", *El Cotidiano*, No. 74, Enero-Febrero, pp. 3-10.

Kootz, Harold, Cyril O'donell y Heinz Weihrich.

(1985) *Administración*, México, Ed. Mc Graw-Hill, 8a. Edición, Tercera Edición en Español.

Leñero, Otero Luis.

(1993) *El fenómeno familiar en México*, México, Instituto Mexicano de Estudios Sociales, A.C.

Littlejohn, James.

(1975) *La estratificación social*, Madrid, Ed. Alianza Universidad.

Lomnitz, Larissa.

(1983) *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo XXI, 6a. Edición.

López, A. Carlos, Enrique Velázquez Z. y Odilia Ulloa P.

(1996) "La política social en el Plan Nacional de Desarrollo", *El Cotidiano*, No. 74, Enero-Febrero pp. 11-17.

López, Cámara Francisco.

(1971) *El desafío de la clase media*, México, Cuadernos de Joaquín Mortiz.

Marx, Carlos y Federico Engels.

(1970) *Manifiesto del partido comunista y otros escritos políticos*, México, Ed. Grijalbo, S.A. , Colección 70, 63.

Mayer, Kurt B.

(1961) *Clase y sociedad*, Buenos Aires, Ed. Paidós, 1era. Edición Castellana.

Medellín, Sandra.

(1995) "Crece subempleo regio" *El Norte*, Año LVII, No. 20, 713, Agosto 4, p. 27A.

Meléndez, Jorge.

(1993) "Algunas consideraciones sobre mitología económica", *Entorno Económico*, Vol. XXXI, No. 187, Diciembre, pp. 1-4.

Molina, Juan

(1995) "Estadísticas de delitos cometidos durante 1994 y 1995". Subdirección de Planeación Estratégica de Seguridad Pública del Estado. Nuevo León, México. Fuente directa.

Molinari, María Sara.

(1982) "La mujer urbana marginada en las reivindicaciones sociales", México, *La Escuela Nacional de Trabajo Social*, Vol. II, No. 9-10, Enero-Junio, pp. 53-63.

Nacional de Publicidad.

(1995) "Cambia la crisis económica hábitos de consumo de los regios", *El Norte*, Año LVII, No. 20,713, Agosto 4, p. 28A.

Nahatan, L. Whetten.

(1976) *Las clases sociales en México*, México, Ed.. Nuestro Tiempo, S.A. 6a. Edición.

Olivar M. Víctor y corresponsales.

(1992) "Clase media en los 90", México, *Visión*, Vol. 79, No. 8, 16 al 31 de Octubre, pp. 6-12.

Oñarte, Laborde Santiago.

(1995) "Hay 2 millones de personas sin trabajo y 6 millones subempleados", *El Financiero*, Año XIV, No. 3646, Marzo 20, p. 38.

Ponce, de León Esmeralda.

(1987) *La marginalidad en la ciudad*, México, Ed. Trillas.

Ramírez, Carlos.

(1982) "Los consumidores nacionales pagan la cuota de las incongruencias de Pemex", *Proceso*, No. 271, Enero 11, pp. 16-19.

Reinhaiz, Sebastián.

(1995) "La deuda social", *Visión*, , Vol. 84, No. 5, 1-15 Marzo, pp. 16-20.

Reyes, de Rizzo Alma Elisa.

(1995) "Crisis golpea al menor", *El Norte*, Año LVII,, No. 20,671, Junio 23 p. 1 D.

Rojas, Soriano Raúl.

(1994) *Guía para realizar Investigaciones Sociales*, México, Ed. Plaza y Valdés, S.A. 14a. edición.

Salles, V. y Rodolfo Tuirán.

(1995) "Familia, género y pobreza", *El Cotidiano*, No. 68, Marzo-Abril, pp. 9-19.

Solís, San Vicente Silvia.

(1994) "La vinculación del empleo y la distribución del ingreso en México" *Escuela Nacional de Trabajo Social, UNAM*, Año 2, No. 6-7, Julio-Diciembre, pp. 33-41.

Saucedo, Mario.

(1994) "El fracaso del neoliberalismo en México", *Visión*, México, Vol. 82, No. 2, Enero, pp. 10-11.

Selby, Henry y otros.

(1994) *La familia en el México urbano*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Sills, David L.

(1979) *Enciclopedia Internacional de Ciencias Sociales*, Madrid, Ed. Aguilar, Vol. 4.

Valentine, Charles.

(1970) *La cultura de la pobreza*, Buenos Aires, Amorrortu Editores, 3a. Reimpresión.

Weber, Max.

(1984) *Economía y Sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica, Traducción de José Medina Echavarría y otros, 7a. Reimpresión.

Yamane, Taro.

(1979) *Estadística*, México, Ed. Harla, 3a. Edición.

Young K. y Raymond Mack.

(1967) *Sociología y vida social*, México, Unión Topográfica, Ed. Hispano Americana, Segunda Edición en Español.

Zedillo, Ponce Ernesto.

