

01086



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
COLEGIO DE GEOGRAFIA

**"DIMENSION DE LA DESIGUALDAD SOCIAL URBANA.
EL CASO DE LA REGION CENTRO-NORTE DE MEXICO"**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTORA EN GEOGRAFIA
P R E S E N T A :
MARIA DE LOURDES SANCHEZ GOMEZ

2722
27872



FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
SERVICIOS ESCOLARES

MAYO DEL 2000.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis padres:

*Por su fe, amor y paciencia
mi eterno agradecimiento y
mi infinito amor.*

A Humberto:

*Por el gran amor que me das y por el invaluable impulso y
comprensión que día a día me brindas.*

A la pequeña Lizette:

*Por que tu presencia ha llenado mi vida de amor y ternura, por todo
lo que para mí significa tu linda sonrisa y tu dulce voz al
decir... mamá.*

A mis hermanos:

Por sus valiosas palabras de aliento.

A mis amigos:

Por su apoyo y grata compañía.

INDICE

Introducción.....	1
-------------------	---

CAPITULO I

LA MULTIDIMENSIONALIDAD DE LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD SOCIAL

1. Aspectos fundamentales en la interpretación de la desigualdad social.....	7
a) Conceptualizando la desigualdad social.....	8
b) ¿Cuál es el origen de la desigualdad social?.....	9
c) Tipos de desigualdad.....	10
2. Corrientes de interpretación y líneas de investigación.....	12
a) Corrientes filosóficas de interpretación.....	13
b) Principales líneas de investigación.....	15
1. Medidas de bienestar.....	16
2. Pobreza.....	19
3. Desigualdad.....	22
3. Propuesta metodológica.....	29

CAPITULO II

DESARROLLO ECONOMICO Y DESIGUALDAD SOCIAL EN MEXICO, 1940-1990

1. Antecedentes.....	35
2. Industrialización Sustitutiva de Importaciones.....	36
- Variables macroeconómicas.....	37
- Costo de la vida.....	38
- Empleo.....	38
- Educación.....	40
- Distribución del ingreso.....	42
3. La crisis del modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones.....	44
- Variables macroeconómicas.....	45
- Costo de la vida.....	46
- Empleo.....	48
- Educación.....	48
- Distribución del ingreso.....	51
4. La crisis económica de los ochenta y el proyecto neoliberal.....	55
- Variables macroeconómicas.....	57
- Costo de la vida.....	58
- Empleo.....	60
- Educación.....	61
- Distribución del ingreso.....	63
4.1 La crisis de Diciembre de 1994.....	65

CAPITULO III

CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS EN EL SISTEMA URBANO REGIONAL DE MEXICO (1970-1990).

1.	Antecedentes.....	70
2.	Redistribución de la población urbana.....	72
3.	Desconcentración metropolitana y no-metropolitana.....	82
4.	Distribución territorial de la desigualdad social.....	85
	4.1 La región Centro-Norte. Condiciones sociales y económicas.....	87
	4.2 Manifestaciones territoriales del crecimiento del sector servicios.....	89
5.	Las ciudades en estudio.....	92
	5.1 Evolución del sector servicios en las ciudades de Querétaro e Irapuato.....	98

CAPITULO IV

LA TRANSFORMACION DEL TRABAJO Y EL EMPLEO. EL CRECIMIENTO DEL SECTOR SERVICIOS.

1.	Antecedentes.....	104
2.	Características de los establecimientos del sector servicios.....	105
	2.1 Tamaño de los establecimientos.....	106
	2.2 Los empleos.....	111
	2.3 Tiempo de operación de las empresas.....	113
	2.4 Tipo de local e inversión en los establecimientos.....	117
3.	Localización y formación de empresas de servicio en Querétaro e Irapuato.....	120
	3.1 Preferencias de localización.....	120
	3.2 Factores de ubicación.....	124
	3.3 Evaluación de la localización.....	128
4.	Características de la mano de obra.....	131
	4.1 Procedencia del personal ocupado.....	132
	4.2 Nivel de estudios requerido para ocupar puestos de trabajo.....	133
	4.3 Experiencia de la mano de obra.....	135
	4.4 Ingresos y distribución del gasto.....	136

3.6 México: Crecimiento de la población urbana metropolitana y no metropolitana total, según regiones, 1970-1990.....	82
3.7 México: Crecimiento de la población ocupada urbana metropolitana y no metropolitana, según regiones y sectores económicos, 1970-1990.....	84
3.8 México: Participación porcentual de la población ocupada por región y sector económico (1970-1990).....	85
3.9 Participación porcentual de la población ocupada por sector económico en la región Centro-Norte (1970-1990).....	88
3.10 Número de localidades de más de 15,000 habitantes en la región Centro-Norte de México (rango-tamaño).....	89
3.11 Población ocupada y número de establecimientos de servicios por tipo, en la región Centro-Norte de México (Rango-Tamaño y porcentajes).....	90
3.12 Población ocupada y establecimientos industriales, modernos, y tradicionales, en la región Centro-Norte de México, (1995).....	93
3.13 Región Centro-Norte de México, población ocupada y número de establecimientos por tipo de servicio 1995 (Porcentajes).....	94
3.14 Dinámica del sector servicios en las ciudades de Querétaro e Irapuato (1989-1994).....	98
3.15 Dinámica del personal ocupado en el sector servicios en las ciudades de Querétaro e Irapuato (1989-1994).....	101
3.16 Dinámica del sector servicios en las ciudades de Querétaro e Irapuato (1989-1994 Incremento porcentual).....	102

CAPITULO IV

4.1 Tamaño de los establecimientos por tipo de servicio en las ciudades de Querétaro e Irapuato.....	108
4.2 Porcentaje de empleados en los establecimientos de servicio, por tipo de servicio y tamaño del establecimiento.....	109
4.3 Población ocupada por tipo de servicio y actividad.....	113
4.4 Número de años que tienen laborando las empresas de servicio.....	114
4.5 Tiempo que tienen laborando las empresas de servicio.....	115
4.6 Número de años que tienen laborando las empresas por tipo de servicio.....	116
4.7 Evolución de la población ocupada en el sector servicios.....	117
4.8 Situación jurídica de los establecimientos de servicios.....	117
4.9 Inversión total en el establecimiento.....	119

4.10 Localización de las empresas de servicio en el lugar en que fueron entrevistadas.....	121
4.11 Reubicación de las empresas de servicio, según zonas.....	122
4.12 Preferencias en las reubicaciones de las empresas de servicio.....	123
4.13 Empresas de servicios que realizaron estudios de factibilidad para su ubicación.....	124
4.14 Razones por las que los negocios fueron establecidos en el lugar donde se encuentran (porcentajes).....	126
4.15 Factores tomados en cuenta para el establecimiento de empresas de servicios (porcentajes).....	127
4.16 Tipo de empresas de servicio que realizaron estudios de mercado para su establecimiento (%).....	128
4.17 Principal área geográfica considerada en los estudios de mercado (%).....	130
4.18 Empresas que realizaron estudios sobre la mano de obra requerida.....	130
4.19 Características analizadas de la mano de obra en el sector servicios (%).....	131
4.20 Procedencia del personal ocupado en el sector servicios. Por tipo de servicio.....	132
4.21 Nivel de instrucción requerido para ocupar puestos ofertados en las empresas de servicio, por tamaño del establecimiento y tipo de servicio.....	133
4.22 Años de experiencia requeridos por el sector servicios. Por tipo de puesto y tipo de servicio.....	136
4.23 Distribución del ingreso obtenido en las empresas de servicio (%).....	137
4.24 Monto de las ganancias del sector servicios en el año de 1996 (%).....	139
4.25 Ganancias promedio de las empresas de servicio en 1996.....	139

CAPITULO V

5.1 Personal femenino y masculino por tipo de servicio.....	145
5.2 Grupos de edad de los empleados en el sector servicios.....	146
5.3 Nivel de escolaridad de los empleados del sector servicios.....	147
5.4 Clasificación de las actividades de los empleados del sector servicios, según su ocupación principal.....	150
5.5 Niveles de calificación de acuerdo al tipo de servicios.....	151
5.6 Empleados del sector servicio que han recibido capacitación laboral.....	154
5.7 Cursos de capacitación recibidos por los empleados de servicios.....	155
5.8 Condiciones de contratación laboral en las empresas de servicio.....	157
5.9 Tiempo de duración del compromiso laboral de los empleados del sector servicios.....	157
5.10 Población que no recibe prestaciones en el sector servicios (%).....	158

5.11 Porcentaje de empresas cuyas prestaciones varían según la categoría ocupacional y tipo de servicio.....	159
5.12 Prestaciones ofrecidas por categoría ocupacional (%).....	160
5.13 Prestaciones laborales por tamaño de la empresa.....	160
5.14 Jornada laboral de los empleados en el sector servicios.....	161
5.15 Antigüedad laboral en las empresas de servicios.....	162
5.16 Porcentaje de población empleada en los servicios que reciben un salario fijo.....	163
5.17 Porcentaje de población que percibe un salario y no lo percibe en el sector por tamaño de establecimiento.....	164
5.18 Nivel de ingresos de los empleados del sector servicios según su categoría ocupacional...165	165
5.19 Nivel de ingresos por tipo de servicio.....	166
5.20 Nivel de ingresos de los empleados del sector servicios según su categoría ocupacional...167	167
5.21 Porcentaje de población que considera que el puesto que ocupa tiene expectativas de crecimiento.....	169
5.22 Tipo de expectativas que los empleados de servicios consideran tener en el puesto que ocupan.....	169
5.23 Porcentaje de población que piensa cambiar de empleo.....	170
5.24 Evolución de las empresas de servicio en los últimos tres años.....	173
5.25 Porcentaje de empresarios que considera que su servicio tiene expansión en el mercado.....	174
5.26 Cobertura territorial de los servicios (%).....	175
5.27 Posibles áreas de mercado para la expansión de las empresas de servicios.....	176
5.28 Estrategias de expansión de las empresas de servicios.....	177

INDICE DE MAPAS

3.1 Sistema Urbano Regional.....	73
3.2 México: Incremento Porcentual de la Población Urbana, 1970-1990.....	75
3.3 México: Regiones atractoras y expulsoras de población (Diferencias porcentuales 1980-1990).....	77
3.4 México: Incremento porcentual del número de ciudades, 1970-1990.....	81
3.5 Región Centro-Norte: Servicios al productor, población ocupada 1995.....	95
3.6 Región Centro-Norte: Servicios al consumidor, población ocupada 1995.....	95
3.7 Región Centro-Norte: Servicios de distribución, población ocupada 1995.....	96

INDICE DE FIGURAS

CAPITULO III

3.1 Número de ciudades en la región Centro-Norte 1995.....	90
3.2 Número de establecimientos por tipo de servicio. Región Centro-Norte, 1994 (Rango-Tamaño).....	91
3.3 Personal ocupado en el sector servicios, por tipo de servicio Región Centro-Norte, 1994. (Rango-Tamaño).....	92
3.4 Personal ocupado en el sector servicios por tipo, en la región Centro-Norte 1994.....	97
3.5 Número de establecimientos por tipo en la Región Centro-Norte 1994.....	97
3.6 Dinámica del personal ocupado en el sector servicios 1989-1994.....	100

CAPITULO IV

4.1 Tamaño de los establecimientos en el sector servicios.....	107
4.2 Renta mensual promedio de las empresas de servicio.....	118
4.3 Lugar de emplazamiento de las empresas de servicio.....	121
4.4 Preferencias de desplazamiento de las empresas de servicio.....	124
4.5 Empresas que realizaron estudios de factibilidad de ubicación.....	125
4.6 Empresas de servicio que realizaron estudios de mercado.....	129
4.7 Distribución del gasto obtenido por las empresas de servicio (% promedio).....	138

CAPITULO V

5.1 Nivel de calificación de los empleados.....	153
---	-----

CAPITULO V

LA DESIGUALDAD OCUPACIONAL EN EL SECTOR SERVICIOS

1.	Antecedentes.....	141
2.	Estructura ocupacional y polarización de la fuerza de trabajo.....	143
	2.1 Feminización de la fuerza de trabajo.....	145
	2.2 La edad de los empleados.....	146
	2.3 El nivel educativo de los empleados.....	147
	2.4 Niveles de calificación.....	149
	2.5 Capacitación laboral.....	154
3.	Segmentación y precarización de la fuerza de trabajo.....	155
	3.1 La inestabilidad laboral.....	156
	3.2 Las prestaciones.....	158
	3.3 Jornada de trabajo y antigüedad laboral.....	161
	3.4 Asalarización.....	163
	3.5 Ingreso.....	164
	3.6 Las expectativas de los empleados.....	168
4.	Incentivos y perspectivas de desarrollo del sector servicios.....	172
	4.1 Perspectivas del sector servicios.....	173
	4.2 El desarrollo del sector servicios, gran potencial para la integración regional.....	175
	Conclusiones.....	178
	Bibliografía.....	186
	Anexos Metodológicos.....	195
	1. Análisis del sector servicios en la región Centro-Norte de México.....	196
	2. Cuestionario aplicado a empresarios y trabajadores del sector Servicios en las ciudades de Querétaro e Irapuato.....	207

INDICE DE CUADROS

CAPITULO II

2.1 México: PIB por ramas económicas 1930-1990 (Porcentajes).....	37
2.2 Población Económicamente Activa en México, por sector de actividad 1940-1950.....	39
2.3 Distribución de la Población Económicamente Activa Urbana en México (1950-1970).....	39
2.4 México: Escolandad de la población de 15 años y más (1940-1990).....	40
2.5 Distribución del ingreso en México por deciles nivel nacional (porcentajes).....	44
2.6 Tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto y de los precios en México (1970-1977)....	47
2.7 Participación Porcentual del PIB por sectores de actividad económica en México (1970-1977).	47
2.8 México. Escolaridad y evolución de la escolaridad de la población de 15 años y más (Estratificación en indigentes, pobres extremos, pobres y no pobres)	50
2.9 México: Porcentaje de la población de 15 años y más.....	50
2.10 México: Distribución del ingreso de los hogares 1977.....	52
2.11 México: Indicadores de ingreso y de concentración 1977.....	53
2.12 Distribución del ingreso en México por deciles nivel nacional (porcentajes).....	54
2.13 México: Distribución del ingreso entre las clases sociales, 1963 y 1977.....	54
2.14 Tasa anual de crecimiento del PIB y PIB per cápita en México, 1960-1987.....	57
2.15 Participación sectorial del PIB (%) en México 1980-1985.....	58
2.16 Evolución del salario mínimo real en México, 1982-1987.....	59
2.17 Disminución porcentual promedio del poder adquisitivo en México.....	59
2.18 Evolución del empleo en México, 1981-1985.....	60
2.19 Distribución del ingreso en México según datos acumulados (por deciles de hogares).....	64
2.20 Coeficiente de Gini en 1984 y 1989 en México.....	65
2.21 México. Composición de los ingresos totales de los hogares (porcentajes).....	65

CAPITULO III

3.1 México: Crecimiento de la población urbana por regiones, 1970-1990.....	74
3.2 México. Población total por regiones 1950-1990.....	76
3.3 México: Distribución del personal ocupado por sector económico. Nacional, Región Centro y Resto del País (1980-1988).....	78
3.4 México: Participación porcentual regional en la estructura del empleo, por sector económico 1970-1990.....	79
3.5 México: Incremento en el número de ciudades, por regiones 1970-1990.....	80

INTRODUCCIÓN

La pobreza y la desigualdad social en los centros urbanos, son algunos de los temas que en los últimos años han despertado mayor interés, debido entre otras cosas a la magnitud que han alcanzado los niveles de pobreza y la concentración del ingreso de una gran cantidad de mexicanos. Estos temas además de encontrarse enmarcados dentro de los lineamientos de un creciente proceso de urbanización en México, parecen acentuarse a partir de la globalización económica y la apertura comercial que experimenta nuestro país.

La desigualdad existente entre el ingreso y la distribución de la riqueza, entre las condiciones de vida que se observan en las zonas rurales y las urbanas, entre sus diferentes regiones, entre la diversidad de sus actividades productivas, su desigual organización política y social, así como también el acceso a la recreación y la cultura, son algunas de las expresiones que han impreso a México un carácter de desigualdad económica y social, que ha prevalecido a lo largo de su historia.

Las manifestaciones antes mencionadas, tienen como causa fundamental los acelerados procesos de industrialización y urbanización a los que se vio sujeto el país, como resultado de un modelo de crecimiento económico de tipo capitalista dependiente que generó, por un lado, una gran concentración económica urbana y por el otro un sostenido crecimiento económico que se basaba en la sustitución de importaciones.

Las grandes desigualdades sociales y económicas provocadas por este particular estilo de desarrollo, aceleraron los procesos de empobrecimiento y desigualdad social, por lo que desde la década de los 70's, se realizan una serie de estudios de corte cuantitativo cuya finalidad es "...detectar la asociación entre el proceso de crecimiento económico y la magnitud de las desigualdades interregionales..." (Hernández, 1984:156). Algunas investigaciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (1991) mostraban la acentuada concentración de la riqueza en unas cuantas manos y el gran deterioro que sufre la economía del resto de la población.

Debido al carácter multidimensional que involucran los términos de desigualdad y pobreza, su estudio ha sido abordado desde diferentes enfoques, así se puede hablar de investigaciones de corte neoclásico como la llamada "teoría de la convergencia", la cual postula que tarde o temprano, las disparidades interregionales tenderán a disminuir

conforme avanza el proceso de desarrollo. Esta teoría predice que en el largo plazo se dará una igualdad de condiciones en los precios de los factores (tasa de salario y tasa de ganancia) a nivel interregional y de los ingresos promedio a nivel regional.

Esta teoría supone "...la existencia de competencia perfecta en todas las actividades económicas, que se opera a pleno empleo, que exista perfecta movilidad de trabajadores y de capital entre y dentro de todas las regiones...(y)...que ...utilizan las mismas técnicas de producción (Olsen, 1995 citado en Hernández, 1984:156).

Dentro de la misma línea de convergencia se tienen estudios apoyados en la llamada "teoría dualista", la cual considera que las desigualdades inter e intra regionales se deben a la coexistencia de una sociedad tradicional y atrasada con una industrial y moderna. Los contrastes interregionales generados por esta situación tenderán –según esta teoría- a disminuir conforme la sociedad tradicional sea eliminada y absorbida por el sector moderno. Este proceso de absorción se realiza a través de dos vertientes: el avance que se manifieste en los valores y actitudes de las dos sociedades (sociológica) y la tecnológica, referida a las diferencias y avances en la tecnología utilizada.

En otra línea de interpretación considerada como divergente –y por ende contraria a la teoría de la convergencia-, se tienen aquellas teorías que predicen el crecimiento de los desequilibrios interregionales, éstas al igual que la teoría dualista, se basan en la dualidad de las relaciones existentes entre regiones atrasadas y avanzadas. Su principal argumento se enfoca a la permanencia e incremento de las desigualdades interregionales debido básicamente al libre juego de las leyes del mercado, consideran que no obstante que una región atrasada puede obtener beneficios al adoptar la tecnología avanzada que se utiliza en el sector moderno, las propias leyes del libre mercado tenderán a polarizar a los dos sectores. Esta interpretación tiene como base dos teorías independientes y a la vez complementarias: la "teoría de la causación acumulativa" de G. Myrdal (1957) y la "teoría del desarrollo desbalanceado" de A. Hirschman (1958)².(Citados en Hernández Laos (1984:157).

¹ La corriente tecnológica tiene como fundamento principal el trabajo realizado por W A Lewis (1954), mientras que la corriente sociológica se apoya en G. Germani (1965).

² La diferencia fundamental entre estas teorías radica en el papel que cada una de ellas asigna al Estado como instrumento para reducir las disparidades regionales. Myrdal considera que la acción del Estado aumenta los desequilibrios regionales, debido al contenido clasista en la toma de decisiones, por su parte Hirschman considera que la aplicación de ciertos programas como pueden ser los subsidios reducirían estas desigualdades.

En la misma línea se tiene a la "teoría del colonialismo interno"³, la cual considera que las relaciones entre zonas centrales (modernas) y periféricas (atrasadas) no sólo se refieren a factores económicos, sino también a relaciones de poder que tienen que ver con la concentración de la tierra y la propiedad en unas cuantas manos, que a su vez controla las instituciones y provoca una escasa participación política en la mayoría de la población, razón por la cual la disminución y eliminación de la desigualdad difícilmente podrá lograrse sin un cambio estructural profundo que modifique las relaciones de poder de la sociedad.

Los actuales procesos de estructuración territorial, determinados por un conjunto de relaciones socio-económicas, se enmarcan dentro de dos vertientes, una a nivel nacional, debido a que estos cambios surgen en una etapa de recesión de la economía capitalista que inicia a principios de la década de los setenta y se profundiza a partir de 1982, y otra a nivel mundial, al presentarse lo que se ha denominado "reestructuración global del sistema capitalista", el cual, es puesto en marcha en México en 1983, y tiene como base ideológica principal a las políticas neoliberales.

Esta reorganización económica ha dado lugar a la manifestación de procesos de cambio significativos en la estructuración global del territorio, la urbanización y la estructura interna de las ciudades.

De acuerdo con Aguilar, Castro y Juárez (1995:10) esta reestructuración ha dado lugar a una serie de impactos territoriales que se manifiestan, entre otros, en:

- a) Dispersión de nuevas áreas industriales orientadas a la exportación;
- b) Incremento de migraciones de carácter urbano-urbano; y,
- c) Estructuras ocupacionales espacialmente más diferenciadas y terciarizadas

Dentro de las teorías más recientes destacan dos: la polarización social y la ciudad dual. Las dos teorías sostienen que la nueva reestructuración económica tiene su origen en dos causas fundamentales: el crecimiento acelerado del sector servicios y la pérdida de importancia de la manufactura.

Esta situación ha generado cambios fundamentales en la organización del trabajo, que se han visto reflejados en una importante polarización ocupacional y del ingreso, y en una pérdida en la calidad de las ocupaciones, por lo que se han creado más empleos en las categorías ocupacionales de poca calificación, comparados con los puestos de mayor capacitación.

³ Algunos de los trabajos más sobresalientes que sirven de fundamento a esta teoría son los de González Casanova (1965) y R. Stavenhagen (1970). Citados en Hernández, Laos (1984:158).

De esta manera surgen algunos cuestionamientos que de alguna manera dirigen la presente investigación: ¿Cuáles son las tendencias recientes de la distribución de la desigualdad social en México, en especial en las zonas urbanas y de manera particular en la región Centro-Norte?, ¿Cuáles son los efectos que la crisis económica ha ocasionado en la evolución de dichas tendencias y cuáles las implicaciones que la dinámica económica en general y apertura comercial en particular están generando en los patrones de distribución de desigualdad social urbana?, ¿Cuál ha sido la política estatal para tratar de disminuir el empobrecimiento gradual de la población?

