

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA

DEPARTAMENTO DE ANTROPOLOGIA SOCIAL

TESIS PARA OPTAR POR EL TITULO DE DOCTOR EN CIENCIAS
ANTROPOLOGICAS



Casa abierta al tiempo

***REESTRUCTURACION Y CRISIS ECONOMICA: UN ESTUDIO SOBRE
LAS NUEVAS FORMAS DE VIDA Y TRABAJO EN UN GRUPO DE
FAMILIAS DE LOS SECTORES MEDIOS EN LA CIUDAD DE
MEXICO.***

PRESENTA:

MTRO. JOSE GPE. RIVERA GONZALEZ

DIRECTORA DE TESIS:

DRA. MARGARITA ESTRADA I.

LECTORAS:

DRA. FLORENCIA PEÑA SAIN-MARTIN

DRA. ANA PAULA DE TERESA OCHOA

Introducción

Las familias de los sectores medios urbanos: persistencias y cambios en contextos de reestructuración y crisis de los modelos de acumulación del capital

“La globalización está reestructurando nuestros modos de vivir, y de forma muy profunda [...] en muchas zonas del mundo las mujeres están reclamando una autonomía mayor que la que han gozado hasta ahora y están entrando en el mercado laboral masivamente [...] está afectando a los modos tradicionales de vida de la mayoría en las regiones mundiales. La familia tradicional está amenazada, está cambiando, y lo hará mucho más”.

Anthony Giddens¹

En los últimos años se incrementaron las investigaciones desde diversas disciplinas tales como la Economía, la Sociología y por supuesto la Antropología, en donde se afirma que la llamada globalización económica ha traído como consecuencia una serie de transformaciones notables, las cuales no se han limitado únicamente a la esfera de la economía, sino que dichos cambios se han hecho extensivos a muchas de las instituciones que conforman la sociedad tales como: la religión, los medios de comunicación, los partidos políticos, la democracia y, sustantivamente, la vida familiar. En este sentido, se vuelve importante remarcar que los cambios no se han limitado, en concreto a un solo rubro o institución de la sociedad o a una región en específico del mundo, sino que los cambios se han presentado, en mayor o menor medida, en todos los rincones del planeta (Castells, 1995, 1997, 1998; Held et al. 1999; Giddens, 2001; Peter Martin y Schumann, 2002).

En este sentido es importante señalar que nuestro país no ha estado al margen de las adecuaciones registradas por la economía en el ámbito global. De tal forma que los cambios que experimentó la economía mexicana y que afectarían la organización de la producción, así como la organización del trabajo, se generaron como resultado del agotamiento del modelo de acumulación conocido como *Sustitución de Importaciones*. Bajo la influencia de este modelo se generó un considerable crecimiento de la economía. El auge de la actividad económica se reflejó en la apertura de un importante número

de fuentes de empleos. Por tanto, el hecho de contar con un empleo seguro y remunerado brindó, la oportunidad para que miles de familias tuvieran una indiscutible mejoría en las condiciones de vida.

A su vez, el nuevo modelo de organizar la producción y el trabajo que sustituyó al anterior, como resultado de las crisis de la década de los ochenta, y que aquí denominaré modelo *Globalizador*, se ha caracterizado por promover el reacomodo de distintos sectores ocupacionales y ha generado también severos cambios en la distribución del ingreso e importantes modificaciones en el bienestar económico de las familias (Calva, 1998; Cortés, 1997; Lustig, 1993).

Los procesos de reestructuración y cambios experimentados por la sociedad mexicana en las últimas décadas, no sólo se han traducido en la generación de innegables efectos negativos en las condiciones generales bajo las cuales se organiza la producción y el trabajo de la sociedad, sino que como resultado de esta situación, en los últimos años hemos sido testigos de cómo se han agravado y deteriorado las condiciones de vida de la gran mayoría de la población. La pobreza y la pobreza extrema se han vuelto situaciones cotidianas para millones de individuos y sus familias. En este sentido, la reestructuración económica ha generado una mayor desigualdad económica, así como la cancelación de oportunidades de empleo para una gran parte de la población trabajadora, conformándose de esta manera una situación de la cual no se tenían referentes en los años recientes de nuestra historia.

Esta situación evidentemente ha venido a repercutir de forma negativa en las condiciones bajo las cuales las familias llevan a cabo su reproducción social. Como resultado del estancamiento en la actividad económica, durante los últimos años se ha observado un incremento notable del individualismo, un importante deterioro de las relaciones de solidaridad familiar y, en algunos casos, la exclusión social; además de haberse dado una redefinición en las relaciones laborales, para hombres, mujeres, jóvenes y adultos mayores,

¹ Anthony Giddens, *Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestras vidas*. Taurus, México D. F., 2001.

quienes han visto incrementado las jornadas laborales en condiciones totalmente adversas, mientras que en otros casos se ha enfrentado la carencia de un trabajo remunerado durante periodos considerables de tiempo.

A la par, también hemos sido testigos de correcciones significativas, las cuales han venido a repercutir en ámbitos políticos, simbólicos y, en general, en el paisaje total de la sociedad. Por lo tanto, se puede destacar que los cambios anteriormente señalados, resultan ser igual de importantes y significativos que las transformaciones experimentadas en la esfera económica de la mayoría de la población tanto en el ámbito individual como en el colectivo. Es decir, en un contexto marcado por la crisis y la desaceleración de la actividad económica, se han venido a reconfigurar muchas de las formas cotidianas en las que vive y piensa la realidad cotidiana una buena parte de la población mexicana.

En términos de una reflexión de orden teórico, podemos señalar que todo proceso de reestructuración de los modelos económicos de acumulación ha traído como consecuencia un paulatino reacomodo y un deterioro de muchas de las costumbres y hábitos que la sociedad y, en particular, las familias había adoptando, costumbres que fueron y siguen siendo de gran importancia como forjadoras de la identidad individual o grupal.

Por otro lado, también es importante señalar que la adopción del modelo *Globalizador* no implicó una subordinación absoluta, por parte de las familias aquí estudiadas, en relación con las acciones y estrategias de ajuste estructural caracterizadas por la apertura comercial y el predominio de las acciones del mercado. Es decir, muchos de los componentes culturales, políticos y sociales que son definitorios de la vida familiar, y en particular en el caso de las familias de los sectores medios, no han sido todavía totalmente desdibujados por la fuerza de los sucesos que ha traído consigo la reestructuración económica.

Sobre este punto, resulta muy significativo el hecho de que las familias continúen recurriendo a una variedad en los referentes simbólicos, los cuales siguen siendo importantes en diversas esferas de la vida individual y familiar.

Incluso, muchos de los referentes simbólicos tienden a adquirir un valor revelador, en situaciones que se han caracterizado por las transformaciones en los ámbitos antes señalados, generando así un incremento en los índices de pobreza y marginación familiar. El hecho de considerar, en la presente investigación, la importancia que adquieren variables de carácter simbólico, se debe en gran medida a la existencia de afirmaciones hechas por parte de organismos internacionales. Por ejemplo, el Banco Mundial, quien desde su particular punto de vista, afirmó que las frecuentes crisis económicas conducirían irremediablemente a una clara y rápida extinción de los sectores medios urbanos (*La Jornada*, 24 de junio de 1996).

Ante un contexto de crisis que derivó en un incremento de las desigualdades laborales y de ingresos entre la población, me planteé como objetivo, la necesidad de analizar cuáles fueron las condiciones internas y externas que se conjuntaron para que las familias experimentaran un deterioro en sus condiciones de vida y, de igual manera, cuáles fueron las condiciones que permitieron que otras lograran mantenerse sin cambios o pudieran lograr importantes ascensos en sus condiciones y estilos de vida. En relación con los anteriores temas, surgieron también las siguientes preguntas:

¿Qué recursos tuvieron que controlar las familias que lograron mantener e incrementar su ingreso y consumo?, ¿Cuál es la función que desempeñó el ciclo doméstico y el papel del empleo de las personas que laboran dentro de las familias, como factores para explicar la continuidad o el deterioro en las condiciones de vida que pudieron experimentar o no las familias?, ¿Cuáles son los ámbitos de la vida doméstica que pudieron seguir conservando un cierto nivel de autonomía, y que son espacios sobre los cuales la familia sigue teniendo el control?, ¿De qué manera influyen o no las variables de orden cultural o simbólico en la adopción de una u otra estrategia de vida y estrategias laborales entre las familias de los sectores medios? ¿De qué manera se desarrolla la vida cotidiana de un reducido grupo de familias de los sectores medios urbanos? Y por último, ¿Cuáles son los anhelos y las frustraciones que les impone a las familias aquí estudiadas las condiciones bajo las cuales intenta reproducirse la sociedad contemporánea?

A lo largo de la investigación sostengo, que las condiciones a través de las cuales las familias intentan asegurar su reproducción en la fase actual de la acumulación del capital, deben entenderse como una respuesta a las reestructuraciones a escala mundial, y que han venido a repercutir de manera muy particular en cada una de las economías locales. Es decir, los ajustes instrumentados por muchas familias mexicanas han sido reacomodos particulares, ante los cambios que se habían venido acentuando desde los años ochenta, a raíz de la crisis económica y de la puesta en marcha de acciones que buscaban insertar a la economía mexicana en un nuevo modelo de acumulación del capital. Este contexto hizo, cada día, más difícil mantener los niveles de vida de las familias de los sectores medios de la capital.

A la par de todo lo anterior, también la población ha tenido que enfrentar situaciones de incertidumbre en sus empleos, lo que para muchos se tradujo en situaciones de desempleo temporal, lo cual terminó siendo una experiencia cada vez más cotidiana, con los consabidos resultados, tanto para los miembros que lo experimentan, como para las familias que fueron testigos de cómo la pérdida del empleo trajo consigo cambios en las relaciones y en las expectativas de vida para cada uno de sus miembros. Es decir, entre aquellos sectores de la población que no había enfrentado con anterioridad el problema del desempleo, terminó por volverse cada vez más común y más frecuente en su vida cotidiana.

Resulta evidente que el proceso de recrudescimiento de las condiciones de vida para la mayoría de la población de nuestro país, no ha pasado inadvertido para investigadores de diversas disciplinas, quienes a partir de numerosos estudios han reflexionado sobre las formas, los recursos y las estrategias con las cuales la población ha venido enfrentando las situaciones de precariedad, motivadas por los sucesivos ciclos de crisis económicas (González de la Rocha, 1986; De la Peña *et al.*, 1990; Escobar Latapí y González de la Rocha, 1991; Selby *et al.*, 1990, 1994; Benería y Roldán, 1987; Estrada, 1996, 1999).

Sin embargo, ante los resultados cada vez más devastadores para miles de hogares del país, generados como consecuencia de la reestructuración de

los modelos económicos, el impacto de las frecuentes crisis, así como la implementación de programas de ajuste cada vez más severos, han hecho necesaria la generación de nuevos datos y la formulación de nuevas hipótesis que permitan tener una visión actual sobre las nuevas formas, recursos y estrategias, mediante las cuales las familias de otros sectores de la población, distintos a los populares, buscan asegurar, en los contextos actuales, las condiciones de su reproducción social. Por tanto, el objetivo central de la investigación que aquí se presenta, es profundizar sobre las respuestas y los arreglos instrumentados por un grupo de familias de los sectores medios en el contexto de la crisis económica del 94 y los siguientes tres años, que se caracterizaron por acelerar e incidir en el deterioro de las formas de trabajo y de vida en la mayoría de las familias del país.

Al igual que otros autores han planteado al enfocar su análisis hacia las familias, aquí sostengo que éstas desempeñan principalmente una función vinculada con la reproducción. Sin embargo, ante contextos económicos que se han caracterizado en los últimos años por experimentar altibajos en el desempeño de importantes indicadores como el empleo, salarios y, en general, en la distribución de los ingresos, ha llevado a que las familias hayan visto incrementado notablemente su función como generadoras, ellas mismas, de oportunidades de trabajo y, por consiguiente, consolidándose como importantes unidades generadoras de ingresos económicos. En este sentido, la familia se analiza como una institución que interpreta su preeminencia como reelaboradora y transformadora de los procesos estructurales que influyen sobre los comportamientos y acciones desarrollados por los individuos que crecen en su seno (Lara y Rangel, 1990; Samaniego Villareal, 1990; Estrada, 1996, 1999; Esteinou, 1996; Loeza y Stern, 1990; González de la Rocha, 1995; Cortés, 1997).

Hacer referencia a la importancia de la familia en contextos contemporáneos, caracterizados por constantes experiencias de crisis y reestructuraciones, significa seguir reconociendo su importante papel como generadora de contextos de solidaridad familiar en forma de prestaciones, así como a una serie de apoyos y ayudas que son intercambiados entre los

miembros de una o varias familias. No obstante, sin temor a equivocarnos, podemos argumentar que en la actualidad las familias enfrentan una situación de vida sumamente compleja. Hoy en día resulta cada vez más difícil vivir y, para otros, sobrevivir como familia. Así mismo, no hay duda que los procesos y formas de empobrecimiento han adquirido nuevas formas y nuevos rostros. Por tanto, a través de los datos presentados en esta investigación, se busca ahondar sobre cómo antiguos empleados formales, con ingresos económicos suficientes para sostener las condiciones de vida que demandaba la familia, en la actualidad han sido desplazados hacia formas de empleo inseguras y con ingresos precarios, y para mantener el nivel de vida anterior y no seguir descendiendo en la estructura social, tienen que recurrir con mayor frecuencia a las actividades por cuenta propia. Es decir, se trata de profundizar en el análisis del proceso de involución², que de forma innegable han experimentado las condiciones de vida de una parte importante de las familias de los sectores medios de la ciudad de México.

Un punto que es importante destacar, es el proceso de deterioro de las condiciones de vida de las familias de los sectores medios, que se enmarca como parte de un proceso que se venía dando desde años atrás. Sin embargo, fue precisamente en el contexto de la crisis de diciembre del 94 y los años posteriores a ésta, en la cual se inserta el análisis de las dinámicas de las familias estudiadas, en que se observó un notable deterioro en sus condiciones de vida. De tal manera que retomaré muchos de los acontecimientos sucedidos en la transición de los modelos económicos a raíz de la crisis de los ochenta, así como los que se vivieron inmediatamente después de la crisis del 94, y que sin duda marcaron el rápido descenso en las condiciones de vida de muchas de las familias de la ciudad.

Sin embargo, varios años después de sucedidos los eventos más dramáticos de ese periodo, muchas familias continuaban enfrentándose a múltiples efectos de la crisis; la cual, a pesar de las medidas de ajuste

² Retomo el significado del concepto involución como lo hace Escobar y Roberts (1991) al señalar el retroceso que han experimentado las condiciones en las cuales miles de familias intentan asegurar sus condiciones de

implementadas por las autoridades económicas, más que contribuir a la mejoría de la población, hizo que en muchos casos el deterioro de las condiciones de vida se agudizara aún más. Así pues, a pesar de las medidas de ajuste implementadas por el gobierno, el panorama no fue nada alentador, pues era patente la persistencia del desempleo y el crecimiento galopante del subempleo (o mejor dicho, de las actividades desarrolladas por cuenta propia), la pérdida del poder adquisitivo de los salarios y, a la vez, el fracaso de los programas gubernamentales para resolver el problema de la cartera vencida que experimentaron miles de empresas y familias mexicanas (Carton de Grammont, 2001).

Por tanto, la continuidad y el agravamiento de la crisis y su secuela de efectos en la economía familiar venían a contradecir el discurso y la actitud triunfalista de las autoridades, para quienes el impacto más fuerte de la crisis había quedado atrás, a partir de la implementación de los programas de ajuste que demandaba y requería lo difícil de la situación. Así pues, en la cúspide de la demagogia gubernamental, la economía nacional, y con ella la economía de la mayoría de los hogares mexicanos, había entrado ya en una etapa de franca recuperación. No obstante, y al margen de los discursos triunfalistas, lo que estaba sucediendo en la realidad cotidiana que enfrentaban las familias, era una situación adversa y contraria a la recuperación económica imaginada desde el poder. En este contexto, lo que se evidenció fue que la recuperación en el comportamiento de las principales variables macroeconómicas no terminó por reflejarse en una mejoría en la calidad de vida de la mayoría de las familias aquí estudiadas.

Sin embargo, en medio de la tempestad, también hubo quienes iniciaron y consolidaron una trayectoria de bonanza y prosperidad económica y laboral. Es decir, lo que saltó inmediatamente a la vista, fue que no todas las familias vivieron los efectos de la crisis de la misma manera. Esta situación se manifestó en empresas y negocios familiares, que vieron cómo

reproducción social, todo esto a raíz de las modificaciones y crisis de los modelos de acumulación capitalista durante los últimos tres sexenios.

sus ingresos se incrementaban a la misma velocidad que se devaluaba el peso ante el dólar estadounidense.

Las Reestructuraciones Económicas³: Una síntesis del cambio.

No obstante los cambios generados a partir de las reestructuraciones y crisis económicas, las condiciones de reproducción de las familias de los sectores medios no siempre se han caracterizado por enfrentar una situación tan difícil como la reportada por la mayoría de las familias que se analizaron en esta investigación. Por ejemplo, durante la etapa del llamado modelo de *Sustitución de Importaciones*, el Estado no sólo asumió la conducción de la economía, sino que se convirtió en el principal demandante de fuerza de trabajo especializada, lo cual vino a impulsar el ascenso y la movilidad laboral de las familias de los sectores medios, trayendo como consecuencia una mejoría inmediata en las condiciones de vida de las mismas. Sin embargo, en otro momento, y como resultado de las frecuentes reestructuraciones que ha venido experimentando el capitalismo como sistema de acumulación en el ámbito global y local, ha generado un impacto negativo en las condiciones en las que se da la reproducción social de una parte importante de la población. Es importante señalar que el modo capitalista de acumulación⁴ históricamente ha puesto en marcha frecuentes procesos de cambios y adecuaciones. Por tanto, cualquier transformación que experimente el capital en la búsqueda de reproducir y expandir sus intereses conducirá, inevitablemente a una afectación en los distintos componentes de la estructura social.

³ Por reestructuración se entiende el proceso mediante el cual los modos de producción transforman sus medios organizativos para llegar a realizar los principios estructurales inalterables de su operación. Los procesos de reestructuración pueden ser tanto sociales y tecnológicos como culturales y políticos, pero están todos orientados hacia el cumplimiento de los principios contenidos en la estructura básica del modo de producción. En el caso del capitalismo, el impulso que lleva al capital privado a maximizar beneficios, constituye el motor fundamental del crecimiento, la gestión y el consumo (Castells, 1995).

⁴ La perspectiva teórica que sirve como sustento para los planteamientos que aquí se sostienen, postula el hecho central de que las sociedades se encuentran organizadas en torno a procesos, los cuales serán denominados como relaciones de producción. Dicha producción se encuentra organizada en relaciones de clase (aunque aquí hablaremos preferentemente de sectores sociales en lugar del concepto de clase social) que definen el proceso mediante el cual algunos sujetos humanos basándose en su posición en el proceso de producción, deciden el reparto y el uso del producto en lo referente al consumo y la inversión (Castells, 1997).

En este sentido, hay que remarcar que cuando los sistemas o modelos de acumulación sufren una crisis estructural a raíz de sus propias contradicciones inherentes, éstos se ven en la necesidad de modificar o cambiar sus formas para alcanzar los mismos fines; en este caso, una más rápida y eficaz acumulación de riqueza. Esto, como ya lo he señalado, trae aparejado un proceso de reestructuración social. A su vez, cada etapa de cambio y reestructuración conducirá al sistema a enfrentar nuevas contradicciones y nuevos conflictos, los cuales, a su vez, recurrentemente generarán nuevas y más violentas crisis económicas; y por tanto, lo llevarán a la gestación de nuevos procesos de reestructuración a una escala global, con importantes repercusiones en las economías locales y en las condiciones de reproducción de los distintos sectores sociales (Castells, 1995).

Este proceso que he descrito brevemente fue el que experimentó el capitalismo en el ámbito global, a raíz de las crisis de finales de los años veinte y de los años setenta y ochenta, las cuales se sucedieron como respuesta a las contradicciones y límites internos que había sufrido el propio modelo de acumulación en cada uno de los momentos particulares de su historia. Por ejemplo, la crisis mundial de los años veinte condujo a la reestructuración del modelo de acumulación, y esto motivó el surgimiento de una forma sumamente diferente al modelo del *Laissez-Faire*, que caracterizó a la mayoría de las economías nacionales hasta antes de la época de la gran depresión.

La reestructuración de este modelo en crisis llevó al surgimiento de uno nuevo, conocido como *modelo keynesiano*. Éste se sustentaba fundamentalmente en la regulación e intermediación del Estado en la esfera de la actividad económica. El Estado se convirtió en el eje central de esta nueva etapa del modelo de acumulación, estimulando la generación de nuevos empleos a raíz de la intensificación del gasto público.

En términos generales, se puede decir, que la mayoría de las economías centrales, y en particular la mexicana, experimentaron una etapa de crecimiento de los principales indicadores macroeconómicos, lo cual facilitó que se diera un crecimiento constante de los salarios, que terminó reflejándose en una notable mejoría en las condiciones de vida de amplias mayorías de la

población trabajadora⁵. Este proceso de crecimiento se mantuvo intacto durante casi un cuarto de siglo (Castells, 1997).

Sin embargo, el dinamismo alcanzado por las principales economías centrales, poco a poco empezó a dar muestras de agotamiento durante la década de los setenta y principios de los ochenta. Por ejemplo, las crisis internacionales del petróleo de 1974 y 1979 fueron elementos que contribuyeron a que los índices de la inflación alcanzaran niveles incontrolables. Esto terminó causando graves desperfectos en la circulación de los capitales, lo que posibilitó que, en las mismas economías centrales, se instrumentaran una serie de medidas para restablecer medidas de austeridad y de un férreo control fiscal, en detrimento del gasto público. Es precisamente en estos contextos cuando empiezan a ganar terreno las posiciones monetaristas impulsadas por importantes organismos, tales como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), quienes a final de cuentas terminarían por imponer las nuevas reglas de un nuevo modelo de acumulación del capital.

Por lo tanto, con el objetivo de controlar la inflación, los gobiernos de las economías centrales iniciaron una reestructuración, poniendo énfasis en la desregulación de las actividades económicas, impulsando la privatización y promoviendo la ruptura del pacto que se había establecido entre el capital y los distintos sectores laborales durante el modelo *keynesiano*, al que localmente se conoció como modelo de *Sustitución de Importaciones*.

En términos generales, con la llegada del nuevo modelo *Globalizador* se tuvo que implementar un nuevo patrón de organización socioeconómico, el cual fuera capaz de reactivar el crecimiento de las economías centrales. En este sentido, la lógica del nuevo modelo se encaminó concretamente a impulsar el incremento del capital privado, a partir de la conformación de grandes y competitivos monopolios en un ámbito global. Esto llevó a que el capital privado se diera a la tarea de buscar otras condiciones para la puesta en marcha de diversas estrategias y nuevos mercados, lo cual se dio a partir

⁵ Ver en detalle la descripción de este modelo de crecimiento de la economía mexicana en la primera parte de la presente investigación. Descripción en donde se abordan las particularidades con las cuales se desarrolló en nuestro país esta etapa, denominada localmente como: *sustitución de importaciones*.

de la integración de regiones y economías periféricas al centro de una economía capitalista, lo que privilegió las tendencias globales o multinacionales del capital (Castells, 1995; 1997).

Algunos de los efectos inmediatos que empezó a advertir la población trabajadora en esta nueva etapa del capitalismo, fueron los siguientes:

- Una mayor apropiación, por parte de los grandes capitalistas, de los ingresos generados por las actividades económicas, a la vez que el Estado experimentaba un abandono, casi total, de sus antiguas funciones de regulación de las actividades económicas.
- Salarios constantemente a la baja, acompañados por una importante disminución de los beneficios de las antiguas políticas de bienestar social.
- Condiciones de trabajo cada vez menos favorables. Es decir, se intensificó la productividad del trabajo. Todo esto se dio junto a una pérdida de representatividad y debilitamiento por parte de sindicatos, quienes cedieron terreno ante la embestida de la flexibilidad laboral.
- Incremento importante en el desarrollo de actividades informales o por cuenta propia.
- Finalmente, una descentralización de la actividad productiva hacia economías en regiones que se caracterizan por salarios que también tienden a la baja, y en donde se han dado, en los últimos lustros, políticas de apertura comercial. Esto motivó lo que se ha dado por llamar: flexibilidad laboral, en donde las condiciones de privilegio de muchos trabajadores enfrentan ahora las nuevas condiciones de contratación y de trabajo impuestas por las grandes empresas.