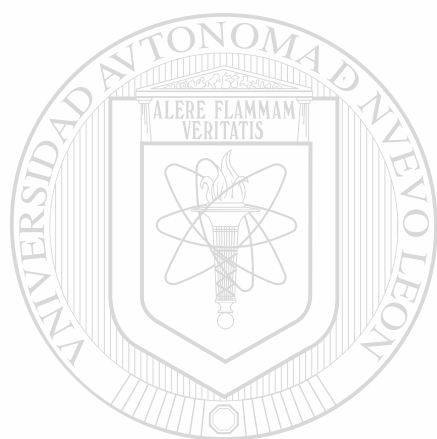
(1995) "Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000", *Diario Oficial de la Federación*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, Mayo 31.

Zorrilla, Arena S. y José S. Méndez.

(1985) *Diccionario de Economía*, México, Ed. Océano, Segunda Edición.

Zúñiga, Juan A. y Carlos Ramírez.

(1982) "Víctima de la ilusión económica, el peso, a merced de especuladores", *Proceso* No. 277, Febrero 22, pp. 6-12.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

ANEXO

CUESTIONARIO PARA AMAS DE CASA

V 1. NÚMERO DEL CUESTIONARIO _____ / _ / _ / _ / _ /

CALLE _____ NUMERO _____
 V 2. COLONIA _____ / _ /

NOMBRE DEL INFORMANTE _____

V 3. ¿CUÁNTAS PERSONAS VIVEN EN LA CASA? _____ / _ / _ /

¿QUIÉNES SON ESAS PERSONAS?

- 1) Ama de casa. _____
- 2) Esposo. _____
- 3) Hijos solteros. _____
- 4) Hijos casados. _____
- 5) Nietos. _____
- 6) Yernos. _____
- 7) Nueras. _____
- 8) Padre. _____
- 9) Madre _____
- 10) Suegro. _____
- 11) Suegra. _____
- 12) Otros. _____

V 4. TIPO DE UNIDAD DOMÉSTICA.

- 1) Nuclear.
- 2) Matriarcal.
- 3) De una sola persona.
- 4) Compleja.

¿QUIÉNES TRABAJAN?

Parentesco	Edad	Tipo de trabajo				Total de horas que trabajan por semana	Aportación económica por semana
		Fijo	Eventual	Ambos	Pensionado		

- V 5. NÚMERO DE PERSONAS QUE TRABAJAN. — / _ /
- V 6. NÚMERO DE PERSONAS QUE NO TRABAJAN. — / _ / / _ /
- V 7. NÚMERO DE PERSONAS DESEMPLEADAS. — / _ /

Edad de las personas que trabajan.

- V 8. MENORES DE 12 AÑOS. — / _ /
- V 9. DE 12 A 17 AÑOS. — / _ /
- V 10. DE 18 A 60 AÑOS. — / _ /
- V 11. MÁS DE 60 AÑOS. — / _ /

Tipos de ocupación en la unidad doméstica.

- V 12. 1 TRABAJO FIJO. — / _ /

- V 13. 1 TRABAJO EVENTUAL. — / _ /

- V 14. AMBOS. — / _ /

- V 15. 2 TRABAJOS EVENTUALES. — / _ /

- V 16. PENSIONADO — / _ /

- V 17. TOTAL DE HORAS QUE TRABAJAN POR SEMANA. _____ / _ / / _ / /

- V 18. TOTAL DE APORTACIÓN ECONÓMICA POR SEMANA. _____ / _ / / _ / / _ / /

Menores de 18 años que trabajan.

¿Cuál es el motivo principal por el que los menores se incorporaron a trabajar?			¿Qué actividades hacían los menores antes de trabajar?			¿Los menores continúan estudiando?	
El menor decidió trabajar	Los padres decidieron que trabajara	Otro	Estudiaba	Ayudaba en las labores del hogar	Ninguna	Si	No

¿CUÁL ES EL MOTIVO PRINCIPAL POR EL QUE SE INCORPORARON A TRABAJAR LOS MENORES DE EDAD?

- V 19. El menor decidió trabajar para costear sus gastos. / /
- V 20. Los padres decidieron que trabajara por necesidades económicas. / /
- V.21 Otro. / /

¿QUÉ ACTIVIDAD HACÍA EL MENOR(ES) DE EDAD ANTES DE TRABAJAR?

- V 22. Estudiaba. / /
- V 23. Ayudaba en las labores del hogar. / /
- V 24. Ninguna. / /
- V 25. Otro. _____ / /

¿LOS MENORES DE EDAD CONTINÚAN ESTUDIANDO ACTUALMENTE?

- V 26. Si. / /
- V 27 No. / /

V 28. SI EL JEFE DE FAMILIA NO TRABAJA ACTUALMENTE, ¿DESDE

HACE CUÁNTO TIEMPO QUE NO TRABAJA? (MESES) _____ /_/_/ _/_/_/

V 29. ¿EN QUÉ TRABAJÓ LA ÚLTIMA VEZ? /_/_/

- 1) Trabajo Fijo. _____
 2) Trabajo Eventual. _____
 3) Ambos. _____
 9) No se aplica. _____

¿QUÉ HAN HECHO LOS MIEMBROS DEL HOGAR PARA AUMENTAR LOS INGRESOS Y SOLVENTAR LOS GASTOS?