Como una posible respuesta a estas interrogantes surge la siguiente **hipótesis de trabajo**: los niveles críticos que han alcanzado los procesos de empobrecimiento y desigualdad social que se manifiestan en México en general y particularmente en las zonas urbanas de tamaño intermedio, se han acentuado entre otras cosas, por las condiciones actuales de apertura económica. Esta situación ha generado un acceso diferencial al mercado de trabajo urbano, que ha acentuando aún más los procesos de informalización de la economía; así como una marcada polarización en la estructura ocupacional, lo que ha tenido como consecuencia la amplitud de la brecha existente entre la población que tiene más (ricos) y la que tiene poco (pobres) o nada (pobres extremos). Por su parte, las acciones estatales enmarcadas dentro de la política neoliberal y las nuevas tendencias en la relocalización de las actividades productivas encaminadas a elevar la productividad en las ciudades, parecen responder más a las exigencias del mercado y a tratar de solucionar algunas manifestaciones externas de la desigualdad social urbana, con programas de compensación social, en lugar de proporcionar medios o estrategias productivas para superar dichos conflictos.

Por esta razón, el **objetivo general** de la investigación es: analizar el grado de desigualdad social y sus tendencias actuales en las áreas urbanas de tamaño intermedio, identificando como principales elementos activadores de la misma a las diferentes oportunidades de acceso al mercado de trabajo y a la desigual distribución del ingreso en México y particularmente en la región Centro-Norte.

La investigación está estructurada en cinco capítulos que se describen a continuación. En el primer capítulo se discuten los principales lineamientos teóricos a partir de los cuales se han realizado investigaciones que buscan analizar los problemas de la desigualdad social. En él se señala la carencia de métodos que realmente manifiesten la

magnitud de la desigualdad, también se pone énfasis en el fuerte sesgo que existe en los métodos, los cuales parecen estar enfocados a analizar el problema de la pobreza, del mismo modo se propone la utilización de las variables de educación, ocupación e ingreso, como las más adecuadas para analizar los problemas de la desigualdad social.

En el segundo capítulo se hace un análisis de la situación económica de México, dividido en tres grandes etapas, de acuerdo con el modelo de desarrollo económico: industrialización, sustitución de importaciones y apertura económica. En cada una de ellas se analizan variables macroeconómicas e indicadores sociales que nos permiten comprender la naturaleza y la magnitud de la desigualdad social prevaleciente en el país desde 1940 hasta nuestros días.

El tercer capítulo caracteriza a cada una de las regiones que conforman el Sistema Urbano Regional de México, a partir de algunos indicadores socioeconómicos, enfatizando en los procesos de urbanización y terciarización de la economía, destacando la gran dinámica experimentada por la región Centro-Norte. En esta última región, se analizan en forma particular las condiciones socio-económicas -antes mencionadas- y se especifica la situación que presenta la región al interior de los sectores comercial y de servicios, tanto a nivel regional como a nivel de ciudades, con la finalidad de elegir los centros urbanos que fueron considerados caso particular de estudio en la investigación y que corresponden a las ciudades de Querétaro e Irapuato.

Los capítulos cuatro y cinco muestran los resultados obtenidos con la aplicación de 348 encuestas en las ciudades en estudio. En el cuarto apartado se analizan las principales características que presentan los establecimientos, la mano de obra empleada y la forma de operación de los establecimientos del sector servicios, a partir de información proporcionada por los dueños, gerentes o encargados de los establecimientos entrevistados.

El capítulo cinco aborda desde el punto de vista de los empleados, las características socioeconómicas de la población que labora en el sector, así como sus principales condiciones laborales como son: la categoría ocupacional, la inestabilidad laboral, las prestaciones, su antigüedad, la asalarización, la distribución del ingreso, así como las expectativas que tienen los empleados al laborar en ese sector. Se desarrollan brevemente algunas de las perspectivas que tiene el sector servicios para desarrollarse en el futuro y convertirse en el principal motor de la economía nacional.

En el último apartado se desarrollan las conclusiones obtenidas a lo largo del trabajo de investigación, y se destacan las principales contribuciones teóricas y metodológicas que la presente tesis aporta al conocimiento geográfico en general y en particular a los procesos de urbanización, terciarización económica y desigualdad social.

Al final de la investigación se encuentra la bibliografía que sustenta el contenido teórico, metodológico y algunos de los trabajos empíricos relacionados con el tema, así como dos anexos metodológicos, que cubren por un lado, el análisis realizado en el sector servicios en la región Centro-Norte en general y en particular en las ciudades de Irapuato y Querétaro; y el segundo, que incluye los dos formatos de encuestas aplicadas en las ciudades, y una breve descripción de las principales características de las mismas.

Mi eterno agradecimiento al Dr. Adrián Guillermo Aguilar, por su incondicional apoyo durante la investigación y toda mi formación académica, quien con sus oportunos comentarios y su amistad, hicieron posible la culminación de este trabajo. Del mismo modo hago un reconocimiento a mis tutoras: Dra. María Teresa Gutiérrez de MacGregor y Dra. María Inés Ortiz, así como a los sinodales: Dra. Susana Padilla, Dra. Carmen Juárez, Dr. Omar Moncada y Dr. Luis Chías, por la revisión del trabajo y sus acertados comentarios. Agradezco también las facilidades prestadas para hacer uso de las instalaciones del Instituto de Geografía, y a la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA) por el apoyo económico otorgado durante los estudios de licenciatura y posgrado.

Finalmente, quiero agradecer a Carlos García, Marcela Meza y Gabriela Esquivel que me apoyaron durante el trabajo de campo; al Lic. Mauricio Ricárdez por su apoyo en la elaboración del material cartográfico, y; a Carmen, Angelina, Emma, Gabriela, Leticia y Connie, por su invaluable amistad.

CAPITULO I

LA MULTIDIMENSIONALIDAD DE LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD SOCIAL

1. Aspectos fundamentales en la interpretación de la desigualdad social

Entre los temas más controvertidos y al mismo tiempo más mencionados dentro de los discursos y estrategias políticas acerca del desarrollo social actual, están la pobreza y la desigualdad. El interés nacional por medir los niveles en la calidad de vida adquiere especial interés durante la década de los años 60, cuando académicos, políticos y algunos escritores, se interesaron acerca de la preocupación que existía por las repercusiones que la prosperidad material y el crecimiento económico, tenían sobre la sociedad y el medioambiente.

Una de las principales razones por las que este tema ha adquirido gran relevancia, se debe a la magnitud que en las últimas tres décadas han alcanzado los niveles de pobreza y desigualdad social. La constante y cada vez mayor reducción del poder adquisitivo de los hogares, no sólo ha venido ha engrosar el número de familias pobres sino también ha ensanchar la brecha que existe entre los que más tienen (ricos) y los que tienen poco o nada (pobres).

La importancia de medir la desigualdad social responde básicamente a los siguientes aspectos: saber como ha aumentado o disminuido la brecha existente entre pobres y ricos a lo largo del tiempo, determinar en que ciudad o ciudades es más alta o más baja, así como también analizar si estos cambios responden o no a la aplicación de políticas implementadas por el gobierno -en sus diferentes niveles-, ya que de acuerdo con Blackwood y Linch (1994) las medidas de pobreza y desigualdad, reflejan las fuerzas históricas, políticas, sociales, intelectuales y éticas prevalecientes en el tiempo de su formulación.

Dada la complejidad de enfoques teóricos sobre el tema y las diferentes conceptualizaciones que de él se han hecho, para poder realizar un estudio cuyo fin sea interpretar la desigualdad social urbana dentro del contexto latinoamericano, y con referencia particular al caso de México, es necesario formular una serie de cuestionamientos como los que siguen:

¿Qué significa desigualdad?, ¿cuál es su origen?, ¿bajo que esquemas de interpretación se debe analizar?, ¿cuántos tipos de desigualdad existen?, ¿qué

mecanismos la reproducen?, ¿cómo y para qué eliminarla o disminuirla?. La posible respuesta a estos cuestionamientos constituye la estructura medular de este capítulo que pretende dar los principales fundamentos teóricos a la investigación, y el cual está dividido de la siguiente manera: en los dos primeros apartados se busca establecer las bases acerca del significado de la desigualdad social, su origen y los tipos de *desigualdad* existentes; después se realiza un breve análisis sobre las principales corrientes filosóficas que han interpretado la desigualdad, así como, las principales líneas de investigación que han abordado este tema; finalmente, se identifican no sólo aquellos mecanismos que reproducen y perpetúan la desigualdad social, sino también, se propone una forma de análisis que vaya más allá del nivel *descriptivo* que ha caracterizado a los estudios que abordan esta situación.

a) Conceptualizando la desigualdad social

Conceptualizar la desigualdad social es quizá uno de los aspectos más complejos a los que se enfrenta esta investigación, ya que como lo señala el título del capítulo, la desigualdad tiene un carácter multidimensional, debido entre otras cosas a la estrecha e indisoluble unión de las situaciones de pobreza y desigualdad por un lado, y por la diversidad de enfoques que existen para tratar de abordar estos temas.

Desde un punto de vista estrictamente económico, la dicotomía *riqueza-pobreza*, se explica por el carácter mercantil que adquiere la disponibilidad del dinero como sinónimo de poder adquisitivo, así la pobreza es entendida como carencia de riqueza y ésta como la "abundante posesión de poder adquisitivo" (Hernández, 1984:35).

Para aquellas investigaciones que centran su atención en los aspectos del bienestar, la pobreza se conceptualiza como "...la ausencia de satisfactores apropiados para cubrir un mínimo de ciertas necesidades llamadas básicas", (véase Hernández 1990:265, Schkolnik, 1990:103, Sen, 1992:310) a partir de la determinación de normas de consumo o líneas de pobreza, siendo los pobres todos aquellos individuos cuyos niveles de consumo y/o ingresos están por debajo de dichas normas o líneas.

Al considerar que la desigualdad social se refiere a la "...distribución desigual o inequitativa entre los habitantes de una sociedad, de los bienes y servicios disponibles en ella" (Stem 1993:35), la línea que cubre los objetivos que persigue esta investigación es aquella que considera los problemas de la pobreza en términos de estratificación, razón por la cual concibe a la primera como un problema de desigualdad. "...(En) este enfoque,

nos alejamos de los esfuerzos de medir las líneas de pobreza. En lugar de eso, consideramos la naturaleza y la magnitud de las diferencias...de la escala social... Nuestro interés se centra en cerrar las brechas entre los que están abajo y los que están mejor en cada dimensión de la estratificación social" (Miller y Roby, 1971; citado en Sen 1992: 312).

b) ¿Cuál es el origen de la desigualdad social?

El origen de la desigualdad podría remontarnos mucho tiempo atrás si consideramos que desde los siglos XVIII y XIX, algunos filósofos como J.J. Rousseau, A. Ferguson y J. Muller¹ entre otros, se interesaron en conocer la raíz histórica de la desigualdad humana. Dentro de los trabajos sociológicos modernos podemos citar como uno de los principales aportes el ensayo de R. Dahrendorf (1968) titulado "*On the origin of inequality among the men*"² quien apoyado en los escritos de Rosseau enfatiza el carácter social que da origen a la desigualdad social humana.

Dahrendorf hace una distinción entre las diferencias naturales y sociales de los hombres, argumentando que es necesario hacer una distinción entre desigualdades que involucran alguna forma de posición social y aquellos tipos de desigualdad que no lo hacen, es decir, todos los individuos difieren unos de otros en términos de sus características y capacidades naturales. Estas diferencias de clase y tipo pueden ser aplicadas a los aspectos sociales, ya que en todas las sociedades humanas, se tienen diferentes actividades y responsabilidades asignadas de acuerdo a la posición que un individuo ocupa en su núcleo social.

Dentro de esta discusión surge como un concepto importante, la estratificación social, que involucra todo un conjunto jerárquico de diferentes cualidades, que van a caracterizar una determinada posición social y, que -de acuerdo con la teoría sociológica- nada tiene que ver con las diferencias naturales inherentes a cada individuo. Es decir, para la sociología el problema de la desigualdad es una cuestión fundamentalmente social y por lo tanto opuesta a los preceptos tradicionales que dan forma al origen natural de la desigualdad.

Por otro lado, Dahrendorf concluye que la existencia de la desigualdad social es el producto de sanciones, normas, poder y clase que se generan en las relaciones sociales,

¹ Citados en Turner Bryan (1986:28)

² Idem.

por lo que es considerada como un mal endémico presente en todas las sociedades humanas.

Durkheim por su parte, elabora otra perspectiva, que lejos de ser contraria a la anterior, se complementan. El agrega un aspecto económico en las relaciones sociales que tiene que ver con la división del trabajo, ya que, considera que ésta no sólo genera intercambios entre los individuos, sino que crea entre ellos un sistema completo de derechos y deberes que les permite establecer reglas para competir por la división de sus funciones, sin embargo, considera que no es suficiente con que existan tales reglas ya que éstas deben ser justas y, para lograrlo, deben existir condiciones externas adecuadas para una competencia igualitaria (Durkheim, 1964; citado en Turner, 1986:31).

Turner considera que la noción de reciprocidad es social, planeada e individual, ya que el intercambio social diario contiene una parte de los valores comunes a partir de los cuales surge el sentido de justicia, es decir, al involucrar todas las interacciones sociales un intercambio entre los individuos, se establecen estándares normativos de conducta.

Es decir, el origen de la desigualdad radica en las normas de comportamiento establecidas que rigen la actividad social, y aunque ésta podría ser inestable, las nociones de imparcialidad, reciprocidad y justicia son también parte de la realidad social que vivimos.

Por otra parte, la desigualdad no es exclusiva de las relaciones capitalistas de producción, a pesar de que la desigualdad de clase constituye un aspecto fundamental de las sociedades capitalistas.

c) Tipos de desigualdad

Como hemos visto, el debate filosófico de la desigualdad es indiscutiblemente muy antiguo como lo indica el trabajo de Aristóteles en la Grecia Antigua titulado The politics, en el que ya se hablaba de una estructura social jerárquica, además de identificar importantes diferencias entre esclavos y hombres libres y entre hombres y mujeres en términos de su capacidad racional y civil.

Del mismo modo, en la antigua sociedad Hindú había cuatro castas principales: los sacerdotes (Brahmans), los guerreros (Kshatriya), los comerciantes (Vaishya) y los siervos (Shudras). Por su parte la sociedad China con los tratados de Confucio, se refleja también una estratificación social en términos de honor e importancia social, basada en el

comportamiento social que, finalmente, orientaba la vida racional y moral de los individuos.

De acuerdo a lo anterior la desigualdad surge en forma inevitable a partir de cualquier relación social, como consecuencia de la existencia de normas y sanciones. Turner (1986:77) identifica tres sistemas que han contribuido a legitimar la desigualdad: el religioso, el natural y el económico.

Desigualdad y religión.- A pesar de que en casi todas las religiones se pone énfasis sobre la igualdad entre los hombres, el carácter de injusticia y de desigualdad, se manifiesta de diferentes formas como pueden ser las castas, razas, lazos de sangre, herencia o esclavitud, entre otras muchas, las cuales buscan ser explicadas a partir de un ser o poder sobrenatural que asigna de quien nacer, cuándo y en donde, y en el que no intervienen los deseos ni las aspiraciones de los individuos.

Desigualdad natural.- La aceptación y legitimación de la desigualdad racial y económica que se vivía durante los siglos XIX y XX, no sólo era aceptada por las teorías sociales de la época, sino que comienza a ser reforzada por los teóricos de las ciencias naturales, como lo fue la teoría biológica de Darwin. Con apoyo en esta teoría, se desarrollan en forma combinada las nociones de evolución y selección natural con los procesos históricos manifestados en todas las sociedades humanas. Así surge con gran impulso el llamado "Darwinismo Social".

Esta teoría consideraba que las relaciones de raza y desigualdad social eran resultado de la relación que existe entre las leyes naturales del desarrollo y las de la selección natural, las cuales han tenido la finalidad de preservar la especie humana y lograr la evolución de los individuos más eficientes, aptos e inteligentes.

Desigualdad y economía.- Este sistema se encuentra estrechamente relacionado con la emergencia del capitalismo industrial, y con el pensamiento individualista de la economía clásica, el cual, asume la desigualdad como parte inherente de la sociedad de mercado, en donde los individuos buscan maximizar sus utilidades.

Tiene como principal fundamento teórico el modelo de mercado de Smith, quien espera que el libre juego de las fuerzas del mercado, equilibre la distribución de los beneficios obtenidos en el proceso de producción, entre: los propietarios del capital que adquieren bienes, los propietarios de la tierra que dependen de la renta y, la clase trabajadora que depende del salario.

2. Corrientes de interpretación y líneas de investigación

La interpretación teórica de la desigualdad tiene como punto de partida el pensamiento teórico de la justicia, es decir, aspectos como justicia social y desigualdad en la distribución incluyendo los procesos responsables de ella, tienden a buscar una teoría ética o moral que las explique y justifique.

De acuerdo con la definición de John Stuar en su trabajo llamado Utilitarismo (citado en Smith 1994:23), justicia se refiere a cierto tipo de reglas morales, interesadas en la esencia del ser humano. No obstante, éste término ha desencadenado una serie de debates en torno a su significado, ya que generalmente se hace acompañar de atributos como "justicia económica, social o política", así, cada uno de los científicos pone énfasis en alguno de estos aspectos, de acuerdo a un interés particular de investigación, cuyo objetivo final será la justicia distributiva y buscar mecanismos adecuados que permitan distribuir de una manera justa los bienes materiales y no materiales (poder, oportunidades, honor, etc.) entre la población.

Para los fines de este trabajo y de acuerdo con Smith (1994:26) el término justicia incluye tanto lo justo como lo equitativo en la distribución de una gran cantidad de bienes, no obstante centra su atención en aquellos que tienen una relación directa con el bienestar de la población o su calidad de vida. Esta concepción de justicia social va más allá de patrones de distribución generales y espaciales ya que incorpora aspectos que sin ser estrictamente sociales como lo es la economía y la política, se generan en la sociedad.

De esta forma Smith reconoce seis elementos estructurales de la justicia: la ética, la moralidad, los derechos, los miembros, el espacio y el tiempo, los cuales en conjunto buscan una adecuada distribución de los recursos que originan el bienestar humano, requiriendo para ello un espacio en el que se ubique una sociedad (que al estar formada por seres humanos, les permite gozar de una serie de derechos para alcanzar un cierto nivel de vida) y en el que la escala o nivel de análisis (local, estatal, nacional, etc.) es de fundamental importancia para la toma de decisiones, siendo el tiempo un elemento relevante, ya que en un análisis de este tipo se deben contemplar las condiciones actuales y pasadas, que permitan identificar aquellos procesos que generaron las condiciones de justicia o injusticia prevaletentes.

Así, se tiene que el aspecto central de todas las teorías de la justicia social es la defensa de las relaciones iguales o desiguales entre la gente, por lo que cada una de ellas

tiene algo que aportar sobre la forma en que debe lograrse la justicia social, es decir, determinar sobre que bases deben ser distribuidos los bienes económicos y los servicios.

"There has been an explosion of interest in the traditional aim of finding the one true theory of justice, but the result of this explosion has been to make that traditional aim wholly implausible" (Kymlicka, 1990 citado en Smith 1994:53).

Por esta razón, el problema fundamental, es decidir cual de las diferentes posiciones es la más adecuada para interpretar la realidad social. A continuación se señalan las principales corrientes de pensamiento:

a) Corrientes filosóficas de interpretación

La corriente igualitaria, tiene como principio básico la búsqueda de una distribución de bienes y/o recursos en forma igual o igualitaria, por lo que la mayoría de sus preceptos se fundamentan en los derechos humanos, los cuales no justifican moralmente la existencia de un trato desigual entre la población.

La gran dificultad que implica la pretensión de la igualdad en todos los aspectos de la vida social, es que al corregir alguno de los aspectos genera forzosamente desigualdad en algún otro, por lo que la tarea debe ser la jerarquización de estos elementos, algunos autores como Arthur y Shaw (1991; citado en Smith) consideran que la habilidad, el esfuerzo y la contribución a la sociedad serían atributos importantes para justificar el trato desigual y la jerarquización de los elementos, otros como Vastos (1984) considera que la necesidad, el mérito y el trabajo serían los aspectos más importantes de considerar en la jerarquización. Dado el debate en torno a la primacía de los bienes que deben ser distribuidos, Smith (1994:54) sugiere que la jerarquización de bienes debe realizarse en función de la eficiencia y la sobrevivencia justificada por la contribución a un bien común.

La corriente utilitaria, sostiene como premisa fundamental el principio de utilidad. tiene un gran contenido moral al tomar en cuenta aspectos como placer, satisfacción, felicidad o realización de las preferencias personales. De acuerdo con esta corriente la distribución de recursos sociales debe realizarse de tal manera que se obtenga la mayor utilidad en términos de eficiencia para toda la sociedad, por lo que deja la distribución justa de recursos en manos de el libre juego de las fuerzas del mercado.

La corriente libertaria. Existen varias interpretaciones de esta corriente, sin embargo, la versión más importante es la de Robert Nozick (1974), esta línea de

pensamiento tiene como prioridad la libertad individual, y dentro de sus principales preceptos se encuentra el derecho a la propiedad privada y la libertad de los propietarios de intercambiar sus propiedades. Otro aspecto fundamental de esta corriente se refiere a la mínima intervención estatal, la cual sólo debe circunscribirse a prevenir o castigar el daño físico a los individuos o propiedades, el robo, el fraude, etc.

La corriente contractuaria. Su máximo exponente es John Rawls quien en 1971 propone tres principios básicos de justicia: el primero se refiere a tener libertad de lograr una mayor igualdad, es decir, cada individuo tiene el derecho de disfrutar de la totalidad de los bienes producidos, el segundo tiene que ver con la igualdad de oportunidades, esto se refiere a que todos los individuos deben tener la misma oportunidad de adquirir bienes y servicios y, el último es el llamado principio diferencial, el cual considera que las instituciones sociales y económicas deben maximizar el beneficio de los más vulnerables y desprotegidos.

Estos tres principios manifiestan que los bienes primarios deben ser distribuidos de forma igualitaria, a menos que una distribución desigual favorezca a los grupos más desprotegidos.

Como respuesta a las corrientes teóricas formuladas a partir de los pensamientos liberales, surgen algunas corrientes que en algunos aspectos se oponen a estos planteamientos sobre todo el de considerar la justicia social desde un punto de vista de la moralidad.