Algunas de estas nuevas condiciones hicieron que se modificara radicalmente el panorama de los trabajadores asalariados. Los resultados más comunes fueron los siguientes: incremento de los trabajadores temporales, aumento del trabajo parcial, trabajo en casa, surgimiento de los horarios flexibles, posiciones indefinidas dentro de la estructura de las empresas, cambios frecuentes en las tareas laborales y salarios variables. En general, un

retroceso en las condiciones a través de las cuales las familias habían logrado su reproducción social. Por tanto, una de las secuelas más nefastas entre la mayor parte de la población trabajadora de nuestro país, a través de la adopción de un nuevo modelo de organizar la producción y el trabajo, ha sido la generación de más subempleo y, por tanto, de una mayor pobreza. Lo significativo de esta nueva etapa es que ésta ha resultado ser mucho más devastadoras, afectando en la actualidad a aquellos sectores de la población que durante varias décadas resultaron ser los más beneficiados con el crecimiento que logró alcanzar la economía. Evidentemente que entre estos sectores encontramos a los medios urbanos del país, lo cual hace necesario echar una muy breve mirada a la manera cómo han sido abordados por diversas disciplinas y las enseñanzas dejadas por dichas investigaciones.

Los estudios de los sectores medios en México

Al ser los sectores medios el objeto de nuestra investigación, resulta importante hacer una breve semblanza de algunas de las investigaciones realizadas en el contexto nacional en torno a dichos sectores de la población. Esta revisión proporcionará una perspectiva de los diversos enfoques que ha privilegiado cada una de las investigaciones, las cuales evidentemente rebasan a la disciplina antropológica, y que podríamos señalar llegan bastante retrasadas al estudio de este sector de la población, debido a que tradicionalmente la antropología privilegió el estudio de los sectores o grupos que podríamos identificar como subalternos o subordinados tanto en las relaciones de producción como en las relaciones de consumo. Esta situación propició que durante muchos años se dejara de lado el estudio de diversos fenómenos que se gestaban al interior de los dinámicos y complejos sectores medios.

Para iniciar, coincido con el señalamiento de algunos investigadores, en el sentido de que en nuestro país el estudio de los sectores medios ha sido cíclico (Espinoza Valle, 1997). En varios de los estudios realizados en torno a este sector social, se reconoció de manera inequívoca la capacidad de

respuestas violentas y a la vez renovadoras que podrían gestarse desde el interior de dichos sectores. Por ejemplo, Miguel Othón de Mendizabal (1980) analizó la condición de los sectores medios a finales del siglo XIX, y de cierta manera pronosticó el estallido de la revolución mexicana. Ya durante los años cincuenta y sesenta, veremos cómo los sectores medios vuelven a ser objeto de estudio, sólo que ahora tienen como telón de fondo el auge de la economía mexicana; lo que entre otras cosas más, traería como consecuencia el afianzamiento de los sectores medios urbanos. De esta época, destacan los trabajos de Francisco López Cámara (1973), Arturo González Cosío (1976) y Gabriel Careaga (1971, 1974, 1978 y 1980) .

Ya hacia el final de la década de los setenta y principios de los ochenta, al llegar a su fin el llamado *milagro mexicano*, los trabajos de Soledad Loaeza (1983, 1985,1988) y María Luisa Tarrés (1986) trataron de explicar los cambios en la estructura social, y cómo dichos cambios podrían traducirse en una importante transformación del sistema político mexicano a través de una reivindicación del sistema bipartidista, a partir del auge que experimentaría en distintos estados y municipios de la república el Partido Acción Nacional (PAN).

6

Hasta aquí he resumido, de manera muy general, las ideas más significativas de algunas de las investigaciones que se realizaron con relación a la situación de los sectores medios, teniendo como contexto distintos momentos históricos, lo cual llevó a que los análisis se centraran en temáticas muy particulares. Es decir, retomando la idea manifestada anteriormente, acerca de la particularidad cíclica de los estudios en torno de éstos sectores de la población, los sucesos económicos de los años ochenta ofrecieron una nueva veta de situaciones que despertarían el interés de distintos investigadores por analizar, entre algunos temas, las nuevas dinámicas familiares a raíz de la coyuntura de la reestructuración y las distintas crisis

⁶ Aunque también se pueden destacar otras reflexiones hechas en torno al mundo de los sectores medios, las cuales difícilmente podrían clasificarse como investigaciones sociológicas o históricas pero que sin embargo proporcionaron un panorama sugerente y a la vez igualmente penetrante entorno a los hábitos más sutiles desarrollados por los sectores medios urbanos del país (Carlos Monsiváis,1986; Guadalupe Loaeza, 1987, 1998).

experimentadas por el modelo económico nacional. A raíz de esta situación, a continuación presento un breve resumen de algunas de las investigaciones que se desarrollaron bajo la influencia del contexto arriba señalado.

Los estudios de las familias de los sectores medios en los años ochenta

Siguiendo el carácter cíclico de las investigaciones hechas sobre los sectores medios, y teniendo ahora el marco de una crisis económica sin proporciones vistas con anterioridad, se desarrollaron algunas investigaciones que desembocaron, según distintos autores, en el análisis de cómo, a raíz de la reestructuración, se habían experimentado trascendentes modificaciones en el nivel de vida de las familias de los sectores medios. Esta situación condujo a que se vivieran cambios en el consumo, entre algunos de los muchos aspectos de la vida cotidiana. Uno de los efectos más amargos para las familias, fue el incontrolable proceso inflacionario que caracterizó a los años ochenta (Lara Rangel, 1990; Samaniego Villareal, 1990; Loaeza y Stern, 1990; González de la Rocha, 1995; Esteinou, 1996) .

Así pues, fue la creciente e incontrolable inflación la que a un corto plazo y de manera inmediata devoró el ingreso real de las familias de los sectores medios, y los obligó a modificar sus patrones de consumo. Otra consecuencia fue la pérdida de la movilidad social. Así mismo, algunas de estas familias empezaron hacer patente que los efectos dejados por la crisis no fueron estrictamente económicos, sino que también hubo importantes efectos de tipo psicológico y moral. Es probable que la crisis haya incidido de tal manera en los ingresos de estos grupos, que algunos de los múltiples proyectos de defensa a las que se recurrió en ese entonces, se puedan volver con el paso del tiempo, en tendencias de más largo plazo, como puede ser el recurso de la economía informal, mediante la apertura de pequeños negocios familiares, algunos de ellos artesanales, o la mayor especulación con bienes y valores (Loaeza y Stern, 1990).

En el mismo contexto de la llamada década perdida de los ochenta, el Instituto Nacional del Consumidor puso en marcha una encuesta, y entre los resultados que arrojó, se encontró un incremento en la participación de las mujeres y de los menores en actividades remuneradas. La idea de que la inclusión de un mayor número de miembros del hogar en actividades remuneradas es una de las estrategias puestas en marcha para proteger el ingreso familiar, se comprobó al constatar que en el estrato de la población, al cual el Instituto consideró como informal medio, el promedio de 1.86 perceptores por familia en junio de 1985, pasó a 1.93 en febrero de 1988 (Lara y Rangel, 1990; Samaniego Villareal, 1990).

En una investigación posterior realizada también en torno de un grupo de familias de los sectores medios, se argumentó que la crisis de los años ochenta puso de manifiesto una serie de situaciones a las que tuvieron que hacer frente las familias estudiadas. Por ejemplo, el deterioro del ingreso resultó ser uno de los efectos más inmediatos entre las familias, como resultado del estancamiento económico. De la misma manera que lo habían recalcado las investigaciones anteriores, la inflación y el desempleo afectaron a la mayoría de las familias estudiadas, aunque cabe hacer el señalamiento de que estas experiencias negativas de la crisis la resintieron de distintos grados y maneras. Así, el 62.7 % del total de las familias valoradas resintió el impacto de la crisis a través de una baja en los ingresos reales. El 21.5% de la población total la resintió en el alza de los precios, y el 5.8% en la pérdida del empleo. Sólo el 9.8 % de la población total declaró que la crisis había tenido grandes repercusiones en su vida diaria (Esteinou, 1996).

En esta misma investigación, la autora detectó que entre las tácticas que las familias han desarrollado, fue posible encontrar el aumento del número de miembros que trabajan, o bien, la intensificación del trabajo en uno de ellos, a través de otro empleo adicional. Esto último, generalmente recayó en el esposo - padre. Estas estrategias han sido también detectadas en otros estudios, tanto en los sectores populares, como en algunos de los sectores medios de Guadalajara (González de la Rocha, 1995).

El hecho mismo de que se llevaran a cabo estas investigaciones desde diversas orientaciones, confirmaba el hecho de que entre las familias de los sectores medios se estaban experimentando una serie de importantes cambios y adaptaciones con relación a la gestación de un nuevo entorno económico global y nacional. No obstante que desde la década de los ochenta era evidente el proceso de retroceso que se empezaba a gestar entre estas familias, el tratamiento recibido por la Antropología resultó ser incipiente, a pesar de los problemas enfrentados por éstas familias. Sin embargo, en la revisión de estos primeros materiales fue evidente la existencia de huecos de orden teórico y empíricos; incluso se planteaban nuevas interrogantes que en las investigaciones anteriores se habían dejado inconclusas, o que no habían sido contempladas. Sin embargo, a lo largo de la de la presente discusión, constantemente me referiré a los resultados obtenidos en estos trabajos que nos anteceden en esta labor, para establecer un modelo comparativo que permita confrontar nuestros resultados, con los reportados por otros investigadores en distintos momentos de la historia reciente de los sectores medios urbanos.

Metodología para la realización de la investigación

Conocer las formas como han respondido algunas familias de los sectores medios ante las crisis económicas y a la mencionada reestructuración del modelo de crecimiento económico implementado en el país, implicó observar de qué forma se da la interrelación de fenómenos pertenecientes a diversos ámbitos. Es decir, por un lado, están los procesos de reestructuración económica y productiva, los cuales encuentran sus orígenes en ámbitos de escala global, y por otro, la forma como dicha reestructuración deja sentir sus efectos dentro de la estructura productiva en el ámbito nacional. Mientras que, por último, es posible encontrar las estrategias desarrolladas a escala familiar para hacer frente a dichos cambios que se suceden y que son determinados por distintos intereses, los cuales salen del control inmediato de las familias y de cada uno de sus miembros.

En diversos estudios que se han ocupado de la estratificación social, donde se tomó como unidad de análisis a la familia, la ubicación de ésta dentro de una escala de estratificación se ha basado en la posición que los individuos ocupan dentro de la estructura económica. La construcción de una escala social sobre estas bases, ha tenido como límite ofrecer una visión, por así decirlo, desligada de la sociedad y sus estratos. Sin embargo, la ubicación de la familia dentro de una estructura social más amplia se ha basado en la posición laboral que desempeña el jefe de familia a través de la vinculación de éste con el mercado de trabajo. Por lo tanto, la familia encontraba su posición y, en gran medida, se delineaban sus posibilidades de movilidad social (García et al. 1982).

Es posible que en décadas pasadas, este tipo de familia en la que el varón aparecía y se constituía como el único proveedor de ingresos monetarios, fuese el modelo representativo de algunos sectores de la sociedad mexicana y, por consecuencia, una clasificación de la estratificación, basada en características del jefe de familia resultaba ser viable. Sin embargo, actualmente, ante la presencia creciente de ambos cónyuges en el mercado laboral, la conformación de tipos de familia distintos, supone otras modalidades de organización y gestión de los recursos, de estructuración de los roles y de diversos proyectos para mantener o incrementar el nivel de vida y su posición social. En consecuencia, una clasificación de la ubicación de las familias en la estructura social basada solamente en las características del jefe de familia, considerado tradicionalmente como el esposo – padre, resulta ser insuficiente, pues tiende a ocultar el papel y la posición que ha ido adquiriendo la mujer como proveedora y generadora de recursos; y también porque contribuye a subvalorar la importancia del sistema familiar, con todos sus miembros, en la determinación del estatus y en la organización de los recursos.

Con base en lo anterior, las familias que se analizaron fueron identificadas como pertenecientes a los sectores medios a partir de la siguiente premisa: se privilegió el hecho de que los jefes de familia, o aquellos otros miembros que laboraran lo hicieran en actividades no manuales. Por lo

tanto, se trabajó principalmente con maestros, oficinistas, servidores públicos o privados y profesionistas independientes sólo por mencionar algunas ocupaciones.

Un rasgo significativo de la investigación, fue el hecho de que a lo largo de la misma se buscó articular una serie de eventos que sucedían en el ámbito macroeconómico y microsocioal. Para abordar el primero fue necesario recurrir a diversas fuentes de información. Inicialmente se tuvo que desarrollar un intenso trabajo de escritorio, el cual estuvo encaminado a recuperar la información que permitió construir un marco contextual más amplio. Es decir, se buscó conformar un reporte global sobre el desempeño y el rumbo que registró la economía nacional durante las últimas siete décadas, haciendo un seguimiento de algunos de los indicadores más importantes de la macroeconomía.

El entendimiento que se logró establecer en torno al comportamiento de ciertas variables macroeconómicas, ofreció los elementos para comprender por qué se desarrollaron ciertas acciones y estrategias en ámbitos microsocioales al interior de las familias. La información cuantitativa que se buscó fue la relativa a la evolución del salario. Otro aspecto importante consistió en hacer un seguimiento en torno a las tasas de empleo y desempleo. También se abordó una revisión acerca de modificaciones en el gasto público, en relación con la infraestructura urbana. En este mismo sentido, se hizo un seguimiento de las políticas de distribución del ingreso nacional, a fin de conocer la evolución de la distribución de la riqueza y analizar su impacto en el bienestar o deterioro en las condiciones de vida. También se realizó un seguimiento de las diferentes políticas de ajuste y, en particular, las relativas a las alzas a productos y servicios. Esto representó hacer referencia al rumbo que mantuvo la inflación durante largos periodos.

Como ya se señaló con anterioridad, las transformaciones tanto de carácter económico como aquellas del orden social que se gestan en el ámbito global, tienen una innegable repercusión en los espacios familiares. Para cubrir la información correspondiente al ámbito de las experiencias a escala familiar,

se tuvo que desarrollar un intenso trabajo de campo, durante el cual se buscó obtener toda la información relativa a los proyectos de vida y a los cambios que se desarrollaron en el interior de la organización de las familias. El grueso de la información que sirve de base para la presente investigación, se obtuvo en dos periodos de trabajo de campo. El primero se desarrolló durante los meses de mayo a octubre de 1997, mientras que un segundo periodo abarca de enero a mayo de 1998. Durante este tiempo se levantó una encuesta que abarcó a una totalidad de 110 familias. De esta manera, la población encuestada tiene las siguientes características:

Cuadro 1

Distribución del total de personas encuestadas según Sexo

Hombres	219	47 %
Mujeres	247	53 %
Total	466	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a las familias durante el trabajo de campo.

Cuadro 2

Distribución de las familias encuestadas según el tipo de residencia familiar

Nuclear	87	79 %
Extensa	18	16 %
Unipersonal Femenina	5	5 %
Total	110	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a las familias durante el trabajo de campo.

Cuadro 3

Distribución de la población encuestada según la ocupación de los trabajadores.

Profesionista	40	20%
Funcionario Público	12	6 %
Trabajador servicios al	60	30 %

público		
Gerente	16	8 %
Comerciante	30	15 %
Trabajador de la enseñanza	27	14 %
Trabajador del arte	4	2 %
Oficinista	8	4 %
Total	197	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a las familias durante el trabajo de campo.

La encuesta, en primer lugar, se aplicó a un total de treinta familias en las cuales alguno de sus miembros enfrentaba una situación de cartera vencida con alguna institución bancaria o con algún particular. Este grupo de familias, al momento de aplicar la encuesta, formaba parte de dos organizaciones de deudores: uno era el movimiento del Barzón Metropolitano y, en segundo lugar, la Asamblea Ciudadana de Deudores de la Banca (ACDB).⁷ Un segundo conjunto de encuestas se aplicó a dos grupos de estudiantes de nivel superior: el primero formaba parte de una institución de enseñanza pública (treinta y cuatro encuestas), y el segundo realizaba estudios en una Universidad privada (quince encuestas). La tercera estrategia que se siguió fue la de aplicar la encuesta entre un grupo de familias que se encontraban viviendo en una unidad habitacional: Villa Panamericana -ubicada en el sur de la Ciudad de México- (treinta y un encuestas).

El criterio para la selección de esta zona geográfica lo dio el hecho de que esta unidad es habitada por trabajadores al servicio del Estado. Es decir,

⁷ Desde el inicio, algunos estudiosos de los movimientos sociales han reconocido en los diferentes movimientos de deudores de la banca un carácter policlasista (Mestries1995; Carton de Grammont, 2001). Por ejemplo el movimiento del Barzón de ser en sus inicios un movimiento de productores rurales se amplió para convertirse con la agudización de la crisis en un movimiento que integrara en su seno tanto a empresarios, profesionistas y comerciantes. De igual forma, otros análisis realizados acerca del Barzón señalan que en ámbitos netamente urbanos, la presencia del Barzón ha aparecido como un espacio que aglutina dentro de sus filas fundamentalmente a pequeños y medianos empresarios, profesionistas, empleados públicos y privados, así como también a una parte importante de comerciantes. Es decir, una de las características distintivas y particulares de la población urbana afiliada a los movimientos de deudores es que son familias pertenecientes a los sectores medios (Ángeles, 1997). Esta situación se confirmó al momento de aplicar la encuesta 30 familias pertenecientes tanto al Barzón, como a la Asamblea Ciudadana de Deudores de la Banca en sedes de los mismos movimientos en el Distrito Federal.

representaban los estilos de vida, de trabajo y la problemática a la que se enfrentaban en ese momento las familias de los sectores medios. Pero en la mayoría de los casos se buscó el hecho de que las personas que laboraran, lo hicieran preferentemente dentro de las actividades no manuales. De esta manera se buscó conocer sus características sociodemográficas generales. Las variables que en este sentido tuvieron más importancia fueron las siguientes: número de miembros que conformaban la familia, tipo de parentesco existente entre los miembros de la familia, sexo, edad, escolaridad, ocupación principal y ocupación secundaria de aquellas personas que laboraban, carrera laboral, ingresos principales y secundarios, características de la vivienda y aspectos relacionados en torno a algunos patrones generales de consumo.

Una vez que se aplicó la encuesta y con los datos que de ésta se obtuvieron, se procedió a seleccionar 40 familias, con las cuales se realizó una fase de trabajo de campo obteniéndose información con más detalle y profundidad en lo relacionado a sus experiencias de vida cotidianas. Por tanto, se buscó que dentro de las familias seleccionadas estuvieran representadas las tres etapas del ciclo doméstico, esto con la finalidad de comparar situaciones socioeconómicas y sociodemográficas diferentes entre sí. Esto me llevó a realizar entrevistas a profundidad con el mayor número de miembros posible de las familias seleccionadas.⁸

A partir de este hecho, fue posible reconstruir las actividades y los proyectos desarrolladas en su cotidianidad. Además, la información personalizada sobre cada miembro de las familias permitió saber cuáles han sido los cambios que se han desarrollado en el interior del grupo. Esto posibilitó conocer si estaba experimentando la conformación de nuevos roles o nuevas funciones entre los miembros, y conocer en qué tipo de ambiente familiar (armonía o conflicto) se habían venido desarrollando dichos cambios.

⁸ Cabe señalar que hubo un número importante de familias, las cuales después de haber tenido un primer acercamiento conmigo, se negaron categóricamente a proporcionar más detalle acerca de cómo y cuáles habían sido las estrategias que habían tenido que desarrollar como grupo para hacer frente a la situación de la pérdida del empleo, el desarrollo de actividades por cuenta propia o su situación como deudores. Los motivos expresados eran la desconfianza hacia el uso que se le pudiera dar a la información. Para otros, yo era visto como un empleado más de algún banco disfrazado de supuesto estudiante y, por lo tanto, el banco a través de mí trabajo intentaría poner en marcha otras estrategias que buscaran tener mejores resultados, y

Estructura de la investigación

El trabajo está dividido en dos partes. En el capítulo I de la primera parte, se presentan conceptos básicos para la investigación, mismos que permitirán conocer a detalle las particularidades de las familias estudiadas y de los distintos procesos económicos, políticos, sociales y simbólicos desarrollados por las mismas para adecuarse a las condiciones del modelo económico en boga. El capítulo II ofrece un recorrido que permite al lector saber los pormenores de cuáles fueron y cuáles son en la actualidad las condiciones económicas bajo las cuales las familias han buscado asegurar su existencia y, a la vez, asegurar su reproducción. De esta manera, la primera parte, que es estrictamente histórica, aparece como el telón de fondo, en el cual cada familia busca adaptarse a las condiciones que les son impuestas por las decisiones y acuerdos que se toman en los ámbitos extrafamiliares, pero que, sin lugar a dudas, han venido a repercutir y a marcar los rumbos y las estrategias seguidas por cada una de las familias, bajo condiciones históricas distintas entre sí.

Ante esta situación, asumo que los procesos y ajustes económicos locales, así como los arreglos hechos por las familias para acomodarse a las nuevas circunstancias, son el resultado de dinámicas y arreglos que se hacen por instancias localizados más allá de las fábricas, empresas o talleres en donde tradicionalmente se encuentra el trabajador. De igual forma, los arreglos que hacen las familias o las nuevas formas de vida familiar que es posible ver de manera cotidiana, responden a decisiones que se toman más allá de los límites del espacio estrictamente familiar.

El recorrido histórico comprenderá, desde los años inmediatos de la gran depresión de los años veinte, hasta la crisis económica de 1994. Por ejemplo, es importante destacar que la depresión de I mercado mundial de 1929, sirvió como oportunidad para la llegada de un nuevo modelo de acumulación, que como ya señalé, sirvió para que el Estado asumiera el

poder recuperar algo de lo mucho que había perdido. En otros casos mis preguntas y la búsqueda de

control de la economía y se convirtiera en uno de los principales promotores del empleo, y a su vez vino a impulsar el ascenso y la movilidad alcanzados por los sectores medios. Realizar un recorrido acerca del comportamiento de la economía durante este periodo, tiene la finalidad de mostrar los arreglos y las condiciones en las cuales las familias buscan asegurar su reproducción en condiciones históricas y económicas radicalmente distintas.

Así como en el capítulo II se presentan los datos favorables de la actividad económica, donde se privilegia una perspectiva del desarrollo en el ámbito nacional. En el capítulo III se aborda el mismo tema, únicamente que ahora la información se circunscribe exclusivamente a la esfera de la ciudad de México y lo que ahí ocurrió, con motivo de la reestructuración económica ya señalada. Mientras tanto, la segunda parte del trabajo está dedicada a presentar con detalle los resultados que trajo la crisis del 94 a un grupo de familias pertenecientes a los sectores medios de la ciudad de México. Dicha crisis mostró sus efectos más severos en aspectos de vital importancia para las familias, es decir, significó la cancelación de una cantidad importante de empleos y una importante pérdida de la capacidad de compra del salario.

Así pues, en el capítulo IV con el que se inicia la segunda parte de la investigación se señala cómo la mayoría de las familias mexicanas, y en particular las aquí estudiadas, han visto disminuidos de manera drástica sus ingresos, los cuales se volvieron cada vez más exiguos, y resultan ser ahora insuficientes para satisfacer y mantener el consumo y las condiciones de vida a las que tuvieron acceso en los años del auge y crecimiento económico. El desempleo, los salarios cada vez más bajos, situaciones de cartera vencida, llevaron a las familias a tomar importantes y múltiples iniciativas encaminadas a restringir sus gastos.

Así como muchas investigaciones más han destacado la manera heterogénea en cómo las familias movilizan sus recursos en situaciones de auge y de crisis, nuestra investigación, principalmente en el capítulo V, ofrece una vasta información sobre cuáles fueron los proyectos que desarrollaron

respuestas, simple y sencillamente era vistas como una invasión a su intimidad.

estas familias. De esta manera, se pone en evidencia la amplia gama de proyectos generados para poder acceder a los ingresos necesarios, o que resultaban ser suficientes para cubrir las necesidades inmediatas de las familias. Sin embargo, la descripción de los proyectos a los que tuvieron que recurrir no los aislamos de las condiciones, contextos y recursos inmediatos que sirvieron para que dichos proyectos pudieran o no ser puestos en funcionamiento. Es decir, hay una preocupación por señalar las características y los contextos de tipo económico, laboral o simbólico, que sirvieron para determinar que una familia se inclinara por un determinado proyecto, en detrimento de otras alternativas. Interesa también destacar qué proyectos resultan ser específicos de estos sectores de la población.