ESTRATEGIA	1)A PARTIR DE 1995	2)DESDE ANTES DE 1995	3) NO LA EMPLEAN	
V 30) Se dedican al comercio en pequeño en su casa.				/_/_/
V 31) Venden ropa nueva y/o usada.				/_/_/
V 32) Venden joyería y/o artículos de belleza o del hogar. (AVON, TOPERWARE, JAFRA, etc.)				/_/_/
V 33) Confeccionan ropa en su casa.				/_/_/
V 34) Lavan y/o planchan ropa "ajena".				/_/_/
V 35) Cortan cabello en su casa.				/_/_/
V 36) Lavan carros.				/_/_/
V 37) Limpian vidrios en los cruceros.				/_/_/
V 38) Recolectan material de desecho y lo venden (cartón, latas, cobre, aluminio, etc.)				/_/_/
V 40) Piden dinero prestado a un familiar.				/_/_/
V 41) Piden dinero prestado a un amigo o vecino.				/_/_/
V 42) Piden dinero prestado a un "prestamista".				/_/_/
V 43) Empeñan artículos en el Monte de Piedad.				/_/_/
V 44) Otro.				/_/_/

¿QUÉ HAN HECHO LOS MIEMBROS DEL HOGAR PARA DISMINUIR LOS GASTOS?

ALIMENTACIÓN	1)A PARTIR DE 1995	2)DESDE ANTES DE 1995	3) NO LA EMPLEAN	
V 45) Compran fruta, verdura y otros alimentos caducos o "pasados" a un precio más barato.				/_/_
V 46) Cambiaron el tipo de alimentación.				/_/_
V 47) Disminuyeron el número de comidas diarias.				/_/_
V 48) Solicitan despensa en instituciones de asistencia social.				/_/_
V 49) Acuden a comedores populares.				/_/_
V 50) Disminuyeron el consumo de refrescos embotellados.				/_/_
V 51) Otro.				/_/_

ROPA Y CALZADO	1)A PARTIR DE 1995	2)DESDE ANTES DE 1995	3) NO LA EMPLEAN	
V 52) Disminuyeron la compra de ropa y calzado.				/_/_
V 53) Compran ropa usada (de "segunda").				/_/_
V 54) Piden ropa y/o calzado a otra persona. ¿A quién?				/_/_
V 55) Ellos mismos confeccionan alguna ropa.				/_/_
V 56) Compran marcas más baratas o en oferta de los artículos personales (shampoo, cremas, desodorante)				/_/_
V 57) Otros.				/_/_

EDUCACIÓN	1)A PARTIR DE 1995	2)DESDE ANTES DE 1995	3) NO LA EMPLEAN	
V 58) Continúan utilizando útiles escolares del año anterior.				/_/_
V 59) Otra persona les pasa los útiles escolares que van a utilizar ¿Quién?				/_/_
V 60) Compra los útiles escolares usados. (libros, diccionarios, etc.).				/_/_
V 61) Otra persona les pasa el uniforme (usado).				/_/_
V 62) Solicitan beca para estudiar.				/_/_
V 63) Otro.				/_/_

RECREACIÓN	1)A PARTIR DE 1995	2)DESDE ANTES DE 1995	3) NO LA EMPLEAN	
V 64) No hacen fiestas de cumpleaños.				/_/_
V 65) Disminuyeron los paseos (cine, parques, ferias, etc.)				/_/_
V 66) Disminuyeron las reuniones con amigos y/o familiares.				/_/_
V 67) Gastan menos en bebidas alcohólicas.				/_/_
V 68) Disminuyeron los paseos fuera de la ciudad.				/_/_
V 69) Otros.				/_/_

V 70 ¿Cómo festejaron la Navidad? (1995)

1) _____

2) No la festejaron. _____

/_/_

V 71 ¿Cómo festejaron la Navidad el año pasado? (1994)

1) _____

2) No la festejaron. _____

/ /

VIVIENDA Y SERVICIOS PÚBLICOS	1) A PARTIR DE 1995	2) DESDE ANTES DE 1995	3) NO LA EMPLEAN
V 72) No le dan mantenimiento a la casa.			/ /
V 73) No compran muebles o aparatos electrodomésticos.			/ /
V 74) Ahorran en los servicios públicos. (gastan menos luz, agua, gas, etc.)			/ /
V 75) No pagan los servicios públicos.			/ /
V 76) Otros.			/ /

V 77) LA VIVIENDA ES:

1) Propia pagada. _____

2) Propia pagándose. _____

3) Rentada. _____

4) Prestada. _____

/ /

V 78) Tiempo de residir en el domicilio. (Años) _____

/ /

FECHA _____

NOMBRE DEL ENTREVISTADOR _____