La corriente marxista, incorpora dos elementos para el análisis de la justicia social: la enajenación y la explotación asociadas con el modo de producción capitalista. Para los marxistas el trabajo asalariado enajena al trabajador, quien se olvida de sus capacidades y habilidades, consideran que el trabajo enajenante no es libre en el sentido de que es determinado por el empleador, por lo que no conduce al establecimiento de una autorealización en armonía con los demás, sino que se realiza para conseguir los fines u objetivos de otros. La noción de explotación está íntimamente relacionada con la teoría del valor, y la obtención y distribución de la plusvalía, pero dentro de la justicia social su importancia radica en analizar la moralidad de la explotación, es decir, en el aspecto ideológico que hace que la opresión de clases sea aceptada. Su mayor interés se encuentra en la relación del salario capitalista y aboga por la distribución de ingresos, bienes y servicios de acuerdo a las necesidades.

La corriente comunitarista, considera que para lograr una vida comunitaria y en armonía es necesario pasar de una sociedad capitalista a una socialista y comunista, donde se eliminarían los conflictos generados por una sociedad dividida en clases. Esta corriente rechaza las nociones individualistas y la idea de un estado neutral e indiferente. Busca el bien común manifiesto en la existencia de formas de vida comunitaria, en la que se distribuyan los bienes de acuerdo a las necesidades y reconociendo la igualdad de sus miembros.

La corriente feminista. Esta corriente de pensamiento se basa en las diferencias de género, ya que a lo largo de la historia la mujer ha sido tratada injustamente y considerada inferior que los hombres. Su objetivo es lograr que la mujer tenga el mismo poder dentro de la vida social, económica y política que los hombres.

Como puede verse, la existencia de las diferentes corrientes filosóficas de interpretación, que van desde una concepción ética y moral, hasta la perspectiva convencional de justicia, no sólo han generado una reevaluación de las principales teorías, sino también han dado origen a la existencia de diversas líneas de investigación. De este modo, la selección de las variables utilizadas estará determinada por la influencia del fundamento filosófico que elija el investigador, las cuales pueden dividirse en dos grandes grupos: Liberales (Igualitaria, Utilitaria, Libertaria y Contractuaria) y Radicales (Marxista, Comunitarianista y Feminista). El interés de algunos investigadores de conjugar variables de ambos tipos, ha dado lugar a los llamados enfoques Integrales, los cuales se han caracterizado por la utilización de un uso generalizado de índices.

b) Principales líneas de investigación

Como se mencionó anteriormente, la complejidad de realizar un estudio sobre desigualdad social, radica entre otras cosas en la estrecha e indisoluble unión de los procesos pobreza y desigualdad por un lado, y por la diversidad de enfoques que existen para abordar el tema. Por esta razón, las principales líneas de investigación que más se han utilizado presentan una tendencia clara -como se verá a continuación- a tratar de solucionar sólo los problemas de la pobreza, por lo que, el aspecto de una distribución justa que erradique o disminuya la desigualdad social, se ha mantenido únicamente dentro del discurso político.

Bajo estas connotaciones, para poder seleccionar el marco más adecuado para interpretar las condiciones de pobreza y desigualdad social se revisarán brevemente algunas de las líneas de investigación que más se han utilizado.

1. Medidas de bienestar.- Los primeros estudios que abordan el tema de la pobreza y la desigualdad en América Latina realizados durante los años 60, analizaban el bienestar de la población basados en el concepto de calidad de vida y apoyados en la perspectiva de las necesidades básicas³.

Calidad de vida, este concepto no sólo incluye todas las esferas de la actividad social: la económica, la política y la socio-cultural, sino que en cada una de ellas deben darse las condiciones necesarias para una existencia digna (González,1993:410).

"...an individual's happiness or satisfaction with life and environment including needs and desires and other tangible and intangible factors which determine overall well-being" (Cutter, 1985 citado en Rogerson et.al. 1987:1).

Su principal objetivo se centra en medir los principales aspectos de las condiciones sociales y sus cambios en el tiempo, para poder determinar a su vez las condiciones y necesidades de la población en un espacio dado. Para lograr sus propósitos ha utilizado como indicador el concepto de nivel de vida, construido a partir de la identificación de todos aquellos componentes que en conjunto manifiestan cierto nivel de bienestar o calidad de vida.

Dentro de sus limitaciones podemos mencionar la subjetividad del método, ya que la selección de variables que determinarán la calidad o nivel de vida, dependerá no sólo del espacio y tiempo particular de que se trate, sino también de la perspectiva del investigador, no sólo respecto a qué variable es la más importante, sino también al peso que cada una de ellas tenga dentro del índice.

³ El Banco Mundial y la Organización Internacional del Trabajo, elaboraron una definición de necesidades básicas compuesta por cinco aspectos: requerimientos mínimos para el consumo privado de una familia (alimentación, descanso, vestido, etc.); servicios esenciales de consumo colectivo (agua potable, drenaje, electricidad, transporte público, salud y educación); la participación de la población en la toma de decisiones; la satisfacción de un nivel absoluto de necesidades básicas basado en los derechos humanos y, el empleo, considerado como un medio y un fin para lograr la estrategia de las necesidades básicas.

Niveles de bienestar.- conceptos tales como nivel de bienestar y nivel de vida⁴ adquieren vital importancia al considerar que para producir o lograr el bienestar de la población es importante tomar en cuenta la estructura de la sociedad, la forma de organizar la producción, el intercambio y el consumo, las relaciones sociales, el orden institucional y las prácticas culturales, ya que no solamente nos indican como se encuentran distribuidos los bienes y servicios sino que también permiten encontrar las estrategias para la redistribución de los mismos.

La cuestión de como la gente satisface su bienestar depende precisamente de como funciona esa estructura, cuya manifestación territorial son los diferentes grados y patrones de desigualdad. Así, con el apoyo de las Naciones Unidas, Drewnowsky (1974) hace una diferenciación entre nivel de bienestar y nivel de vida, en donde el primero es definido en términos de: estatus somático (desarrollo físico), estatus educacional (desarrollo mental) y estatus social (integración y participación social). Por su parte el nivel de vida incluye aspectos de nutrición, vestido, descanso, salud, placer, seguridad y medioambiente físico y social⁵.

La utilización de uno u otro método ha implicado realizar mediciones sobre la prosperidad y el progreso económico, utilizando en sus inicios como principal indicador el Producto Interno Bruto (PIB) o el ingreso per cápita, posteriormente comienza a surgir un interés por la utilización de indicadores sociales, con la finalidad de que éstos reflejen en forma más objetiva la realidad social.

Para ello, se determinan una serie de estándares mínimos o bienes esenciales, integrados por vivienda, educación, salud y alimentación (Fried citado en Smith, 1994:126). Su objetivo es mejorar la situación de los que están peor, lo cual puede obtenerse a partir de una redistribución de los que están mejor y ajustarlo en el tiempo conforme lo vaya permitiendo el desarrollo económico o bien conforme se esté reduciendo la desigualdad. No obstante, las corrientes radicales consideran que la selección estandarizada de necesidades básicas no puede universalizarse, ya que la mayoría de ellas

⁴ Estos conceptos surgen durante el Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza, dentro del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (1990), bajo la línea de investigación iniciada por la CEPAL a mediados de la década de los años 70.

⁵ De acuerdo con Bueno E. (1987), el nivel de vida es la categoría económica que permite evaluar el grado de satisfacción de demandas materiales consideradas básicas, jerarquizándolas conforme al grado de satisfacción.

tienen que ver con valoraciones personales de preferencia, las cuales dependerán del contexto espacio-temporal de que se trate, sobre todo, hay que tomar en cuenta que estos preceptos se contraponen a los intereses de las élites o grupos privilegiados, quienes están más interesados en el crecimiento económico que en la redistribución del mismo para disminuir la brecha entre los que están peor y el resto de la sociedad.

Debido a que los estudios se realizan a partir de un análisis estadístico multivariado de un gran conjunto de datos, con la finalidad de derivar en un sólo índice que conjugue toda la información que sea posible, muchas veces los datos están sobre o subestimados, traslapados o redundantes, por lo que se corre el riesgo de falsear los resultados. También, aunque se pretende que los índices seleccionados sean comparables, en ocasiones suelen ser ambiguos, ya que los indicadores tienden a ser subjetivos respecto a que es lo mejor y lo peor. Y, por si fuera poco, la confiabilidad y disponibilidad de la información, no siempre se logra además de que muchas veces resulta ser incompatible entre unos países y otros.

Entre los análisis que se han realizado bajo el esquema metodológico de las medidas de bienestar, podemos citar los de Coates B.E. et.al (1977), en donde describen algunos patrones espaciales de desigualdad, en los países desarrollados occidentales y en los del llamado tercer mundo, David Smith (1993) en su trabajo denominado "Social justice in the Changing Metropolis", realiza un análisis de la desigualdad a un nivel intra metropolitano, en tres contextos diferentes: los Estados Unidos de América, Sudáfrica y las primeras sociedades socialistas de Europa oriental y la ex-Unión Soviética. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe realizó en 1987 un estudio para evaluar la situación del bienestar social en toda la región.

Índice de Desarrollo Humano, el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (1990) generó este índice, en el que se combinan el ingreso nacional, la esperanza de vida al nacer, y el grado de educación en los adultos, con la finalidad de dar una medida sobre el progreso humano.

No obstante que este método incluye variables económicas y sociales, presenta importantes limitaciones para el análisis de la desigualdad, ya que su finalidad es medir el progreso humano y no la brecha existente entre pobres y ricos.

Entre los trabajos realizados bajo esta óptica se pueden mencionar el elaborado por el Banco Mundial (1991) *Informe sobre el desarrollo mundial 1991. La tarea acuciante del*

desarrollo, Washington, y el análisis del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (1992) *Desarrollo Humano*, Tercer Mundo editores, Santa Fe de Bogotá, Colombia.

2. Pobreza. La mayoría de los métodos que se utilizan para medir desigualdad, centran su atención en cuestiones como calidad de vida, pero -como se verá más adelante- no analizan las causas ni los procesos que la reproducen.

Línea de pobreza; a partir de 1979, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha realizado una serie de estudios para estimar los niveles de pobreza de la región basándose en este método, el cual, consiste en determinar los requerimientos nutricionales de la población, tomando en cuenta algunos aspectos como su estructura por edad, sexo, actividad económica de los miembros del hogar y el nivel de ingreso mínimo necesario que se requiere para comprar aquellos bienes considerados como socialmente indispensables o esenciales para vivir, es decir, todos aquellos bienes que se requieren para que un hogar logre el desarrollo psicofisiológico así como también la integración social de sus miembros (ver Katman 1988 y Blackwood 1994).

Para determinar la línea de pobreza, primero se definen cuales son las llamadas necesidades básicas y sus componentes (qué es necesario), después se define una canasta normativa de satisfactores esenciales (CNSE)⁶ para cada hogar (cuánto y de que calidad es necesario que sea cada componente), enseguida se compara la línea de pobreza obtenida con el ingreso o con el consumo del hogar y, finalmente se clasifica a todos aquellos hogares cuyo ingreso o consumo esté por debajo de la mencionada línea de pobreza, como pobres.

Las variables que se utilizan para determinar la línea de pobreza son cinco: ingreso corriente, derechos de acceso a servicios o bienes gubernamentales, propiedad (o derecho de uso) de activos que proporcionan servicios de consumo básico, tiempo disponible para la educación (actual y en el pasado), el descanso, la recreación, el trabajo del hogar y, activos no básicos.

Entre las limitaciones más importantes de este método está que no permite distinguir la pobreza coyuntural de aquella otra que se deriva de las estructuras económicas y/o socio-culturales, es decir, que para este método un hogar podría tener

⁶ Dicha canasta fue diseñada por el Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza en América Latina.

todas sus necesidades básicas insatisfechas, y aún así, no ser considerado como pobre si su ingreso se registra por arriba de la línea de pobreza, con lo cual se obtiene -en apariencia- que la satisfacción de necesidades básicas depende únicamente del ingreso o del consumo privado corriente de los hogares.

Además, en un sentido estricto, se puede ver que éste método, más que medir la pobreza en general, mide la pobreza alimentaria, ya que podemos saber si la población satisface sus requerimientos nutricionales, pero no sabemos cual es su situación en otras necesidades. Otra limitación importante consiste en la dificultad de realizar comparaciones en el tiempo y en el espacio, ya que como se mencionó antes, los patrones de consumo y de ingreso no pueden estandarizarse.

Necesidades Básicas Insatisfechas, este método surge durante los años 70 con la aplicación de procesos de planificación, consiste -al igual que en el de la línea de pobreza- en definir las necesidades básicas y sus componentes (qué es necesario), enseguida, selecciona las variables e indicadores que, para cada necesidad y componente, expresan el grado de su satisfacción, para después definir un nivel mínimo para cada indicador, debajo del cual se considere que el hogar no satisface la necesidad en cuestión y, finalmente; clasifica a los hogares como pobres, cuando una o más de las necesidades contempladas están insatisfechas.

Los indicadores que utiliza este método son los siguientes: hacinamiento, viviendas improvisadas o inadecuadas (por sus materiales), abastecimiento inadecuado de agua, carencia o inadecuación de servicios sanitarios para el desecho de excretas, inasistencia de los menores a la escuela primaria, y, finalmente un indicador indirecto de capacidad económica que asocia el nivel educativo del jefe del hogar con la tasa de dependencia económica.

Entre las limitaciones más importantes de este método se tiene que no permite medir la intensidad de la pobreza ya que sólo elige indicadores de satisfacción de necesidades que -de acuerdo con Boltvinik (1990)- básicamente dependen de la propiedad de activos de consumo como vivienda, o bien de los derechos de la población de acceso a los servicios que proporciona el gobierno como educación, agua, drenaje, etc., mientras que excluye otras fuentes de bienestar como alimentación, salud, vestido y calzado entre otras, por lo que estos estándares deben ser relativos o dependientes de la forma de vida de cada sociedad y no puede ser comparable, además de la restricción en la disponibilidad

de información a nivel de hogares y la dependencia en el número de indicadores utilizados (entre más indicadores se empleen mayor es la posibilidad de que hogares que no eran pobres lo sean).

Hernández Laos (1990) mide la intensidad de la pobreza y de la pobreza extrema en México, bajo esta línea de investigación; Ferres y León (1990), por su parte, realizan una estimación de la magnitud alcanzada por la pobreza en diez países latinoamericanos, en los años de 1980 y 1986. Santos (1989) realiza un estudio similar a nivel nacional, tomando a Ecuador como caso particular de estudio, lo mismo sucede con el trabajo de Navarro (1993), quien realiza un análisis utilizando como caso práctico a Honduras.

Método Integrado de Pobreza. El Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza en 1986, propone un método integrado de pobreza, consistente en la unión de los métodos de línea de pobreza y necesidades básicas insatisfechas ya que según su criterio, para satisfacer las necesidades básicas de los integrantes de un hogar, se requiere cubrir cinco aspectos fundamentales:

- i) la disponibilidad de un ingreso corriente para hacer frente a los bienes y servicios que se satisfacen por el consumo privado corriente,
- ii) el derecho de acceso a servicios gubernamentales (agua, drenaje, atención médica, educación) o un ingreso adicional para adquirirlos en forma particular,
- iii) la propiedad o derecho de uso de activos que proporcionan servicios de consumo básico (vivienda, equipamiento del hogar, enseres domésticos),
- iv) tiempo disponible para la educación, el descanso, la recreación y el trabajo del hogar, o bien un ingreso adicional para pagar servicios domésticos y, por último,
- v) activos no básicos

Es decir, que para realizar una medición adecuada de la pobreza se requiere no sólo considerar estas cinco dimensiones sino también todas y cada una de las interrelaciones que de ellas se derivan. De este modo, se considera como pobre a todos aquellos hogares cuyo ingreso per cápita se encuentre por debajo de la línea de pobreza y/o tenga una o más necesidades básicas insatisfechas.

Debido a la conjugación de los métodos de línea de pobreza y necesidades básicas insatisfechas, este nuevo enfoque conserva las limitaciones que cada uno de ellos tiene y a las cuales se hizo referencia en párrafos anteriores.

Rubén Katzman (1989) realiza a nivel de hogares un estudio cuya línea de investigación se ajusta al método integrado de pobreza, para el caso particular de Montevideo.

3. Desigualdad. La mayor parte de los estudios que buscan medir la desigualdad, datan de mediados de los años 60, y se basan en la distribución del ingreso⁷.

Método del ingreso. Sus objetivos se centran principalmente en dos diferentes enfoques: el primero, tiene como unidad de análisis al individuo, y su finalidad es determinar la distribución personal del ingreso⁸, en base a características que reflejen cualidades innatas o adquiridas de los individuos -como son aspectos de escolaridad, salud, edad del perceptor del ingreso, ubicación regional, etc.-, con la finalidad de determinar cual de estos atributos tiene un mayor poder de explicación sobre los diferentes niveles de ingresos entre las personas.

La limitante que más destaca dentro de este enfoque, son las cuestiones de causa y efecto que pueden atribuirse a cada una de las variables seleccionadas. Es decir, al realizar el análisis de las partes extremas que conforman un conjunto -por ejemplo categoría ocupacional de la población- lo único que se realiza es medir la distancia que las separa, concluyendo que la desigualdad se incrementó si en la distancia se observó -en ese lapso de tiempo determinado- un aumento.

Esta conclusión implica dos tipos de problemas, el primero se refiere a las distintas interpretaciones que el investigador pueda dar del fenómeno, ya que este distanciamiento pudo deberse tanto al mejoramiento absoluto de unos y empeoramiento de los otros ó el mejoramiento de unos y estancamiento de los otros, como al empeoramiento relativo menor de unos que de los otros o bien, mejoramiento relativo mayor de unos que de otros. El segundo tipo de problemas se refiere a que las diferencias en los extremos, no necesariamente nos indica el comportamiento del conjunto en su totalidad, ya que se desconoce la cantidad de población afectada por la situación extrema en cada uno de los polos, ni cómo se ha comportado el fenómeno a lo largo del tiempo. Tampoco se puede

⁷ Las técnicas estadísticas más utilizadas para medir la desigualdad del ingreso son: Coeficiente de Gini, Índice de Theil y Curva de Lorentz, entre otras. Para obtener un conocimiento más profundo sobre estas técnicas se sugiere consultar la publicación de Fernando Cortés y Rosa María Rubalcava (1995)

⁸ Sin embargo es mejor utilizar como variable el ingreso familiar del hogar y no el per cápita, ya que -de acuerdo con Stern 1993:38- existen diversas necesidades de consumo que varían según sea la composición del hogar en cuanto a edad de la población, estructura del hogar y tamaño del mismo, características que por sí solas imprimen comportamientos muy distintos en la distribución del ingreso.

analizar lo que sucede con las partes que se encuentran en una posición intermedia (Stern, 1993).

"...no pueden hacerse inferencias sobre la evolución de la desigualdad social a partir de la comparación de la distancia que separa a los extremos en varios momentos; o, cuando menos, las inferencias que pueden hacerse son muy limitadas y llevan fácilmente a interpretaciones erróneas" (Idem:40)

Dentro de los trabajos que han utilizado este esquema metodológico podemos citar los siguientes: el de Julio Boltvinik (1984) "Satisfacción desigual de las necesidades esenciales en México", realizado en cuatro niveles de análisis: campo-ciudad, áreas geográficas, grupos sociales y distribución por hogares de la capacidad adquisitiva en comparación con el costo de la canasta normativa, Enrique Hernández Laos (1984) "La desigualdad regional en México", tomando como categorías de análisis la dicotomía urbano-rural y los contrastes inter e intraregionales. Marvin Taylor (1991) realiza en Costa Rica un análisis sobre la desigualdad en la distribución del ingreso, en tres contextos geográficos: nacional, rural y urbano. Otro de los estudios que se pueden citar es el de Cindy Fan y Emilio Casetti (1994), quienes realizan un análisis sobre la influencia que la desigual distribución del ingreso, tiene sobre la dinámica espacial y temporal de la población de Estados Unidos.

El segundo enfoque tiene como unidad de análisis a las clases sociales, su posición y su funcionamiento dentro de una estructura económica y social determinada. Su principal interés se centra en la distribución funcional del ingreso, es decir, analiza las fuentes de ingreso como son salario, renta y ganancia, para determinar el peso relativo de cada una de ellas en la desigual distribución del mismo. No obstante que este enfoque toma en cuenta las clases sociales, los estudios que bajo este esquema se han realizado, tienden a centrar su atención en comparar los diferentes niveles de desigualdad al interior y entre las diversas fuentes de ingreso, pero ha descuidado la relación existente entre el tipo de ingreso generado (salario, ganancia) y las características del proceso productivo donde éste se genera.

Eugenio Rovzar (1986) en su trabajo "Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso en México (1958-1977)", se ubica dentro de este enfoque, parte de un análisis de la distribución funcional del ingreso, y explica la distribución personal del mismo, relacionada con los procesos de crecimiento y transformación estructural de la economía.

En el trabajo de Jorge Navarro -mencionado anteriormente- se realiza al mismo tiempo un estudio sobre la desigualdad del ingreso en Honduras, utilizando variables macroeconómicas. Por su parte la CEPAL realiza un caso de estudio similar en Guatemala, tomando en cuenta la distribución del ingreso en la estructura social de la población, lo cual relaciona con variables como empleo, educación, vivienda, PEA por tipo de actividad, etc.

Desigualdad interclase.- Este método considera que el origen de la desigual distribución del ingreso se debe fundamentalmente a las diferencias inter e intrafuentes, es decir, a la estructura del ingreso familiar que se refiere a las diferentes fuentes por las que el ingreso puede ser percibido: trabajo, por cuenta propia y rentas, entre otras; por lo que la desigualdad interclase debe medirse a partir de una clasificación simplificada de la población en asalariados y capitalistas, para de esta manera poder comparar su participación relativa en un tiempo determinado (Lustig, 1986).

No obstante, el principal obstáculo al que se enfrenta es que la información contenida en las cuentas nacionales sobre la distribución factorial (trabajo y capital), no siempre coincide con la interclase, debido a la existencia de ingresos mixtos, es decir, la adquisición del ingreso puede ser obtenida por una o más fuentes, además, de que no contiene la proporción de la población total que cae bajo cada una de las categorías factoriales de ingreso y, por tanto, no puede saberse si la participación de los factores se modifica por que cambia su ingreso medio, o la población, o los dos aspectos.

Por otro lado, tratar de analizar la evolución del bienestar relativo de los trabajadores y los capitalistas de esta manera, puede llevar a conclusiones equivocadas, por ejemplo; un aumento en la participación del factor trabajo puede ser resultado de un proceso de proletarianización de sectores que antes eran propietarios y no necesariamente de un aumento en la captación del ingreso total por parte de los mismos trabajadores. Además, es muy probable que a medida que el desarrollo del capitalismo avanza, gran parte de los pequeños propietarios agrícolas y del sector comercio o de la microindustria sean desplazados y convertidos en asalariados, cuyo ingreso percibido no es necesariamente mejor que el anterior.