Por otro lado, las constantes crisis económicas como las que han experimentado las familias mexicanas durante los últimos veinte años, y en particular con los efectos y resultados tan negativos arrojados por la última crisis del siglo XX, brindaban una inmejorable oportunidad para analizar qué ámbitos de la vida familiar son los que habían recibido un mayor impacto y, a su vez, hasta qué punto formas de vida y cooperación familiar, en particular las redes de reciprocidad y de intercambio, las cuales durante mucho tiempo habían mostrado sus bondades, podían o no estar afrontando posibles cambios y reestructuraciones tanto al interior como al exterior del núcleo familiar. Los resultados de la investigación sobre estos aspectos son abordados en el capítulo VI. Aquí se enfatiza cómo un contexto de constante deterioro salarial y laboral deja a las familias en una condición sumamente deteriorada y en ocasiones hacen imposible que sigan manteniendo su participación en dichas redes de intercambio, lo cual las empuja a una situación de aislamiento. Es decir, al no contar con los recursos económicos suficientes para ser parte de las estrategias de intercambio, motivó a lo que aquí he denominado como un incremento en la *nuclearización de las relaciones familiares*.

Los cambios observados muestran que las familias, en términos de estructura, tienden a convertirse en unidades más pequeñas, pero quizá también a la vez se han vuelto mucho más complejas, en relación a la diversidad de arreglos puestos en marcha para poder seguir asegurando las

condiciones para su reproducción. Sin embargo, esto evidentemente generó importantes consecuencias en los procesos de deterioro de las condiciones sociales de vida de las familias.

Como señalamos con anterioridad, al ser el empleo y el salario de los trabajadores las variables más deterioradas, la reestructuración y las crisis cada vez más recurrentes, terminaron llevando a las familias a que intensificaran y pusieran en marcha nuevos proyectos encaminados a generar un ingreso económico extra. En primera instancia el que muchos de los cónyuges varones quedaran desempleados de manera cada vez más frecuente provocó que la función proveedora de ingresos fuera asumida por otros miembros de las familias. En este aspecto, cabe destacar el nuevo rol que asumieron las esposas como los hijos quienes, en algunos casos, pasaron a ser ahora ellos los que aportaban los ingresos suficientes para cubrir los gastos demandados por la familia.

Esta situación provocó que se alteraran anteriores rutinas y horarios de los miembros de la familia, y contribuyó a modificar la estructuración de funciones y roles dentro de las familias. Como he venido señalando en distintos momentos en la investigación, el trabajo desempeñado por las mujeres generó que sus jornadas de trabajo dentro y fuera de la vivienda se intensificaran. Los resultados de dichas modificaciones, en las familias entrevistadas, son presentados y analizados a detalle y discutidos en el capítulo VII del trabajo.

Finalmente en el capítulo VIII, se presentan los resultados de las percepciones de los integrantes de las familias en torno a un grupo de actividades que forman parte de su vida cotidiana: el trabajo, la educación, el consumo, los programas económicos gubernamentales y la percepción y balance que las familias de deudores hacen, a partir de su involucramiento en diversos movimientos de deudores. El mundo laboral, educativo y el consumo han sido rubros deteriorados por una larga trayectoria de descalabros económicos. Sin embargo, a pesar de los cambios sufridos por cada una de ellos, las familias siguen recurriendo a estas instancias, únicamente que pasan ahora por una reformulación de las valoraciones que se tienen ahora de ellas.

Este capítulo muestra que la reestructuración y la crisis fueron situaciones que no solamente tuvieron profundas repercusiones en sus condiciones materiales de vida, sino que también trajeron importantes transformaciones en aspectos subjetivos. Es decir, la reestructuración y la crisis terminaron también por modificar la *forma de ser y de pensar*.

En este mismo capítulo, decidí abordar un tema que originalmente no estaba contemplado: la reestructuración de la cultura política de las familias deudoras. Evidentemente que ante un contexto económico y político, que durante los últimos años se ha caracterizado por mostrar frecuentes modificaciones, tenía que generar importantes cambios en las percepciones que hacen los informantes acerca del mundo laboral y de la situación económica y política inmediata. En este sentido, resultó provechoso integrar nueva la visión que las familias construyen y reconstruyen de rubros relacionados con diversos procesos económicos, políticos y simbólicos los cuales han mostrado nuevas formas de ser pensados e interpretados.

PRIMERA PARTE

CAPÍTULO I

Planteamiento de Conceptos Básicos

Lo fundamental de este capítulo es ofrecer al lector de la presente investigación, el corpus de conceptos que serán centrales para explicar la dinámica y los cambios de la sociedad mexicana desde el ámbito de la vida familiar, a partir de la experiencia de la reestructuración económica.

Delimitación de los Sectores Medios

Uno de los puntos problemáticos planteados por la existencia de los sectores medios ha sido la dificultad que representa su delimitación y distinción en relación con otros sectores de la sociedad. Esto se debe fundamentalmente a la gran heterogeneidad ocupacional y de ingresos mostrado por los miembros que forman parte de dicho sector. En consecuencia, se han desarrollado una serie de esfuerzos encaminados a intentar superar los puntos de incertidumbre, mismos que permitan a los investigadores lograr un consenso en relación a una delimitación de este sector de la población. En este sentido, Claudio Stern (1990) enumera la existencia de ciertas variables, mediante las cuales es probable llegar a un consenso en torno a los elementos que nos permitan hablar de una "estandarización" respecto a la delimitación de los sectores medios.

Este autor plantea que es necesario recurrir a la ayuda de variables que han sido utilizadas de manera tradicional para caracterizar a los individuos que forman parte de los sectores medios. La primera es la ocupación laboral que desempeñan los individuos, ya que será a partir del tipo de empleo en el cual se insertan algunos miembros de la familia, como se desprenderán los otros dos puntos que resultarán básicos para la identificación de los sectores medios. Otro punto que se desprende, a raíz de lo antes señalado, es que los trabajadores de los sectores medios se desempeñan principalmente en tareas no manuales, y desarrollan sus actividades principalmente en el sector terciario de la economía: comercio, servicios públicos o privados y profesionistas. Por otro lado, encontramos que para desempeñar un empleo que implique una determinada especialización, se requerirá de ciertos conocimientos y

habilidades, que se consiguen contando con un nivel de escolaridad arriba de la media nacional. Por tanto, contar con una elevada preparación educativa se convierte en la segunda variable para considerar a los individuos como pertenecientes al sector medio. Además, ocupar o desempeñarse en este tipo de trabajos, conducirá a la obtención de una remuneración más alta que la que obtienen los trabajadores de los sectores populares.⁹

Breve historia sobre la definición de clase media al interior de las Ciencias Sociales

La definición de las clases medias siempre ha planteado grandes dificultades a los científicos sociales. Por ejemplo, para algunos autores marxistas existen innumerables problemas teóricos que hacen difícil formular una definición precisa en torno a este sector, debido a que sus características dificultan precisar su relación con los medios de producción. Sin embargo, en este espacio únicamente pretendo hacer una rápida revisión en torno a la teoría de las clases sociales, buscando con esto ubicar a nuestro sujeto de estudio en el contexto social actual.

La teoría de las clases sociales de Marx fue utilizada para explicar las transformaciones que había experimentado la sociedad europea, en el tránsito de la evolución del sistema feudal hacia el capitalismo, y las modificaciones que experimentarían las sociedades en su transición del capitalismo hacia el llamado modelo socialista. Dentro de la teoría marxista, la sociedad clasista es el resultado de una serie de cambios producto de una continua sucesión de eventos históricos. Dichas transformaciones históricas tuvieron como telón de fondo la lucha y el enfrentamiento de las clases antagónicas. Basta recordar la frase celebre incluida en el Manifiesto del Partido comunista: *“Toda la historia escrita es la historia de la lucha de clases”* (Marx, 1985).

Por tanto, el análisis de la historia de las sociedades, bajo la perspectiva marxista, se explica como el resultado de los continuos reemplazos de un tipo

⁹ Cabe señalar que estos parámetros para la delimitación de los sectores medios, han sido los mismos que se han utilizado en diversas investigaciones sobre familias de sectores medios (De Oliveira y García, 1994; Tarrés, 1986; Blanco, 1989 y Esteinou, 1996).

de sociedad o la sustitución de un modo de producción por otro. En estos procesos de transformación de la actividad humana, los grupos sociales y, por supuesto, el papel de las clases sociales, estarán determinados por la relación que se mantenga con los medios de producción. Es decir, por el lugar que se ocupa en el proceso productivo.

Con relación al empleo que hace Marx (1983) del concepto de clase, hay que señalar la existencia de dos factores que han contribuido a crear ciertas dificultades en su empleo y uso, así como su respectiva aplicación en el estudio de situaciones concretas. Existen dos elaboraciones conceptuales que pueden deducirse de los estudios de Marx, en relación con el uso de la noción de clase social. El primero se encuentra en la construcción de un modelo abstracto de la denominación de clase, el cual se aplica a todo tipo de sociedades clasistas. En el segundo, encontramos descripciones más concretas de las características de las clases sociales y de las relaciones que se desarrollan entre ellas, en determinados contextos históricos.

Marx señaló que en cada tipo de sociedad existen dos clases sociales fundamentales. En éstas, las relaciones de propiedad constituyen el eje del sistema. Esto conduce, por un lado, a que se localice a una minoría, que controla los medios de producción y utiliza los excedentes producidos por los trabajadores o productores. Los segundos vendrían a conformar la otra parte imprescindible del sistema clasista. Cabe aclarar, que este último grupo representa la mayoría de la población.

Dentro del llamado modelo abstracto, se puede señalar que la dominación económica implica, al mismo tiempo, una dominación política, pues el control de los medios no conlleva al establecimiento únicamente de una relación de explotación económica. Además, la relación opresores-oprimidos se extiende hacia todos los ámbitos de la vida social. Por otro lado, en las descripciones históricas hechas por Marx (1982), se puede observar que existe una variación o una pluralidad más extensa en torno al número y características de los grupos sociales que son tomados en cuenta en estas descripciones. En este aspecto, nos podemos referir a casos concretos, tales como la caracterización que hace Marx en fragmentos del *Manifiesto del*

Partido Comunista y del 18 Brumario de Luis Bonaparte. En dichos trabajos es posible observar la intervención de grupos sociales, a los que Marx denomina en algunos momentos como *"clases en transición"* cuya característica principal estará dada por el hecho de que son clases sociales en proceso o en etapas de formación. Al mismo tiempo se encuentran dentro de los grupos denominados en *"transición"*, los sectores sociales plenamente establecidos o conformados, pero que presentan una serie de modificaciones, acordes con la amplitud e influencia de los procesos sociales.

Desde esta perspectiva, un aspecto importante es que las clases sociales no deben ser entendidas como si fueran entidades homogéneas, en relación con los procesos sociales que las generan. No obstante, el propio Marx distinguió la existencia de múltiples variaciones al interior de las formaciones sociales. Sin embargo, se debe señalar que ninguna de las categorías descritas con anterioridad supone sacrificar la concepción abstracta del sistema, el cual plantea la existencia de dos clases fundamentales, sin desconocer la existencia de las clases medias, que, de cierta manera, se interponen entre la clase dominante y la subordinada.

Las clases medias aparecen en este esquema como el tipo de clases en transición, o bien, como segmentos de las clases principales. Así, en algunos casos, la burguesía es una clase media en el feudalismo hasta antes de ascender al poder. Mientras que la pequeña burguesía, los pequeños propietarios cuyos intereses son principalmente divergentes a los del gran capital, forman lo que Marx, algunas veces, denominó explícitamente como la clase media del capitalismo.

Como se puede observar, Marx reconoció la gran heterogeneidad existente al interior del entramado social; sin embargo, ha sido el modelo dicotómico el que más impacto e influencia ha tenido entre los sucesores teóricos. Esto motivó que en los subsiguientes planteamientos de la teoría de las clases sociales, no hubiera un espacio en el cual se buscara explicar el lugar de los sectores medios. Sin embargo, para algunos teóricos como Ralf Dahrendorf, las clases medias no existen. Según él, la clase media será sólo

una extensión de la división entre el proletariado y la burguesía. Las clases medias, si es que alguna vez existieron o existen, nacieron descompuestas (Dahrendorf, 1979).

Desde la teoría de la estratificación, existen otras propuestas. Wright Mills diferenciará entre lo que él denomina como la vieja y la nueva clase media. Para este autor, el surgimiento de la nueva clase media estará íntimamente vinculado al desarrollo y crecimiento de la burocracia estatal. Los cambios registrados en una sociedad requerirán de un incremento en el número de individuos, los cuales se encargarán de manejar y administrar el sistema burocrático (Wright Mills, 1966).

Por otro lado, se tiene registro de las experiencias de los países socialistas, en donde se dio la aparición de una nueva clase social, que surgió como parte del Estado (burocracia), la cual se encargaba de mantener el control sobre los medios de producción, y también había monopolizado la distribución del producto social. Por su parte, algunos sociólogos (Konrad y Szelenyi, 1979) describen cómo se dio la aparición de grupos sociales que controlaban la producción y distribución de los bienes y servicios. La responsabilidad de estos grupos o individuos estaba determinada por sus conocimientos técnicos y profesionales.

Los sectores medios desde una perspectiva simbólica

Dentro de la búsqueda de los parámetros que permitan establecer la construcción de procesos de diferenciación social, en donde no todo tenga que depender de una explicación económica, sino, por el contrario, simbólica, debemos tomar en cuenta la propuesta hecha por Bourdieu. Este autor reconoce que las sociedades se encuentran estructuradas en clases sociales, y éstas se pueden efectivamente diferenciar, a partir de la relación que los individuos establecen en torno a la producción. Sin embargo, a la vez que Bourdieu retoma estos aspectos centrales de la propuesta marxista, él mismo

integrará el papel que vendrán a desempeñar los aspectos simbólicos en los procesos de reproducción y diferenciación social.

Bourdieu reconoce el hecho de que las relaciones de carácter económico, al interior de las clases sociales, resultan ser fundamentales. Sin embargo, la pertenencia a una clase social no puede estar determinada por una variable exclusivamente económica. Un factor importante que también reconocerá, además de la propiedad, será el uso de determinados bienes de consumo. Por tanto, el consumo, dentro de la postura de este autor, adquirirá un papel relevante. Es decir, un conjunto de personas pueden diferenciarse a partir de la manera cómo se consume, dónde se consume y qué es lo que se consume. De esta manera, los bienes son transformados en signos y símbolos que adquieren, y son dotados por sus creadores y usuarios de diferentes significados. Por tanto, actividades que pueden parecer insignificantes, como la colonia en la cual se vive, la escuela a donde asisten los hijos, el lugar en donde se adquieren y consumen alimentos o los lugares en donde se pasan las vacaciones, pueden contribuir a otorgarle a los individuos una determinada posición dentro de la estructura social. En este sentido, el autor antes citado, reconoce el peso que pueden tener y ejercer las variables económicas, y también reconoce que lo simbólico es un rasgo importante, ya que en gran medida puede contribuir, tanto a la reproducción, diferenciación y también valoración, así como también a la exclusión social (Bourdieu, 1988; 1990).

Así pues, Bourdieu colocó los rasgos de la diferenciación social fuera del exclusivo ámbito económico. En este sentido, el autor busca, al igual que Weber (1979), conseguir una explicación de la diferenciación y reproducción de la sociedad y sus partes, en variables económicas; y a la vez le otorga un peso similar a distintas prácticas culturales, las cuales se convertirán y traducirán en un importante capital simbólico. Este planteamiento resulta ser fundamental, cuando otros autores han reconocido en el consumo, una de las prácticas diferenciadoras. Autores como Mary Douglas y Baron Isherwood, en un interesante texto sobre los diferentes significados que se pueden construir a partir de las prácticas cotidianas del consumo, señalan que, en distintos

contextos sociales y culturales, el consumo y la propiedad sobre diversos productos y mercancías sirven para construir, establecer y mantener relaciones y jerarquías sociales.

Los bienes materiales proporcionan alimento y abrigo, y ello comprendido. Sin embargo, todo parece indicar que al mismo tiempo, las mercancías tienen otro importante uso: sirven para establecer y mantener relaciones sociales (Douglas e Isherwood, 1990).

Sin embargo, ¿qué significado tiene utilizar el concepto de clase social, para hacer referencia a las situaciones que padecen o enfrentan actualmente un determinado conjunto de la población urbana mexicana?, ¿resultaría válido hacer una contextualización de algunos de los procesos sociales actuales, dentro de la dinámica de la lucha de clases, lo cual implicaría, a su vez, recurrir al uso del concepto de clase social? Personalmente, creo que para entender los procesos de transformación socioeconómica que actualmente afrontan los habitantes de las ciudades, es indispensable partir de la utilización de otro concepto que no sea el de clase social. En este sentido, para el presente trabajo se hará uso del concepto de *sector social* en vez de clase social. Considerando que ambos conceptos no se pueden utilizar como sinónimos o de manera indistinta, se plantea una primera aproximación hacia lo que aquí se entenderá por *sector social*.

Parto de la diferenciación conceptual elaborada por Dahrendorf (1979), quien plantea que un sector social es una categoría de personas que, en atención a una serie de características de posición, se asume a partir de considerar la importancia de variables como: los ingresos obtenidos, prestigio, tipo de vida etc. En este sentido, *sector* es un concepto descriptivo de ordenación.

Clase social, será por el contrario, una categoría analítica que sólo adquiere su pleno sentido en relación con una teoría de clases. Las clases son agrupaciones de intereses que surgen de ciertas contradicciones estructurales y, como tal, intervienen en conflictos sociales y contribuyen a las transformaciones de las estructuras.

A estos planteamientos, agregaremos algunos señalamientos elaborados por Max Weber (1979). Este autor había reconocido también una gama variada de sectores sociales, los cuales se distinguirán principalmente a partir de dos aspectos importantes que no se reducen única y exclusivamente a factores de índole económica. Las variables señaladas por Weber son:

- La propiedad - inversión
- Los servicios que son ofrecidos en el mercado.

Estos dos puntos permiten hablar de la presencia de varios *sectores sociales*, debido al uso y significado distintivo que harán los consumidores de diversos productos y servicios. Este hecho motivará entre otras cosas la conformación de los sectores medios. Otras de las características importantes que señaló Weber en relación con la existencia de los sectores medios son:

- No son dueños de los medios de producción, pero a la vez poseen ciertas habilidades, que son el producto de una alta escolaridad. Conocimientos y habilidades que jugarán un papel importante en la determinación y la posición que ocupan en la estructura social.

Weber planteó que la posición de los individuos dentro de la estructura social, no será construida únicamente como resultado de su inserción o posición en torno a las relaciones económicas de producción. Aspectos como el estilo de vida y los patrones de consumo, que anteriormente aparecían como secundarios en la determinación social servirán y determinarán la posición de los individuos dentro una estructura social más amplia.

Así pues, la utilización del concepto de *sector social*, implica el reconocimiento, en su determinación, de una amplia gama de variables, no sólo de la determinación exclusivamente económica. Es decir, la utilización del concepto de *sector social*, nos llevará a reconocer la importancia que tienen variables como la educación, el consumo, los hábitos y los estilos de vida, los cuales se pueden reconocer como verdaderos confirmadores y determinantes en la estructura social, y particularmente el reconocimiento de lo que aquí consideraremos como los sectores medios (Weber, 1979; Bourdieu, 1988, 1990; Douglas e Isherwood, 1990).

Definición de Familia

Al ser este un proyecto que busca obtener información referente a diversos fenómenos que se están gestando actualmente al interior de las familias mexicanas, resulta de gran importancia empezar a construir una serie de delimitaciones conceptuales, en relación con el significado que se les otorgará a un conjunto de conceptos básicos para la presente investigación. Iniciaré esta presentación buscando construir una diferenciación útil y necesaria, a partir de dos conceptos que en ocasiones tienden a utilizarse de manera indistinta, o como si ambos hicieran referencia a cuestiones y contenidos similares, dichos conceptos son: *familia* y *unidad doméstica*.

En la presente investigación, el concepto de *familia* remitirá a una institución constituida a partir de relaciones de parentesco, normadas por pautas y prácticas sociales establecidas. La institución familiar, como espacio de interacción, puede rebasar el ámbito residencial, pero se constituirá como el espacio privilegiado de la reproducción biológica y el lugar de la socialización primaria (Oliveira y Salles, 1989).

El concepto de *unidad doméstica* alude a la existencia de una organización estructurada, a partir de redes de relaciones sociales establecidas entre individuos, unidos o no, por lazos de parentesco, que comparten la residencia y, por último, la reproducción cotidiana. Al reconocerse, al interior de la unidad doméstica, la amplia participación de personas que pueden o no ser parientes en la implementación de las estrategias de vida, se le asigna la categoría de grupo social, y no únicamente como un agregado de individuos (Oliveira y Salles, 1989; González de la Rocha, 1986).

Uso y significado del concepto de redes sociales

El hecho de reconocer que distintas familias, pertenecientes a distintos sectores sociales, desarrollan una variedad de proyectos de vida,¹⁰ implica

¹⁰ La información referente a las estrategias de vida que implementaron las familias analizadas en este trabajo, se presentará de manera detallada en el capítulo V.

hacer el reconocimiento tácito de que estas familias no actúan solas ni permanecen aisladas. De igual manera, las propias necesidades de reproducción hacen que desarrollen infinidad de relaciones, las cuales pueden permanecer en el ámbito doméstico y familiar. También podemos encontrar casos en que las estrategias implementadas trasciendan y rebasen el ámbito estrictamente familiar.

Ante tal situación, se hace indispensable recurrir a otro concepto básico: *red de relaciones*. Éste se utilizará en el presente trabajo, en el sentido de que las familias recurren al establecimiento de varias relaciones, que dadas sus características, podrán ser catalogadas en dos tipos:

- ***Las relaciones de carácter simétrico:*** Éstas están basadas y construidas en torno a las relaciones de parentesco y amistad y estarán reforzadas mediante el establecimiento de vínculos de intercambio y de normas de reciprocidad.
- ***Las relaciones asimétricas;*** se establecen con instituciones sociales como el mercado de trabajo, el Estado, partidos políticos y demás organizaciones, cuya principal característica será la escasa o nula influencia que ejercerán las familias, en las decisiones fuera del ámbito de influencia familiar (Oliveira y Salles, 1989).

Ante la importancia y funcionalidad para las familias de establecer y mantener vínculos y relaciones, se estará en condiciones de apuntar que es el establecimiento y construcción de estas redes, uno de los medios más útiles y eficaces para amortiguar y hacer frente a las situaciones de adversidad económica. Por lo tanto, esto hace que se resalte cada vez con mayor fuerza la visión de individuos y de familias organizadas, en vez de hacer mención o referencia a la existencia de personas o familias aisladas (Lomnitz, 1987).

No obstante, y a pesar de las ventajas mostradas por las redes como un importante recurso de las familias de escasos recursos, para adaptarse a situaciones de transición, las cuales se viven (en algunos casos) a partir de

experiencias tales como la migración, los frecuentes cambios de residencia y, por supuesto, en acciones concretas que aseguran su sobrevivencia económica; se volvió indispensable analizar cómo se había reflejado en el ámbito de las redes familiares y extrafamiliares el impacto de la crisis económica, y analizar si este recurso que durante muchas ocasiones se había convertido en el principal recurso de las familias, seguía teniendo la misma importancia. Era importante investigar si el mundo de las relaciones sociales de la familia, se habían logrado mantener al margen de los importantes vaivenes experimentados por la economía (como si se tratara de un mundo con reglas propias); o si, por el contrario, se había observado algún tipo de cambio, el cual viniera a incidir de forma significativa en el nivel de vida de las familias.

Por tanto, atendiendo a esta preocupación, en el capítulo VI de la segunda parte de la investigación, se discute con detalle la importancia que han tenido las redes familiares y extrafamiliares, para la movilidad y ascenso económico de las familias durante muchos años. De la misma forma, también en este capítulo se abordan las transformaciones que enfrentaron las redes, a partir de la situación de creciente pobreza experimentada entre las familias a raíz de las sucesivas crisis económicas. En este mismo capítulo, se busca principalmente establecer un análisis comparativo que muestre el cambio o la continuidad de las formas de apoyo y solidaridad familiar, en contextos económicos diferentes, y que a su vez imponen a las familias distintas condiciones de reproducción.

Fases del ciclo doméstico y su utilidad analítica para la presente investigación

Resulta importante destacar que al interior de las familias encontramos el desarrollo de procesos dinámicos, de la misma o mayor importancia, que los señalados hasta ahora. Me refiero a la existencia de las llamadas fases del

ciclo doméstico.¹¹ Cuando se requiere hacer un estudio diacrónico de las familias (como el realizado en la presente investigación), intentando conocer la naturaleza adaptativa, evolutiva, cambiante y/o permanencia de las formas de organización que experimentan las familias, se hace necesario remitirse al análisis de las distintas fases por las cuales atraviesan.