También, pueden cometerse errores al suponer que un aumento en la participación del factor trabajo, se encuentra forzosamente acompañado de un aumento en la población trabajadora, en una proporción relativamente mayor que la capitalista. Ya que, en realidad

lo que puede estar sucediendo es que cada uno de los capitalistas haya obtenido una cantidad más grande de ganancias tanto en términos absolutos como relativos, y no que los trabajadores estén mejor que antes.

Otro tipo de problemas que se presentan para medir la desigualdad interclase, es debido a la subcaptación de ingresos, que a menos que ésta estuviera distribuída proporcionalmente a lo largo de los estratos de ingreso y/o los deciles dentro de cada clase social, podría dar resultados bastante lejanos a la situación real.

Así, la distribución del ingreso inter e intraclases estaría dado por el desigual acceso que tienen los hogares o individuos a los medios de producción. Sin embargo -y desafortunadamente- es imposible conocer la distribución de la propiedad de los medios de producción, al mismo tiempo que resulta muy complejo tratar de relacionarla con el ingreso.

Julio López Gallardo en su trabajo "La distribución del ingreso en México: estructura y evolución", realiza un estudio bajo esta óptica, por su parte, Nora Lustig (1984) en su trabajo: "La desigual distribución del ingreso y de la riqueza", lleva a cabo una síntesis a partir de datos publicados ya en otros trabajos, y otros obtenidos directamente de las encuestas, y describe la distribución del ingreso tanto familiar, como por clases o factores, además de presentar algunos datos inferidos sobre la distribución de la riqueza en México.

Medición de la riqueza.- Otro método que también nos habla de diferentes magnitudes de concentración y por tanto, de niveles de desigualdad, es el fenómeno inverso de la pobreza, es decir la riqueza, sin embargo la única información que se tiene sobre ella se refiere al número de propietarios de viviendas o de automóviles aunque no se conoce su valor, además se carece de datos muy importante de riqueza como es la financiera o la de otras propiedades.

Frente a esta situación, una de las formas más utilizadas para medir la riqueza es a partir de un análisis sobre la concentración industrial, la cual de acuerdo con Lustig, es una aproximación muy deficiente de la concentración de la riqueza, ya que así como un establecimiento puede tener varios propietarios, un propietario puede tener varios establecimientos, dándonos una idea distorsionada de la concentración de esta forma de riqueza. Esta dificultad tal vez sea menos marcada en el caso de la concentración de la

propiedad de la tierra, aunque la existencia de los latifundios disfrazados genera problemas análogos⁹.

Por su parte Reyes Heroles (1982) propone un método de medición indirecto de la riqueza a partir de los ingresos por capital que proporciona la encuesta de ingresos y gastos, cuya finalidad es reconstruir la distribución de los bienes generados que correspondería a esos ingresos.

Para ello, utiliza dos métodos diferentes. En el primero determina el conjunto de bienes a partir de los ya mencionados ingresos por capital, para lo que emplea una tasa de rendimiento nominal promedio igual para todos los estratos, a la que le suma el conjunto de bienes implícitos en los ingresos mixtos y en las rentas imputadas¹⁰.

El segundo método se basa en el ciclo de vida, y capta la posible riqueza generada por esfuerzo propio, es decir, no se toma en cuenta la posible riqueza captada a través de herencias o algún otro tipo de transferencias. El cálculo consiste en la suposición de que cada año el jefe del hogar invertiría el ahorro familiar con un rendimiento igual al de un pagaré financiero a plazo de un año. No obstante, la subjetividad del método nos proporciona una idea de la gran disparidad que existe en la posibilidad de acumulación para las distintas clases de ingresos¹¹.

Otros indicadores de tipo social.- Existen algunos estudios como por ejemplo, los compilados en: Béjar Navarro y Hernández Bringas (Coords.), (1993) *Población y*

⁹ La concentración de la propiedad de la tierra es otro de los indicadores importantes que manifiestan la desigualdad en la distribución de la riqueza. Por ejemplo, los campesinos, que constituyen alrededor del 87% de los productores agrícolas disponen del 57% de la superficie arable, pero disponen solamente de casi el 35% de los medios de producción complementarios mientras que el sector empresarial, constituido por menos del 2% de los productores, dispone de más del 20% de tierra arable, y de ellos los empresarios grandes que cuentan con un 7% de tierra arable, disponen del 45% de los medios de producción complementarios (CEPAL, 1982, citado en Lustig 1986:291).

¹⁰ De acuerdo con el autor, los resultados obtenidos fueron inverosímiles, por ejemplo, "...resulta que una familia promedio del 5% más alto tendría, por ingresos mixtos, un capital de 199,954 pesos; por ingresos puros de capital, 84,256 pesos, y por habitación, 167,633 pesos; cuando en 1977 (años de la encuesta) un automóvil Volkswagen Sedán costaba 87,000 pesos y una habitación de interés social construida por el Infonavit, 350,000 pesos". (Reyes Heroles 1982 citado en Lustig 1986:290).

¹¹ De acuerdo con este método, cualquier familia cuyo nivel de ingreso se encuentra en el cuarto decil podría haber acumulado a lo largo de 23 años, 22,814 pesos (de 1977) mientras que una familia con ingresos equivalentes al último veintil, en un lapso de 27 años generaría una riqueza de 1,493,821 pesos, es decir, 65 veces más que la familia anterior. Por otro lado, la utilización de este método refleja en términos relativos que la riqueza debe estar aún más concentrada que el ingreso, ya que el 5% más alto de los hogares, concentraría el 47.4% de la riqueza familiar total, mientras que la proporción de ingreso que le corresponde es de un 24.01% (Idem)

desigualdad social en México, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias (CRIM), UNAM e Instituto de Cooperación Iberoamericana y El Colegio de México (1985) *Igualdad, desigualdad y equidad en España y México*, IV Encuentro Hispano Mexicano de Científicos Sociales, Toledo España, en donde se analiza la desigualdad social a partir del análisis de variables como educación, empleo, mortalidad y categorías espaciales como diferenciación rural-urbana. No obstante, su análisis ha sido en forma aislada y parcial y por tanto carente de integración.

Como se ha visto, la mayor parte de los estudios sobre desigualdad, se han enfocado a analizar la distribución desigual del ingreso, a partir de técnicas que permiten indicar su "...grado de concentración...a nivel global, entre la población de una ciudad, región o país, y la distancia -en términos monetarios- entre los deciles más altos y los más bajos..." (Vellinga y López 1986:4), sin embargo, esta metodología no permite analizar a aquella población que se encuentra en la parte más alta y más baja de la distribución de ingresos, ni los procesos que los hicieron llegar a esa posición. Parte de sus limitaciones se debe al sesgo que se obtiene por la utilización de una o otra técnica de medición, carencia total o parcial de información, así como la falta de datos disponibles que permitan hacer estudios de corte comparativo.

De esta manera, se puede apreciar la dificultad que existe al tratar de seleccionar los indicadores más adecuados para analizar la problemática en cuestión, ya que de acuerdo con Stern (1993), se abarcan todas las diferencias existentes entre la población en un espacio y un tiempo determinado, por lo que su medición pareciera resumirse en la obtención de un promedio de todas las diferencias para de esta manera poder caracterizar a la sociedad en su conjunto.

Polarización Social y Ciudad Dual Dos de las teorías más recientes que de alguna manera buscan interpretar la desigualdad social y económica, surgen en torno a la discusión sobre el nuevo paradigma de desarrollo, basado en la nueva tecnología de la información. Esta fase de desarrollo parece estar redefiniendo los procesos del trabajo, del empleo y de la estructura ocupacional (Castells, 1996:214).

La nueva resstrukturación económica y social ha tenido como consecuencia importantes costos sociales que, de acuerdo con Aguilar (1997:3); son analizados a partir de dos conceptos: el de "Ciudad Dual" desarrollada por Castells en 1989 y la tesis de Sassen sobre la "Polarización Social", surgida en 1991.

Ambas teorías coinciden en que esta nueva reestructuración económica, se debe -entre otras cosas- al rápido crecimiento del sector servicios y a la disminución de la actividad manufacturera, lo que ha ocasionado cambios en la organización del trabajo. Estos cambios se manifiestan principalmente en dos aspectos: el primero se refiere a la transformación que se aprecia en la demanda de trabajo, y el segundo, a los cambios que se están gestando -con una tendencia hacia la polarización- en la estructura ocupacional y en la distribución del ingreso. Por lo que las variables que ambas teorías proponen analizar son la ocupación y el ingreso.

Sassen argumenta que los empleos en el sector servicios, están asociados con la concentración del ingreso en las porciones más altas y más bajas de la estructura ocupacional, remplazando de esta manera a los ingresos medios (Sassen citada en Hamnett, 1994:404).

No obstante, esta interpretación ha sido fuertemente criticada y calificada con un alto nivel de ambigüedad, imprecisión y con un carácter simplista (Van Kempen, 1994:998), en la que existe además la incertidumbre sobre la manera más adecuada de medir la desigualdad, las variables que deben ser incorporadas y la definición en sí misma¹².

Por otra parte, la tesis de la ciudad dual, considera que mientras un sector de la población tiene grandes oportunidades futuras, la otra parte sufre degradación, al igual que la teoría anterior, este concepto ha sido criticado por su simplicidad, ya que la realidad social que se observa en la actualidad es mucho más compleja en lo que a su estructura social se refiere (Fainstein y Harbe, 1992).

De acuerdo con Aguilar (1997:373) los efectos diferenciales que la globalización económica ha traído consigo, se reflejan en la interrelación entre mercados de trabajo y reestructuración económica, es decir; se observa un incremento en el número de población ocupada en empleos de bajo salario, el crecimiento de los servicios al productor y al consumidor y la disminución de actividades enfocadas a la producción de bienes

¹² La ambigüedad de la teoría es ejemplificada al considerar que dos individuos que laboran de meseros en un establecimiento de comida rápida o en una cafetería, en un empleo de medio tiempo y mal pagado, no pueden ser comparados únicamente por su ocupación, ya que uno de ellos es un hombre joven, estudiante y soltero, mientras que el otro es un hombre mayor, casado y jefe de familia, por lo que es evidente que los dos individuos, no tienen ni las mismas necesidades ni los mismos proyectos ni niveles de vida. Es así como se aprecia que para analizar la desigualdad social se deben tomar en cuenta otros aspectos que resultan fundamentales para su interpretación.

Los cambios generados en el mercado de trabajo, han dado lugar a una creciente flexibilización del empleo, a partir de trabajos temporales, además del deterioro en lo que a oportunidades de empleo se refiere.

El resultado ha sido el incremento de empleos en los servicios al productor y al consumidor, debido a la fuerte caída de los ingresos y a la falta de oportunidades de empleo de un contingente importante de población, que han recurrido a realizar actividades de pequeña escala en el comercio y los servicios, como una estrategia de supervivencia, convirtiéndose así, en un sector que reproduce y amplía la desigualdad social y económica, ya que a pesar de que la incorporación de fuerza de trabajo en el sector se ha acelerado, hasta el momento no se ha podido apreciar un aumento general en las remuneraciones de la población, por lo que el salario mínimo continúa deteriorándose.

Surge así un nuevo paradigma sobre los niveles de remuneración, en los que el grado de calificación y el nivel de productividad juegan un papel muy importante, ya que los empresarios buscan mantener bajos los salarios reales de los segmentos de población no calificada, y altos, para el reducido segmento de población calificada, generando un distanciamiento y una creciente diferenciación en el mercado de trabajo.

3. Propuesta metodológica

La desigualdad actual en las sociedades capitalistas y en las economías dominadas por el mercado, al circunscribirse en un proceso histórico de una desigual adquisición de bienes y propiedades debe interpretarse tomando en cuenta dicho proceso. Detrás de la distribución del ingreso, existen intereses de clase, grupos de poder, y diversas formas de organización social, económica y política, contextualizadas en un espacio y tiempo determinado, en el que la escala de trabajo resulta de fundamental importancia para la profundidad del análisis.

Por esta razón, se propone que una metodología adecuada para evaluar la desigualdad social en cualquier ámbito geográfico, se integre en base a la identificación de las fuentes de la desigualdad, y de los mecanismos que la han reproducido, ampliado y perpetuado, los cuales de acuerdo con Vuskovic (1993) son tres:

- a) La propiedad de los medios de producción
 - Tierra
 - Capital
 - Trabajo
- b) El acceso a los ingresos del trabajo
 - Oportunidad de acceder y sostener un trabajo remunerado
 - Distribución funcional del ingreso
- c) La heterogeneidad estructural
 - Capacidad de la fuerza de trabajo de generar un producto en función de su nivel de productividad.

Al considerar -de acuerdo con Vuskovic (1990)- que la principal fuente de desigualdad es la distribución funcional del ingreso, y que ésta se encuentra influenciada por dos factores que son: 1. la propiedad de los medios de producción (distribución de la riqueza, de la propiedad de la tierra, de los activos industriales, de los medios financieros y en general del grado de concentración del poder económico) y 2. las situaciones de trabajo (acceso a empleos y condiciones de productividad y remuneración en ellos).

Estos fenómenos se expresan en grandes disparidades en la dotación de capital por persona ocupada en las actividades productivas, y a su vez van a determinar importantes diferenciaciones en la productividad y en el ingreso percibido entre los distintos estratos de la población y segmentos del sistema económico, es decir, en la llamada heterogeneidad estructural (segunda fuente de desigualdad).

La consideración de estos aspectos exige la utilización de un enfoque o marco interpretativo integral que permita tener un panorama más completo sobre la dinámica de la desigualdad, no obstante, debido a la multidimensionalidad del problema -a la que constantemente se ha hecho alusión y ha quedado por demás asentada- se requiere de una selección estricta y cuidadosa de variables, para lograr un análisis más profundo y no quedarse en un nivel general y descriptivo.

Así, el marco interpretativo que se propone debe contemplar los siguientes aspectos:

1. Las condiciones macroeconómicas
2. Las situaciones de propiedad de los medios de producción
3. Las condiciones socio-económicas de la población
4. Los programas de gobierno y sus efectos

La finalidad de analizar las condiciones socio-económicas de la población es determinar las situaciones de desigualdad y el tipo de bienes que se encuentran más desigualmente distribuidos entre la población. Para ello se propone analizar tres variables: *empleo, educación e ingreso*, ya que se considera que el principal elemento que activa la desigualdad es la disponibilidad de un empleo, y derivado de estas diferentes posibilidades de acceso a él, se tendrá un acceso diferencial a una diversidad de bienes como son el nivel de ingresos y la posibilidad de tener una preparación de calidad.

El análisis del empleo nos lleva a considerar los cambios que se han presentado en el mercado laboral como consecuencia de la crisis económica de 1982 y de la política neoliberal implementada en el país, dentro de un contexto de globalización de la economía, que parece haber ampliado aún más las condiciones de desigualdad social. Así, de acuerdo con Aguilar (1995), dentro de esta reestructuración parecen vislumbrarse dos tendencias, la primera se refiere a un proceso de polarización social ocupacional y la segunda a una pérdida en la calidad de las ocupaciones, enmarcadas dentro de un contexto de internacionalización de la economía, que no sólo ha reforzado estos procesos sino también ha conformado "...una estructura ocupacional más heterogénea y dual, particularmente, en aquellas ciudades grandes que han recibido los mayores impactos de la economía global" (Idem:1).

Algunos estudios como los de Lustig (1993), Alba (1993) y Tuirán (1993), manifiestan que los procesos de transformación por los que ha atravesado la economía mexicana desde 1982 han repercutido en forma negativa sobre la capacidad de generación de empleos asalariados al ritmo que lo exige la incorporación de la nueva fuerza laboral demandante; a su vez las oportunidades de empleo actualmente generadas, han venido definiendo el monto del ingreso al que puede aspirar la población que se incorpora al mercado de trabajo, por esta razón el análisis del ingreso resulta fundamental ya que de alguna manera refleja las diferentes condiciones en la calidad de vida de la población que se tiene derivada de una desigual percepción de ingresos, y que en la actualidad se ha caracterizado por una ampliación de la brecha salarial al interior del mercado de trabajo.

Los cambios que se han observado en la estructura del empleo urbano en México son cuatro: un proceso de desindustrialización de las zonas con tradición industrial, un proceso de reindustrialización de esas mismas zonas por el establecimiento de industrias

con tecnología de punta, o bien la apertura de nuevas industrias en lugares de reciente impulso industrial, un tercer proceso de terciarización de la economía, caracterizado por la expansión de nuevos centros corporativos y de diversos tipos de servicios, y finalmente, un proceso activo de polarización¹³ tanto en la distribución del ingreso como en la estructura ocupacional de los trabajadores.

Este último proceso resulta de vital importancia para los objetivos que persigue esta investigación, así considerando que los cambios en la organización del trabajo son reflejo de la conjunción de los procesos arriba mencionados, de acuerdo con Aguilar (1995), en el primer caso la pérdida de empleos en el sector industrial debido a la descentralización de la actividad manufacturera, está reflejando una pérdida de ocupaciones tanto a nivel directivo como de obreros y empleados.

En el segundo caso, la reindustrialización de zonas industriales tradicionales y recientes, está generando una estructura laboral acorde con el tipo de ocupaciones creadas, es decir, por un lado se están incrementando el número de ocupaciones de nivel profesional y directivo dada la apertura de nuevas empresas, además de personal muy calificado cuando se trata de ramas industriales con alta tecnología, y, por el otro lado; está propiciando un aumento en el número de ocupaciones de baja calificación relacionados con la actividad maquiladora, es decir, obreros.

En el tercer caso, el rápido crecimiento de servicios al productor, está dando lugar a un aumento en las ocupaciones que requieren personal tanto ejecutivo, como profesional y administrativo en el sector servicios, que a su vez ha incrementado las ocupaciones de baja remuneración que ofrecen servicios y sirven de apoyo a estas nuevas empresas.

Por otro lado, si consideramos que la modernización de un país no se explica sin su desarrollo educativo, en el caso particular de México se ha visto que las desigualdades sociales y económicas prevalecientes de alguna manera han sido reforzadas por la desigualdad educativa¹⁴ (Latapí, 1985). De esta manera, consideramos que la

¹³ Existen según Aguilar (1995) dos tesis principales sobre la polarización social, la primera desarrollada principalmente en Estados Unidos, sostiene que la estructura ocupacional muestra una tendencia a la concentración en sus dos extremos, es decir, las ocupaciones de alta y baja remuneración se encuentran en un proceso activo de expansión, mientras que los grupos sociales de ingreso medio está disminuyendo notablemente su participación. La segunda -desarrollada en Gran Bretaña- considera que existe una expansión a nivel de hogares, de población que se está empleando en el sector informal de la economía, debido a los bajos salarios ofrecidos en el sector formal.

¹⁴ De acuerdo con Carabaña (1985) hace 12 años se creía firmemente que la expansión educativa tendría como resultado un aumento de la igualdad, no obstante, en la actualidad todo parece indicar que una mayor expansión de la educación equivale a un aumento en la desigualdad.

reestructuración del mercado de trabajo, se encuentra estrechamente ligada con el proceso educativo, ya que en el intento por igualar las oportunidades de empleo, la variable educativa ha presentado en las últimas décadas un valor relativo debido a que mientras para algunas ocupaciones es condición necesaria, para otras no es suficiente, y para muchas más simplemente no es fundamental.

Las investigaciones de la última década sobre educación y mercado de trabajo, han mostrado que en la relación educación-empleo, influyen tanto factores subjetivos y culturales de los empleadores, como la estructura del mercado de trabajo y los condicionantes de carácter sociopolítico¹⁵.

Hemos visto que a lo largo de su desarrollo, el sistema no sólo ha favorecido a los grupos ya privilegiados, sino que ha producido efectos contrarios a lo esperado, es decir, se ha venido observando una descalificación de la escolaridad ante el mercado de trabajo, que afecta sobre todo a aquella población que sólo pudo obtener la educación primaria y media; además de haber generado un crecimiento del sistema educativo desigual¹⁶ que no ha estado acorde con las necesidades y demandas del desarrollo económico.

De esta manera, vemos que la expansión escolar en términos globales ha mejorado el nivel de preparación de la población económicamente activa (PEA), pero, el acceso a los bienes sociales en función de un grado determinado de escolaridad, se encuentra muy distante de distribuirse equitativamente. Es así como la relación cualificación educativa-mercado laboral adquiere vital importancia.

Por otro lado, resulta fundamental considerar las condiciones macroeconómicas (producto per cápita, empleo, poder adquisitivo, distribución funcional y personal del ingreso, etc.) para detectar la influencia que aspectos como las políticas de apertura

¹⁵ Respecto a los empleadores, para contratar a su personal influye la escolaridad considerada sólo como un margen de garantía, dentro del cual su selección atiende a las características culturales, valorales y actitudinales de los solicitantes, mientras que en el mercado de trabajo, cada vez cobra mayor importancia la teoría de la segmentación del mercado, es decir la educación de un empleado en su primer empleo, parece tener influencia decisiva sobre su posterior evolución ocupacional y, por lo que respecta a las relaciones sociopolítica, éstas afectan la forma como la educación de cada grupo es valorada en el mercado, lo que ha dado lugar a una estratificación de las instituciones de enseñanza técnica y superior, que se observa -de acuerdo con Latapi 1985- en los sueldos promedio que se ofrecen a sus egresados.

¹⁶ En el proceso de igualación en la distribución de la educación existen tres indicadores: igualdad de oportunidades de acceso y supervivencia en la educación formal, igualdad de resultados académicos efectivamente logrados e igualdad de resultados externos al sistema educativo, debido a que son obtenidos en función de la educación (sobre todo ocupación e ingreso).

comercial, los flujos de inversión y los cambios en la estructura productiva del mercado laboral urbano, -entre otros- ejercen sobre los elementos activadores de la desigualdad; y por ende, en las condiciones socio-económicas de la población, en donde las variables de empleo e ingresos resultan ser sumamente sensibles a cualquier cambio o modificación de los programas y políticas aplicadas.

A pesar de que la situación de propiedad de los medios de producción, permiten identificar las disparidades existentes en la dotación de capital y en la distribución de la riqueza en un espacio determinado, no será tomada en cuenta, debido a la dificultad para obtener información sobre el capital financiero e industrial.

Es importante enfatizar que para los fines que persigue esta investigación -como se mencionó antes- serán analizadas 3 variables: *empleo, educación e ingresos*, debido a que son los aspectos más susceptibles a los cambios que en la actualidad se están gestando producto del proceso de globalización por el que atraviesa el país.

El análisis se centrará en las condiciones de desigualdad de la población que labora en el sector servicios, al ser éste sector, el que presenta los cambios de carácter económico y social más dinámicos.

De esta manera, es en los servicios al productor, de distribución y al consumidor, en los que parece apreciarse una ampliación de la brecha de desigualdad económica en sus empleados, así como importantes transformaciones en su estructura ocupacional y en la distribución del ingreso.

Dada la rigidez censal de algunos indicadores que puedan dar una idea de las condiciones actuales en la que labora la población, como son el problema de la temporalidad, la cantidad de horas trabajadas, si se labora para uno o varios patrones, que pudieran manifestar aspectos como el trabajo a destajo, el subcontratismo o trabajo domiciliario, entre otras, se aplicó una encuesta directa a la población de dos ciudades de la región Centro-Norte de México, cuyos resultados analizados en los capítulos 4 y 5, permiten identificar tendencias o bien, patrones de comportamiento que se han estado observando a partir de la globalización económica.

CAPITULO II

DESARROLLO ECONOMICO Y DESIGUALDAD SOCIAL EN MEXICO, 1940-1990

1. Antecedentes

Las desfavorables condiciones económicas y sociales que afectan a la mayor parte de la población mexicana y las cuales se han agravado con particular rapidez durante la década de los años 80, tienen como antecedentes la llamada crisis económica latinoamericana, la cual de acuerdo con Vuskovic (1990:132) debe ser comprendida y analizada como una crisis de desigualdad. El agotamiento del modelo de crecimiento económico, -caracterizado por un patrón de desarrollo capitalista dependiente- junto con la exportación, favoreció las demandas de un pequeño grupo de población en el que se concentraba la mayor parte del ingreso, "...hasta acabar por encontrar en su misma condición concentradora y excluyente...límites...no sólo sociales y políticos, sino también económicos".

De esta manera, tenemos que la sociedad mexicana se ha caracterizado por presentar una gran cantidad de inequidades extremadamente marcadas en la distribución del ingreso. En este capítulo se analizan las tres grandes etapas del desarrollo económico mexicano: industrialización sustitutiva de importaciones, crisis de la política de industrialización sustitutiva de importaciones y la apertura comercial; analizando en cada una de ellas, el comportamiento de algunas variables macroeconómicas como el crecimiento y participación del producto interno bruto, y algunos indicadores sociales como educación e ingreso, los cuales resultan ser los más adecuados para destacar, no sólo la continuidad del proceso de desigualdad social, sino también su ampliación.

Durante la fase de industrialización incipiente, que antecede a la primera etapa se sustentaba en la exportación primaria, no sólo se favoreció un proceso continuo en el que se ampliaron las disparidades en la distribución interna del ingreso, sino que también, marcó una fuerte diferenciación entre las economías rurales y las urbanas, conformando patrones de consumo, en los que los grupos de más altos ingresos, eran quienes absorbían la mayor parte de las importaciones de bienes de consumo.

El patrón de industrialización moderno y tecnificado -creado a partir de la política de Industrialización Sustitutiva de Importaciones-, acrecentó la marginalidad urbana, el desempleo y el subempleo, reduciendo aún más las posibilidades de la población de acceder a un empleo y la capacidad de los trabajadores de mejorar su participación en la

distribución funcional del ingreso, la cual tiende a modificarse lentamente, ampliando la participación relativa de los estratos medios, pero más en favor de los grupos ricos y por tanto en desmedro de los más pobres.

Por esta razón -y con la finalidad de hacer menos evidente esta injusta distribución de la riqueza- las políticas oficiales se han enfocado a tratar de compensar sus efectos sobre estos grupos menos favorecidos, a partir de la extensión de servicios sociales públicos, sobre todo salud y educación.

El agotamiento de la política de sustitución de importaciones y la incapacidad del modelo para revertir la injusta distribución del ingreso entre la mayor parte de la población, da lugar a un nuevo modelo de crecimiento denominado neoliberal, en el que se observa el desarrollo de actividades financieras, a tal grado que llegan a superar los beneficios experimentados por las actividades productivas, situación que viene a acentuar aún más la concentración del ingreso y la propiedad, por lo que el dinamismo económico queda dependiendo tanto de la demanda externa (exportaciones) como de la interna, pero siempre enfocada a satisfacer los intereses y necesidades del sector de altos ingresos, lo que ha acentuado aún más, no sólo el grado de desigualdad económica y social, sino también la agudización de la pobreza.

A pesar de los esfuerzos que a través del tiempo el gobierno ha realizado para tratar de contrarrestar los efectos que la crisis económica generó en la mayoría de la población, hasta el momento, las políticas implementadas lejos de disminuir la pobreza y la desigualdad social de su población, han profundizado el deterioro en las condiciones del empleo y de los ingresos generados en el trabajo.

2. Industrialización Sustitutiva de Importaciones

Durante esta etapa conocida como "el milagro económico", la estructura económica de México se caracterizó por:

1. Un importante deterioro del sector primario, en comparación con el resto de la economía
2. Una destacada participación en el PIB del sector industrial, y,
3. Un mayor dinamismo de los bienes de capital en términos del Producto Interno Bruto.

De esta manera, la producción se especializó en bienes de consumo e intermedios, mientras que el sector más dinámico continuó enfocándose a las importaciones. Por otro lado, la política comercial que surge a principios de los 50, se constituyó en uno de los instrumentos más importantes para la industrialización y, al mismo tiempo; una valiosa fuente de ingresos fiscales.

Así, entre las principales características estructurales derivadas de la composición del comercio se puede mencionar:

1. La dependencia comercial de México con los Estados Unidos¹.
2. Los crecientes déficits comerciales generados principalmente por la industria la cual, al mismo tiempo experimentó un importante crecimiento en su participación en el total de las exportaciones².
3. Una disminución de las exportaciones agrícolas, del 51% en 1950 al 38% en 1970.

- **Variables macroeconómicas.**- En este período, México presenta un desarrollo económico importante al presentar su producto interno bruto (PIB) una tasa de crecimiento media anual superior al 7.5%, de forma conjunta se acelera el ritmo de crecimiento de las ciudades debido a las grandes inversiones en ellas realizadas y a la poca atención prestada al sector agrícola, lo que provoca un detrimento en las condiciones de vida del campo y con ello migración rural al representar los salarios ofrecidos en las industrias una fuente fija de ingresos que por lo menos les permitiera subsistir.

La evolución experimentada por el PIB entre 1930 y 1940 (Cuadro 2.1) muestra una recuperación relativa de la producción agrícola, al pasar de 18.8% a 19.4%. No obstante, es a partir de 1950, que se presenta un importante descenso de la participación del sector en el PIB, al pasar de 19.18% en 1950 a 15.76% en 1960.

Cuadro 2.1 México: PIB por ramas económicas 1930-1990 (Porcentajes)

Año	Agropecuario	Manufacturas	Comercio	Servicios
1930	18.76	12.85	31.51	21.62
1940	19.41	15.40	30.92	22.07
1950	19.18	17.10	31.57	19.46
1960	15.76	19.00	30.84	21.21

Fuente: Garza, G. (1998:8)

¹ Durante esta época, el 70% de las exportaciones mexicanas se dirigieron a los Estados Unidos, mientras que el 79.3% de sus importaciones procedieron de ese país (Dussell, 1977:127).

² La participación que el sector industrial tuvo en el total de las exportaciones pasó de 7.0% en 1950 a 37%

- **Costo de la vida.**- Aunado a la concentración del ingreso y la disminución salarial, esta etapa también se caracteriza con el arranque de un proceso inflacionario importante, acompañado de un crecimiento acelerado en el índice de precios del 22% anual, cuadruplicando de este modo el costo de la vida de los trabajadores en tan sólo diez años.

Conjuntamente con el proceso inflacionario, la concentración del ingreso a favor del capital y en desmedro de los trabajadores, debido a la política implementada por el Estado, consistente en la disminución de la participación de estos últimos en el ingreso nacional y la disminución de los salarios, aceleró el empobrecimiento de la población, ya que del 53.6% que representaba en 1939 baja a 39.2% a mediados de la década. Por su parte, los ajustes realizados al salario mínimo no pudieron evitar la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores, reduciéndolo en un 30% en las zonas urbanas y en un 40% para la población rural. Del mismo modo, los salarios reales de los trabajadores presentaron un importante descenso, encontrándose en 1945 en un 30% más bajo que el registrado en 1940, permaneciendo para el final de la década a un nivel inferior (entre el 10 y el 20%).

A pesar de que el país había logrado superar la transición de una sociedad rural a una de base urbano-industrial –tal como se infiere del cuadro anterior-, la expansión económica durante el período 1950-1970 al mostrar un importante crecimiento en el PIB con una tasa media anual de poco más del 6.5%, genera la ampliación tanto del mercado de consumo como el de trabajo, experimentando este último un incremento del 46.8 al 62.9% de la PEA, y con ello un mayor nivel de bienestar social e importantes ganancias salariales para la fuerza de trabajo, esta expansión se ve acompañada por una contracción del salario tanto urbano como rural aún por debajo de los costos de reproducción de su fuerza de trabajo, por lo que se incrementan las formas de trabajo no asalariadas junto con el subempleo.

- **Empleo.**- De la misma manera, se observan cambios en la estructura sectorial del empleo debido entre otras cosas al crecimiento de la población económicamente activa, que para 1940 ascendía a 11 millones (Alba 1993:181) siendo aún más importante el cambio de actividad en la que esta nueva fuerza de trabajo fue incorporada. De este modo tenemos que mientras en el sector primario se reduce su participación del 65.3 al 58.3%, en el sector secundario la PEA aumenta al pasar del 8.9 al 11.8%, presentándose la

en 1970.

misma situación en el sector servicios en el que se observa un aumento del 25.7 al 29.9% (Cuadro 2.2).

Cuadro 2.2 Población Económicamente Activa en México, por sector de actividad 1940-1950

Sector de Actividad	PEA 1940*	PEA 1950*	1940(%)	1950 (%)	Tasa Anual de crecimiento 1940-1950
Agropecuario	3,832	4,519	65.4	58.3	1.7
Industria Manufacturera	524	915	8.9	11.8	5.1
Servicios	1,502	2,318	25.7	29.9	4.4
Total	5,857	7,752	100.0	100.0	2.8

* Miles de personas

Fuente: Arroio (1981:117)

Bajo las condiciones anteriormente señaladas se crea "...una industria nacional ...que a la larga por medio de la productividad, el empleo y la demanda de insumos primarios, debería modificar la distribución del ingreso..." (Cabral, 1981:72), no obstante, esta nueva dinámica de acumulación al tener como objetivo principal aumentar la tasa de ganancia de la producción, reduce, para lograr sus fines el valor de la fuerza de trabajo, y concentra aún más los ingresos en una capa reducida de la población.

Por otro lado, tenemos que la distribución de la población económicamente activa urbana, empleada dentro del sector formal de la economía, presentó constantes aumentos en su participación sobre todo entre 1950 y 1960, fecha en la que ascendió a 10.6 puntos porcentuales, comenzando a disminuir en 1970 a tan solo 1.7 puntos. Por su parte el sector informal presenta un comportamiento inverso, ya que durante el primer período su incremento es de tan sólo 0.6 puntos, mientras que entre 1960 y 1970 su participación aumenta en 4.7 puntos porcentuales (Cuadro 2.3).

Cuadro 2.3 Distribución de la Población Económicamente Activa Urbana en México (1950-1970)

Año	1950	1960	1970
Formal	21.6	32.2	33.9
Informal	12.9	13.5	18.2
Total Urbano	34.5	45.7	52.1

Fuente: Alba (1993:184)

La pérdida de participación dentro del sector formal de la economía urbana que se manifiesta a partir de 1950, indica entre otras cosas la incapacidad de la economía de transformar las desfavorables condiciones del mercado de trabajo imperantes en esa época.

De acuerdo con Cabral (1981:57), es a partir de la política de sustitución de importaciones cuando se acentúa el proceso desigual y contradictorio del desarrollo económico de México: desigual por que los beneficios económicos obtenidos se concentraron sólo en ciertas regiones y en un reducido sector de la población; y contradictorio por que el crecimiento interno del país ha estrechado aún más los vínculos de dependencia con el capital externo, originando una mayor concentración del ingreso, marginación y miseria

- **Educación.**- Antes de 1940 la política educativa resultaba ser un aspecto importante dentro del desarrollo económico y social del país, sin embargo a partir de esta fecha pierde el lugar que hasta entonces se le había otorgado y de alguna manera se estanca, permaneciendo casi constante la población analfabeta entre esta fecha y 1970, (6.0% y 6.5% respectivamente), por otro lado, analizando lo que para Boltvnik (1994:126) es indigencia educativa³, tenemos que mientras en 1940 más de la mitad de la población adulta (51.7%) era analfabeta, en 1970 este número había disminuido a 25.8%, casi la mitad en un período de 30 años (Cuadro 2.4).

Cuadro 2.4 México: Escolaridad de la población de 15 años y más (1940-1990)
(miles de personas)

Año	Población total de 15 años y más	Indigencia Educativa				Primaria completa		Pobres Extremos		No Pobres Extremos	
		Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
1940	11,535.5	5,968.8	52	8,721.1	75.6	1,537.6	13.3	10,258.7	88.9	1,276.8	11.1
1950	15,046.5	6,355.7	42	8,665.8	57.6	4,283.0	28.5	12,948.8	86.1	2,097.7	13.9
1960	19,471.0	6,742.9	35	7,834.7	40.2	7,804.4	40.1	15,639.1	80.3	3,831.9	19.7
1970	25,929.4	5,693.7	26	8,199.4	31.6	10,080.7	38.9	18,280.1	70.5	7,649.3	29.5
1980	37,927.4	5,451.7	17.0	6,123.9	16.1	12,181.7	32.1	18,305.6	48.3	19,621.8	51.7
1990	49,610.9	6,173.5	12.4	6,806.6	13.7	11,524.6	23.2	18,331.2	36.9	31,279.7	63.1

Fuente: Boltvnik J. (1994:164)

³ Para este autor la indigencia educativa es la suma de los analfabetas y el de la población sin instrucción.

Por esta razón a mediados de los años sesenta, se enfatiza en la necesidad de relacionar los planes educativos con la política de empleo y las demandas de desarrollo, con la finalidad de orientar la educación hacia el trabajo productivo, sobre todo en el nivel medio superior. A partir de la siguiente década, se retoman los lineamientos anteriores del objetivo de la educación, y se busca reformarla para convertirla en un agente dinámico del desarrollo económico, tecnológico y social, para de alguna manera tratar de mantener la estabilidad política que en ese momento -dada la crisis económica- se encontraba frágil.

Sin embargo, de acuerdo con Muñoz G. y Suárez Z. (1993), el papel de la educación fue sobrevalorado, ya que por un lado pretendía absorber la demanda escolar y por otro, que se impartiera una educación que fuera acorde con los objetivos del desarrollo, no obstante, la herencia de un incompetente sistema educativo le impidió transformarse, y continuó siendo incapaz, no sólo de satisfacer su demanda, sino también de ser un puente directo para acceder al mercado de trabajo.

Por otro lado, al sumar la población sin instrucción y la población con primaria incompleta se obtiene lo que para el autor -anteriormente citado- es la pobreza educativa extrema, ó población sin primaria, la cual, crece en números absolutos de 1940 a 1970 a una tasa media anual de 2% es decir, de 10.3 millones pasa a 18.3 millones.

En términos relativos podemos observar que la población sin primaria en 1940 era de casi el 90%, para reducirse 30 años después a poco más del 70%, es decir, 18 puntos porcentuales, dándose más de la mitad de esa reducción entre 1960 y 1970. Contrariamente a lo anterior la población adulta que tenía la primaria completa ó más, aumentó a tasas medias anuales altas de 5.1%, 6.2% y 7.2% de 1940 a 1970.

De acuerdo con Muñoz García y Suárez Zozaya (1993) la educación siempre ha guardado una estrecha relación con los proyectos gubernamentales de desarrollo, así, antes de 1940, el papel que jugaba dentro del desarrollo era fundamental y, por tanto recibía apoyos importantes, además, debido a que gran parte de la población era analfabeta y a que sólo grupos minoritarios tenían acceso a la educación, la correlación ingreso y nivel educativo era directa, es decir, no sólo representaba un mecanismo de ascenso social, sino también de acceso a oportunidades ocupacionales mejor remuneradas y personal capacitado.

Con el auge de la industrialización este panorama cambia, es decir, si bien años atrás el desarrollo económico estaba asociado al mejoramiento social, a partir de 1940, el desarrollo de éste último pasa a un segundo plano, la política educativa se reduce a

construir escuelas y contratar profesores en función del monto del presupuesto asignado. No obstante, a partir de la década de los años cincuenta el sistema educativo se enfrenta con un crecimiento acelerado de la población, cuyas estrategias de desarrollo carecieron de un objetivo prospectivo que les permitiera satisfacer una demanda en constante aumento. Éstas sólo se dirigieron hacia la estructura existente en las diferentes etapas del ciclo escolar, el resultado fue "...el retraso en que empezó a quedar el sistema educativo frente al desarrollo general del país y...la obsolescencia de las estructuras educativas..." (Muñoz y Suárez 1993:344).

Así, al comienzo de los años sesenta, se observa un cambio en el sistema educativo, al convertirse -de acuerdo con el mismo autor- en un mecanismo de competencia que actuaba en favor de los estratos sociales que podían mantenerse en los niveles más altos de calificación formal, independientemente de que fueran o no necesarios para desempeñarse en el puesto que deseaban ocupar.

- **Distribución del ingreso.**- La situación económica que presentaba la mayor parte de la población a comienzo de los años 60, era crítica, ya que en 1958 el 5% de la población de más altos ingresos, percibía un ingreso 22 veces mayor que el 10% de la población más pobre, para 1968 la relación aumenta a 44 veces, para 1970 muestra una pequeña disminución al percibir 39 veces más (Hernández Laos y Córdoba, 1980; citado en Tuirán, 1993:93).

Como afirma Lustig (1986), comienza a acentuarse la desigualdad regional entre las zonas urbanas y las rurales, la concentración del ingreso y la polarización social no obstante afectar ambas zonas se presenta en forma diferencial al interior de ellas, con lo que se agudiza aún más en las zonas urbanas, pero empeora las condiciones ya existentes en el medio rural, esta afirmación puede constatarse al observar los datos de ingreso anual per cápita en los dos ámbitos territoriales y en las fechas arriba anotadas.

En poco más de una década, éste indicador aumenta las diferencias intraterritoriales en casi un 29% ya que para 1958 el ingreso anual per cápita en las zonas urbanas era 2.1 veces mayor que en las rurales, aumentando a 2.7 para 1970; en lo que respecta a las diferencias interregionales se tiene que para el primer período el 5% de la población de más altos ingresos de las zonas urbanas, percibía un ingreso medio mayor en más de 21 veces que el 10 por ciento de su población que percibía menores ingresos, aumentando esta diferencia a cerca de 28 veces para 1970, indicando un crecimiento del 33.3%. Como se mencionó antes esta situación empeora las condiciones en el medio rural al aumentar la

diferencia en casi un 40%, es decir; pasa de 12.84 a 17.66 veces más la diferencia entre el grupo de mayores y menores ingresos.

Uno de los mecanismos que activaron la diferenciación intraregional fue la política de precios de garantía de los principales productos agrícolas que estuvieron bajo un rígido control, ya que se procuraba abastecer a las zonas urbanas con productos del campo a bajo precio, por lo que los habitantes del campo aceleraron su proceso de empobrecimiento. En lo que respecta a la concentración del ingreso, el elemento dinamizador fue la apropiación de los medios de producción en unas cuantas manos ocasionado no sólo por el libre juego del mercado, sino también por las disposiciones implementadas por el gobierno local que favorecían esta apropiación.

La pauperización del campo fomentaba la migración y con ello el aumento de los desempleados y subempleados en las zonas urbanas industrializadas, lo que contribuyó a la formación de un régimen de salarios bajos y estratificados que "...añado al acelerado incremento de la productividad del trabajo industrial, al proteccionismo y la fijación de precios de oligopolio, determinaba un producto excedente en rápido crecimiento, ...que...explica...la acelerada formación de capital...la formación del sector industrial-manufacturero, la expansión de las clases medias, la modernización urbana y el deterioro agudo en la distribución del ingreso" (Blanco, 1981:302).

La percepción de ingreso por grupos de deciles muestra el comportamiento siguiente: mientras que el 20% de la población de más alto ingreso presenta una disminución en su percepción de renta de 59.37% en 1950 a 58.11% en 1968, en forma contrastante, el 40% medio aumenta su participación de 27.56% en 1950 a 31.20% en 1968, el 40% más pobre de la población, disminuye su participación al pasar de 13.07 en 1950 a 10.69% en 1968.

No obstante y a pesar de la disminución en la percepción de renta del 10% del grupo de más altos ingreso, la brecha económica entre la parte más alta de la estratificación social y la base se amplía, debido entre otras cosas al deterioro que sufre en la percepción de ingreso el primer decil. Así, mientras en 1950 la distancia era de 19 veces, es decir, que el decil X percibía hasta 19 veces el ingreso del primero, para 1968 – cuando alcanza su nivel más alto- dicha distancia se amplía a 35 veces (Cuadro 2.5).

Cuadro 2.5 Distribución del ingreso en México por deciles nivel nacional (porcentajes)

Deciles	1950	1958	1963	1968	1970	1975	1977
I	2.43	2.32	1.69	1.21	1.42	0.69	1.08
II	3.17	3.21	1.97	2.21	2.34	1.28	2.21
III	3.18	4.06	3.42	3.04	3.49	2.68	3.23
IV	4.29	4.98	3.42	4.23	4.54	3.80	4.42
V	4.93	6.02	5.14	5.07	5.46	5.25	5.73
VI	5.96	7.49	6.08	6.46	8.24	6.89	7.15
VII	7.04	8.29	7.85	8.28	8.24	8.56	9.11
VIII	9.63	10.73	12.73	11.39	10.44	8.71	11.98
IX	13.89	17.20	16.45	16.06	16.51	17.12	17.09
X	45.48	35.70	41.60	42.05	39.21	45.02	37.99
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: López Gallardo (1986:268)

3. La crisis del modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones

Las causas de la crisis de éste régimen de acumulación, son múltiples, sin embargo, destacan dos aspectos: el primero se refiere a la manera en que el país se insertó al mercado mundial capitalista, y el segundo, a los procesos laborales y productivos internos, que "...no permitieron la continuidad de un proceso endógeno sustentable de acumulación" (Dusell, P. 1997:134). A partir de 1970 la sociedad mexicana comienza a experimentar una profundización gradual de las contradicciones generadas por un modelo de crecimiento desigual, excluyente y a la vez concentrador.