La importancia de la comprensión del llamado ciclo doméstico, reside en su importancia, tanto analítica como en el aspecto metodológico, lo cual resulta ser de gran importancia. Metodológicamente, el identificar las distintas fases por las cuales evoluciona y transita una familia, sirve como un importante mecanismo que permite conocer las razones que inhiban, o en su caso alienten, la toma e implementación de determinados proyectos; ya que dependiendo, en algunos casos, de la cantidad de miembros con que cuente o no una familia, dependerán en gran medida, el tipo de proyectos o acciones que posiblemente instrumenten las familias para poder así hacer frente a una situación de crisis y ajuste estructural. Por ejemplo, en otros casos, probablemente el hecho de que una familia atravesase por una determinada etapa del ciclo familiar, contribuirá a que los efectos de una crisis se vivan de una manera particular. La importancia de la metodología antes señalada, ha mostrado su funcionalidad en la aplicación entre familias de diferentes contextos, tanto rurales (Teresa De, 1992), urbanos (González de la Rocha, 1986; Estrada, 1996).

Las tres fases que conforman el ciclo doméstico y que retomaremos para el presente trabajo son las siguientes:

- ***Fase de expansión:*** incluye el período en que la unidad doméstica crece, y hay un incremento de sus miembros. Este período va de la unión de la pareja a la época en que la vida fértil toca a su fin. A medida que transcurre este tiempo, se van preparando las condiciones de la segunda fase, crecen los hijos y la unidad en general se consolida.

¹¹ Para establecer las características particulares de cada una de las distintas fases del ciclo doméstico, utilizo la propuesta hecha por González de la Rocha (1986), quien a su vez la retoma de la propuesta original de Meyer Fortes (1962). En la propuesta de Fortes, el énfasis es privilegiar en el análisis los cambios y adaptaciones sufridos por las familias a lo largo del tiempo. En este sentido, se vuelven modelos muy sugerentes para estudiar los distintos arreglos y modificaciones, los cambios y adecuaciones en las condiciones de vida de los

- **Fase de consolidación y equilibrio:** si bien esta fase se deriva de la anterior, no se inicia necesariamente cuando termina la primera. La fase de expansión puede estar aún presente, cuando la segunda ha comenzado en su dimensión o sentido económico. De hecho, las fases se traslapan. El aspecto más importante de la segunda fase es la capacidad de la unidad de volverse económicamente más equilibrada que en la fase anterior. Los hijos, al menos algunos, ya están listos para el trabajo y participan en la economía doméstica, no sólo en calidad de consumidores, sino también como proveedores de un ingreso o participando en el trabajo doméstico.
- **Fase de dispersión:** esta es la última fase del modelo, y se inicia una vez que los miembros de la unidad se separan del hogar paterno para organizar sus propias unidades domésticas. Al igual que en las etapas anteriores, el traslape entre la segunda y la tercera etapa se da frecuentemente. Aun cuando algunos miembros se hayan ido, el balance o equilibrio económico puede estar todavía presente (aunque puede ya haber sido afectado), dependiendo del número de miembros que se han ido, de los que todavía permanecen y de la importancia económica de ellos (González de la Rocha, 1986).

En cada una de estas tres fases, las familias tienen, en su seno y bajo su control, una cantidad diferenciada de recursos (principalmente mano de obra disponible para ingresar al mercado de trabajo), lo cual podría posibilitar que los niveles de bienestar de éstas se vayan modificando, en la medida que una familia transita de una etapa a otra. Por lo tanto, la capacidad o no que puedan tener algunas familias de planear y poner en marcha diversos proyectos familiares de vida, podrá depender, algunas veces, del impacto que ejercen las distintas fases del ciclo doméstico. Cabe señalar que los procesos y las tendencias de los fenómenos, tanto de la reproducción como de la

grupos familiares en distintos momentos de la trayectoria propia de la familia, como en distintos momentos de

diferenciación social existentes, pueden ser analizados parcialmente, a partir de la utilización de la metodología antes señalada. Aclaro: en forma parcial por la importancia que tiene el contexto socioeconómico inmediato, en el cual se inserta la labor de cada una de las familias.

Reconocer la importancia que adquiere la incorporación del estudio histórico de las familias, vía las etapas del ciclo de vida, no quiere decir que se convierta, en esta investigación, en la principal variable que nos permita entender el bienestar económico o el deterioro experimentado en las condiciones de vida, por parte de las familias; como sí sucedió en investigaciones anteriores (González de la Rocha, 1986). En este sentido, en el presente trabajo, retomaré la propuesta analítica para intentar reconstruir los tiempos y las condiciones históricas en particular, bajo las cuales se conformaron las familias con las que se trabajó. Pero en ningún momento pretendo delegar todas las explicaciones de la situación de posibles mejoras, o retrocesos, en las condiciones económicas experimentadas por nuestras familias, en una argumentación que busque privilegiar al factor intrínseco de la dinámica de crecimiento familiar, como la variable única para poder entender el por qué de sus actuales condiciones de vida

El desarrollo de la informalidad al interior de las sociedades capitalistas

Ante el embate de las crisis económicas mundiales y de sus secuelas más importantes, principalmente el incremento de, desempleo y la creciente disminución del poder adquisitivo de los salarios entre diversas ramas de la economía y la población, son cada vez mayores los segmentos de la población que se ven en la necesidad de generar ellos mismos sus propias oportunidades de trabajo y, de esta manera, generar una entrada de recursos económicos que permita a los miembros de la casa vivir y, en muchos casos más, apenas alcanzar la sobrevivencia. Por lo tanto, el proceso de informalización ha sido visto como una de las fuentes más importantes para asegurar la obtención de los recursos económicos necesarios, para el

la historia particular de la sociedad en la cual se insertan las familias en cuestión.

desarrollo y sostén de los miembros de la familia. En este sentido, el concepto de informalidad nos remite a la idea central de que las familias, no están ahí únicamente como una masa inerte o excluida de la participación en las actividades productivas de la sociedad.

Por el contrario, la imagen que muestran las familias es la de un gran dinamismo, desarrollando una gama muy importante de actividades. Es decir, dentro del sector informal existe una importante variedad de actividades y servicios, que son ofertados al resto de la sociedad. Esto hace que visualicemos al sector informal, y aquellas familias e individuos que desarrollan actividades por su cuenta, como sectores incorporados a la lógica de las grandes empresas e incluso de los mercados locales, regionales y, en algunos casos, del mercado mundial.

Esta gran variedad de labores, lógicamente genera a su vez una gran variedad de ingresos para sus practicantes. Dentro de esta gama amplísima de actividades, podemos identificar a las siguientes, como las más representativas:

- Unidades económicas familiares.
- Unidades económicas personales de producción (individuos que ofrecen servicios personales).
- Conformación y participación dentro de pequeñas empresas (Racynski, 1977; Portes, 1995).

Sin embargo, sobre la historia de la informalidad, habría que hacer algunos comentarios que nos permitan comprender la naturaleza de la transformación histórica que ha tenido dicho fenómeno. En primer lugar, hay que destacar el hecho de que la informalidad no es una manifestación reciente entre la población mundial. La práctica de la informalidad no puede ser entendida como un fenómeno producido por las experiencias de la apertura y globalización de la economía, o como un resultado de las crisis de las nuevas fases del modelo de acumulación capitalista. Las prácticas de la informalidad han sido un comportamiento mucho más antiguo de las sociedades capitalistas.

Por ejemplo, Alejandro Portes describió distintas variedades de la actividad informal en el siglo XIX, en distintas ciudades europeas. Algunas de las más significativas son las siguientes:

- Subsistencia directa, lograda a través de la adquisición y reparación de artículos de consumo, además de su propia producción.
- Producción e intercambio de productos menores, basado en el trabajo de individuos auto empleados, que producen y /o comercializan bienes y servicios en el mercado.
- Producción capitalista atrasada, que abarcaba dos sub-formas: a) pequeñas empresas que empleaban mano de obra desprotegida, b) trabajadores disfrazados de empleados por las grandes empresas, bajo acuerdos de subcontratación (Portes, 1995).

En este sentido, es innegable que el incremento de dichas prácticas, en los últimos decenios, tiene mucho que ver con la dinámica de las experiencias de desempleo promovidas por los procesos de reestructuración, a los cuales se han sometido todos los modelos desarrollados dentro del capitalismo. Dichas reestructuraciones, como hemos señalado ya con anterioridad, han generado cambios importantes en la división internacional y nacional del empleo y, por lo tanto, en las condiciones en las cuales se realiza la reproducción de la fuerza de trabajo. Las características del nuevo modelo han causado un importante descenso en los niveles de empleo e ingresos de la población. Ante esta situación, resulta ser cada vez mayor la población que debe generar con sus propios recursos e ingenio diversas formas de generar la entrada de algún recurso económico que asegure mantener sus condiciones de vida. De ahí el incremento (incluso en las economías centrales) de las actividades informales.

Por lo tanto, ante este contexto, lo que realmente resulta ser nuevo, no es que estas formas de generar ingresos hayan logrado sobrevivir, sino que

hayan sido recreadas y reorganizadas por las mismas fuerzas del nuevo capitalismo. De ahí que la evolución que ha tenido este fenómeno en los últimos años, sólo pueda entenderse en relación con la dinámica del empleo, desempleo y deterioro de las condiciones de vida de la población trabajadora que se ha generado al interior de las sociedades, bajo la lógica de los nuevos modelos de acumulación capitalista (Estrada, 1997 b; Portes, 1995).

Desarrollo de actividades por cuenta propia entre los sectores medios

Análisis recientes sobre la situación económica contemporánea de la población urbana, ponen un énfasis especial en el incremento de las actividades informales. Otras investigaciones han señalado que las actividades informales han ido adquiriendo cada vez más importancia para el sostén de las familias de los sectores medios. Esto ha sido señalado en algunos trabajos de aproximación que se han hecho, con relación a estos sectores de la población (Escobar y Roberts, 1991; Samaniego, 1990; Lara, 1990; Esteinou, 1996; Molina y Sánchez, 1999).

Incluso, uno de los aportes más significativos de las investigaciones sobre la situación que enfrentan las familias de los sectores medios en nuestra sociedad contemporánea, es que contribuyeron a poner en entredicho el argumento sostenido durante mucho tiempo, de que las actividades informales eran el último reducto laboral de pobladores con escasa o nula preparación educativa. Además, de igual forma, se pensaba que la informalidad integraba también, en forma mayoritaria, a inmigrantes recientes y que sus oportunidades para progresar eran sumamente limitadas (Ferry, 1978; Tockman, 1978).

En consecuencia, las condiciones económicas actuales han promovido que se desarrolle e implemente un abanico cada vez más amplio y complejo de opciones laborales, desarrolladas e implementadas por los miembros de la sociedad, desde el interior de los hogares; esto, con la finalidad de obtener los recursos y medios que le permitan a la población asegurar su reproducción y, a su vez, mantener la pertenencia a un determinado sector de la sociedad.

Como hemos señalado, uno de los factores clave de las actividades denominadas como informales, es la gran heterogeneidad de las actividades laborales de sus practicantes, lo cual hace sumamente difícil englobarlas en un solo bloque y un solo concepto. Esto, debido a que entre sus practicantes es posible encontrar a ex campesinos, ex obreros, ex funcionarios públicos y privados; o incluso, población que aún sigue laborando en el mercado formal, y como actividad complementaria recurren a la informalidad y a las actividades por cuenta propia. Por tanto, lo aparentemente homogéneo se vuelve un conjunto de múltiples alternativas y opciones, encaminadas a generar ingresos.

En este sentido, un análisis que pretenda dar cuenta de esta amplia gama de posibilidades que ofrece la informalidad y el mundo de las actividades por cuenta propia, tiene que privilegiar fundamentalmente la descripción de todas aquellas particularidades que enfrenta cada una de las familias. De igual manera, será muy útil describir, tanto los recursos materiales como los recursos sociales, con que cuenta cada familia para, poder desarrollar, exitosamente o no, un proyecto en el ámbito de la pequeña empresa o a un nivel exclusivamente familiar.

Esta situación me llevó a privilegiar, de manera especial, aquellos proyectos que fueron desarrollados fundamentalmente por los miembros de la familia. Es decir, aquellos proyectos generados desde el interior de la familia utilizando principalmente recursos materiales y otros controlados por los propios miembros de las familias, a las cuales denominaré como *actividades familiares por cuenta propia*. Esta opción hace que en la presente investigación se ponga énfasis en conocer y detallar la descripción de todos los recursos con los que cuenta o no cada familia, y cómo éstas deciden el tipo de labor que desarrollarán a futuro. Además, el contar con una descripción previa de la experiencia laboral y de los recursos con los que cada familia cuenta, puede ser un elemento central en el análisis para conocer el futuro éxito o fracaso de la actividad emprendida por cada familia.

Otro aspecto significativo del incremento de las actividades por cuenta propia, lo muestran investigaciones también de carácter reciente, en donde se describe el aumento de la creciente migración de trabajadores no manuales o de los denominados de "cuello blanco", provenientes de centros urbanos, quienes buscan trabajo en distintas ciudades de los Estados Unidos. Este hecho nos habla de cambios significativos en las tendencias normales o en los patrones tradicionales de la migración hacia fuera del país. Es decir, ahora el grueso de la población migrante que se dirige hacia distintas ciudades de los Estados Unidos, proviene fundamentalmente de zonas urbanas, en donde anteriormente se carecía de una cultura de la migración. Además, una gran parte de estos nuevos migrantes urbanos cuentan con una importante preparación educativa, lo cual amplía el margen de opciones laborales en las ciudades o zonas donde se establecen. Es decir, no se enfrentan únicamente a la opción de contratación en actividades exclusivamente agrícolas, situación que caracterizó a muchas generaciones de migrantes mexicanos (Cornelius, 1991; Escobar and Roberts, 1991).

Tal vez, en el futuro, sean estas dos opciones: el incremento de actividades desarrolladas por cuenta propia y la migración, elementos indispensables para referirnos a nuestro sector de la población aquí analizado. Incluso, el papel que anteriormente desempeñaba la educación como un medio de ascenso social, pudiera ser sustituido por la construcción de otras opciones que permitan obtener, por otros medios, la misma movilidad ocupacional, ascenso social y cierta estabilidad económica, que antes ofrecía la educación.

Capítulo II. Desarrollo y reestructuración de los modelos de acumulación económica y sus efectos sobre las condiciones de reproducción de la sociedad mexicana (1930-1997).

Introducción

Al inicio de la presente investigación, se asumió como eje teórico central, el reconocimiento de la dinámica mostrada por el modo capitalista de producción; de igual forma se reconoció el hecho de que el mismo modo capitalista, históricamente ha entrado en frecuentes procesos de cambio en sus modelos de acumulación, debido a las contradicciones y limitaciones alcanzadas por los mismos. Esto ha generado la puesta en marcha de nuevas estrategias, en la búsqueda por optimizar e incrementar sus ganancias. Sin embargo, tanto las reestructuraciones como las crisis de los modelos terminan, por afectar a la estructura socioeconómica en su totalidad.

El objetivo central de este capítulo es mostrar las particularidades con que se experimentaron y asumieron, en la economía nacional, dichas reestructuraciones de los modelos de acumulación experimentados en las economías centrales, y el efecto provocado por estos cambios en las condiciones de reproducción social de la fuerza de trabajo local. En este sentido, parto del reconocimiento de que no en todas las economías, los procesos de ajuste se asumen y se experimentan de forma similar, que en las sociedades y economías en donde se ponen en marcha inicialmente estos fenómenos. Incluso, aunque dichos ajustes se den al mismo tiempo, se pondrá énfasis en mostrar la dinámica particular con que se asumieron estos cambios, adecuándose muchos de ellos a las particularidades de nuestro sistema político local, e incluso adecuándose a los rumbos muy particulares, tomados por algunos indicadores económicos que motivaron que la adopción de algunas medidas económicas que estaban siendo promovidas por importantes organismos financieros internacionales se adelantaran, o en su caso, se retrasaran.

Un caso muy particular que ejemplifica lo anterior, se observó en nuestra economía a finales de la década de los setenta, cuando las principales economías mundiales enfrentaban una crisis que se manifestaba en un incremento de la inflación, debido al aumento en los precios del petróleo. La economía mexicana, por su cuenta, ingresaba a un pequeño periodo de acelerado crecimiento económico. Esta situación a la postre terminó por retrasar por unos cuantos años más el estallamiento de la crisis. A partir de este último evento, se alentó la adopción de algunas medidas, promovidas por economías centrales y algunos organismos internacionales, para realizar la reestructuración del modelo conocido como *sustitución de importaciones*.

Los efectos de la crisis mundial de los años veinte y la adopción de un nuevo modelo de acumulación

Siguiendo la propuesta que algunos estudiosos han hecho para el estudio de la economía nacional sobre sus respectivos procesos de reestructuración, y las sucesivas crisis de dichos modelos, iniciaré el presente capítulo haciendo mención de las características de los cambios y resultados del periodo económico, que va de 1930 a 1982. Sin embargo, este largo periodo estará marcado por distintas fases intermedias, las cuales vinieron a marcar ciertos procesos importantes dentro de las etapas de transición, y de ajuste dentro de los mismos modelos de acumulación del capital (Guillén Romo, 1995; Rueda Peiro, 1998).

El contenido inicial del modelo de acumulación que empezó a implantarse en el país durante los años treinta, se puede entender como una estrategia conjunta del capital internacional y nacional, para sobreponerse a las limitaciones de crecimiento que había alcanzado el modelo. Es decir, el contexto de la crisis mundial motivó la reestructuración de dicho modelo. En este sentido, cabe destacar que el modelo de generación y acumulación de capital a nivel nacional, vino a experimentar durante los primeros cinco años de la década de los treinta, una etapa de transición y reestructuración. La crisis de finales los años veinte se aceleró, en cierta medida, debido a la falta de

liquidez en los mercados internacionales, lo cual a su vez llevó a una contracción en la demanda de los productos nacionales que habían logrado colocarse en el extranjero, a su vez, la inversión extranjera en el país se vio seriamente mermada (Velasco, 1981).

Por ejemplo, la trayectoria y evolución seguida por el sector industrial, después de la crisis de los años veinte, significaron no sólo la transformación exclusiva de este sector laboral, sino que el desarrollo de la estrategia de crecimiento industrial generó, a su alrededor una compleja red de interrelaciones de todo tipo: económico, social, político y laboral y que a la larga vendrían a generar cambios y alteraciones en el conjunto global de la sociedad mexicana.

Será a partir de la estrategia de la industrialización que la economía del país empezó a dar signos de una rápida recuperación, ya que en 1932 alcanzó su nivel mínimo, pero a partir de 1933 dio inicio la recuperación, y para el siguiente año se lograron alcanzar los niveles de crecimiento semejantes al de 1929, año del estallamiento de la crisis mundial. Por ejemplo, ya para el segundo quinquenio (1935 – 1940), el promedio del crecimiento anual de la economía fue de un 5.4 %, convirtiéndose el sector secundario en uno de los más activos, ya que empezó a captar crecientes cantidades en mano de obra (Cabral, 1981; Velasco, 1981).

De los efectos positivos que acarreó la crisis para la estructura productiva del país, fue el contribuir en cierta manera a la consolidación de una planta industrial nacional sustitutiva de importaciones, y que vendría a estimular la producción de un incipiente mercado interno. A su vez, esta misma crisis fue tomada por las industrias, que ya se encontraban establecidas, como un estímulo de crecimiento y de consolidación a un futuro cercano.¹²

¹² La economía nacional estaba todavía bajo el predominio que mostraba el sector primario, aunque ya durante la época de Porfirio Díaz, el sector industrial había experimentado un incipiente crecimiento. Durante este primer momento de la industrialización, se observó el incremento en la producción manufacturera, particularmente las ramas de la industria textil, del calzado y la cerveza (Velasco, 1981).

Desarrollo de la industrialización del país y la instauración del modelo de *Sustitución de Importaciones*

Aunque es importante destacar que no sólo fueron las condiciones externas, impuestas por la crisis de la economía mundial de los años veinte, las que actuaron como condicionante de que en México se optara por el camino de la estrategia de la industrialización de la economía nacional. Dicha estrategia se empezó a hacer cada vez más evidente a partir de la segunda mitad de la década de los años treinta, y que se vino a consolidar a lo largo de los sexenios de Manuel Ávila Camacho (1940 - 1946) y de Miguel Alemán Velasco (1946 - 1952).

Cabe destacar que parte de las acciones encaminadas a llevar al país a promover el crecimiento de la planta industrial, se gestaron durante el sexenio del Gral. Lázaro Cárdenas (1934 - 1940), cuando el país retomó el control sobre los combustibles, vía la nacionalización del petróleo. En este mismo sexenio se llevó a cabo la nacionalización de los ferrocarriles. Por tanto, para esos años el gobierno volvió a tener el control sobre dos recursos centrales (combustible y vías y redes de comunicación) para la transformación productiva que experimentaría la economía nacional, de la mano y bajo el control del Estado. Además, el movimiento obrero organizado del país había quedado integrado y subordinado a los intereses del Estado, quedando bajo el control de las organizaciones sindicales. Dichas organizaciones de trabajadores quedaron, en su mayoría, bajo el yugo de la naciente Confederación de Trabajadores Mexicanos (CTM), la cual quedó controlada bajo los intereses del partido oficial (Pechard y Ricardo Tirado, 1993).

Por lo tanto, en la medida en que el sector secundario manifestaba un crecimiento, se generaba una serie de cambios en distintas esferas de la estructura económica, social y laboral, que motivaría el desarrollo y la transformación en conjunto de la sociedad mexicana la cual, desde los años cuarenta hasta inicios de la década de los ochenta, estuvo indisolublemente ligado al proceso de industrialización. Durante el periodo conocido como *sustitución de importaciones*, la economía mexicana creció a una tasa anual

media de 6.1%, mientras que el Producto Interno Bruto (PIB) per capita llegó a alcanzar un crecimiento de un 3.1% anual. Por otro lado, el poder adquisitivo de los salarios mínimos reales se incrementó en un 54%, en el periodo 1934 - 1982 (Calva, 1998).

Por ejemplo, para el periodo 1940 - 1955, que se considera como el periodo de despegue de la estrategia de industrialización, el PIB experimentó un crecimiento de la tasa anual de un 5.7 %, aunque cabe señalar que para este mismo periodo, el crecimiento inflacionario continuó siendo alto, en relación con los niveles del crecimiento que había experimentado el PIB. Por ejemplo, el crecimiento que alcanzaron los precios a una tasa media anual durante el periodo fue 10.6% (Guillén Romo, 1995).

Sin embargo, para finales de la década de los años cuarenta, el peso sería devaluado, con la finalidad de limitar el flujo de las importaciones, y otorgar mejores condiciones para la planta productiva nacional. El dólar pasaría de \$5.74 pesos a \$8.01 entre 1948 y 1949. Aun así, el peso terminó por conservar esta paridad con el dólar durante casi 5 años, hasta llegar el año de 1954, cuando experimentaría un nuevo ajuste (devaluación a final de cuentas), pasando ahora de \$8.65 pesos por dólar a \$12 .50. Este nivel se mantendría estable durante 22 años, siendo 1976 el año en que el peso volvería a perder valor en relación con el dólar. Esto provocó una crisis económica, la cual vino a anticipar lo que a final de cuentas se manifestaría como el inicio del fin del periodo de crecimiento con estabilidad y sin inflación y, marcaría a su vez el inicio del estancamiento económico.

La estabilidad que alcanzó la moneda mexicana durante el periodo 1954 – 1976, se tradujo en grandes beneficios para la mayoría de la población. Esto fue muy importante, ya que durante este periodo, el crecimiento de la economía alcanzó una tasa anual de 6.7%, y el nivel de la inflación se mantuvo controlado, ya que el incremento de los precios aumentaría alrededor de un 4.2% anual. De esta manera, se logró alcanzar uno de los objetivos centrales del modelo *keynesiano* impuesto a la economía nacional: crecimiento con estabilidad e inflación controlada. (Guillén Romo 1995).

Esta trayectoria exitosa de la economía se tradujo, a final de cuentas, en mejores condiciones para la reproducción social de la fuerza de trabajo. Durante un importante periodo de tiempo se logró mantener alejado al fantasma de la devaluación e inflación, junto con la secuela de efectos negativos que trae consigo todo fenómeno de crisis y estancamiento de la economía. Un indicador que ayuda a conocer el nivel de bienestar que se logró alcanzar a través de este periodo, es el crecimiento que lograron alcanzar las remuneraciones salariales en relación con los ingresos generados por la actividad productiva (PIB). Por ejemplo, en 1939 el 30.5 % del PIB era destinado al pago de remuneraciones. Esta misma cifra experimentó una caída, ya que para el año de 1946, disminuyó el monto total del PIB destinado al pago de salarios, pasando a ser ahora el 21.5%. Sin embargo, a partir de ese mismo año, se empezó a registrar una recuperación, hasta 1976, cuando el monto de las remuneraciones alcanzó la histórica cifra del 40.3 % del PIB. Es decir, casi el doble que 30 años antes (Bortz, 1986).