Por otra parte, la crisis petrolera de 1973, acentuó el déficit de cuenta corriente, al mismo tiempo que estimulaba la exploración e inversión en las industrias petrolera y petroquímica. No obstante, La disminución observada en el intercambio de materias primas y bienes agrícolas, redujo las exportaciones del sector primario y los insumos para el sector industrial, situación por la que se desestabilizó el tipo de cambio.

Después de la devaluación de 1976, México acepta la ayuda del Fondo Monetario Internacional (FMI) para realizar un ajuste en su economía, y a partir de los ingresos petroleros y el endeudamiento externo, se logra continuar con el modelo económico de desarrollo. Por lo que el gobierno continuó instrumentando una gran variedad de reformas y reestructurando el modelo de sustitución de importaciones para superar todos los problemas estructurales y lograr la transformación a un país de industrialización media (Idem).

El período 1960-1970 se caracterizó de acuerdo con Blanco (1981) por tres contradicciones generadas por el patrón de acumulación capitalista dependiente adoptado, que con el tiempo se convirtieron en grandes limitantes para continuar el desarrollo económico: la concentración del ingreso, el desequilibrio externo y el déficit fiscal⁴.

Estas condiciones despuntaron a su vez en una gran limitante para el progreso social expresado por los elevados índices de pobreza de las mayorías, el analfabetismo, la desnutrición, insalubridad, falta de vivienda, una gran desconfianza política por parte de los grupos mayoritarios de la población respecto a la legitimidad del Estado, el descontento de los grupos de poder y la carencia de mecanismos institucionales de expresión política.

El origen de la crisis -como se mencionó anteriormente- tiene como causa fundamental la acumulación de capital en el sector manufacturero, en especial de bienes de consumo duradero, consolidando grandes monopolios y oligopolios básicamente de capital extranjero norteamericano, que absorbieron grandes cantidades de población económicamente activa, pero a un ritmo menor que el crecimiento de la PEA total urbana. Además, la proporción de la PEA total empleada fue reducida debido entre otras cosas a la gran cantidad de capital orientado a satisfacer los requerimientos de tecnología avanzada, la cual ahorra la utilización de mano de obra.

La política proteccionista a las empresas, su carácter monopólico, y el reducido mercado interno, fueron la causa de que el precio de los productos fuera elevado y, por lo tanto, no competitivo en el mercado externo, logrando ampliar su capital a partir de las altas tasas de ganancia, de esta manera el crédito que se otorgaba a las empresas estaba enfocado a financiar el consumo y el capital de trabajo, pero no para crear nuevas empresas productivas, por lo que el monto de la deuda externa comienza a crecer y a acumularse rápidamente, lo cual aunado a la falta de capital orientado al sector educativo, continuó generando un mercado laboral incapaz de absorber a la creciente población demandante de nuevos empleos.

- **Variables Macroeconómicas.**- En los años 1973 y 1976 se observan cambios importantes en la economía y nos ofrecen un panorama de estancamiento económico e inflación, dichos procesos pueden observarse a partir de un análisis de la evolución del PIB

⁴ El ritmo al cual se aceleraron estas contradicciones llevaron a la política de desarrollo con estabilidad de precios implementada en los 60's, a desembocar -contrariamente a sus objetivos- en un grave estancamiento económico con elevados índices de inflación.

y los precios por un lado (Cuadro 2.6); y por el otro, el origen sectorial del mismo (Cuadro 2.7).

Cuadro 2.6 Tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto y de los precios en México (1970-1977)

Años	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Producto Interno Bruto	7.6	3.4	7.3	7.6	5.9	4.1	1.7	3.2
Precios al consumidor	-	5.4	5.0	12.1	23.7	15.0	15.8	29.1
Costo de la vida obrera	3.0	3.2	6.4	16.6	32.8	14.2	14.4	20.7

Fuente: Blanco (1981:304)

Cuadro 2.7 Participación porcentual del PIB por sectores de actividad económica en México, 1970-1977

Sector de Actividad	1970	1977	Diferencia Porcentual
Primario	11.6	9.1	-2.5
Secundario	34.5	37.0	2.5
Terciario	53.9	53.9	0.0

Fuente: Idem

Como puede verse en el Cuadro 2.6, en 1971 el Producto Interno Bruto presenta una disminución de más de 4 puntos porcentuales -la más fuerte registrada en el período-, momento a partir del cual comienza a crecer para presentar una nueva contracción a principios de 1974 del (5.9%) y continuar su descenso.

Este comportamiento puede explicarse por la política estabilizadora adoptada por el Estado, que pretendía evitar la elevación de los precios, además de frenar la rapidez con la que aumentaba el déficit externo, como resultado de la incapacidad productiva de generar una cantidad importante de productos de exportación que permitieran subsanar los gastos del cada vez mayor número de importaciones.

No obstante haber logrado este último propósito, el Índice Nacional de Precios al Consumidor, aumenta del 5.0% en 1970 al 5.4% en 1971, para el siguiente año se da un descenso de la misma proporción que el aumento anterior, y, a partir de 1973 se presenta un crecimiento brusco de más de 7 puntos porcentuales entre 1972 y 1973, y de 11.6 puntos porcentuales entre 1973 y 1974.

- **Costo de la vida.**- Esta tendencia se ve reflejada en el costo de la vida, el cual durante los primeros tres años muestra aumentos continuos de poca magnitud comparada con el

que se da entre 1972 y 1974, período en el que el índice de precios aumenta a más del doble, es decir; pasa de 6.4% en el primer año a 16.6 en 1973 y a 32.8 en 1974, mostrando un aumento porcentual de 10.2 y 16.2% respectivamente.

Estos datos nos indican la mayor proporción y celeridad con la que aumentaron la inflación y el empobrecimiento de la población, ya que no obstante que tanto el índice de precios como el costo de la vida aumentaron constantemente, este último experimentó el aumento a un ritmo mucho mayor.

En el Cuadro 2.7 se aprecia el estancamiento económico, ya que el único sector que aumenta su participación en el PIB en un 2.5 por ciento entre 1970 y 1977 es el secundario, mientras que el sector terciario mantiene el mismo nivel de participación en los dos períodos. Por su parte, el sector primario disminuye en 2.5 por ciento, lo que explica la carencia de productos agrícolas y por ende el encarecimiento tanto de insumos para la industria, como de productos alimenticios subiendo así los precios y elevando el costo de la vida.

Este crecimiento y participación desigual del PIB entre los diferentes sectores, fortalece el desequilibrio existente de la estructura de las actividades productivas, mientras que éstas tienden al descenso o estancamiento, los precios aumentan, debido entre otras cosas al aumento en los precios de los insumos importados y por tanto a los productos tanto agropecuarios como industriales enfocados a satisfacer el mercado interno y aumentar el costo de la vida.

El aumento en el precio de los productos agropecuarios estaba determinado por las condiciones de producción y demanda en el mercado internacional, la política oficial de precios y las condiciones de producción y demanda en el mercado interno, en tanto que los productos manufacturados presentan en la evolución de sus precios sólo dos determinantes principales: los costos de producción y el margen de ganancia.

La unión de las determinantes nos da las condiciones con las cuales se presenta la inflación, es decir, el precio de los productos agropecuarios condiciona, por un lado el nivel de precios y su efecto sobre los costos industriales y los salarios y, por otro el precio de los insumos importados, a través de su efecto sobre los costos industriales y los de los servicios.

Durante 1976 las acciones encaminadas a detener la inflación y el desequilibrio externos, enfrentan más dificultades por la puesta en marcha del programa de estabilización implementado para controlar la pérdida de divisas, con el cual se provoca la

devaluación del peso, se reduce el gasto público⁵, se restringe el crédito externo y se libera el intercambio comercial.

De acuerdo con Ros (1981) las medidas implementadas por la política estabilizadora tan sólo en forma aparente alcanzan sus objetivos, ya que la tasa de inflación después de la devaluación del peso, disminuye su ritmo de crecimiento y pasa del 30 al 17% entre 1977 y 1978, en tanto que la tasa de crecimiento económico se recupera en 3.4 puntos porcentuales, pasando del 3.2 al 6.6% en 1978.

El relativo éxito de la política no se debió solamente a las condiciones internas de la economía sino más bien al contexto internacional que en ese momento presentaba una importante reducción de precios en algunos productos agropecuarios, por lo que la permanencia de estos niveles tuvo un carácter temporal.

- **Empleo.**- De acuerdo con Boltvinik (1994:99) durante 1970 y 1981 se da un crecimiento acelerado de las ocupaciones remuneradas, con un incremento acumulado del 67.5% y una tasa de crecimiento medio anual de 4.8%, cifra que supera en mucho al crecimiento poblacional y a la población en edad de trabajar. Esta situación se explica por la incorporación de la fuerza de trabajo femenina y por la ocupación de algunas personas en dos empleos, o bien por el trabajo de la población en horas extras. De esta manera se crearon 8.7 millones de nuevas ocupaciones remuneradas.

Sin embargo, diez años después la situación se torna distinta, por lo que el número de ocupaciones remuneradas en 1991 es de 23.1 millones, lo que significa un aumento de tan sólo 1.5 millones de empleos, que representa menos de la quinta parte de los empleados creados en los diez años anteriores. La tasa anual de crecimiento fue casi siete veces menor, es decir de 0.7% anual.

- **Educación.**- A mediados de los setenta, dadas las condiciones económicas prevalentes en el país, existía la preocupación sobre la forma más adecuada para poder absorber social y profesionalmente a la nueva fuerza de trabajo que se incorporaba al mercado, por esta razón el sistema educativo deja de ser considerado por segunda ocasión, como la base del desarrollo, y junto con el sector empresarial formaron lo que se llamo "la alianza para la producción" (Idem) es decir, se buscaba ligar la educación superior con la planta productiva, a partir de planificar el crecimiento de las universidades y de establecer programas tendentes a cambiar la demanda hacia opciones técnicas que

5 Acciones que si bien afectan a la economía en general, recrudecen las condiciones de vida de los asalariados.

terminaran en niveles escolares inferiores al universitario.

A finales de los setenta, al problema educativo se le da un nuevo matiz, y la principal preocupación se centra en la calidad de la educación y, a partir de este momento toda la estructura educativa ingresa a un proceso de descalificación, y un intenso fenómeno de subempleo de los profesionistas, quienes anteriormente habían encontrado cabida en el sector gubernamental.

Entre 1970 y 1980 el porcentaje de población sin instrucción, se reduce a casi la mitad, es decir, de 31.6% en el primer año pasa a 16.1% en el segundo. Por otro lado, la pobreza educativa extrema, ó población sin primaria, que en el periodo anterior creció a una tasa media anual de 2%, se reduce de 1970 a 1980 en un 22%, es decir crece a una tasa de 0.01% por lo que permanece casi constante en los siguientes años.

Durante la década 1970-1980 la población sin primaria disminuye abruptamente de 70.5% a 48.3%, lo cual fue una caída mucho mayor -en puntos porcentuales absolutos 22.2%- que la que se presentó en las tres décadas anteriores juntas (18.4%). Sin embargo, la población adulta que tenía la primaria completa ó más, aumentó a una tasa muy elevada del 9.9%, lo que en cifras absolutas significa un aumento en el número de adultos con primaria completa (12.07 millones de habitantes).

En lo que respecta a aquella población con secundaria completa o más⁶, tenemos que entre 1970 y 1980 aumentan en números absolutos de 2,304 a 9,018 millones de adultos, mientras que en términos relativos, el incremento porcentual también fue muy rápido, ganando 14.9 puntos porcentuales, al pasar de 8.9% en 1970 a 23.8% en 1980. La situación que se presenta en los niveles superiores a secundaria es la siguiente: en ellos los cambios son muy rápidos y en algunos niveles la desaceleración en la incorporación de adultos es muy clara (Cuadros 2.8 y 2.9).

En 1970 había 689 mil personas solamente con secundaria, llegando a 2.77 millones diez años después, para 1970 el nivel máximo de instrucción era el subprofesional, con un millón de personas, cifra que para 1980 aumenta a 3.80 millones. Por otro lado, en estos dos mismos periodos, la población que tiene estudios profesionales incompletos o más pasa de 610 mil a 2.45 millones, es decir, 4 veces más. No obstante, que en algunos casos se presentan aumentos importantes, dentro de la estructura educativa se observa una desaceleración del crecimiento en los tres niveles, a pesar de que el incremento en

⁶ Esta categoría es considerada por Boltvinik (1994) como población no pobre en materia educativa.

números absolutos es en los tres casos mayor en el decenio 1980-1990.

Cuadro 2.8 México. Escolaridad y evolución de la escolaridad de la población de 15 años y más. (Estratificación en indigentes, pobres extremos, pobres y no pobres)

Conceptos de Pob. de 15 años y más	1970		1980		1990	
	Absolutos	%	Absolutos	%	Absolutos	%
1.Pob.15 años y más	25,929,442	100.00	37,927,410	100.00	49,610,876	100.00
2.Indigentes (sin instrucción)	8,199,382	31.62	6,123,943	16.15	6,806,615	13.72
3.Muy pobres (Primaria incompleta)	10,080,693	38.88	12,181,702	32.12	11,524,617	23.23
4.Pobres extremos (s/prim.) (=2+3)	18,280,075	70.50	18,305,645	48.26	18,331,232	39.95
5.Sólo primaria completa	4,358,971	16.81	8,221,364	21.68	9,752,514	19.66
6.Con posprimaria	3,290,396	12.69	11,400,401	30.06	21,527,130	43.39
7.No pobres extremos(con prim=5+6)	7,649,367	29.50	19,621,765	51.74	31,279,644	63.05
8.Con secundaria incompleta	985,913	3.80	2,382,048	6.28	3,129,715	6.31
9.Pobres (s/secundaria=4-5+8)	23,624,959	91.11	28,909,057	76.22	31,213,462	62.92
10.Con secundaria solamente	689,412	2.66	2,766,983	7.30	6,953,406	14.02
11.No pobres (sec =10+ .14+16+ .18)	3,309,370	12.76	12,817,268	33.79	25,646,622	51.70
12.Con preparatoria incompleta	431,597	1.66	1,329,917	3.51	3,664,360	7.39
13.Sólo preparatoria completa	79,464	0.31	524,050	1.38	3,589,696	7.24
14.Con subprofesional	493,826	1.90	1,944,948	5.13	N.D.	N.D.
15.Hasta subprofesional (12-13+14)	1,004,887	3.88	3,798,915	10.02	7,254,056	14.62
16.Profesional incompleto	327,883	1.26	1,444,357	3.81	2,770,593	5.58
17.Profesional completo	280,207	1.08	846,459	2.23	1,057,128	2.13
18.Posgrado	2,094	0.01	161,369	0.43	357,383	0.72
19.Profesional incompleto o más	610,184	2.35	2,452,455	6.47	4,185,104	8.44
20.Profesional completo o más	282,301	1.09	1,008,098	2.66	1,414,511	2.85

Fuente: Boltvinik Julio (1994.165)

Cuadro 2.9 México: Porcentaje de la población de 15 años y más

Nivel educativo							Incrementos	
	70	%	80	%	90	%	80-70	90-80
1 No pobres (educación)	8.9	100.0	23.8	100.0	37.1	100.0	14.9	13.3
2. Secundaria solamente	2.7	30.0	7.3	30.7	14.0	37.8	4.6	6.7
3. Hasta subprofesional	3.9	43.3	10.0	42.0	14.6	39.5	6.1	4.6
4. Prof.Incompleto o más	2.4	26.7	6.5	27.3	8.4	22.7	4.1	2.0
4 Prof.Completo o más	1.1	12.4	2.7	11.3	2.8	7.5	1.5	0.2
4.1 Prof.Incompleto	1.3	14.6	3.8	16.0	5.6	15.1	2.5	1.8
4.2 Prof. completo	1.1	12.4	2.2	9.2	2.1	5.7	1.2	-0.1
4.3 Postgrado	0.01	0.1	0.43	1.8	0.72	1.9	0.4	0.3

Fuente: Boltvinik Julio (1994.130)

Al sumar la población cuyo nivel es el profesional completo y el postgrado (profesional completo o más), no ocurre lo mismo que en el caso anterior, ya que ésta aumenta de 282 mil a un millón entre 1970 y 1980, pero a pesar del aumento en la siguiente década éste es menor que en la primera.

Esta estructura educativa como puede observarse se comporta en forma casi constante entre 1970 y 1980 en los tres niveles, sin embargo en la década de crisis crecen

más despacio los niveles más altos que, en consecuencia pierden participación en el total, el subprofesional pierde 2.5 puntos porcentuales y el profesional incompleto o más 4.6 puntos, registrándose la mayor pérdida en el nivel profesional completo o más al disminuir este grupo de 11.3% a 7.5%. Los incrementos porcentuales que se encuentran en el Cuadro 6 permiten identificar que la población con un nivel subprofesional y profesional incompleto o más, gana más puntos porcentuales en la década de los 70's que en los 80's, mientras que los que tienen solamente secundaria aumentan más su participación en los 80's que en la década anterior, fortaleciéndose así el nivel más bajo de la estructura educativa.

En lo que respecta a la demanda educativa de acuerdo con Boltvinik entre 1970 y 1981, el coeficiente de absorción de primaria a secundaria aumentó de 62.2% a 86.9%, pero a partir del siguiente ciclo escolar (82-83) éste desciende hasta 82.9% en el ciclo 84-85, en los siguientes dos ciclos se recupera y alcanza un 84%, para volver a descender a 82.4% en el ciclo 91-92, esto puede traducirse como una consecuencia de la crisis económica, ya que afectó a la población y redujo la demanda de estudiantes al nivel de secundaria.

Por otra parte, el porcentaje de egresados de secundaria que se inscribió a preparatoria disminuye desde los años 70, siendo en 1980 de 69% y llegando a 61.6% en 1990, en lo que respecta al siguiente nivel se tiene que el coeficiente de absorción en educación superior de los egresados de preparatoria en 1979-1980 fue del 90%, reduciéndose en el siguiente ciclo escolar a 82.1%, llegando su descenso máximo en 1988-1989 a 57.7%, con una ligera recuperación del 64.4% en el ciclo 90-91, lo que indica un marcado deterioro del acceso de la población a los niveles de educación superior durante el período de crisis.

- **Distribución del ingreso.**- Para 1977 la participación en el ingreso del 40% de las familias más pobres, era del 10.4% del ingreso total- por lo que algunos estudios realizados indican que durante esta etapa se obtuvieron muy pocos logros distributivos, e incluso algunos aseguran que la distribución del ingreso se hizo aparentemente más desigual, al favorecer a los sectores más ricos del país en detrimento de los más pobres, la desigualdad entre los sectores medios y ricos aparentemente se redujo, a costa del ensanchamiento de la brecha entre las familias ricas y las pobres, por lo que en esta fecha el 5% de la población de más altos ingresos, percibía un ingreso 47 veces mayor que el 10% de la población más pobre (Hernández Laos y Córdoba, 1980; citado en Tuirán,

1993:93).

Esta situación no sólo es preocupante en términos relativos ya que según la última encuesta (1977) alrededor de 45% de los hogares no alcanzaron a percibir un ingreso total equivalente al salario mínimo vigente en ese año. En el siguiente cuadro se puede observar que el ingreso está muy concentrado, el 5% más bajo se queda con el 0.41% del ingreso, mientras que el 5% más alto con el 24%. Por otra parte los dos primeros deciles sólo reciben 3.54% del ingreso, mientras que los dos últimos se quedan con más del 50% (Cuadro 2.10).

Cuadro 2.10 México. Distribución del ingreso de los hogares 1977

Deciles de hogares	Porcentaje de ingreso
I	1.17
II	2.37
III	3.41
IV	4.57
V	5.86
VI	7.27
VII	9.32
VIII	12.21
IX	17.26
X	36.56
Total	100.00
5 % más bajo	0.41
5 % más alto	24.01
Gini	0.491

Fuente: López Gallardo (1986:284)

En lo que respecta a las desigualdades intraterritoriales, en el Cuadro 2.11 vemos que para 1970 el 70% de la población económicamente activa (PEA) total, percibía un ingreso inferior al promedio nacional, mientras que un 34% de la misma captaba un ingreso inferior al salario mínimo nacional.

La posición económica relativa (PER) indica la relación que existe entre el ingreso promedio del grupo y el ingreso promedio nacional, puede observarse claramente que la más baja corresponde al sector rural, principalmente a los trabajadores independientes y a los asalariados, siendo éstos últimos quienes también muestran una mayor cantidad de sus miembros, cuyo ingreso percibido es inferior tanto al promedio como al salario mínimo nacional.

Por su parte, al analizar el otro extremo de la distribución, observamos que la PER más alta corresponde a la categoría patrón o empresario, y de manera particular a aquella población localizada en el sector urbano.

De esta manera, vemos que son los asalariados urbanos quienes presentan una PER superior si la comparamos con la de los trabajadores independientes tanto de la ciudad como del campo, indicando por su parte un importante proceso de informalización de la economía por la alta proporción de subempleados (trabajadores informales) allí ubicados.

Cuadro 2.11 México. Indicadores de ingreso y de concentración 1977

Clases	% PEA	PER	% inferior al promedio nacional	% inferior al salario mínimo nacional
1. Empleado, obrero o jornalero	62.3	1.0	66.1	23.7
Rural	14.4	0.4	96.5	70.8
Urbano	47.9	1.3	57.0	13.8
2. Trabajador independiente	34.5	0.7	80.1	48.2
Rural	17.3	0.4	93.0	67.5
Urbano	17.2	1.0	67.2	28.7
3. Patrón o empresario	3.2	2.3	39.3	14.5
Rural	0.7	1.1	68.7	43.4
Urbano	2.5	2.7	30.9	6.2
Total	100.0	100.0	70.1	33.9
Rural	32.4	0.4	92.9	68.5
Urbano	67.6	1.3	59.3	17.3

Fuente: López Gallardo (1986:260)

La percepción de ingreso por grupos de deciles durante este período, muestra un comportamiento similar al del período anterior, ya que mientras el 20% de la población de más alto ingreso presenta una disminución en su percepción de renta de 55.82% en 1970 a 55.08% en 1977, en forma contrastante, el 40% medio aumenta su participación de 32.38% en 1970 a 33.97% en 1977, y de la misma manera, el 40% más pobre de la población disminuye su participación de 11.79% en 1970 a 10.94% en 1977. Sin embargo su disminución es menor que en el período anterior, ya que entre 1950 y 1968, disminuye en 2.38 puntos porcentuales, mientras que en este período lo hace en menos de 1 punto porcentual (Cuadro 2.12)

No obstante, la brecha económica entre la parte más alta de la estratificación social y la parte más baja se amplía. Así, mientras en 1970 la distancia era de 27 veces, es decir, que el decil X percibía hasta 27 veces el ingreso del primero, para 1977 dicha distancia se amplía –igual que en el período anterior a 35 veces.

Cuadro 2.12 Distribución del ingreso en México por deciles nivel nacional (porcentajes)

Deciles	1950	1958	1963	1968	1970	1975	1977
I	2.43	2.32	1.69	1.21	1.42	0.69	1.08
II	3.17	3.21	1.97	2.21	2.34	1.28	2.21
III	3.18	4.06	3.42	3.04	3.49	2.68	3.23
IV	4.29	4.98	3.42	4.23	4.54	3.80	4.42
V	4.93	6.02	5.14	5.07	5.46	5.25	5.73
VI	5.96	7.49	6.08	6.46	8.24	6.89	7.15
VII	7.04	8.29	7.85	8.28	8.24	8.56	9.11
VIII	9.63	10.73	12.73	11.39	10.44	8.71	11.98
IX	13.89	17.20	16.45	16.06	16.61	17.12	17.09
X	45.48	35.70	41.60	42.05	39.21	45.02	37.99
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Xa	10.38	10.24	13.04	14.90	11.52	13.34	12.54
Xb	35.10	25.46	28.56	27.15	27.69	31.68	25.45

Fuente: López Gallardo (1986:268)

Este deterioro del decil X también puede apreciarse al analizar la participación de las clases ricas en la PEA, la cual se reduce al pasar del 19.8% en 1963 a 15.1 para 1977. Por otro lado su participación dentro del ingreso también se ve reducida y de manera más importante ya que del 53.8% que representaba en 1963 pasa a un 41.04% para 1977. Mientras que su posición económica relativa, que era de 3.0 en 1963 cae también ligeramente a 2.9 en 1977 (Cuadro 2.13).

Cuadro 2.13 México. Distribución del ingreso entre las clases sociales, 1963 y 1977

Clases sociales	1963			1977		
	% PEA	PER	Ingreso captado	% PEA	PER	Ingreso captado
Clases ricas	19.8	3.0	53.83	15.1	2.9	41.01
Capitalistas urbanos	11.1	3.4		12.2	3.2	
Capitalistas agrícolas	8.7	2.0		5.6	1.4	
Clases pobres	80.2	0.43	46.17	84.9	0.60	58.99
Obreros urbanos	38.7	0.82		43.0	0.90	
Informales urbanos	6.5	0.39		12.4	0.52	
Campesinos pobres	15.3	0.34		16.5	0.31	
Obreros agrícolas	19.7	0.33		13.0	0.30	

Fuente: López Gallardo (1986:269)

En cambio la participación de las clases pobres urbanas y rurales en la PEA se eleva desde 80.2% en 1963 hasta 84.9 en 1977, su participación en el ingreso también muestra un ascenso importante al pasar del 46.2% en el primer año al 59% para el segundo, en tanto su participación económica relativa (PER) sube desde 0.43 en 1963 hasta 0.60% en 1977. Como consecuencia de esto, podemos observar que la situación de la distribución

relativa de los ingresos, que siempre había sido mucho más alta para las clases más ricas de la población, presenta un proceso contrario y cambia a favor de las clases populares.

A manera de conclusión podemos decir que la distribución del ingreso se ha hecho menos desigual entre 1963 y 1977, sin embargo, esto no significa de ninguna manera que la renta se esté repartiendo de modo igualitario entre toda la población, ya que la situación sigue siendo dramática el 30 ó 40% de los mexicanos está desnutrido y vive en la más trágica miseria, mientras que sólo un pequeño núcleo tiene un nivel de vida muy cómodo. No obstante, lo que sí puede decirse es que la situación ha venido experimentando cambios importantes, que han implicado en términos genéricos una más reducida concentración en la distribución del ingreso.

4. La crisis económica de los ochenta y el proyecto neoliberal

El año de 1982 resulta significativo en la economía del país, debido a la crisis internacional de la deuda externa y por el agotamiento del modelo de desarrollo económico, a partir de este momento, la etapa que inicia puede ser dividida -de acuerdo con Dussel (1997:148)- en dos grandes fases: la primera abarca de 1982- a 1987, caracterizada por el inicio de un proceso de liberalización gradual, llevado a cabo durante el sexenio de Miguel de la Madrid (1983-1988), y el segundo que inicia en 1988, y en el cual -bajo la administración presidencial de Carlos Salinas de Gortari (1989-1994)- se instauró una liberalización acelerada y un modelo de industrialización orientado hacia las exportaciones.

El estancamiento económico de los años ochenta puede ser resumido de acuerdo con Pineda (1990) en dos tipos de problemas, los de carácter estructural como son:

- a) Desequilibrios en el aparato productivo y distributivo
 - b) Escasez de divisas
 - c) Insuficiencia de ahorro interno y,
 - d) Desigualdades en la distribución de los beneficios del desarrollo, que originaron una excesiva concentración del ingreso,
- y, aquellos problemas relacionados con la situación coyuntural del momento, es decir:
- a) Elevadas tasas de desempleo
 - b) Estancamiento de la producción de algunos sectores
 - c) Escasez de capital de trabajo y divisas para enfrentar la importación de insumos, así como para atender la demanda
 - d) Elevada inflación
 - e) Creciente endeudamiento externo

La gravedad de los problemas mencionados y la necesidad de afrontarlos, caracterizaron a la década de los ochenta por un cambio profundo en el proceso de desarrollo económico ante la necesidad de buscar vías alternas que pudieran revertir o por lo menos disminuir las tendencias negativas de crecimiento y las elevadas tasas de endeudamiento, de esta manera, como consecuencia de la devaluación del peso en 1976 aunado a la desestabilidad económica y política, se implementa un nuevo modelo de desarrollo, en el que se retoman las ideas del crecimiento industrial acelerado, con la variante de enfocar la producción a la exportación de petróleo y sus derivados principalmente.

Esta nueva estrategia basada en la concepción de una ideología liberal, consideraba que el desequilibrio externo tiene como origen a los problemas estructurales y monetarios que se derivaron del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, el cuál debido al proteccionismo y a la estrechez del mercado hacia el cual se enfocaba, impidió la expansión de la industria hacia el exterior.

De esta manera las medidas tomadas para enfrentar la crisis del sector externo consistieron en la devaluación de la moneda, la estabilización del gasto público y la liberación del comercio, para soslayar la sustitución de importaciones y fomentar las exportaciones, utilizando como medio -y no como fin del crecimiento económico- a la abundante y barata mano de obra. Así, con la implementación de las medidas arriba señaladas, a partir de 1982, la población ha experimentado la crisis económica más aguda y severa presentada en los últimos 45 años.

Se afirmaba "...en el Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988) que la estrategia mexicana se sustentaba esencialmente en su población abundante y joven...dado que otras fuentes financieras se habían ya agotado" (Dussel, 1997:149).

Las medidas establecidas en su PND y el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) demandaban la privatización gradual de las empresas que eran propiedad del estado, sin embargo el periodo de apertura comercial resultó ser insostenible. Las principales metas establecidas por el PND no fueron alcanzadas, ya que la inflación se elevó al 106% en 1986 y hasta llegar al 159% en 1987, mientras que el déficit financiero alcanzó los mismos niveles que en 1982. Por otro lado el superávit comercial disminuyó a partir de 1985, debido a una pérdida en la dinámica de las exportaciones, mientras que el servicio de la deuda externa permanecía alto. Por su parte hubo una disminución de los salarios reales en mas del 26.8%, por lo que los niveles de

vida de la población, se vieron fuertemente afectados. Así, vemos que a partir de 1985, la liberalización de las importaciones fue un elemento clave en la nueva estrategia, el ritmo de este proceso de apertura se acelera con la entrada del país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT), y con la incorporación al Tratado de Libre Comercio en 1994 (Idem).

Algunos de los problemas más apremiantes generados por las condiciones económicas del país, tuvieron un efecto negativo sobre el empleo, ya que el gran crecimiento experimentado en el sector informal, así como la heterogeneidad existente en la organización industrial y en el mercado laboral, dieron lugar a un proceso de informalización del trabajo. Esta situación es más preocupante cuando se relaciona con el salario, ya que estos declinaron de manera dramática a partir de 1982, llegando en 1994 a representar el 38.8% de los salarios mínimos en 1980.

- **VARIABLES MACROECONÓMICAS.**- Durante la crisis de 1982, el PIB por habitante disminuye constantemente y a un ritmo por demás acelerado (Cuadro 2.14), por otro lado se observa una tasa de inflación del 100 por ciento, al conjugarse con los desiguales términos de intercambio comercial, la gran cantidad de dinero enviado al exterior por concepto del pago de la deuda externa que para estas fechas es de casi 20 mil millones de dólares, lo que conlleva a las grandes devaluaciones de la moneda durante 1982 (Pineda 1990:100).

Cuadro 2.14 Tasa anual de crecimiento del PIB y PIB per capita en México, 1960-1987

	1960-1970	1970-1975	1979-1980	1980-1987
PIB	7.0	6.4	6.6	0.9
PIB per capita	3.6	3.0	3.9	-1.4

Fuente: Mackinlay, (1989-53)

De acuerdo con González Salazar (1995:181) las políticas neoliberales y de ajuste económico implantadas para superar la crisis de 1982, que pudieran conducir el crecimiento, tuvieron su etapa más severa en el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988). Durante la recesión económica de este período, se acentúa la dualidad en la participación económica sectorial, es decir, se intensifica el avance de algunas actividades productivas y el atraso productivo en otras como lo es la producción agrícola y pecuaria,

en las cuales a pesar de que se observa un mayor dinamismo, de todas maneras su tasa de crecimiento económico no es satisfactoria.

Por su parte el sector secundario enfocado en la etapa anterior a la industria manufacturera de bienes de consumo duraderos, dirige su atención hacia la producción de bienes de consumo inmediato (alimentos), debido entre otras cosas a la disminución general del consumo, situación por la cual las industrias de capital y construcción, sufren una fuerte contracción en su desarrollo.

Finalmente, el sector que mantiene cierto crecimiento es el terciario debido a que en él se engloban las actividades que cierran el circuito de la producción, al comercializar con los productos obtenidos o bien prestando servicios en general a las industrias establecidas y a las de nueva expansión (Cuadro 2.15).

Cuadro 2.15 Participación sectorial del PIB (%) en México 1980-1986

PIB	Agrícola	Industrial	Servicios
1980	8.3	35.9	55.8
1986	8.5	29.3	62.2
Diferencia porcentual	0.2	-6.6	6.4

Fuente: Idem

- **Costo de la vida.**- En lo que respecta a los salarios, éstos presentaron un proceso acelerado de deterioro, ya que si bien entre 1952 y 1976 se observó cierto incremento, a partir de 1977 -momento en el cual se pone en práctica una política para reducir el pago a la mano de obra-, los salarios comienzan a disminuir de manera lenta hasta 1982.

A partir de 1983 se inicia un descenso brusco y continuo del salario, cuyo aumento establecido para ese año, no representaba siquiera el 50 por ciento de los aumentos experimentados por los precios de los productos (Cuadro 2.16).

Cuadro 2.16 Evolución del salario mínimo real en México, 1982-1987

Mes/Año	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Enero	113.8	89.9	78.5	77.1	72.8	66.1
Febrero	109.5	85.0	74.7	73.9	69.5	61.9
Marzo	106.4	81.2	72.0	71.3	66.6	58.3
Abril	100.9	76.7	69.3	69.3	63.5	64.4
Mayo	95.1	73.7	67.2	67.8	60.2	59.7
Junio	90.7	77.2	73.5	76.8	70.9	55.7
Julio	86.2	78.2	75.5	75.3	67.7	63.3
Agosto	78.1	75.6	73.5	72.1	62.2	59.4
Septiembre	74.5	73.3	71.4	69.2	58.8	55.7
Octubre	70.8	71.1	69.0	67.0	59.6	65.3
Noviembre	88.0	67.1	66.9	64.0	62.8	61.3
Diciembre	79.7	64.2	64.0	59.9	58.0	57.5

Fuente: Boltvinik, (1989:503)

La situación antes mencionada provoca la ampliación de la brecha existente entre precios y salarios, lo cual se traduce en un menor poder de compra de la población. Por otro lado y como consecuencia de la política instaurada, el salario mínimo promedio nacional en 1983 representaba el 72.5 por ciento del salario mínimo correspondiente a 1978 y tomando como referencia este último año, vemos que el poder adquisitivo del salario disminuye a partir de 1984 en forma acelerada (Cuadro 2.17), aumentando con ello el número de hogares en condiciones de pobreza.

Cuadro 2.17 Disminución porcentual promedio del poder adquisitivo en México

Año	Disminución del poder adquisitivo
1984	66.0
1985	65.2
1986	58.4
1987	55.3
1988	49.2
1989	45.1
1990	39.4

Fuente: Idem

Sin embargo, a partir de la gran crisis económica de 1982, la tendencia regresiva mostrada en el período anterior se revierte, por lo que entre 1981 y 1988 se registra un incremento importante tanto en términos absolutos como relativos del número de hogares en condiciones de pobreza, los cuales pasaron de 52.5% en 1981 a 62.0% en 1984 y a 62.5 en 1988. En números absolutos estas cifras representan un gran incremento en la incorporación de hogares pobres al pasar de 6.9 a 10.9 millones entre 1981 y 1988, es

decir, se presenta un incremento de 4 millones de hogares considerados como pobres.

- **Empleo.**- La evolución del empleo se ve reflejada en una pérdida de dinamismo en el sector secundario, con una marcada incapacidad tanto de absorción de mano de obra, como en la generación de empleos asalariados, debido entre otras cosas a un intenso proceso de tecnificación de empresas, al cierre de establecimientos por falta de competitividad y a la quiebra de algunas empresas debido a la contracción de la demanda de sus productos.

Por otro lado, el aumento en el número de población no remunerada, nos indica dos tendencias diferentes, la primera durante el período 1975-1981, muestra un descenso en la participación de la fuerza de trabajo, mientras que para 1982 esta situación se revierte; no obstante que en términos cuantitativos pudiera entenderse como un progreso, en términos cualitativos nos habla de la gran crisis social experimentada por la población- debido principalmente al grave deterioro en la economía de los hogares, razón por la cual se incrementa la participación de la mujer como fuerza de trabajo (Cuadro 2.18).

Cuadro 2.18 Evolución del empleo en México, 1981-1986

Año	PEA	Ocupación Remunerada	Tasa de desempleo	No. de desocupados
1981	21,173	20,043	5.3	1,130
1982	21,898	19,863	9.3	2,035
1983	22,692	19,572	13.7	3,120
1984	23,497	20,092	14.1	3,405
1985	24,331	20,640	15.2	3,617
1986	25,207	20,080	20.3	5,127

Fuente. Boltvinik, (1989:500)

Los cambios que durante la década de los 90 se han presentado en el mercado laboral -y que guardan estrecha relación con las otras dos variables que se han venido desarrollando a lo largo de este capítulo, la distribución del ingreso y la educación- son de acuerdo con Candia (1992:152)- cambios en la estructura ocupacional y en los niveles de calificación requeridos para ocupar determinados puestos, disminución del empleo en el sector manufacturero y en general del empleo convencional (contrato formal entre trabajador y empresa), avance de empresas que requieren mano de obra con "saber intensivo" con relación a las que demandan "habilidad intensiva", modificación de la legislación laboral como un medio para desbaratar las principales cláusulas del código de

trabajo y favorecer de este modo la movilidad interna e intersectorial de la mano de obra y expansión del autoempleo, subcontratismo y del trabajo asalariado bajo formas encubiertas relacionadas con la prestación de servicios personales, entre otros.

Por otro lado, a pesar de la implementación de diversos programas de ajuste y estabilización por parte del gobierno, enfocados a mejorar las condiciones de vida de la población, se puede observar a partir de un breve análisis de las líneas de pobreza, que el activo proceso de empobrecimiento de la población continúa en forma constante y acelerada.

De esta manera, según Hernández Laos durante el período 1963-1988 se observa que el porcentaje de hogares en condiciones de pobreza se redujo entre los años sesenta y setenta en forma importante al pasar de 80.7% a 74.2% entre 1963 y 1968 y de 61.6% a 52.5% entre 1977 y 1981, no obstante esta disminución el número absoluto de pobres se incrementó en este período de 5.9 millones en 1963 a 6.9 millones en 1981.

- **Educación.**- En el Cuadro 2.4 se puede observar que durante la década de 1980 a 1990, se presentaron serias reducciones en lo que se refiere a la cuestión educativa: es importante destacar -como ya se ha mencionado- la importante disminución de analfabetas que se produjo en el país entre los años de 1940 y 1990, ya que mientras en la primer fecha más de la mitad de la población mayor de 15 años era analfabeta (51.7%), cincuenta años después su número desciende a la octava parte, es decir, 12.4%. Del mismo modo, se observa una reducción en la cantidad de población sin instrucción (pobreza educativa), del 15%, es decir de 16.1% en 1980 a 13.7% en 1990, lo que equivalió a una tasa anual negativa de -1.6%.

En lo que se refiere a la población sin primaria -considerados como pobres educativos extremos- en cincuenta años, es decir de 1940 a 1990; su número en términos relativos se reduce considerablemente al pasar de 90% en la primer fecha a 36.9% en la segunda, es decir, en 1990 esta población representa poco más de una tercera parte de la población adulta. No obstante, este mismo nivel presenta una importante desaceleración durante el período de crisis, ya que de 1980 a 1990, sólo se reduce 11.4 puntos porcentuales, que representa la mitad de la reducción obtenida diez años antes (1970-1980).

La misma situación se presenta en la población adulta que tenía la primaria completa o más, ya que en este período (80-90) su tasa de crecimiento media anual se reduce a menos de la mitad que la que se observó en la década anterior, constituyéndose así en la

tasa más baja (4.8%) que se obtuvo en este nivel en 50 años. En lo que respecta a la población con secundaria o más, ésta pasó de 9 millones en 1980 a 18.4 en 1990, la proporción de adultos con secundaria pasó de 23.8% a 37.1%, comparando estos datos con los que se tienen en la década anterior, se observa que el incremento absoluto es mayor que en la década anterior, pero el relativo es mucho menor; por lo que aún es posible relacionar esta disminución con el período de crisis económica sufrido por toda la población.

En el nivel subprofesional tenemos que en 1980 se tenían 3.80 millones de habitantes llegando en 1990 a conformar un total de 7.25 millones. Por su parte, el número de habitantes con un nivel de estudios profesionales incompletos o más pasa de ser en el período 1970-1980 de 610 mil a 2.45 millones (cuatro veces más), para alcanzar en 1990 la cifra de 4.19 millones, es decir, menos de la mitad, con lo que la desaceleración en el crecimiento vuelve a ser evidente en los dos niveles, a pesar de que en ambos el aumento en números absolutos sea mayor en la segunda década.

Finalmente, en lo que se refiere a los niveles profesional completo y posgrado, se observa que en la década 1970-1980 aumenta de 282 mil estudiantes a un millón, mientras que en la segunda década (80-90) sólo alcanza 1.4 millones, lo que representa un incremento absoluto de 720 mil estudiantes en la primera década contra 400 mil en la segunda. Estos datos nos permiten ver una marcada desaceleración en la educación universitaria durante 1980 y 1990 que puede claramente asociarse a la época de crisis, no obstante no debe soslayarse la proporción en la que la demanda y la oferta de educación superior influyó en esta disminución.

Con la crisis el gobierno centró su atención en los aspectos financieros de la educación, implementando acciones como la reducción de subsidios, dejar los costos en manos de los gobiernos estatales y municipales, elevar colegiaturas, y la asignación de fondos de acuerdo con la calidad, entre otros. En el caso de la educación superior, era indispensable reducir la matrícula en función del presupuesto asignado y dada la política de gasto adoptada, ya que no debía aumentarse el número de estudiantes a costa de la calidad educativa.

Por esta razón vuelven a surgir los lineamientos del sexenio anterior, sobre la importancia de ajustar la matrícula estudiantil a la demanda de empleo para resolver las necesidades nacionales y así, poder vincularse con los requerimientos del sistema productivo, además de reducir la presión sobre el mercado de trabajo y abaratar el costo

de la mano de obra.

No obstante las acciones implementadas, los egresados se enfrentaron a un mercado laboral en el que se observaban dos procesos, uno de reducción del empleo industrial y otro de ampliación en el sector informal, es decir, comercio y servicios.

De esta manera, la competencia para emplearse en los mejores niveles salariales se agudiza, debido a que la capacidad de crear puestos de trabajo de alta remuneración era menor a la oferta de mano de obra con educación superior, presentándose por segunda ocasión el desempleo profesional o bien la desvalorización en el mercado laboral de los títulos universitarios junto con los obtenidos en cualquier otro nivel escolar inferior, ya que la población aceptaba ingresos menores a los que antes se obtenían en el mismo puesto y al mismo nivel, además de propiciar la necesidad de estudios de postgrado (maestrías y doctorados) con la finalidad de mejoras salariales, cuya oferta era muy limitada y por lo que estudiar una carrera ha dejado de ser un "negocio" redituable.

- **Distribución del ingreso.**- En lo que respecta a la distribución del ingreso monetario de los trabajadores según su ocupación principal tenemos que -según la clasificación de grupos sociales propuesta por López G (1994:78)⁷ - en 1989 los trabajadores informales urbanos cuyo ingreso es en más de 10% menor al promedio nacional y los campesinos pobres, quienes reciben cerca de la mitad del promedio nacional, son los dos grupos a los que se les puede considerar como realmente pobres.

Por otro lado, los asalariados urbanos que son aproximadamente un tercio de la población remunerada; los profesionales que constituyen menos de 10% de los perceptores; y los ejecutivos representados tan sólo en un 2.2%, conforman los deciles superiores, de ellos, los asalariados urbanos ocupan un tercio de los deciles superiores, los profesionales ocupan cerca del 23% de los dos últimos deciles y, finalmente los ejecutivos ocupan el 10% de los dos deciles más ricos.

Al igual que los sectores productivos, la población en sus diversos estratos de ingreso y pautas de consumo se ve afectada en forma diferencial por el continuo proceso inflacionario experimentado desde 1982, los resultados de la lucha anti-inflacionaria muestra efectos contrarios a lo esperado, ya que se da un alza en el tipo de cambio, se presenta un incremento en los precios y tarifas del sector público, además de que el haber

⁷ Para analizar con mayor detalle la clasificación propuesta por López Gallardo y la distribución del ingreso según su ocupación principal, consúltese el trabajo "Antecedentes sobre la evolución de la distribución del ingreso en México" (1994:81 y 82).

mantenido altas las tasas de interés llevaron a la elevación generalizada de los precios.

De esta manera, el nivel de vida de los trabajadores se reduce considerablemente debido a la devaluación del peso, elevación de los precios tanto del mercado interno como externo y principalmente debido al brusco descenso del salario real que para 1985 presenta el mismo nivel alcanzado 15 años antes (Casar y Ros, 1989:139).