Después de 1976 se inició el deterioro del monto de los ingresos percibidos por los trabajadores asalariados. Ya para 1985 (época de crisis y transición a un nuevo modelo de acumulación del capital), el nivel de las remuneraciones en relación con el PIB era muy similar al que se había alcanzado en el lejano año de 1954, el cual ese año alcanzó el 27.7 % (Ibid).

Distribución del ingreso durante los años de auge económico

La distribución de la riqueza que la planta productiva nacional generó en la etapa de auge no fue equitativa. Un análisis de la distribución del ingreso por familias durante el periodo 1950 –1963, mostró cómo las familias de los primeros 5 deciles¹³ habían logrado obtener en la década de los cincuenta, un

¹³ En estos primeros 5 deciles quedan incluidos aquellos campesinos sin tierra, campesinos con poca tierra, obreros no calificados o poco calificados, grupos urbanos subempleados (o también llamados trabajadores por cuenta propia) o marginales. Esta clasificación de los deciles se basa en los presupuestos de los analistas encargados de llevar a cabo el "Reporte Económico," aparecido en el periódico *La Jornada*, el 10 de junio de 1996. Este documento sirvió de base para presentación de los datos del cuadro 2.2. En cierta medida, esta

18 % del ingreso total. El mismo grupo, sin embargo, experimentó en 1963 un retroceso, concentrando ahora sólo un 16%. Aun así, serían las familias de los siguientes 4 deciles (VI, VII, VIII y IX, dentro de los cuales se ubican a las familias de sectores medios, en su escala de estratificación propia: sectores medios bajos, sectores medios y sectores medios altos) las que lograron obtener índices significativos de recuperación. Las familias concentradas en este grupo, en su conjunto, pasaron de controlar un 31% del total de la riqueza en la década de los años cincuenta, para alcanzar en 1963 un 35 %. Aunque debemos señalar que lo más dramático de la desigual distribución de la riqueza, queda ejemplificado con el hecho de que tan solo el conjunto del último decil (X), que en términos concretos es solamente el 10 % del total de la población, concentraría para 1950, el 49 % de la riqueza nacional. Situación que permaneció prácticamente sin cambios durante los siguientes 13 años, ya que para 1963, éste mismo decil concentraba el 50% del ingreso nacional.

Cuadro 2.2

Evolución de la distribución de los ingresos 1950-1963

Deciles	1950	1963
<i>Total</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>
<i>X</i>	<i>49</i>	<i>50</i>
<i>IX</i>	<i>11</i>	<i>13</i>
<i>VIII</i>	<i>8</i>	<i>10</i>
<i>VII</i>	<i>7</i>	<i>7</i>
<i>VI</i>	<i>5</i>	<i>5</i>
<i>V</i>	<i>5</i>	<i>5</i>
<i>IV</i>	<i>4</i>	<i>4</i>
<i>III</i>	<i>4</i>	<i>3</i>
<i>II</i>	<i>2</i>	<i>2</i>
<i>I</i>	<i>3</i>	<i>2</i>

Fuente de la tabla: "Reporte Económico" *La Jornada*, 10 de junio de 1996.

clasificación coincide con la realizada por Fernando Cortés, quien comenta que en los deciles VII, VIII y IX , es

Con estos datos se comprueba que si hubo sectores beneficiados con la política de crecimiento por sustitución, no fueron los grupos de las familias más pobres, sino todo lo contrario. Los verdaderamente beneficiados por las nuevas políticas económicas controladas desde el Estado, resultaron ser los sectores medios, y en mayor medida el grupo más alto de la estructura social y económica: La burguesía nacional.

Como ya se indicó con anterioridad, el proceso de industrialización generó cambios en otras instancias de la sociedad que también resultaron ser clave en el éxito logrado por la nueva estrategia de acumulación del capital. A su vez, contribuyó a una transformación radical de las condiciones en las cuales se llevó a cabo la reproducción de la fuerza de trabajo y el desarrollo alcanzado por importantes sectores productivos.¹⁴ Es decir, se modificaron sustancialmente las condiciones en las cuales se desarrollaron y reprodujeron social y económicamente los individuos, las familias y las propias empresas.

en donde se ubican las familias de los sectores medios (Cortés, 1997).

¹⁴ Agustín Escobar (1993) señala que fue a partir de la década del cuarenta y hasta mediados de la década de los años setenta, cuando tuvo lugar la mayor transformación de la estructura ocupacional en México. Este fenómeno se puede identificar como el resultado de otros procesos que acompañan a la misma experiencia de la industrialización, aunque el propio Escobar prefiere denominar a esta última como urbanización. Los procesos a los que hace referencia el autor son los siguientes:

- El país experimentó entre 1940 y 1970 una rápida reubicación de la población. Pasando de ser un país con una estructura poblacional rural, a una estructura eminentemente urbana.
- Ocurre un proceso acelerado de salarización, que junto a la urbanización reestructurarán la organización del trabajo de las familias, quienes tenderían a vender su fuerza de trabajo en el mercado, más que a producir bienes para el propio consumo.
- En tercer lugar, se experimentó un proceso de modernización de las unidades económicas, tanto de aquellas que se encargan de proveer servicios, como de las productivas (...) lo cual conduciría a una diversificación en la demanda de la fuerza de trabajo en todos los niveles, así como en los requerimientos de una mayor educación y sus prácticas de capacitación. Este proceso de crecimiento de las unidades provocó el aumento del componente no manual.
- Se experimentó un proceso de formalización y burocratización del empleo, del trabajo, acceso y uso de los servicios.
- El último resultado, y como consecuencia sobre todo de la urbanización y de la diversificación y modernización económicas, durante este periodo se forma la clase media moderna, ligada con grandes empresas y con el aparato del Estado, pero también la compuesta por profesionistas y prestadores de servicios independientes.

Papel del Estado en la promoción de la industrialización

El papel que asumió el Estado dentro de la estrategia de industrialización y modernización de la sociedad mexicana durante este periodo resultó ser clave: se colocó en el centro y en la dirección misma de la actividad productiva y fungió, a la vez, como el eje rector e impulsor central del crecimiento económico. En estos términos, resulta difícil pensar en el proceso mismo de la industrialización y alternativamente en el fenómeno mismo de la terciarización, como bien lo señalan varias investigaciones, sin hacer referencia a la intervención directa y múltiple que vendría a desempeñar el Estado (Velasco, 1981; Escobar y Roberts, 1991; Escobar, 1993; Guillén Romo, 1995).

Por lo tanto, el papel desempeñado por el Estado resultó ser crucial para entender la nueva dinámica de la estructura productiva y el rumbo que tomó la transformación de la estructura social del país. El Estado promovió el desarrollo de la infraestructura material y técnica, que posteriormente demandarían los diversos sectores industriales del país. A su vez, tomó medidas encaminadas a la protección aduanera, organizando también la circulación monetaria y otorgó el crédito para el apoyo de empresas privadas; creando para ello instituciones claves para el otorgamiento de préstamos y asesoría financiera a la planta industrial (Velasco, 1981).

Por otra parte, mientras que la economía interna mantuvo un desenvolvimiento positivo, con elevadas tasas de crecimiento anual, el Estado, que se había convertido en el director de la exitosa estrategia de acumulación, empezó a acudir de manera continua y creciente a la estrategia de endeudamiento externo. Cabe destacar, que dicha estrategia se convirtió tiempo después en el principal lastre del gobierno y de la economía en general. Tanto, que este fue uno de los puntos clave para la irrupción de las crisis

financieras que azotaron al país en los años ochenta. El endeudamiento externo llegó a ser la única opción y remedio al cual recurrirían indistintamente las autoridades económicas, para intentar frenar los desequilibrios financieros y del gasto público. Esta situación se dio sin que el mismo Estado intentara poner en marcha estrategias alternativas, para al menos buscar superar las deficiencias del modelo económico.¹⁵

A pesar de ello, durante los años sesenta y setenta, el Estado continuó apoyando el gasto público mediante el endeudamiento externo, a contrapelo de elevadas tasas de interés. Se logró, sin embargo, estabilizar el tipo de cambio y mantener cierto equilibrio en las finanzas internas, con el consabido beneficio que este equilibrio provocó en la estructura productiva y, por supuesto, en un sector específico de las familias de la ciudad. Como elementos complementarios a las acciones desempeñadas por el mismo Estado, habría que agregar que al crear y controlar infinidad de empresas, se convirtió él mismo en el principal generador de empleos, demandando para ello trabajadores manuales, técnicos y oficinistas. El crecimiento natural de la burocracia, además del incremento en la cobertura de las demandas de educación, salud y otras instancias de servicios, sirvieron como punto central para el aumento de la burocracia. Así pues, el Estado se convirtió en el principal generador de empleos para un número considerable de profesionistas.

16

Como punto complementario, diré que el mismo Estado se encargó de ser el principal subsidiario del crecimiento urbano. Es decir, se encargó de crear mejores condiciones de vida en espacios urbanos que en el campo. La mejoría en las condiciones de vida fueron aplicables para los sectores asalariados, y específicamente para la burocracia, la cual se vio beneficiada

¹⁵ Por ejemplo, para el año de 1970, el monto de la deuda externa representaba ya el 23.6 % del valor de las exportaciones nacionales, tanto de bienes como de servicios. Este monto siguió incrementándose con el paso del tiempo, hasta alcanzar cantidades exorbitantes que con el tiempo se volvieron imposibles de pagar (Guillén Romo, 1995).

¹⁶ Según cálculos realizados por Rendón y Salas (1987), señalan QUE durante la década de los sesenta, aproximadamente un 20.9 % del total de la Población Económicamente Activa (PEA) que contaba con un empleo, se desempeñaba dentro del sector público.

por el otorgamiento de servicios de salud, créditos, vivienda y demás servicios. Mientras que a los sectores más pobres se les dejó en el abandono, dejándoles a éstos la responsabilidad de construir su casa y dotarla de los servicios básicos. Todo esto, a pesar de los escasos ingresos que lograban obtener de la riqueza que ellos mismos se encargaban, en parte, de generar.

Al mismo tiempo que el Estado creó las condiciones para que se experimentara un rápido cambio en las estructuras ocupacionales, lo cual permitió que la población, que se integraba a esta nueva lógica laboral y salarial, pudiera tener acceso a un trabajo seguro; y después lograr tener una movilidad laboral, acompañada de importantes incrementos salariales, lo cual a final de cuentas se traduciría en movilidad y ascenso económico y social, y mejores condiciones de vida.¹⁷

Una buena parte de la población urbana ingresó a las escuelas, logrando con ello obtener una especialización educativa, esto repercutió en la posibilidad de mejorar las condiciones de trabajo, y llenar así los huecos laborales que demandaban la propia industria y las ocupaciones terciarias, que se habían incrementado, al conformarse éstas en apoyo a la industria; y también como parte de un mercado laboral en expansión que satisfacía las propias demandas de servicios que empezaba a exigir la población (Escobar y Roberts, 1991; Escobar, 1993).

Como ya se mencionó anteriormente, el periodo de industrialización y modernización de la economía, junto a la formalización, la asalarización y terciarización que la acompañó, así como los altos incrementos en los montos de los salarios que se llegaron alcanzar en ese periodo,¹⁸ fueron oportunidades a las cuales no toda la población urbana logró tener acceso (Muñoz, De Oliveira y Stern, 1977).

¹⁷ Larissa Lomnitz y Ana Melnick (1991) describen una situación similar en Chile, que al igual que en nuestro país, el Estado sería el principal promotor del desarrollo económico y principal impulsor de la terciarización de la estructura laboral. Este proceso conduciría en ambas sociedades al desarrollo de los sectores medios modernos.

¹⁸ Ver los datos concernientes al desarrollo experimentado por algunas de las variables de la economía, durante el periodo 1930- 1997, en el siguiente capítulo.

Uno de los resultados del periodo de industrialización acelerada del país, fue la desigual distribución de las oportunidades laborales; y por lo tanto una desigual repartición de la riqueza que este proceso empezó a generar. A la par del sector secundario, el sector de los servicios sería el que mayores beneficios económicos y laborales obtendrían, pues:

El proceso de industrialización implicó la expansión de actividades económicas relacionadas tanto con la producción de bienes tangibles como con la distribución y comercialización del producto. Además requiere de servicios financieros, profesionales bancarios y otros, los cuales también absorben fuerza de trabajo y reflejan en parte el dinamismo del sector manufacturero (Muñoz y De Oliveira, 1977; 142).

Consolidación de los sectores medios urbanos

Con lo señalado hasta el momento, es evidente que fueron los sectores medios de la población urbana, quienes resultaron ser los más beneficiados a lo largo del periodo de crecimiento económico sustentado en la estrategia de la industrialización. Distintos investigadores ubican su fortalecimiento, a raíz de las características del proceso de acumulación del periodo de sustitución de importaciones. Fue precisamente durante este periodo de la historia económica y social, en que dichos sectores medios alcanzaran mayor presencia, importancia y los mayores beneficios en sus estilos de vida y en su movilidad socioeconómica (Escobar y Roberts, 1991; Escobar Latapí, 1993; Loaeza, 1988; Samaniego Villareal, 1990; Lara Rangel, 1990; Stern, 1990; González Cosío, 1976; Tarrés, 1986).

Así mismo, la implementación del proyecto económico durante el periodo 1930 – 1982, generó una transformación radical en la demanda del mercado laboral y, por supuesto, en la oferta de mano de obra. Por ejemplo, durante los primeros años de la década de los cuarenta, la demanda laboral se enfocó principalmente al sector industrial; sin embargo, para la siguiente década, la actividad industrial experimentó un cambio fundamental, ya que la estructura productiva pasó, de la fabricación de bienes de consumo final, a un predominio de los bienes de producción intermedios y de capital. Dicho cambio en la actividad productiva, vino a generar importantes cambios en las

características de la mano de obra que el mercado laboral demandaba. Es decir, en esta etapa del proceso de acumulación del capital nacional, se hizo cada vez más necesaria la contratación de trabajadores con una mayor calificación, no solamente dentro de la industria, sino también para satisfacer la demanda que requería la expansión y diversificación que experimentaba el sector de los servicios y comercio¹⁹. Dentro del desarrollo que experimentó el sector terciario, hubo también una segmentación interna, la cual terminó por generar una desigual distribución del ingreso entre los integrantes de este sector laboral.²⁰

En este sentido, el papel de los sectores medios fue doblemente significativo en este periodo de crecimiento de la economía nacional, no solamente por ocupar sitios claves en la esfera de la producción, sino que contribuirían, en gran medida, a la multiplicación de la misma. Esto se debió principalmente a la demanda de productos manufacturados, así como de servicios modernos, en detrimento de muchas de las actividades denominadas tradicionales o artesanales. El hecho de poder acceder al consumo de determinados bienes de consumo durables, se convirtió, de alguna forma, en el ingreso al mundo de la modernización y progreso.

Otro de los beneficios percibidos por los trabajadores no manuales, fue el incremento en el monto de sus ingresos, los cuales se colocaron por encima de los que percibían los trabajadores no calificados, quienes eran la mayoría de la fuerza de trabajo disponible y, a su vez, ejercían una fuerte presión debido a lo ilimitado de su oferta, esto provocó que sus salarios se fueran a la baja (Guillén Romo, 1995).

¹⁹ Estos servicios fueron principalmente los prestados por la banca y el resto del sector financiero y gran variedad de servicios profesionales.

²⁰ Hector Muñoz y Orlandina de Oliveira (1977) señalan que una división dentro del sector servicios propuesta por ellos podría quedar organizada de la siguiente manera:

- Servicios distributivos: comercio, transporte y comunicaciones.
- Servicios al productor: bancos, finanzas, seguros, bienes raíces y otros servicios profesionales y para las empresas.
- Servicios sociales: educación, salud, administración pública etc.
- Servicios personales: servicios domésticos, lavandería, servicios de reparación, diversiones, hoteles y restaurantes.

Otros investigadores describen que durante los años de auge y de crecimiento económico, se observaron incrementos notables en la demanda de artículos electrodomésticos y automóviles, los cuales se convirtieron, junto con el acceso a una mayor educación, en símbolos de distinción y de prestigio de los nacientes sectores medios. A su vez, todo esto sirvió para acceder a la conformación de patrones y estilos de vida, que como ya se comentó, sirvieron como marco de referencia para alcanzar una posición de jerarquía, prestigio, distinción y, por último, configurar una identidad cultural y social, que determinaría la pertenencia a un sector social privilegiado de la sociedad mexicana (De Oliveira y Roberts, 1993; Loeza, 1988).

Uno de los rasgos distintivos de los sectores medios fue, y continuó siéndolo hasta los primeros años de la década de los noventa, la obtención de créditos para la conformación del patrimonio familiar. Por ejemplo, desde los años sesenta, los bancos mexicanos empezaron a flexibilizar sus políticas de otorgamiento de créditos hipotecarios, lo cual llevó a que familias de los sectores medios accedieran al mundo del crédito, y de esta forma poder contar con bienes de consumo durable, principalmente casa habitación, desarrollando de esta manera un patrón de residencia predominantemente de tipo nuclear.

Un claro ejemplo de este auge lo representó el desarrollo de Ciudad Satélite. Esta localidad se convirtió en el primer fraccionamiento urbano construido en el norte del D. F., destinado a acoger a una población de ingresos medios. Dicho espacio se concibió como una solución integral a los problemas de crecimiento que experimentaba la Ciudad de México. Ciudad Satélite representó un ejemplo de las nuevas formas de convivencia social. Ahí surgió un proyecto de residencia, conformado de casas con áreas verdes bien cuidadas, amplias calles y lugares de entretenimiento. Esto con la finalidad de brindarles a las familias que ahí se asentaron, un espacio que contara con lo mejor y lo más moderno para poder vivir y convivir (Tarrés, 1986).

Con todos los privilegios que hemos enumerado, los sectores medios asimilaron un estilo de vida caracterizado por el uso de los servicios privados, particularmente en la educación y la salud. Además, el gozar de las vacaciones dentro del país y en algunas ocasiones al extranjero, se volvió habitual; así como el realizar las compras en los *"free shops"* de los Estados Unidos y de Europa. Es decir, se desarrollaron estilos de vida que trataban de copiar los modelos televisivos característicos de la sociedad estadounidense (Selby et al. 1994).

Otro beneficio alcanzado por muchas familias de los sectores medios, fue el otorgamiento de los subsidios otorgados por el Estado, que aparentemente fueron puestos en marcha para beneficiar a los sectores urbanos más necesitados. Sin embargo, en trabajos recientes se ha concluido que los grupos sociales realmente beneficiados no fueron los más pobres, sino que otra vez más serían las familias de sectores medios urbanos (Escobar Latapí, 1993).

Este panorama de auge para los sectores medios se logró sostener hasta mediados de los años ochenta, ya que fue a partir de este momento, en el cual se intensificaron los efectos de la crisis económica, vía el incremento de la inflación y la reducción en el poder adquisitivo de los salarios. Las familias de los sectores medios empezarían incipientemente un retroceso en los niveles salariales, que a su vez repercutiría en una disminución en su capacidad de ahorro y compras. Esta situación negativa continuaría durante casi toda la década de los ochenta, y se recrudeció durante los años noventa, tal y como se mostrará en el análisis que haré más adelante.

La estabilidad económica y sus efectos sobre el empleo

Un punto que hay que destacar en la investigación es que la transformación que experimentó el sector industrial, mediante la estrategia de acumulación adoptada a lo largo de casi cuatro décadas, implicó no solamente el dinamismo de este sector productivo. El efecto transformador fue mucho más lejos, ya

que sirvió como el punto de partida para lograr una transformación radical de la estructura del mercado laboral. Es decir, la dinámica productiva de los años de la industrialización, modernización y urbanización, empezó a ofrecer una cantidad considerable puestos de trabajo de una gran heterogeneidad. Esta situación finalmente se tradujo en un incremento de las ocupaciones no agropecuarias, incrementándose paralelamente el fenómeno de la salarización, y se vio un importante incremento del empleo formal y, finalmente, la terciarización de una parte significativa de la mano de obra (Escobar y Roberts, 1991; Escobar, 1993; Muñoz, Oliveira y Stern, 1977; Alba 1993; Rendón y Salas, 1991; 1992).

De esta forma, el dinamismo que mostró la economía durante el periodo de las décadas de los cuarenta hasta los setenta, permitió que los sectores no agrícolas absorbieran a 5.2 millones de trabajadores. Dicha cantidad representó cerca de las tres cuartas partes del incremento total de la fuerza de trabajo demandante de un empleo durante el periodo señalado.²¹

El proceso de terciarización que experimentó la estructura laboral durante este periodo, ofreció la oportunidad para que una parte de la población tuviera la posibilidad de alcanzar un dinamismo y movilidad laboral. Lo cual se tradujo, a final de cuentas, en la obtención de mejores condiciones económicas y de vida. Además, hay que remarcar esta terciarización del mercado de trabajo se desarrolló dentro del sector formal del empleo, tanto al interior de los organismos gubernamentales y empresas paraestatales, así como también dentro de empresas privadas; generando con ello, empleos remunerados y estabilidad en los mismos.²²

Algunas investigaciones vinieron a destacar el papel que vino a desempeñar, durante esa misma época, el llamado *corporativismo mexicano*, ya que

²¹ El empleo dentro del sector primario pasó de representar dos tercios del total en 1940, a menos del 40 % en 1979. Sin embargo, el empleo no primario pasó a ser de un tercio, al 60 % en el mismo lapso de tiempo (Alba, 1993).

²² También hay que remarcar que también se experimentaría un incremento de los prestadores de servicios independientes o por cuenta propia, aunque no en la misma proporción de la que se ha experimentado a partir de los años ochenta.

durante el mismo lapso se consolidaron importantes organizaciones sindicales. Una característica fundamental de estas organizaciones fue que organizaron y mantuvieron un control sobre nichos importantes del mercado laboral, ya fuera para trabajadores del sector obrero, como también para los burócratas y profesionistas. Los sindicatos se encargaron de gestionar y obtener beneficios importantes para sus agremiados adentro y fuera del espacio de trabajo. En este sentido, fueron importantes los logros alcanzados en los siguientes rubros: incrementos salariales, apoyos jurídicos, obtención de créditos, servicios de salud, educación, abasto y guarderías, por señalar solamente algunos. Sin embargo, la propia estructura sindical se convirtió a su vez, en un mecanismo útil para controlar demandas políticas y también demandas laborales (Alba, 1993).

1971 - 1976 la etapa del crecimiento moderado y los primeros indicios de la futura crisis económica

Ya para los primeros años de la década de los setenta, el modelo de acumulación que había logrado impulsar tres décadas de crecimiento ininterrumpido de la economía, empezó a dar los primeros signos de agotamiento. Por ejemplo, el periodo 1971 - 1976 se caracterizó por mostrar una desaceleración en el crecimiento económico, ya que la tasa anual de crecimiento alcanzó un incremento de un 5 % anual, lo cual mostraba una tendencia a la baja, en comparación con el 6.4 % en promedio, que se había logrado para el periodo de 1956 a 1970. (Guillén Romo, 1995; Bortz, 1990).

A su vez la inflación experimentó un incremento que llegó a colocarla en un promedio de 14.2 % anual, situación que se explica principalmente por la devaluación de agosto de 1976, a finales del mandato presidencial del Luis Echeverría Álvarez. Como consecuencia inmediata y directa, la población empezó a experimentar la elevación de los precios, tanto de los productos alimenticios básicos, así como también en los costos de los servicios públicos. Por su parte, los salarios empezaron, después de mucho tiempo, a experimentar una regresión en el monto de los mismos. El efecto inmediato de la devaluación fue una importante modificación en el consumo desarrollado

entre los sectores medios y el de la burguesía. Esto causó un cierto malestar hacia las acciones y estrategias llevadas a cabo por el gobierno. Como resultado de esta pérdida de dinamismo, la población empezaría a tener que acostumbrarse a las frecuentes peticiones del gobierno para realizar diversos sacrificios, los cuales permitieran asegurar el regreso a los años del auge y del crecimiento económico sostenido.

También en este contexto de crisis, la mayoría de la población tendría que empezar a adaptarse a los planes de choque, que comenzaban a reflejar una temprana influencia de algunas políticas de corte monetarista, las cuales empezarían a ponerse en marcha desde mediados de los años setenta en las economías centrales, y que tendrían como objetivo principal controlar la inflación, proteger el empleo, recuperar el crecimiento perdido y mantener una disminución de los salarios reales.

Por ejemplo, durante el periodo 1976 – 1982, los salarios disminuyeron en un 13 %. El hecho de que se establecieran toques sobre los incrementos salariales, fue con la finalidad de tratar de mantener los incrementos de éstos por debajo de la tasa de la inflación, para que así los posibles aumentos a los salarios no provocaran *escaladas* o *burbujas* inflacionarias. Algunas de las medidas implementadas para alcanzar los objetivos arriba señalados, fueron las siguientes: reducción del gasto dentro del sector público, incrementos en los precios de los servicios proporcionados por el sector público, freno sobre la aplicación de subsidios federales. Como bien lo señalarían algunas voces, la estructura social en México no terminó derrumbándose por completo, ni tampoco terminaría por sumergir al país en una lucha armada generalizada. Sin embargo, lo que sí empezó a experimentar la población fue un deterioro en sus condiciones y en la calidad de vida (Bortz, 1990).

No obstante, el Estado siguió viendo al endeudamiento externo como la única estrategia para remediar las contradicciones de orden estructural que se habían venido acumulando desde años atrás. Sin embargo, hay que destacar que ya para la década de los setenta, la flexibilidad de los mercados externos para la obtención de créditos había experimentado importantes cambios.

Ahora, los capitales disponibles serían destinados para financiar los proyectos de transformación de la planta productiva. Sin embargo, lo significativo fue que estos programas de reestructuración se estaban desarrollando fundamentalmente en los países de capitalismo avanzado, especialmente los Estados Unidos (Pipitone, 1986).

Este cambio en el destino de los créditos financieros, motivó a que se desarrollara una actividad fiscalizadora por parte de los organismos internacionales que ofrecían dichos préstamos, particularmente el Fondo Monetario Internacional (FMI). Esto llevó a que inmediatamente después de la devaluación de 1976, el gobierno mexicano aceptara la firma de una carta de intención con dicho organismo, a cambio de seguir obteniendo recursos económicos.²³

Esta situación terminó orillando a las sucesivas administraciones a implementar programas de austeridad, los cuales, según los lineamientos del Fondo, tenderían a buscar el equilibrio financiero, aunque el costo real de dichas políticas sería: la recesión económica y el desempleo. En este sentido, la crisis de los años setenta marcó una etapa de transición entre el modelo desarrollista y de sustitución de importaciones, hacia un modelo globalizador, que se implantaría a raíz de la futura crisis económica en la década de los ochenta (Bortz, 1990; Guillén Romo, 1995; Rueda Peiro, 1998).

No obstante, la economía mexicana experimentaría una pasajera recuperación en su crecimiento. Esta situación se vivió como resultado directo del *boom* petrolero (1978 -1981), lo cual retardaría por pocos años más, la sustitución del viejo modelo estatista por el nuevo modelo de acumulación del capital. Durante este breve lapso de bonanza, la economía nacional alcanzó una tasa anual de crecimiento cercana al 9%. Sin embargo, hay que destacar que resultó paradójico que, durante dicho periodo de auge, la generación de nuevos empleos, tanto en el sector industrial, como en el sector

²³ El acuerdo de estabilización firmado por el gobierno mexicano y las autoridades del FMI, se basaba en la consecución de ciertos puntos esenciales para la economía mexicana. Entre los más importantes destacan lo siguientes: reducción del déficit del sector público, la limitación del endeudamiento externo, la elevación en los precios de los bienes y servicios proporcionados por el sector público, la limitación del empleo en el sector público y la represión hacia los aumentos salariales (Guillén Romo, 1995).

terciario, fuera poco significativo.²⁴ Es decir, este mini periodo de abundancia no se tradujo en la obtención de mejoras significativas en los montos de los ingresos, entre los sectores llamados populares. Los directamente beneficiados del corto periodo de auge serían, de nueva cuenta, los sectores medios y la burguesía nacional. De esta manera, este pequeño periodo de auge de la economía contribuyó a que se retrasara, por sólo unos cuantos años, la intensificación de las medidas monetaristas, promovidas desde los nuevos centros del poder económico: Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Por lo tanto, durante este corto periodo de tiempo, el gobierno pudo seguir aplicando una política económica distinta a la que empezaba a ser concebida por el FMI.

En este tiempo, lo que caracterizó a las autoridades económicas, fue que lejos de poner en marcha las recomendaciones propuestas por los anteriores organismos internacionales, las enormes reservas petroleras descubiertas en los setenta, sirvieron de aval para que el país lograra seguir promoviendo una política económica mucho más autónoma, y con el sello todavía del modelo de acumulación controlado por el Estado. En general, en vez de promover una política de apertura y liberación del comercio exterior, tal y como lo recomendaban las propuestas del FMI, se continuaron promoviendo y aplicando programas con un claro enfoque de proteccionismo estatal (Alba, 1993; Rendón y Salas, 1991, 1992; Guillén Romo, 1995).

1982 – 1997: Los años de la crisis y la puesta en marcha de un nuevo modelo de acumulación capitalista: El modelo *globalizador*

Los años ochenta: La década perdida

La crisis económica de los primeros años de la década de los ochenta, resultó ser la más severa, en relación con las anteriores. Sus efectos se

²⁴ Esto quedó evidenciado por el hecho de que índice de desempleo descendería de índices cercanos al 6% hasta alcanzar solamente un 4 % (Alba, 1993; Rendón y Salas, 1991).

evidenciaron de forma mucho más estricta entre la población urbana. Esto se entiende, debido que en la década de los años ochenta, el 70% de la PEA se encontraba en el medio urbano y el 30% restante se localizaba en el campo.²⁵

De esta transformación de la estructura laboral, conllevó a que el deterioro de la tasa de ganancia que se registró lo largo de la década de los ochenta, causara irremediamente un deterioro inmediato en las condiciones de vida de la mayoría de la población urbana. Este punto será fundamental, ya que durante la expansión económica que se vivió en la segunda mitad de lo que se conoce como el *milagro mexicano*, la población que se había acostumbrado a desarrollar su vida con precios estables en los productos y servicios y elevados salarios, empezaría a ver poco a poco mermados tales beneficios.

La crisis de la economía mexicana encontró sus causas en los desequilibrios que se habían gestado bajo el paternalismo del Estado. Esta situación se volvió más crítica por la carencia de un proyecto económico a largo plazo; una escasa o casi nula intervención en el mercado externo, la cual se aplazó de manera indefinida y que finalmente llevó a que el Estado dependiera, en mayor medida, de los recursos económicos externos. Sin embargo, un punto que es importante destacar es que la etapa anterior del crecimiento de la economía mexicana, se construyó sobre condiciones económicas externas positivas. Dichas condiciones, se manifestaron fundamentalmente por la disponibilidad de recursos a través de préstamos del exterior. Sin embargo, para los años ochenta, las condiciones externas serían contrarias a los programas y estrategias del gobierno, ya que a inicios de esta década se evidenció una restricción en el otorgamiento de préstamos, por parte de las instituciones crediticias extranjeras, además de observarse un incremento en las tasas de interés de los mismos.

²⁵ Es decir, mientras que en los años treinta, cerca del 70% de la Población Económicamente Activa (PEA) se encontraba ocupada en el sector agrícola, y el 30 % restante estaba empleada en el medio urbano. Sin embargo, ya para los primeros años de la década de los ochenta, esa anterior distribución y división de la estructura laboral, se había transformado radicalmente.

A este panorama negativo, hay que agregar la reducción que experimentaron los precios del petróleo, lo cual hizo evidente la vulnerabilidad de la economía. De igual manera, este comportamiento negativo de algunas variables externas, se conjugó con la acelerada fuga de capitales, lo cual llevó al gobierno a una situación muy difícil para seguir haciendo frente a sus obligaciones internacionales. Ante esta carencia de capital, la economía del país enfrentó una crisis de dimensiones mayores y con estragos económicos, laborales y sociales mucho más devastadores, tal y como se constatará mediante las siguientes cifras.

Entre 1981 – 1987, el Producto Interno Bruto per cápita cayó en un 14.1%, mientras tanto la inflación permaneció prácticamente fuera de control. Ésta aumentó durante 1982 un 98.8%. Para el año siguiente, la inflación retrocedió un poco, para colocarse ahora en un 80.8%. Esta misma tendencia a la baja, llevó a que en el año de 1984, bajara a un 59.2 %. Sin embargo, para el año de 1985, inició de nueva cuenta su tendencia a la alza, para alcanzar un 63.7 %. En 1986 llegó a un 105.7 %. Ya para 1987, nada detuvo a la inflación, la cual alcanzó la cifra histórica de 159.7 % (Bortz, 1990).

De esta manera, el estancamiento de la economía provocó que las fuentes de trabajo que se generaron dentro del mercado formal fueran mínimas. Mientras tanto, la población en edad de laborar se incrementó a tasas del 4% anual. Bajo las condiciones impuestas por la crisis, solamente se crearon 1.7 millones de nuevos empleos entre los sectores del comercio, manufacturas y servicios; siendo éste último el principal creador de puestos de trabajo asalariado, mientras que en el comercio encontramos un incremento de los empleos no asalariados. Por lo tanto, las tendencias mostrarían desde estos momentos, un notable incremento del trabajo no asalariado, en relación con el trabajo asalariado. En general, se observó un aumento en el número de pequeñas unidades productivas (fundamentalmente de carácter familiar) y la disminución del tamaño medio de los establecimientos lo cual condujo a una mayor precariedad en las condiciones laborales.

Un elemento que contribuyó a la disminución de los puestos laborales, fue que a partir de 1988 se incrementó la entrada de capitales financieros. Sin embargo, dicha inversión ha sido principalmente de *portafolios*. Lo que caracteriza a este tipo de inversión, es que ingresa al país, pero no se destina a la apertura de nuevas fuentes directas de trabajo. Ha sido precisamente este tipo de inversión la que ha registrado un importante incremento en el país. Es decir, son inversiones que se captan fundamentalmente en el mercado bursátil, y se destinan principalmente al ámbito de la especulación en los mercados financieros (Bortz, 1990; Canstaingts, 1994).

Por su parte, el monto de los salarios experimentó entre 1983 – 1988, pérdidas de un 8.1% anual. Las caídas más fuertes fueron en los años 1983 y 1986, correspondiendo un 24.6% y un 10.7% respectivamente. Por tanto, fueron estos años los más difíciles y severos de la crisis de la década. Esta tendencia a la disminución en el monto de los salarios, se promovió como una estrategia para detener los incrementos desorbitados de la inflación y, ante todo, para hacer frente al estancamiento que experimentaba la economía del país (Bortz, 1990; Lustig, 1993; Rueda Peiro, 1995).

Por lo tanto, ante este panorama, cabe preguntarse cuáles fueron las acciones que desarrolló la población para hacer frente a un contexto económico, el cual evidentemente no ofrecía ya la posibilidad de que una parte importante de la población se integrara al mercado de trabajo asalariado. Por consiguiente, si el Estado ya no era capaz de ofrecer las condiciones básicas para asegurar la reproducción social, ¿qué fue entonces lo que ocurrió?

A pesar de que la economía prácticamente no creció durante gran parte de la década de los ochenta, esto no trajo como resultado inmediato incrementos importantes en los niveles de desempleo abierto, así como tampoco cambios negativos en los ingresos de la gran mayoría de las familias más pobres.²⁶ Por ejemplo, en el ámbito laboral, después de los primeros años

²⁶ Por ejemplo, en 1987 el Producto Interno Bruto creció 1.5 %, mientras que en 1988 alcanzó un crecimiento de sólo un 1.1%, y para 1989 el crecimiento fue de 3 %. Aunque el crecimiento alcanzado se mantuvo, por mucho, alejado de los niveles alcanzados en la época del llamado *milagro mexicano*.

de la crisis (1981 -1983), se observó un incremento en el nivel de desocupación, el cual muy pronto descendió a niveles por debajo, incluso de los observados durante la época del *boom* petrolero. Las causas que ayudan a explicar este extraño comportamiento son las siguientes:

- Muchas empresas, al observar que los gastos por el concepto de remuneraciones salariales habían mostrado retrocesos, decidieron enfrentar la crisis sin recurrir a los despidos masivos.
- La rápida incorporación de un mayor número de miembros de la familia, a actividades de trabajo dentro del ámbito informal.

El resultado de algunas investigaciones mostraron que muchas familias recibían ingresos de fuentes distintas a la de los salarios, lo cual vino a apoyar la tesis de que, durante los años ochenta, se observó un incremento notable en la incorporación de la población al mercado informal o por cuenta propia. Cabe señalar que esta situación ya se había hecho notar desde mediados de los años setenta, pero el impacto de la crisis y el posterior estancamiento de la economía, provocaron que este proceso se acelerara durante los años ochentas (García, 1988; Lustig, 1993).

Los datos que ofrece Lustig (1993) refuerzan este último argumento, cuando señala que el consumo privado disminuyó, entre 1983 – 1988, en un porcentaje acumulado de apenas 10.4 %, mientras que el ingreso salarial, en el mismo periodo, experimentó una pérdida de 40%. De esta forma, los ingresos familiares no asalariados bajaron solamente un 1 %, en promedio anual. Ante una creciente incorporación al mercado informal, provocó que los ingresos provenientes de estas actividades experimentaran un incremento del 60 % para 1981, hasta alcanzar un 72% en 1988; además de que el mercado informal presentaba en los años ochenta, una gran diversidad y un mercado dinamismo.

Durante la época del auge económico, el índice del crecimiento del mercado de trabajo informal o por cuenta propia se mantuvo estable, con un

promedio de alrededor de un 8.6% de la Población Económicamente Activa; mientras que el nivel de participación en este tipo de actividades ascendió a un 13.2% de la población ocupada, para el año de 1985 (Judisman, 1989; Lustig, 1993). Por esa misma razón, autores como Rendón y Salas (1991 y 1992), señalan que la profundización experimentada en el crecimiento registrado por el sector terciario, que es donde se ubican en mayor medida las actividades informales, representó una nueva etapa, y a la vez, una terciarización totalmente diferente a la que se experimentó durante los años del *"milagro mexicano"*. Lo que explica este proceso, es que la terciarización de la economía que se dio a partir de la década de los ochenta, se vino a desarrollar fuera del mercado de trabajo formal asalariado. Dicha terciarización se manifestó con escasa o ninguna defensa de los derechos de los trabajadores; a la vez que dichas estrategias económicas se llevaron a cabo dentro de los hogares de los desempleados, los cuales vendrían a imponer nuevos ajustes en la estructura organizativa de los miembros dentro de los mismos, otorgando una mayor responsabilidad al trabajo desarrollado especialmente por mujeres, niños e incluso ancianos (González de la Rocha, 1986; Estrada, 1996; Selby, et al. 1994).

Por tanto, en un contexto de crisis y estancamiento como el que se dio durante los ochenta, los ingresos obtenidos mediante las actividades por cuenta propia, sirvieron para compensar, en parte, la significativa caída del ingreso salarial proveniente de empleos formales, cada vez más escasos y con menores remuneraciones. De esta manera, la estrategia de la informalidad se constituyó en una opción de primer orden, para garantizar la reproducción social de la fuerza de trabajo. Dicha estrategia cobró mayor importancia, ante el hecho de que en nuestro país no se cuenta con seguros de desempleo, lo cual se manifiesta en lo siguiente: no trabajar es un lujo que muy pocos mexicanos pueden darse, ya que de no hacerlo, para la gran mayoría significaría, ni más ni menos, que carecer de los recursos mínimos para poder vivir.

En términos generales, lo que es importante destacar es que a partir de una situación laboral y económica, en franco deterioro, no terminó provocando un aumento considerable en la tasa de desempleo neto entre la población. Los resultados de distintos análisis (Lustig, 1993, Selby, et al. 1994, González de la Rocha, 1995), concuerdan en que el sector pobre de la población (trabajadores marginados de zonas rurales y urbanas) logró enfrentar, de manera "*positiva*", la crisis. Esto derivado de una estrategia basada en la incorporación masiva de miembros de las familias, a actividades laborales por cuenta propia, evitando, de alguna manera, un mayor deterioro en las condiciones y en la calidad de vida de la población, la cual estaba ya bastante deteriorada.²⁷

Otra estrategia para generar ingresos económicos, y que se desarrolló como complementaria a la informalidad, fue la migración, teniendo ésta como destino algunas de las principales ciudades de los Estados Unidos. En donde sí se observaron cambios notables fue en el origen de la fuerza de trabajo que abandonaba el país, ya que es precisamente a partir de los años ochenta, cuando las investigaciones sobre este fenómeno empezaron a dar cuenta de dichos cambios. Tales cambios apuntaron y describieron la erosión del estereotipo clásico de la migración (aquél que ubicaba al migrante con un origen rural principalmente), y en contraparte se observó un incremento de los nuevos *migrantes de la crisis*. Estos últimos provenían ahora, en mayor cantidad, de contextos urbanos, y que a su vez contaban con una mayor escolaridad. Esto último les permitió alcanzar, en sus nuevos destinos, puestos de trabajo de una mayor calificación laboral. Se llegó incluso a observar un crecimiento en la migración de los llamados trabajadores de cuello blanco, provenientes de centros urbanos. Es decir, grupos de trabajadores que hasta hacía pocos años carecían de una tradición histórica de migración a los Estados Unidos, pero ante las difíciles condiciones impuestas por la crisis, se vieron obligados a buscar mejores oportunidades de trabajo fuera de su lugar

²⁷ Otro sector social que resultó fuertemente golpeado por la crisis, fueron las familias de los sectores medios, lo cual provocó que se empezaran a observar indicios en una incipiente reorganización de sus patrones de vida, consumo, gastos y una incipiente diversificación en los orígenes de los ingresos familiares, tal y como lo veremos más adelante.

de origen y residencia. Por lo tanto, entre los estados que empezaron a mandar mayor cantidad de mano de obra fuera de su territorio, están aquellos que experimentaron de manera más adversa los efectos de la crisis: el Distrito Federal, Morelos, Hidalgo, Guerrero y Puebla.²⁸

Así, mientras las familias se organizaban desde adentro y ponían en funcionamiento nuevas estrategias y nuevos patrones de organización familiar, o simplemente echaban mano de estrategias que se habían vuelto ya cotidianas, y en parte de su forma de vida de años antes, el gobierno continuaba en su intento por lograr la estabilidad en las principales variables, de una economía en franco deterioro. Esto llevó a las autoridades a aplicar las siguientes medidas:

- Aumentos en las recaudaciones públicas y una reducción del gasto público. Esto se convirtió, de nueva cuenta, en un incremento de los precios en los servicios públicos y una reducción de la inversión pública, lo que representó una menor apertura de nuevos empleos. También se volvió asunto frecuente la reducción y, en algunos casos, la desaparición de algunos subsidios otorgados por el Estado a las familias.

Todo esto llevó a un deterioro en la prestación de servicios proporcionados por el gobierno, particularmente en el rubro de salud y educación. Este deterioro se volvió más evidente, no sólo por la reducción del gasto (un 23.9 % en el sector salud y un 30.2 % en el sector de la educación entre 1983 – 1988), sino porque a la par del deterioro de la infraestructura, se empezó a experimentar un incremento en la demanda de servicios públicos; esto debido a la incapacidad que mostraría la mayoría de la población para seguir manteniendo el uso de los servicios médicos y de educación privados (Lustig, 1993).

Los orígenes y desarrollo del modelo *Globalizador* en la sociedad mexicana

²⁸ Tan sólo en el periodo 1983 – 1987, el Sistema de Inmigración Nacional de los Estados Unidos, deportó la cantidad de 6' 426,138 mexicanos que habían logrado ingresar de manera ilegal a ese país (Cornelius, 1990; 1991; Bortz, 1990).

Como ya se comentó, fue a partir de la crisis económica que experimentó el país durante los ochenta, que se comenzaron a dar las condiciones que permitirían la transición de un modelo económico basado en políticas de proteccionismo estatal, a un modelo caracterizado por la desregularización de las actividades económicas por parte del Estado y la apertura de la economía hacia el exterior. De una regulación estatal, se pasó hacia la privatización de las empresas estatales, asumiendo que solamente la inversión privada y las fuerzas del libre mercado serían las indicadas para regular la actividad productiva.

La reestructuración del modelo de acumulación económica engendró una serie de profundos cambios en el nivel de la estructura productiva, como en el ámbito de los sectores sociales, modificando de manera importante las condiciones bajo las cuales se desarrolla la reproducción social de la fuerza de trabajo. A raíz de la crisis económica que enfrentó el país durante la década de los ochenta, empezaron a cobrar mayor importancia las políticas financieras y los denominados programas de reestructuración de la economía, lo que ha generado que se hable de las nuevas estructuras sociales de acumulación. En el caso de la economía mexicana, el proceso para remplazar el modelo económico centrado en el mercado interno, por un modelo orientado al exterior, se inició en el período de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988), acentuándose más durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), y manteniéndose aun durante toda la administración de Ernesto Zedillo. ¿Pero cuáles han sido las principales características y hechos claves de dicha reestructuración económica? A continuación enumeró algunas de las significativas:

- Programas de privatización de las empresas gubernamentales, con la consecuente reducción significativa de la planta laboral.
- Promoción de exportaciones no tradicionales.
- Restricción salarial y flexibilidad en las relaciones laborales.
- Búsqueda de equilibrio entre la balanza de pagos.

- Apertura de la economía a la competencia extranjera.
- Reducción del papel económico del Estado.

Sin embargo, a partir de la puesta en marcha de las anteriores estrategias, tenemos que la economía no creció más rápido y tampoco tuvo un desempeño más estable, como se había logrado bajo el modelo estatista. Esto quedó demostrado, por ejemplo, con las variaciones que han caracterizado el ciclo de crecimiento y caídas que ha experimentado el Producto Interno Bruto (PIB), y también con las crisis financieras experimentada a inicios y mediados de los años ochenta, así como la de finales de 1994.

La apertura de la economía hacia las inversiones y hacia los mercados extranjeros ha implicado una situación de competencia desigual. Esto trajo como consecuencia el cierre temporal o definitivo de un número significativo de empresas que no pudieron enfrentar la competencia desigual. Esta situación, a final de cuentas, se ha traducido en una pérdida considerable de empleos. A su vez, la entrada de empresas y productos extranjeras ha minado la capacidad de muchas empresas nacionales para generar ellas mismas nuevos empleos. En lo que se ha notado un incremento ha sido en las actividades que tienen que ver con ciertas ramas del comercio y de los servicios, lo cual se ha traducido en una proliferación de pequeños negocios individuales o de tipo familiar, generando con ello un incremento notable de la terciarización, tanto de la economía como del empleo (Rivera Rios, 1993; Rueda Peiró, 1998).

1988 – 1994: de la ilusión al desaliento

El sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988), se caracterizó por alcanzar niveles de crecimiento raquíticos. Por ejemplo, el PIB apenas logró un crecimiento de 1.7% anual, acompañando a este pobre crecimiento, se presentó en el escenario económico una inflación galopante, la cual alcanzó en 1986 un 159%. Teniendo como escenario el incremento de precios en productos y servicios, se pasó al periodo presidencial de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), el cual tuvo como objetivo principal lograr una reducción

de la inflación. Para ello, se pusieron en marcha una serie de medidas que se basaban fundamentalmente en mantener, a toda costa, la contención salarial e intensificar la apertura de la economía. Estas medidas llevaron a que la inflación bajara de tres dígitos, alcanzados durante los años de 1986 y 1987, a una inflación de un solo dígito para 1993.

A partir de 1989, la economía empezó a registrar un comportamiento positivo, ya que durante el periodo 1989 - 1993 creció a una tasa anual de 2.9%. Sin embargo, este crecimiento económico resultó ser insuficiente para poder generar los empleos requeridos por la población; esto no solamente para el periodo al que se hace alusión (1988- 1994), sino para intentar cubrir el déficit laboral que se gestó a lo largo de toda la década de los ochenta. Además, el crecimiento alcanzado durante estos años resultaba estar todavía muy lejano del 6% que se habría propuesto alcanzar a lo largo de la administración de Salinas de Gortari. Sin embargo, durante este mismo sexenio, se observaron comportamientos positivos en otras áreas de la economía. Por ejemplo, se pasó de tener un déficit, a superávit en el intercambio comercial; se disminuyó la proporción de la deuda pública, en su relación con el Producto Interno Bruto; a su vez, se observó una disminución en la salida de recursos públicos destinados al pago de los intereses de la deuda externa. Sin embargo, estos resultados positivos alcanzados en el nivel macroeconómico, se lograron sobre la base de una continuidad en el deterioro de las condiciones de vida, laborales, sociales y económicas, para la mayor parte de la población (Rueda Peiró, 1995; 1998).

Una de las acciones económicas que tuvieron un mayor impulso durante este periodo fue la puesta en marcha del *Pacto de Solidaridad Económica* (PSE), en diciembre de 1987. Con base en los lineamientos sostenidos en dicha estrategia, se dejó de asumir como prioridad principal, la generación de excedentes para servir a la deuda externa y se tomó como estrategia central la estabilidad de los precios. Aunado a esto, se observó la intensificación de las siguientes acciones:

- Apertura comercial.

- Utilización del tipo de cambio como ancla de los precios.
- Eliminación del déficit fiscal a través de la reducción de la inversión pública.
- Se aceleró el proceso de privatización de las empresas estatales, que pasaron de 437 en 1987, a 97 en 1993.
- Supresión de los programas de apoyo sectorial.
- Estricto control sobre el monto de los salarios, colocando siempre el alza de los mismos, por debajo de los índices inflacionarios (Calva,1997).

El resultado del sexenio salinista fue un extraño milagro económico sin crecimiento (el PIB per cápita sólo creció un 0.87 % anual), un casi nulo crecimiento del empleo, ya que entre 1989 y 1994 únicamente se crearon 1.5 millones de empleos remunerados, aunque cada año ingresaron al mercado de trabajo un promedio de 1.2 a 1.4 millones de personas demandantes de nuevos empleos. De igual forma, se continuó observando y se experimentó una continuidad en el deterioro de las condiciones laborales y en los salarios reales (Ibid).

Sobre las características en la evolución del empleo se debe señalar que se mantuvieron los patrones que se habían venido registrando desde los inicios de los años ochenta. Por ejemplo, para el período 1991-1993, en las áreas más urbanizadas, aquéllas con más de 100 mil habitantes, las ocupaciones no asalariadas crecieron a un ritmo mayor que las ocupaciones asalariadas. Otro aspecto que mostraron las encuestas nacionales de empleo, fue que el trabajo marginal o por cuenta propia, había crecido más que el trabajo remunerado de tiempo completo.²⁹

Lo anterior muestra la continuidad de una tendencia de la economía nacional, que se origina al inicio de los años ochenta: la pérdida en la capacidad de los organismos productivos para generar puestos de trabajo adecuados, tanto en número como en calidad. Todo esto implica tomar en

²⁹ Por ejemplo de todas las personas que se sumaron a la población económicamente activa en los años 1991-1993, el 45% de la población total (el 37% de los hombres y el 45% de las mujeres) no trabajó, o trabajó menos

cuenta, que la llamada economía informal, o las denominadas actividades por cuenta propia, hayan tenido una importante expansión durante los años ochentas y los noventa. La incidencia real del trabajo de tiempo parcial es más relevante de lo que dan o muestran las cifras, y estas tendencias tienden a incrementarse durante las recesiones económicas. En el bienio 91-93, junto con la población que trabajó menos de 15 horas, también aumentó la que tenía una jornada entre 15 y 24 horas. De tal manera que para 1993, más de la mitad de los jóvenes varones y más de un tercio de las mujeres de casi todos los grupos de edad, trabajaron menos de 25 horas semanales. Lo que se pudo observar fue una disminución de las personas que laboraban una jornada normal (de 35 a 48 horas), a la vez que aumentó el contingente de personas que laboran más de 48 horas semanales.

Finalmente, podemos concluir que durante el período 1982-1993 la economía del país enfrentó grandes dificultades para generar empleos, en condiciones de trabajo y remuneración satisfactoria. Habría que agregar que esta situación se mantendría más adelante debido a los efectos negativos que experimentó la economía nacional, a raíz de la crisis iniciada en diciembre de 1994.

Economía en crisis: Los *errores de diciembre* y sus efectos para las familias³⁰

Los llamados *errores de diciembre* desencadenaron un shock económico – financiero, cuyo costo fue de 70 mil millones de dólares en los primeros dos años de la administración zedillista. Esta nueva crisis dejó postrado al país en una crisis sin precedentes. Elevada inflación, cierre de empresas, mayor desempleo, endeudamiento externo y pobreza casi generalizada, fueron las expresiones más significativas de la dramática debacle, que frustró por muchos

de 15 horas a la semana. Mientras tanto para 1993 el porcentaje de la fuerza de trabajo de las áreas urbanizadas del país, ocupada en micro unidades (la mayoría de ellas negocios familiares) fue de 42%.

³⁰ Parte de los datos y de las cifras incluidas en esta sección del trabajo se obtuvieron del Informe especial titulado: *Economía en crisis*. Publicado en el periódico: *El Financiero*, 4 de agosto de 1996.

años la promesa de campaña zedillista de alcanzar el deseado "***bienestar de la familia***".

24 meses después del fatídico invierno de 1994, el programa de choque elaborado por el gobierno del presidente Ernesto Zedillo para enfrentar la crisis, había arrojado algunos logros en el ámbito macroeconómico. La marcha positiva de algunas variables macroeconómicas indicaban que se había sorteado lo más grave de la emergencia económica. Sin embargo, en lo que se refiere a la situación de los trabajadores y de miles de pequeño y medianas empresas, el balance resultaba ser negativo, pues aun persistían muchos obstáculos que superar, para posteriormente iniciar una verdadera etapa de recuperación económica y laboral realmente sostenida.

Ante los resultados alcanzados a partir de las modificaciones hechas al modelo económico que se ha venido instituyendo en el país por las últimas tres administraciones, y ante los efectos de las constantes crisis, el lograr cumplir con la promesa de un mayor beneficio para las familias resultó ser un planteamiento utópico. En términos generales, la recesión que inició a finales del 94, representó para México un retroceso a los niveles que se tenían en 1988, producto del cierre de casi 15 mil empresas, la pérdida de 1.5 millones de empleos, el desplome de su Producto Interno Bruto real en un 7 %. El impacto de todo lo anterior, se tradujo en un incremento de más de 5 millones de personas en situación de pobreza extrema.

En relación con esto último, El Banco Mundial en uno de sus informes, vino a confirmar esta situación al reconocer que en el país se había incrementado el número de pobres, y que la mayoría de ellos radicaban en las ciudades, particularmente las zonas metropolitanas de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. En el mismo informe, el Banco Mundial comentó que aproximadamente un 85 % de la población mexicana entró en la categoría de pobre, todo esto incrementado a raíz de la crisis de 1994 (*La Jornada*, 24 de junio de 96).

Otro hecho que se sucedió, como resultado de la crisis económica, fue el sobreendeudamiento que sufrieron particulares, así como también pequeños

y medianos empresarios, lo cual fue visto por algunos analistas como una evidencia de la rápida y clara desaparición de los sectores medios. Algunas de las medidas que se implementaron en los meses siguientes de la crisis, y que se sumarían a la maltrecha situación económica y laboral de las familias fueron las siguientes:

- Incremento en los precios de bienes y servicios.
- Aumento al impuesto al valor agregado Impuesto al Valor Agregado (IVA), de un 10% a un 15%.
- Reducción significativa del gasto público.
- Reducción del personal en la administración pública y un congelamiento de las contrataciones.

Los criterios generales de política presentados, en diciembre de 1994, por el Secretario de Hacienda, establecían que para consolidar la estabilidad de precios, el gobierno tendría que bajar la inflación a un 4%, durante el año de 1995. No obstante, debido a la drástica devaluación del peso y al aumento en el precio de los bienes y servicios del sector público, ese indicador se disparó hasta alcanzar un 51.9%. Para 1996, datos proporcionados por la Secretaria de Hacienda, dieron a conocer que la inflación acumulada durante todo 1996 fue de 27.7%, cifra muy por arriba de las estimaciones desarrolladas por las autoridades económicas del país. Estas cifras revelaban que a pesar de los esfuerzos gubernamentales, se seguía careciendo de una política que verdaderamente controlara los índices de precios, trayendo consigo mayor deterioro en los niveles de compra de la población. Esto repercutió en una primera instancia, en una falta de dinamismo en el mercado interno y, en un segundo término, en una escasa apertura de nuevas fuentes de empleo, poniéndose a su vez en riesgo los ya existentes.

Empleos y salarios

Sin lugar a dudas, el empleo y el desempleo, así como la baja en los montos salariales de los mismos, son los rubros económicos que más resiente la población, como resultado de la crisis del 94. Esta situación ejerció un

impacto severo en el mercado laboral, ya que según los resultados de algunas investigaciones, como resultado de la crisis, se cancelaron un millón y medio de plazas resultado del cierre masivo de pequeñas y medianas empresas.

Las proyecciones oficiales destacaban que en 1996 se crearían aproximadamente la mitad de los empleos perdidos en el año anterior. Algunos analistas estimaron que el número de subempleados y desempleados ascendió, en todo el país, a cerca de 10.5 millones de personas, cifra muy por encima de las estimaciones gubernamentales, en las cuales solamente se tomaban las cifras del desempleo absoluto. Cifras, que como ya se menciono anteriormente, en un país como el nuestro, dichos índices son, aun en épocas de crisis, relativamente bajas (*La Jornada*, 8 de julio de 1996).

Salarios

De 1995 a mediados del 96 se calculaba que el poder adquisitivo de los salarios había acumulado un deterioro del 20 % en razón de las alzas en los productos de la canasta básica y en los bienes y servicios públicos, así como las alzas registradas en las gasolinas, gas y electricidad, sin olvidar el incremento del 50% del Impuesto al Valor Agregado (IVA), el cual contribuyó a una alza de los precios y, por consiguiente, en una reducción de la demanda de productos y servicios.

Por ejemplo, de diciembre de 1994 a inicios del año 2000, el salario mínimo había acumulado una pérdida de 47.2% en su poder adquisitivo, colocándose así como el mayor deterioro en los últimos 18 años,³¹ esto aun por encima del 46.5 % que se registró durante todo el sexenio de Carlos Salinas, y el 44.9 % alcanzado durante el gobierno de Miguel de la Madrid (*La Jornada*, 1o de Mayo del 2000).

Estudios realizados por el Banco Nacional de México mostraron que la pulverización del poder de compra de los salarios, ha provocado que 50 % de

³¹ Incluso en algunas declaraciones hechas por el secretario de Hacienda, Guillermo Ortiz, reconocía que debido a las crisis recurrentes en 1997, los sueldos mantenían niveles muy similares, o quizá inferiores, a los

la población del país (45.5 millones de personas) no alcancen a comprar las calorías necesarias para que se les considere personas bien alimentadas. Un elemento que ratifica lo anterior, es la participación descendente que han sufrido las remuneraciones al trabajo, es decir el monto de lo que se destina al pago de salarios en relación con el monto del Producto Interno Bruto (PIB). Por ejemplo, para el año de 1976, los montos totales del PIB que se destinaban al pago de salarios, fueron el 41 %; mientras que para el año de 1994, este porcentaje había disminuido al 25 % (*La Jornada*, 10 de junio de 1996).

Dentro de la misma lógica del comportamiento de los salarios, la reducción que se experimentó no fue exclusiva para aquellos trabajadores que perciben salarios mínimos; sino que dentro de esta misma tendencia a la baja, se incluyeron también aquellas ocupaciones en donde tradicionalmente se ubican los sectores medios. Por ejemplo, en un momento previo a la crisis del 94, el deterioro salarial había alcanzado ya los siguientes niveles.

Cuadro 2.1

Variación en porcentaje de la remuneración media anual de los asalariados por actividad económica

Actividad	Variación media anual		
	1981 - 1988	1988 - 1991	1981 - 1991
Comercio, restaurantes y hoteles	- 37.8	- 1.3	- 38.6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	- 20.3	- 8.4	- 27
Financieros, seguros inmuebles	- 24.4	19.1	- 9.9

que se tenían en 1980, y que los grandes logros macroeconómicos no se habían reflejado aún en los bolsillos de los trabajadores del país (*El Financiero*, 12 de septiembre de 1997).

Servicios comunales, sociales y personales	- 34.1	10.8	- 26.9

Fuente: Elaborado con cifras del Quinto Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari, en: Rueda Peiró Isabel "Los Resultados de la Política Económica de 1988 a 1994", en: **1988 - 1994 Ilusión y Desaliento. Balance del Sexenio Salinista**. José Rafael Regil Vélez, (Coordinador). México, 1995, Universidad Iberoamericana.

Desempleo

El Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), en uno de sus últimos informes refiere que los empleos perdidos desde la crisis de 1994 –1995 no se han recuperado, así como tampoco la economía ha podido generar los 1.2 millones de empleos que se demandan anualmente. A consecuencia de ello, se afirma que más de 23 millones de mexicanos (un 64 % de la PEA) se desempeña en actividades por cuenta propia, mientras que más de 4 millones de personas se encuentran en franca desocupación (*La Jornada*, 1o de Mayo del 2000).

El indicador oficial que más se usa para analizar el comportamiento del desempleo es el denominado Tasa de Desocupación Abierta (TDA). Sin embargo, es pertinente señalar que dichas estadísticas resulta ser válidas; pero, en opinión de algunos especialistas, no refleja la realidad de las economías atrasadas y en crisis, como la mexicana (Wannoffe, 1995).

Sin embargo, a través de las cifras oficiales que se obtienen, mediante la aplicación en el país de la llamada Tasa de Desocupación Abierta (TDA), fue posible detectar que el subempleo y el desempleo, en el mes de agosto de 1995, alcanzaron su índice más alto entre la Población Económicamente Activa, afectando a un 7.6 % de la misma. Ya para el mes de enero de 1996, la cifra había disminuido, alcanzando ahora un 6.4 % de la población. Para el resto de los meses de ese mismo año, fue posible observar que los índices de la Tasa de Desempleo Abierto empezaban a mostrar alguna disminución; sin embargo,

las cifras estuvieron muy lejos de alcanzar los niveles existentes, hasta antes de la crisis de diciembre. Esto muestra que a pesar de las mejorías que registró la actividad económica durante los años de 1996, 1997, 1998 y 1999, el avance no había sido suficiente para recuperar los empleos perdidos.

Sin embargo, como se señaló con anterioridad, para poder captar la importancia de la ocupación informal o eventual, entre la Población Económicamente Activa (PEA), se ha recurrido a la utilización de otras prácticas y de otras metodologías. Por ejemplo, una de las tasas complementarias de desempleo, que el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) calcula, mediante aplicación mensual en varias ciudades del país, es la llamada Tasa de Ocupación Parcial menos de 35 horas semanales de Desocupación (TOP D2). Utilizando esta muestra, se logró conocer que para enero de 1995, el desempleo afectó a 7.7 millones de personas; y para el mes de noviembre de 1995, el desempleo alcanzaba ya a 11.5 millones de mexicanos.

Asumiendo que los resultados preliminares correspondientes al mes de diciembre de 1995 fuesen aceptados, el desempleo de ese mes habría llegado a 10.2 millones de personas. Lo cual representó que el desempleo habría aumentado en 2.5 millones de personas entre, los meses de enero y diciembre (*La Jornada*, 4 de marzo de 1996).

Resultados de las políticas *Globalizadoras* a partir de la crisis de diciembre de 1994

La experiencia de la crisis de 1994 fue vista por el gobierno, como una oportunidad más de seguir adelante con la implementación de las estrategias de corte monetarista y liberal. En ningún momento se contempló la idea de dar marcha atrás a dichas políticas económicas. Esta situación se puede confirmar, si se contempla cuales fueron los instrumentos centrales que guiaron el camino de la economía nacional, a partir de la crisis del 94:

- Reducción de la inversión pública y del gasto corriente.
- Alza de precios y de tarifas del sector público.

- Severa reducción de los salarios reales.
- Una política monetaria y crediticia severamente restrictiva.
- Se mantienen los principios básicos del modelo *Globalizador*, como estrategias a largo plazo: la apertura externa de la economía y la reducción de las funciones del Estado en la promoción del desarrollo económico general y sectorial (Calva, 1998).

Durante 1995 se registraron los siguientes hechos:

- Una caída del 8.3 % en el PIB, por habitante.
- Un descenso del 99 % en la inversión fija bruta.
- Un descenso del 16.3 % en el poder adquisitivo del salario mínimo, y un decremento aun mayor -20.1 % de los salarios contractuales.
- Un incremento de 14.4 % en la proporción de mexicanos en pobreza extrema.
- Un mayor deterioro de la infraestructura, que se plasma en un descenso de 20.5 % en el PIB de la industria.
- Finalmente, uno de los efectos más violentos de la última crisis económica fue el crecimiento vertical de las carteras vencidas. Problemática que vino a afectar, fundamentalmente a empresarios y a una considerable cantidad de familias de los sectores medios (Ibid).

A la vez, el problema de la devaluación llevó al surgimiento del endeudamiento de un tercio de las familias mexicanas. Por ejemplo, los niveles en los que se incrementó la morosidad entre los deudores, provocó que se alcanzaran los siguientes porcentajes: Durante 1995, el 45.4 % de las personas o empresas que contrajeron alguna deuda, habrían dejado de hacer sus respectivos pagos; para el año siguiente, el porcentaje se había incrementado hasta alcanzar un 49%; in año más tarde, las empresas y las familias de deudores, representaban el 49.6 % de todos los créditos otorgados por la banca nacional. Es decir, prácticamente la mitad de los deudores vieron amenazado su patrimonio, su honor y su sobrevivencia

empresarial o familiar, a causa de las agobiantes deudas, que prácticamente se volvieron impagables.

José Luis Calva (1997) remarcó que la crisis de los deudores fue sólo una más de las crisis que enfrentaba el país, y por las características y particularidades de ésta, es una de las más devastadoras de los últimos años. Calva identificó, como las causas de fondo de la problemática de las carteras vencidas, a la instrumentación del modelo económico monetarista y la puesta en marcha de las estrategias arriba señaladas. Por ejemplo, a partir de 1988, se registró una acelerada liberalización de los créditos financieros que se instrumentaban a corto plazo. Esta situación llevó a que cerca de 8 millones de personas, y por lo tanto de 8 millones de familias, se convirtieran en deudores hipotecarios, empresariales o personales, de la banca comercial. Otra de las manifestaciones del deterioro de las condiciones económicas de la población, se reflejó en el comportamiento negativo observado en las ventas al menudeo en establecimientos comerciales. Por ejemplo, en 33 áreas urbanas encuestadas por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), se observó como las ventas continuaron cayendo ininterrumpidamente, hasta septiembre de 1996.³²

Realidad que ha generado en la actividad económica y en las relaciones sociales, la aplicación del modelo *globalizador*

Bajo la dinámica de las políticas *Gobalizadoras*, algunos sectores de la economía mexicana han experimentado un proceso de involución. Una situación parecida a esta no se experimentó a lo largo del anterior modelo estatista. En mayor medida, lo que prevalece en la actualidad es el sacrificio de la economía interna, lo cual ha venido a generar efectos negativos en la inmensa mayoría de los mexicanos. Algunos de los efectos sociales, producto

³² Por ejemplo, las ventas en supermercado registraron una caída en todos los meses de 1996, desde 1.7 % mensual hasta 18.2% mensual; así como para los meses reportados en 1997, en enero, la caída fue 6.7 %, y 1.6 % en febrero.

de la reestructuración económica, pueden resumirse en los siguientes tres puntos:

- Transformación o reformulación de los estilos de vida de importantes sectores de la población del país, particularmente en los sectores medios.
- Deterioro en la capacidad de ahorro.
- Un incremento de la pobreza y la marginación urbana, lo cual ha generado una profundización de las desigualdades socioeconómicas

Por lo tanto, las políticas de ajuste, lejos de colocar como iguales a los individuos, familias o empresas, han conducido a un agravamiento de las desigualdades y de las diferencias sociales, poniendo serios límites a la movilidad laboral y económica. En el interior de miles de hogares se ha experimentado un claro retroceso en las condiciones y en la calidad de vida de la población. El estancamiento laboral ha conducido a que muchas personas se vean incapacitadas para poder desarrollar todo su potencial profesional (Calva, 1998).

Cuando se analiza la forma sobre cómo, en los últimos dieciséis años, el nuevo modelo económico ha socavado el peso de algunas instituciones hay que destacar, sin lugar a dudas, el nuevo papel que ha venido a asumir el Estado, el cual aparece ahora como una entidad subordinada a los intereses de las grandes empresas privadas y del mercado. Su anterior papel, como motor y regulador de las actividades económicas, fue valorado de manera negativa, al atribuirle las causas del estancamiento económico y de las subsecuentes situaciones de crisis.

Es decir, en estas dos últimas décadas hemos sido testigos cómo poco a poco se experimentó una desarticulación del Estado en su carácter de proveedor y generador de importantes apoyos y subsidios, los cuales estaban encaminados a lograr mejoras en las condiciones de vida de la población. Por

lo tanto, en los últimos años, vimos cómo desaparecía su papel de promotor de las actividades económicas.

Como resultado de los puntos señalados hasta este momento, hay que aceptar que en la actualidad, las condiciones bajo las cuales se lleva a cabo la reproducción social dependen cada vez más de las condiciones que son impuestas por el mercado. Bajo las condiciones actuales, la vida se ha vuelto muchas veces más difícil, para la mayor parte de los hogares mexicanos. Se experimentan los efectos del desempleo, que irremediablemente conduce a un desperdicio de capacidades productivas de talentos y fuerzas físicas. De igual manera, se ha visto como se han intensificado las desigualdades económicas productivas y sociales, las cuales son ahora verdaderamente abismales, en distintos niveles y condiciones de vida. Los resultados en cifras, del modelo *Globalizador*, se pueden resumir de la siguiente manera:

Bajo el modelo *Globalizador*, basado en la apertura comercial unilateral y en la reducción de la participación del Estado en el desarrollo económico, el PIB se expandió entre, 1983 - 1994 a una tasa de sólo 1.6 % anual. Es decir, inferior al crecimiento demográfico, por lo que el PIB per cápita descendió 0.5 % anual. La inversión fija bruta decreció y se mantiene inferior a la alcanzada en 1981, y los salarios perdieron el 68. 2 % de su poder adquisitivo. Esta situación finalmente llevó a que se deteriora una tercera parte del monto de los salarios vigentes en 1982. Al correr el análisis hasta 1998, resultó evidente que después de 16 años de experiencia *Globalizadora*, la inversión fija bruta per cápita es 26. 4 % inferior a la de 1982; y los pasivos globales de México con el exterior son 175. 5 % mayores que los de 1982 (Calva, 1998).

Distribución del ingreso en el periodo 1984 - 1998

Sin lugar a dudas, el mecanismo más confiable para conocer el impacto que ha generado entre la población la adopción de una serie de nuevas estrategias de acumulación de capital, es con base en los resultados alcanzados en el rubro de la distribución del ingreso generado por la actividad económica a nivel interno. Durante los años del llamado *milagro mexicano*, se mostró una evolución que benefició particularmente a los deciles en donde se ubicaban las

familias de los sectores medios (decil V al decil IX), y las familias de la clase alta (decil X). A lo largo de las siguientes dos décadas, la trayectoria favorable para estas familias continuó manteniéndose como una constante. Sin embargo, para los siguientes años, y particularmente para 1984, se observó un cambio sustancial en la distribución del ingreso para el conjunto de todos los deciles. Por ejemplo, para las familias de los deciles más pobres (decil I al decil V), se observó un incremento sustancial en el monto de los ingresos acumulados, ya que en 1963, estos mismos deciles concentraban el 16%, y para 1984 ese monto había llegado a un 20%.

Por ejemplo, los deciles VI al IX, en donde se ubican las familias de los sectores medios, mostraron una modificación importante, ya que pasaron de controlar el 35 % del total del ingreso en 1963, para alcanzar un 47 % en 1984. El crecimiento de los ingresos que experimentaron dichas familias en este periodo, se logró sobre la base del deterioro del decil en el cual se ubican las familias más ricas del país. Este hecho queda demostrado de la siguiente manera: mientras que para 1963, el decil más rico había logrado concentrar la mitad del ingreso, veinte años después, este mismo decil habría de experimentar un marcado deterioro, pasando a concentrar ahora solamente el 32 %. Este sería el porcentaje más bajo alcanzado por este sector de la población, en la historia económica contemporánea.

Pero una vez iniciada la nueva etapa económica, los ingresos del sector más rico de la sociedad empezaron a mostrar un nuevo incremento, siendo éste el único grupo de familias que enfrentaron una recuperación. Sin embargo se debe señalar que esta recuperación estuvo sustentada en el deterioro que mostraron los integrantes de los restantes 9 deciles. Por ejemplo, para los deciles más pobres (I al IV), durante 1989 se experimentó un retroceso en los niveles de sus ingresos, ya que el porcentaje acumulado por éstos pasó a de un 20 % de la riqueza nacional. Mientras que cinco años después, estas familias observaron un retroceso significativo, acumulando ahora sólo el 15 %, porcentaje que era similar al alcanzado por este mismo grupo, treinta años antes.

Sin embargo, como resultado de la crisis económica de finales de 1994 y la aplicación de severas medidas de ajuste, extrañamente los sectores más pobres no resultaron ser los más afectados, puesto que los resultados de la encuesta de ingreso de 1996, mostraron una recuperación en el nivel de ingresos para estas familias. Así, para 1996, las familias de estos 5 deciles se recuperaron, para acumular ahora un 20 % del total del ingreso. Este hecho vino a corroborar la hipótesis sostenida por algunos investigadores, quienes argumentaron que los hogares en donde el ingreso se conformaba exclusivamente por la remuneraciones salariales, los efectos de la crisis se resentirían en mayor medida, en comparación con aquellos otros hogares que contaban con una diversificación en sus fuentes de ingresos (fundamentalmente ocupaciones por cuenta propia), y que les permitían compensar las pérdidas sufridas por el desempleo temporal y por la reducción en el poder de compra, con salarios que enfrentaban tendencias a la baja (Cortés, 1997).

Mientras tanto, entre los deciles de los sectores medios (VI al IX), las cosas no resultaron ser mejores, ya que en tan solo 5 años habían experimentado una reducción de 4 puntos, llegando a concentrar, en 1989, un 43% del total del ingreso. Esta tendencia a la baja se mantendría durante los siguientes años. El resultado de la encuesta de ingresos registrada dos años después, sobre este mismo grupo de deciles, mostró que su nivel de ingresos seguía siendo el mismo de 1989. Es decir, si comparamos el porcentaje de la riqueza que había logrado concentrar este grupo de familias en 1984, se hace evidente el retroceso experimentado en relación con 1996³³. De esta forma, las cifras nos muestran el estancamiento en las condiciones de acumulación de estos grupos de familias, en los últimos dos sexenios.

Por su parte, el decil X, en donde se ubican las familias del sector más rico, fueron quienes resultaron, a final de cuentas, los más beneficiados, a raíz de la instrumentación de la nueva política económica. Por ejemplo, a partir de

³³ Por ejemplo en 1984 se alcanzó un 47 % del total del ingreso, esta cifra para 1996 había disminuido para alcanzar un 43 % del total del ingreso.

1984 en adelante, este sector experimentó una recuperación gradual de su nivel de ingreso. Sin embargo, no logró recuperar los mismos índices registrados durante la década de los años cincuentas y sesentas, aunque sí empezaron a mostrar una lenta, pero segura recuperación. De esta manera, para 1989, habían logrado una importante recuperación (38%), en comparación con el 32 % en el quinquenio anterior. Cinco años después, el porcentaje continuaba en ascenso, logrando alcanzar un 41%. Sin embargo ya, en un contexto de crisis, la recuperación se vería frenada, pasando a un deterioro en los montos alcanzados, el cual registraría un retroceso en relación con los años anteriores, ya que según los datos de 1996, este reducido sector de la población logró concentrar el 39% de la riqueza generada por la economía del país. Esto vendría a confirmar los argumentos presentados con anterioridad: bajo las condiciones del modelo neoliberal, solamente se han visto beneficiados los sectores más ricos. Por ejemplo, para 1996, si conjuntamos los resultados alcanzados por los deciles IX y X, veremos que entre ambos logran acumular el 52.63 % del total del ingreso de la riqueza generada.

Esta misma lógica de concentración fue muy evidente en los años anteriores, con la excepción del año de 1984, en donde se observó un pequeño retroceso en el nivel de ingresos alcanzado por ambos deciles, para quienes la nueva estrategia de acumulación del capital les ha proporcionado las bases para lograr recuperar el terreno perdido, durante los años del modelo estatista, en el cual se había logrado establecer un equilibrio en la distribución de la riqueza generada en el país

Cuadro 2.2

Evolución de la distribución de los ingresos durante el periodo 1984-1998³⁴

Deciles	1984	1989	1994	1996	1998
<i>Total</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>
X	32	38	41	37	38
IX	17	16	16	16	37 *
VIII	12	11	11	12	
VII	10	9	8	9	
VI	8	7	7	7	25 **
V	6	6	5	6	
IV	5	5	4	5	
III	4	4	3	4	
II	3	3	3	3	
I	2	2	1	2	

Fuente de la tabla: "Reporte Económico". *La Jornada*. 10 de junio de 1996. Los datos correspondientes a los años 1996 y 1998 se obtuvieron de las encuestas Ingreso-Gasto de esos años.

*Es el porcentaje acumulado entre los deciles VII, VIII y IX para la encuesta levantada en el año de 1998.

**Es el porcentaje acumulado entre los deciles I, II, III, IV, V y VI para la encuesta levantada en el año de 1998.

Es evidente que bajo las condiciones impulsadas por el nuevo modelo económico, las familias que resultaron las más beneficiadas fueron las más ricas, y han logrado controlar y mantener bajo su dominio los recursos específicos, para poder acomodarse de forma exitosa dentro de la nueva estrategia y, por lo tanto, obtener los mejores resultados para sus empresas, así como también para sus propias familias.

³⁴ Cabe señalar que en el caso de las cifras de la encuesta de ingreso de 1998, no se obtuvo la información desglosada para los deciles I al V, por tanto la cantidad que se presenta en el decil VI (25%) es el porcentaje global de los primeros seis deciles. Lo mismo ocurrió con los datos de los deciles VII y VIII, así la cantidad que se reporta en el decil IX (37%) resulta ser el porcentaje global de los tres deciles señalados.

Sin embargo, al momento de estar llevando a cabo la redacción del presente documento se pudo tener acceso a los resultados de la última encuesta de ingreso - gasto de 1998. En ese año, se ofrecieron los siguientes resultados: los seis primeros deciles de la población, es decir el 60% de la población total del país, lograron obtener en total el 25% del total de los ingresos. Mientras que los siguientes tres deciles, en los cuales se ubica a las familias de los sectores medios en conjunto lograron acumular el 37%. Mientras tanto, el último decil, es decir solamente el 10% de la población total del país, lograron adjudicarse el 38% de los ingresos totales. Aunque significativo, el leve retroceso mostrado por el último decil, sigue siendo evidente, en nuestro país, la concentración excesiva del ingreso en sólo un 10% de la población.³⁵

³⁵ Tomando como referencia el nivel de ingresos que acumulan las familias en sociedades con economías desarrolladas, encontramos los siguientes resultados: en Países avanzados de Europa, Norteamérica y Japón, el 10% de las familias altas concentran, a *grosso modo*, entre el 20 y el 25 % del ingreso. Las familias medias concentran cerca del 40%, y las de ingreso bajo (seis deciles inferiores) concentran entre el 35 y el 40 %. En el otro extremo encontramos la desigualdad injusta a la que están sujetas otras sociedades y economías, entre ellas está el caso de la sociedad mexicana, tal y como ha quedado evidenciado con los datos presentados (*La Jornada*, 10 Junio de 1996).

CAPITULO III. El proceso de industrialización y sus efectos en la ciudad de México

Introducción

En este capítulo se analizará la manera en que se reflejó en la ciudad de México el proceso del crecimiento económico, a partir de la instauración del modelo de *sustitución de importaciones*, y los beneficios que esto generó para una parte de su población.

Los orígenes de la industrialización

Si la industrialización fue un punto central de la estrategia de acumulación estatista, también es importante recordar que fue precisamente, la ciudad de México, el lugar en donde se concentró buena parte de los establecimientos encargados de la producción de bienes de capital y de consumo duradero, haciendo que con el paso del tiempo, se convirtiera en la ciudad más industrializada del país (Garza, 1985; Parnreiter, 1998).

En este proceso, la ciudad de México ocupó un lugar privilegiado. Su crecimiento, tanto productivo como demográfico, hizo que se redefiniera el papel clave que desempeñó en la nueva etapa de crecimiento económico. Ejemplo del nuevo rostro fabril de la ciudad, fue que durante 1930, en todo el país se contaba con un total de 46,830 establecimientos industriales; de estos únicamente 3,180, esto es, el 6.8%, se localizaban dentro de los límites de la ciudad. Sin embargo, a medida que la estrategia de industrialización avanzaba,

se manifestó una concentración del aparato industrial, alcanzando en 1970 la cantidad de 33, 185, de los 118, 993 establecimientos industriales que se habían establecido en todo el país, lo cual representó el 27.8% del total de la planta industrial del país (Garza, 1985).

A medida que la capital del país se convirtió en el lugar privilegiado de instalación de la planta productiva, su papel económico fue haciéndose cada vez más importante. Según los datos, el valor agregado industrial generado en la capital mostró un aumento ininterrumpido en su participación en la industria nacional: 27.2% en 1930, 32.8% en 1940, 40.4% en 1950, 47.1% en 1960 y 48.6 % en 1970 (Ibid).

El proceso de concentración de la industria mexicana en la ciudad, dio por resultado que otros sectores productivos registraran también un incremento notable. Esto último quedó demostrado con los siguientes datos: el sector de servicios, comercio y gobierno en su conjunto, pasaron de 40.9% a 49 % del total nacional, entre 1940 y 1970. También para el decenio de 1960 – 1970, la ciudad participó con la generación del 49. 4% del Producto Interno Bruto. De esta manera, solamente en la ciudad de México se fabricaba casi la mitad de la producción industrial del país. Así, la ciudad se convirtió en un importante espacio generador de oportunidades laborales, no solamente dentro del sector industrial, sino para todos los demás sectores productivos, generando de esta forma un mercado de trabajo urbano sumamente variado, que generó expectativas para diversos sectores de la población. (Ibid).

El dinamismo mostrado por la economía en la ciudad, se tradujo a su vez en un incremento en el número de sus habitantes. Dicho proceso se debió, en parte, al crecimiento natural de la población, así como también a la importante migración. La población que llegó a la ciudad, en su mayoría, fue atraída por las oportunidades laborales y las condiciones de vida que se ofrecían en la ciudad en relación con la pauperización que ya se vivía en el campo. Como resultado de esta situación, la población de la ciudad se elevó en 1960 - 1970 de 4' 910, 961 a 8' 355, 084 millones de habitantes. En síntesis, el área urbana de la ciudad de México pasó a convertirse en el espacio más

dinámico de la economía en el ámbito nacional, a la vez que se transformó en el lugar más beneficiado por las políticas sectoriales de apoyo a la industrialización. Por tanto, es posible concluir parcialmente que la ciudad de México se convirtió, durante cuatro décadas, en el mayor y más dinámico centro industrial, comercial y de servicios del país.

La ciudad de México y el impacto de las crisis económicas de los años ochenta

La crisis que enfrentó la economía mexicana en el año de 1982, representó, en el fondo, la crisis definitiva del modelo de industrialización por *sustitución de importaciones*. Este modelo, exitoso por décadas, no logró consolidarse en un modelo de crecimiento extensivo a un modelo de crecimiento intensivo. Por lo tanto, ante estas circunstancias, la planta productiva envejeció y, por ende, la producción se estancó. Esto repercutió en que el sector manufacturero no fuera capaz de generar las divisas necesarias para lograr cubrir los onerosos compromisos, tanto del pago de los intereses de la deuda que se había contraído ante instituciones financieras extranjeras, así como los requerimientos de las importaciones que demandaba la planta productiva del país (Parnreiter, 1998).

En concreto, la crisis económica trajo para la ciudad, el cierre de una cantidad importante de empresas, generando una importante ola de desempleo. Sin embargo hay, que remarcar el hecho de que así como el crecimiento es un proceso desigual, el efecto de la crisis se dio también de forma desigual, afectando fundamentalmente a los sectores productores de bienes de capital y de consumo duradero, siendo precisamente los que lograron una concentración significativa en la ciudad. Algo similar se vivió en la ciudad de Monterrey; a diferencia de otras ciudades de la república como Guadalajara y Puebla, en donde su economía se especializó en la producción de bienes de consumo inmediato, principalmente en pequeños talleres, en donde la mano de obra es exclusivamente de origen familiar. Esta situación llevó a que la crisis no dejara una secuela de cierre masivo de empresas y la subsiguiente experiencia del desempleo (Arias, 1985; Garza y Rivera, 1994).

No cabe duda que las medidas de ajuste instrumentadas a partir de la crisis de 1982, tuvieron consecuencias negativas para la población que vive en la ciudad de México. Por ejemplo, aunado a la pérdida de importancia como generadora de riqueza, la ciudad vino a experimentar otros cambios sustanciales, como la disminución en el crecimiento poblacional; pues si en los años sesenta creció a un ritmo anual de 5.2%, para los setentas, este crecimiento fue de un 4.4% anual. Así, una década más tarde el crecimiento se redujo a una tasa anual de 0.7 %. Esta situación provocó que la ciudad de México se convirtiera en una zona expulsora de población.³⁶ Sin embargo, es posible percibir en el transcurso de los primeros años de la década de los noventa, una tendencia que parece cambiar la lógica expulsora de la ciudad, pues entre 1990 – 1995, el número absoluto de inmigrantes tuvo un crecimiento de moderado de un 0.32 % (Parnreiter, 1998).

De igual forma, así como la ciudad dejaba de ser atractiva para los migrantes, una tendencia negativa similar fue la que sufriría el empleo. En los últimos 15 años, la participación de la ciudad de México en la generación de empleo, bajó de un 40% a un 30 %. En este sentido, las pérdidas más graves se registraron dentro del sector manufacturero, ya que durante 1980, en este sector se encontraba ocupada el 45 % de la PEA; mientras que en 1994, dicho porcentaje se había reducido a un 28%.

Así como la ciudad de México perdió su participación en la producción manufacturera, también su papel como sede de las empresas más grandes sufrió cambios importantes. Para 1982, 287 de las 500 empresas más importantes tuvieron su sede en el Distrito Federal. Este número se reduciría a sólo 145 en 1989. A partir de este año, la concentración en el Distrito Federal crece de número hasta 1994, cuando vuelve a presentar una disminución. Estas transformaciones económicas muestran los cambios

³⁶Entre 1980 y 1990 la Zona Metropolitana de la Ciudad de México tuvo una tasa de crecimiento negativa (-0.4%) lo que se traduce en una emigración neta de 159 personas diarias (entre 1985 y 1990). Aun más acentuada es la emigración desde el Distrito Federal que en los años ochenta tuvo un saldo migratorio negativo de casi 1.2 millones de personas. (Parnreiter, 1998).

experimentados en la estructura económica de la ciudad. En tanto, la industria y el comercio perdieron peso en el PIB de la ciudad; mientras el transporte y, sobre todo, los servicios tuvieron una mayor participación.

La disminución de la producción manufacturera y el auge de los servicios, se reflejó igualmente en el mercado laboral. A partir de 1980, el empleo en el sector industrial bajó drásticamente, para ser substituido por los servicios, como primera fuente generadora de empleos. A partir de este mismo año, la economía registró un crecimiento moderado, aunque dicho crecimiento se ha manifestado contradictoriamente en un incremento de la población, que tiene que cubrir todas o la mayor parte de sus necesidades, con dos o menos salarios mínimos. Los datos muestran que esta situación es más grande y grave en la ciudad de México, con respecto al promedio nacional. Así, en el Distrito Federal, 56.7% de la población ocupada recibía (en 1997) dos o menos salarios mínimos, mientras que en el total de las áreas urbanas nacionales fue el 49.3%. Además, los salarios mínimos reales perdieron casi dos tercios de su valor, bajando de un índice de 100% (1981) a 39.7% en 1993 (Ibid).

Comportamiento del empleo durante la segunda mitad de la década de los noventa

Según estimaciones presentadas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el 60 % de la población mexicana económicamente activa trabaja en la economía informal (*El Universal* 31 de marzo de 1997). A conclusiones similares llegan la Confederación de Trabajadores de México (CTM), el Partido de la Revolución Democrática (PRD) y la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO) (*El Financiero*, 14 de abril de 1997; *El Universal Gráfico*, 2 de diciembre 1996; *La Jornada*, 15 de marzo de 1997).

Aunque estos datos difieren en relación con todo el país, lo que es innegable es que la economía informal creció explosivamente en la ciudad de México. Este importante incremento de la informalidad, significó que una parte creciente de la población trabajare en un ambiente social y laboral precario;

aunque es cierto que no todos los trabajos informales tienen necesariamente peores condiciones que los trabajos formales. Normalmente, una recesión suele afectar más a las ramas de la construcción, de la producción de bienes de capital y de consumo duradero, y dado que las últimas dos fueron altamente concentradas en la ciudad de México, no deja de sorprender que la crisis haya dejado sentir su impacto, particularmente severo, en éstos rubros, y que también haya afectado los intereses y las condiciones de vida de una importante franja de su población (Garza, 1985; Parnreiter, 1998).

La crisis en los sectores productores de bienes de capital y, en particular, de bienes de consumo duradero, fue agravada por la reorientación de la política económica. Con el modelo neoliberal, el mercado interno perdió su función como centro de gravitación económica ya que bajo la lógica del modelo económico actual, el desarrollo de las fuentes productivas competitivas se basa fundamentalmente en las exportaciones; aunado esto a la caída en los ingresos de los trabajadores, causaron una pérdida en el nivel de compra en el mercado interno.

Obviamente, el hecho de que las grandes ciudades perdieran importancia como mercado interno, trajo consigo el agravamiento de los problemas de la ciudad. Finalmente la crisis impactó particularmente a la Ciudad de México, debido a un privilegio ambiguo. Con su dominio tradicional y estructural, resultó que era la primera ciudad en donde se introducían las innovaciones organizadoras y tecnológicas de la nueva etapa capitalista. La base económica de la ciudad se ha transformado en dirección a los servicios, a partir de los años ochenta. Mientras los servicios participaron con menos de un cuarto en el PIB que se generaba en la ciudad en 1970, en 1990 el porcentaje ascendió a casi un 40 %. Simultáneamente, su participación en el mercado laboral se incrementó, de 23% a 35 %, de 1980 a 1994.³⁷

Estas ganancias deben de traducirse necesariamente en un importante deterioro de otros sectores productivos, como ocurrió con la industria y el comercio. Como se mencionó antes, el sector de los servicios representan la

rama más dinámica en el actual modelo económico. Son, por decirlo así, el motor de la fase actual de la acumulación capitalista, como lo fue, por ejemplo, la industria automotriz durante el *fordismo*.³⁸ Además, mencionamos que los servicios avanzados tienden a concentrarse en las grandes metrópolis. Esta tendencia también está confirmada por varios indicadores, que señalan que la Ciudad de México está transformándose en un centro de servicios. Por tanto, la ciudad de México, de ser un lugar especializado en manufacturas, en las décadas de los sesentas y setentas, cambió a uno especializado en servicios; lo que se refleja en el hecho de que para el año de 1990, el 43 % del PIB nacional de este sector fue producido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (mientras que en el año de 1970 este mismo rubro, en la misma Ciudad, alcanzaba el 34 %).

En el caso de la ciudad de México, la transformación de la actividad productiva en el sector terciario, se ha visto acompañada por una polarización en el mercado laboral. Tan solo entre las décadas de 1970 y 1990, el renglón de los profesionales y técnicos altamente especializados, se expandió a una tasa anual de 4.8 %, seguido de los comerciantes y vendedores en un 4.7 %. Mientras tanto, en el renglón de las profesiones típicas de las capas medias, crecieron más lentamente para alcanzar un incremento de 3% (Parnreiter, 1998).

Tal y como quedó de manifiesto en los puntos arriba señalados, el proceso de apertura comercial, sobre el cual descansa en gran parte la actual estrategia de acumulación del capital, se ha basado, como ya se ha comentado en otra parte de este trabajo, en un claro deterioro de las condiciones laborales, y por lo tanto en las condiciones de vida de la gran mayoría de la población del país, la cual ha ido paulatinamente perdiendo muchos beneficios a los que había tenido acceso, durante los años de bonanza de la economía.

³⁷ Dentro de este renglón se incluyen todos aquellos servicios avanzados: financieros, seguros y otros servicios profesionales.

³⁸ El auge de los servicios especializados, se muestra en el hecho de que entre 1985 y 1993, la participación de los servicios financieros, de seguros y de alquiler, aumentaron su contribución en el PIB nacional, en 14.9 % (Parnreiter, 1998).

Lógicamente que la población trabajadora de la ciudad de México no se ha mantenido ajena a esta situación, tal y como lo muestra la información del siguiente cuadro:

Cuadro 3.1

Reporte de las condiciones laborales de la fuerza de trabajo en la ciudad de México durante 1993 – 1997

Población ocupada	1993	1994	1995	1996	1997
Rama de Actividad (%)					
Agricultura, ganadería y similares	0.9	0.4	0.5	0.7	0.6
Industria extractiva y electricidad	0.6	0.6	0.8	01.0	0.9
Industria de la transformación	21.6	22.6	18.8	18.3	17.8
Construcción	4.4	4.4	3.9	2.9	3.4
Comercio	21.0	20.5	22	22.6	22.3
Servicios	37.3	37.5	39.6	40.5	42.4
Comunicaciones y transportes	6.7	7.1	6.9	6.5	6.6
Gobierno	7.5	6.9	7.5	7.7	6.2
Posición en el trabajo (%)					
Trabajador asalariado	74.2	75	73.7	72.3	70.9
Patrón	4.3	4.1	4.3	4.5	4.4
Trabajador por cuenta propia	16.1	16.1	17	18.1	18.4
Trabajador sin pago	5.2	4.7	5	5.2	6.3
Otros trabajadores	0.2	0.1	0	0	0
Duración de la jornada de trabajo (%)					
No trabajo en la semana	5.2	4.8	4.6	4	3
Menos de 15 horas	4.8	4.3	4.5	4.8	5.7
De 15 a 34 horas	16.7	15	16.4	17.2	17.5
De 34 a 48 horas	46.8	46.8	44.4	45.1	44.8
Más de 48 horas	26.5	29.1	30.1	29	29

Clasificada por nivel de ingreso (%)					
Menos de 1 salario mínimo	10.3	8.2	10.2	13.1	15.2
De 1 a 2 salarios mínimos	36.2	37.8	37.6	35.9	34.8
Más de 2 y hasta 5 salarios mínimos	33.9	32.9	31	8.9	26.3
Más de 5 salarios mínimos	10	11	10.7	9.6	9.2
No recibe ingresos	5.2	4.8	5	5.2	6.4
No especificado	4.4	5.3	5.5	7.4	8.1
Ocupados que ganan menos de 1 salario mínimo y trabajan más de 48 horas a la semana	15.5	13.3	15.2	18.7	20.8
Asalariados sin prestaciones	21.2	20.9	23.8	25.7	23.9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. Indicadores de Empleo y desempleo, 1993 - 1997.

En conjunto, las cifras del cuadro anterior muestran cómo la mayoría de la población trabajadora de la ciudad de México ha enfrentado un deterioro generalizado en sus condiciones laborales, así como en sus retribuciones salariales. Esto implica, que las condiciones bajo las cuales se lleva a cabo la reproducción social de la mayor parte de las familias en la ciudad, sean cada vez más difíciles. En primer lugar, los datos confirman que la moderada recuperación que experimentaron algunos de los indicadores de la actividad económica, a nivel macro, no se ha traducido en mayores oportunidades de trabajo para aquellos que buscan ingresar, por primera vez, al mundo laboral. De igual manera, la recuperación que experimentó la economía, a partir de la puntual aplicación de las mediadas de ajuste no se ha traducido en la generación de más y mejores de puestos trabajo, ni en la obtención de mejores ingresos salariales.

De esta manera, todos los indicadores que hacen referencia a las actividades que tienen que ver con el llamado sector informal o las actividades por cuenta propia, reportaron incrementos en el periodo contemplado en el reporte (1993 1997). En este sentido, la información reportó un crecimiento

de la población que se dedica a laborar por su cuenta, la cual pasó de 16.1% a un 18.4%. De igual forma, las personas que laboran, pero que no reciben ninguna remuneración por su actividad, experimentaron también un importante incremento, ya que en 1993 esta población representaba un 5.2%, para 1997 era el 6.3 %. Esto se puede relacionar con el punto anterior, pues esto aparece como un indicador del desarrollo de actividades o la puesta en marcha de estrategias productivas, que tienden a incorporar, en mayor medida, a la población de jóvenes y adultos mayores, los cuales no reciben ninguna retribución económica por la actividad que están llevando a cabo, por desarrollarse éstas, principalmente en el ámbito familiar.

La capacidad de la población para desarrollar estrategias que le permitan obtener la entrada de algún ingreso económico, quedó de manifiesto con el hecho de que en plena época de crisis económica, recesión y cierre de numerosas fuentes de empleo, el porcentaje de personas en situación de desempleo fue sorprendentemente bajo. Por ejemplo, para el año de 1993, el porcentaje de personas que no trabajó en la semana fue de 5.2 %; cuatro años después, ese porcentaje había disminuido, para llegar a ser el 3 % de la PEA, en la ciudad. Estos comportamientos sólo son entendidos, en la razón de que en nuestro país, a falta de un seguro de desempleo, todas aquellas personas que no trabajan y no obtienen algún ingreso económico, resultan ser un sector muy pequeño (Velasco Arregui, 1997).

Por su parte, el empleo en el sector público, que normalmente ha sido uno de los espacios tradicionales de trabajo de los sectores medios, también experimentó una disminución significativa. En este caso, el porcentaje de la población que labora dentro de este sector, pasó de un 7.5 % en 1993, a 6.6 % de la PEA en el año de 1997. Sobre este punto, hay que señalar que una de las estrategias sobre las cuales se basó la puesta en marcha de las reformas estructurales del modelo *globalizador*, ha sido precisamente la privatización de la mayoría de las empresas estatales; lo cual, a final de cuentas, se ha traducido en el despido o en las jubilaciones forzadas de muchos trabajadores.