Como puede observarse en el Cuadro 2.19, durante este período la mitad de la población (deciles I a V) presentó un deterioro importante en la participación de sus ingresos, mientras que la otra mitad que se ubica en los deciles VI a IX se vio beneficiada, además resulta interesante destacar que inclusive el sector de ingresos más alto también fue perdiendo parte de su participación en la distribución del ingreso (decil X).

Cuadro 2.19 Distribución del ingreso en México según datos acumulados (por deciles de hogares)

DECIL	1950	1958	1963	1968	1977	1984	1989*
I	2.70	2.09	1.50	1.90	1.21	1.40	1.60
II	5.99	4.89	4.29	4.49	3.59	4.07	4.40
III	9.99	8.18	7.28	8.08	6.94	7.73	8.10
IV	14.48	11.98	10.97	12.08	11.49	12.53	12.80
V	19.08	16.38	15.66	17.27	17.57	18.55	18.70
VI	24.68	21.57	20.83	23.57	25.13	26.14	26.00
VII	31.48	28.87	27.20	30.96	34.81	35.69	35.00
VIII	40.37	41.47	37.06	39.95	47.45	48.28	46.40
IX	54.87	59.17	55.79	56.15	65.20	65.66	62.00
X	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Moctezuma, (1993:63)

* Los datos absolutos fueron actualizados en López G. (1994:92), los acumulados son cálculos propios

Retomando los datos del Cuadro 2.19, tenemos que el 30% de la población más pobre presentaba una situación más crítica en 1984 que en 1950, debido a que en esta última fecha su participación dentro del ingreso global era de 9.99%, mientras que en 1984 obtuvo el 7.73% del ingreso. De la misma manera, el 10% de la población más rica, presentaba una mayor riqueza en 1950 al recibir poco más del 45% del ingreso, mientras que en 1984 esta participación disminuye a un 34.3%.

Estudios más recientes (Cortés y Rubalcava 1992) han indicado que de 1984 a 1989 (Cuadro 2.20 y 2.21), sí se observa un incremento en el grado de desigualdad del ingreso familiar en casi 10% (0.43 para 1984 y 0.47 para 1989 a partir de la aplicación del mismo índice), debido básicamente al aumento de los ingresos de los hogares pertenecientes a los deciles superiores y cuya fuente de origen proviene principalmente de la renta

empresarial, los ingresos no monetarios y, en menor medida, de la renta de la propiedad, y, entre 1989 y 1992 se puede observar que el coeficiente de concentración aparentemente se estabiliza ya que sólo aumenta a 0.474, representando únicamente el 1.2%, lo cual nos estaría indicando una moderada concentración del ingreso.

Cuadro 2.20 Coeficiente de Gini en 1984 y 1989 en México

Concepto	1984	1989	1992*
Ingreso corriente total	0.429	0.469	0.474
Ingreso monetario	0.456	0.489	0.508
Ingreso en especie	0.551	0.592	0.540

Fuente: Idem:78

* Boltvinik, (1994:156)

Cuadro 2.21 México. Composición de los ingresos totales de los hogares (porcentajes)

Fuentes de ingreso	1984	1989	Variación
Ingreso corriente total	100.0	100.0	-
Ingreso en especie	21.2	22.6	+1.4
Ingreso monetario	78.8	77.4	-1.4
Remuneraciones al trabajo	59.5	59.9	+0.4
Renta empresarial	28.4	28.2	-0.2
Renta de la propiedad	3.5	3.6	+0.1
Transferencias monetarias	8.2	7.7	-0.5
Otros ingresos	0.4	0.6	+0.2

Fuente: Idem:79

Así, de acuerdo con Moctezuma (1993:56) en este periodo no sólo se dio un aumento en la desigualdad, sino que además se observa un proceso de polarización, es decir un mayor distanciamiento entre los hogares que perciben mayores ingresos y los más pobres.

De esta manera, vemos que la distribución del ingreso familiar durante 1984 y 1989, fue resultado de dos procesos opuestos: uno que tendió a concentrar el ingreso debido a que las políticas de ajuste, estabilización y reforma estructural así lo favorecieron, y otro que se origina a partir de las acciones implementadas por los hogares como una estrategia ante la crisis económica para tratar de defender su ingreso y su capacidad de consumo.

4.1 La crisis de diciembre de 1994

De acuerdo con Ortiz Wadgyamar (1995), para poder interpretar la actual crisis económica por la que atravesamos, es necesario mencionar algunos de los cambios recientes que se han presentado a nivel mundial, los cuales pueden definirse como nuevas

formas de acumulación del capital de los países más poderosos hacia los más débiles. La explotación intensiva de sus recursos naturales, ahora se ha visto superada por la de su mano de obra barata, sus escasos mercados de consumidores "...mediante el tributo que deben pagar...(los países débiles)...por disponer de un ahorro interno del que carecen, y que por ello se ven precisados a importar capitales ya no en función de lograr su desarrollo y crecer...sino exclusivamente para pagar los intereses de deudas contraídas con la usura internacional..." (Idem:128).

Esta situación que se ha presentado desde 1982, se ha manifestado en graves devaluaciones del peso, importantes procesos inflacionarios³, especulación y fugas de capitales, "...por esta razón no es posible considerar a la devaluación de 1994 como algo coyuntural y de corto plazo..."(Idem).

A partir de 1986, con la inserción de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT) se acepta una abrupta liberalización comercial y de los servicios financieros, reafirmando esta situación con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) en octubre de 1993, y constituyéndose en los principales detonantes de la crisis de 1994.

Las ya mencionadas cartas de intención se siguieron firmando y con ello se fueron haciendo cada vez más severos los programas de ajuste, que durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, se les disfrazó con el nombre de Pactos de Solidaridad, y que independientemente del nombre que les fuera asignado desde 1982, el salario y el gasto público siempre fueron los más afectados.

Según Gómez Salgado (1996:15) los datos proporcionados por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, indican una importante contracción del 23.9% de los salarios que cotizan en el Instituto Mexicano del Seguro Social, al pasar de 67 a 51 pesos a precios de 1995. Esta situación a su vez se ve reflejada en una disminución del poder de compra de los trabajadores, el cual se manifiesta en una baja del 27% en la demanda de productos de consumo básico.

De esta manera con la devaluación de 1994, se vislumbró el rotundo fracaso de la apertura comercial, que con la importación de una gran cantidad de productos chatarra, compitió deslealmente con la industria nacional, afectando sobre manera a la mediana y

³ De acuerdo con Fidel Velázquez, el constante proceso inflacionario, ha ocasionado una pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores del 70% -entre agosto de 1995 y junio de 1996-, lo que significa que el poder adquisitivo real de la población, es de únicamente 30 centavos por cada peso. (El financiero, 9 de julio de

pequeña industria, agudizando de esta manera los de por sí ya graves problemas de desempleo, inseguridad y comercio informal, no obstante los programas que el actual presidente de la República Ernesto Zedillo, parecen caminar en la misma dirección errónea seguida por sus antecesores, ya que en enero de 1995 emite un plan para enfrentar la crisis económica llamado Acuerdo de Unidad, el cual consistió en medidas de corto plazo que implicaron por un lado, un mayor número de sacrificios para la población⁹ y por otro el pago oportuno de Tesobonos, "...que debían pagarse a los acreedores extranjeros que los adquirieron en la etapa especulativa del capital extranjero, con las ganancias adicionales que esto significaba" (Idem 1995:139).

Para avalar los Tesobonos el FMI otorgó un préstamo de 17,500 millones de dólares, con el fin último de llevar a la privatización ramas importantes de la economía mexicana como petróleo y electricidad. En la misma época el presidente de Estados Unidos Bill Clinton ofrece al gobierno mexicano un paquete de rescate financiero de 51,000 millones de dólares, llegando la deuda pública externa a los 170,000 millones de dólares (Idem).

Estos programas de "apoyo" en forma reiterada representan un importante freno recesivo a la economía mexicana, la casi congelación del salario al subir éste solamente 7%, la reducción del producto interno bruto (PIB) del 1.3%, el recorte del gasto público y algunas medidas de "desburocratización" que desembocaron en un aumento del desempleo en las secretarías de estado.

De acuerdo con Gómez Salgado (1996:15) el tipo de empleos generados en esta época nos remiten a importantes procesos de abaratamiento de la mano de obra, debido a la creación de empleos de muy poca calidad. Es decir, independientemente de la creación de empleos —lo cual es medido por la afiliación de trabajadores al IMSS— el nivel de remuneraciones de los trabajadores que logran incorporarse al mercado de trabajo formal es muy bajo, así, el 95% de los empleos generados, percibe entre 1 y 1.5 salarios mínimos, de los cuales, una tercera parte se concentra en la industria maquiladora. De esta manera la brecha que existe entre la población más pobre y la más rica, se amplía a 28%¹⁰, es decir, el 10% de la población percibe el 50% del ingreso total generado,

1996).

⁹ Los sacrificios impuestos redundan —sobre todo— en la pérdida de poder adquisitivo, de esta manera el salario mínimo en 1993 era equivalente a una tercera parte del salario mínimo percibido en 1976, sin embargo después de la crisis de 1994, la reducción es del 73%, por lo que se requerían cuatro salarios mínimos de 1996, para tener el mismo poder de compra de un salario mínimo en 1976. (El Financiero, 5 de Junio de 1996).

¹⁰ Es importante destacar la magnitud de este porcentaje, ya que si comparamos la brecha existente entre la

mientras que el 10% de la población de menores ingresos percibe únicamente un 2% del ingreso generado en el país (Ardavín Mingioni 1996 citado en El Universal).

A lo largo de su desarrollo, el sistema educativo ha presentado cambios de acuerdo con los objetivos programados en cada sexenio, por lo que en ocasiones ha puesto un mayor énfasis en los aspectos sociales y en otras -las más de las veces- en los económicos, de esta manera el sistema educativo ha transitado desde ser un instrumento de apoyo a la formación de recursos humanos y redistribuidor de beneficios, hasta de estímulo al surgimiento y consolidación de las clases medias.

Sin embargo, a pesar del impulso a la expansión del sistema para satisfacer la demanda de una población en constante y acelerado crecimiento, no se logró un desarrollo educativo importante, ya que no hubo suficientes modificaciones en la organización y contenido de la enseñanza, además, continuó el privilegio de ella en las clases altas y medias, perdiendo valor en el mercado laboral debido a que su evolución no correspondía a la evolución del empleo.

En la actualidad el gobierno está buscando salir de la crisis a partir de la integración comercial con los países desarrollados del norte, para lograr este propósito resulta indispensable reorientar el sistema educativo, para que los principales factores de la producción, es decir, tecnología y mano de obra, estén en condiciones para lograr que la economía sea lo más competitiva posible, al insertarse en la dinámica de la globalización y regionalización del mercado internacional, poniendo énfasis en la preparación técnica y profesional más ligadas a los sectores productivos y que permitan enfrentar los retos que imponen las innovaciones tecnológicas.

De esta manera, se puede mencionar que entre los costos sociales más graves se encuentran la precarización del mercado laboral, el desempleo, la reducción del mercado interno, inseguridad social, ambulante, delincuencia, emigración hacia el país vecino, en busca de mejores salarios, expansión del autoempleo y del trabajo familiar no remunerado, disminución relativa del empleo asalariado, modificación en la estructura de puestos y en la calificación y criterios de selección requeridos para desempeñarlos, aumento en la precariedad ocupacional por reestructuración o inexistencia de contratos formales de trabajo que por lo general desprotegen a la mano de obra (subcontratación, trabajo domiciliario, incorporación de personal por períodos menores a 30 días

población de ricos y pobres en Estados Unidos, tenemos que la distancia del ingreso global es de 9%, mientras que para Alemania, esta cifra es del 6% (El Universal, 2 de Septiembre de 1996).

prorrogables o no a voluntad de la empresa, etc.). Además, en lo que se refiere al mercado laboral, en la actualidad ya no existe ni se garantiza la estabilidad en los trabajos¹¹, así como tampoco es clara la pertenencia de la población trabajadora a ciertos grupos ocupacionales (Candia 1992:155), ya que existe una alta movilidad y rotación entre los distintos puestos, así como también situación de empleo múltiple no registrado que se reproducen en forma creciente, como una estrategia de aumentar los ingresos en el núcleo familiar.

El análisis realizado a partir de las variables seleccionadas nos indica –en cada una de las etapas- importantes vaivenes de la economía mexicana, momentos de recuperación y fuertes caídas, que al interpretarlas de manera integral, nos remite a procesos activos de desigual distribución económica y social, a manera de conclusión puede decirse que la concentración del ingreso en México ha presentado cambios importantes en su comportamiento, ya que durante la década de los años 70 dicha concentración favoreció a los sectores medios acomodados, sin afectar en forma importante al grupo de ingresos más alto y agudizando las desfavorables condiciones de los grupos más pobres.

En contraste, la década de los años ochenta considerada como la fase más aguda de la crisis económica, la concentración del ingreso sólo favoreció al 10% de las familias de más altos ingresos, siendo los asalariados urbanos (pobres urbanos y los no tan pobres rurales) los que en mayor medida resultaron afectados, en tanto que los estratos medios acomodados junto con los sectores rurales –que por tradición ha sido considerada la población más pauperizada- vieron en una menor proporción afectados sus intereses.

No obstante, en la década de los noventa se habla de una reactivación de los procesos distributivos, en el que únicamente se ve favorecido el grupo de más altos ingresos, agrandando la brecha existente entre el grupo de ingresos más alto y el más pobre, comprobando así, que la unión de los aspectos educativos, el comportamiento del mercado de trabajo y el ingreso, son algunos de los elementos clave que continúan perpetuando la desigualdad social en las ciudades.

¹¹ Nacional Financiera considera que existe un 40% de población activa ocupada, que labora en condiciones de inestabilidad y desprotección (Candia, 1992:155).

CAPITULO III

CARACTERISTICAS SOCIOECONÓMICAS EN EL SISTEMA URBANO REGIONAL¹ DE MÉXICO (1970-1990). EL CASO DE LA REGION CENTRO NORTE.

1. Antecedentes

Uno de los elementos más importantes que permiten reflexionar sobre los cambios que está experimentando el país, producto entre otras cosas de la etapa de apertura económica que se ha venido gestando desde mediados de los años ochenta, se refiere a las tendencias observadas en el patrón de crecimiento urbano, los cuales además de hablarnos de incrementos en el número de habitantes urbanos, también hacen referencia a la distribución de ellos entre los diferentes elementos que conforman el Sistema Urbano. En los últimos veinte años se ha estado experimentando un importante proceso de desconcentración y dispersión del crecimiento urbano² y por ende una redistribución de la población a nivel nacional.

En las últimas dos décadas se han venido reforzando algunas tendencias en el sistema urbano y regional de México, conducentes a crear una mayor complejidad del mismo en términos de la interacción de sus elementos, y una probable intensificación de flujos (poblacionales, comerciales, etc.) ínter e intrarregionales que parecen favorecer la formación de subsistemas regionales más consolidados, como respuesta a una **reestructuración³ espacial de la producción**; este concepto se utiliza para entender como las empresas pueden aprovechar las ventajas que ofrecen las diferencias geográficas de la fuerza de trabajo. Un ejemplo de ello sería el caso de las regiones del norte del país: Noroeste, Norte y Noreste, las cuales se han estado integrando en forma

¹ Para este estudio se utilizará la regionalización denominada Sistema Urbano Nacional, propuesto por la Secretaría de Programación y Presupuesto, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología y el Consejo Nacional de Población, debido a su carácter fundamentalmente urbano. Así, el sistema está integrado por nueve regiones: I. Noroeste (Baja California, Baja California Sur, Sinaloa, Sonora), II. Noreste (Nuevo León, Tamaulipas), III. Norte (Chihuahua, Coahuila, Durango), IV: Centro-Norte (Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí, Zacatecas), V. Occidente (Colima, Jalisco, Michoacán, Nayarit), VI. Centro (Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Puebla, Tlaxcala), VII. Golfo (Veracruz, Tabasco), VIII. Pacífico Sur (Chiapas, Guerrero, Oaxaca) y IX. Península de Yucatán (Campeche, Quintana Roo, Yucatán).

² En la actualidad predomina la tesis de la dispersión concentrada, que se refiere a que una vez que las ciudades primarias maduran, se observa una disminución en sus tasas de crecimiento y un proceso de desconcentración espacial, acompañado de un crecimiento de asentamientos principalmente de tamaño intermedio (Richardson, 1980, citado en Aguilar y Rodríguez 1995:77). Mientras que la teoría de la globalización se refiere a procesos activos de dispersión productiva y a patrones urbanos más dispersos.

paulatina a la economía de Estados Unidos. La zona fronteriza norte en la actualidad representa un enorme atractivo tanto, para la población emigrante que desea aprovechar los altos niveles salariales que se pagan en la parte estadounidense, como para las actividades productivas que buscan la mano de obra barata de la parte mexicana. El atractivo que representan las regiones del norte "...tiene una relación con la retracción del salario, el diferencial del mismo entre ambos lados de la frontera, y las fuertes inercias en los patrones migratorios hacia los Estados Unidos..." (Hiernaux, 1995:165).

Estos cambios a nivel del sistema urbano regional, podrían explicarse en buena parte por la gran crisis económica y la creciente integración a la economía global, ya que dos décadas de severa crisis han puesto límites al crecimiento urbano, y el estancamiento económico no sólo ha reducido la capacidad de generación de empleos en las grandes zonas metropolitanas, sino que también ha elevado el costo de vida urbano, en comparación con el rural, por lo que se ha reducido el gran atractivo que tenían las grandes ciudades, y ha ocasionado una reorientación de los flujos migratorios hacia destinos alternativos en los centros y subcentros regionales.

De la misma manera, la estrategia económica neoliberal desde mediados de los años ochenta, ha favorecido el arribo casi masivo de capitales externos al país y provocado cambios fundamentales en la organización de las actividades productivas en las regiones y entre ellas. Dichos cambios han influido en el declive de los sectores industriales que habían constituido la base económica de las grandes zonas metropolitanas, sobre todo la industria manufacturera intensiva en mano de obra, así como una creciente terciarización de la economía urbana en su conjunto (Aguilar y Graizbord, 1995:144).

La política neoliberal ha acelerado estos procesos, ya que, en las actividades productivas, los sectores más competitivos, están mostrando una tendencia a relocalizarse en ciudades medias (entre 100,000 y 999,999 habitantes) y pequeñas (15,000 a 99,999 habitantes)⁴, ya que como sugiere la literatura sobre globalización y la nueva división internacional del trabajo, las corporaciones multinacionales se están

³ El concepto de reestructuración describe el efecto de los cambios tecnológicos en la organización de las empresas y en su localización, también permite señalar los cambios ocurridos en los mercados de trabajo regionales y en el comportamiento demográfico en general (Aguilar y Graizbord, 1995:140).

⁴ Aguilar y Graizbord (1995:143).

convirtiendo en los agentes clave de estas transformaciones, por que facilitan la división espacial de los procesos productivos y la centralización de los servicios de alto nivel en áreas metropolitanas específicas (Feagin y Smith, 1987, citado en Aguilar y Rodríguez 1995:99).

A continuación se realizará un análisis a nivel regional con la finalidad de comparar algunos de los procesos que han permitido elegir la zona de estudio (Mapa 1), a partir de la revisión de investigaciones realizadas con anterioridad. Cabe mencionar que no es la finalidad de este capítulo actualizar los datos obtenidos en los mencionados trabajos, sino únicamente tomarlos como antecedente o referencia de importantes procesos de transformación económica y territorial.

2. Redistribución de la población urbana

En 1970 la distribución regional de la población total y urbana se caracterizaba por mantener elevados patrones de concentración, la región Centro (Véase Mapa 3.1) constituida por el Distrito Federal, Estado de México, Morelos, Tlaxcala, Hidalgo y Puebla ha sido una zona tradicional de concentración de población urbana.

De acuerdo con Hiernaux (1995:158) la historia de México demuestra que la Ciudad de México y la región Central, han destacado por su dominio sobre las demás regiones desde la época prehispánica, conservándose esta tendencia durante la etapa revolucionaria y reforzándose durante la fase de sustitución de importaciones, cuando son favorecidas las ciudades de México y Guadalajara, como las nuevas bases de acumulación, dando como resultado la concentración y centralización de actividades.

Uno de los atributos más sobresalientes de esta región, era el papel que desempeñaba el Distrito Federal, que en ese año contaba con 6.9 millones de habitantes, absorbiendo el 43.0% de la población total y el 63.0% de la población urbana de la región, el que junto con el Estado de México con 24.0% de población total y 23.5% de urbana, y Puebla con 15.7% y 7.7% respectivamente, concentraban el 83% de la población total y el 94.3% de la urbana nacional (Garza y Rivera 1994:28).

De acuerdo con Ruiz (1995) la velocidad del crecimiento de la Ciudad de México se ha ido reduciendo al pasar de una tasa anual de crecimiento de la ZMCM de 5.27% entre 1960 y 1970, a una de 4.33% en la siguiente década, y presentando por primera vez en 40 años, saldos migratorios negativos que produjeron suburbanización, que al parecer ha favorecido el crecimiento de la población en las ciudades medias.

En la actualidad las estadísticas indican el declive de esta región, mostrando una tendencia de redistribución urbana a nivel regional, ya que, la población urbana de las ocho regiones restantes crecieron a un ritmo mayor que la región Centro⁵, y la participación porcentual al interior de cada región manifiesta incrementos muy importantes de 1970 a 1990. Dos de los casos más destacados son los de las regiones Pacífico Sur (Guerrero, Oaxaca y Chiapas) y Península de Yucatán (Yucatán, Campeche y Quintana Roo), ya que mientras en la región Centro la población urbana tuvo un incremento porcentual del 80%, la de éstas regiones fueron mayores al 200%⁶ (Cuadro 3.1 y Mapa 3.2).

Cuadro 3.1 México: Crecimiento de la población urbana por regiones, 1970-1990

Regiones	Tasa de Crecimiento 1970-1990	Población Urbana (%)		Diferencia (A-B)	Incremento Porcentual 1970-1990
		1970 (A)	1990 (B)		
Total	3.7	49.9	60.8	10.8	105.1
Centro	3.0	69.1	74.0	4.9	80.3
Resto del país	4.1	40.8	54.5	13.7	124.8
Noroeste	4.2	51.0	64.7	13.8	126.8
Norte	3.6	54.8	70.6	15.8	102.6
Noreste	3.5	71.5	83.5	12.0	98.1
Centro-Norte	4.3	40.9	56.0	15.1	132.1
Occidente	3.9	41.6	57.1	15.5	116.5
Golfo	4.0	31.6	41.4	9.8	120.9
Pacífico-Sur	6.0	13.7	25.9	12.2	222.5
Península de Yucatán	6.2	37.3	57.0	19.8	233.1

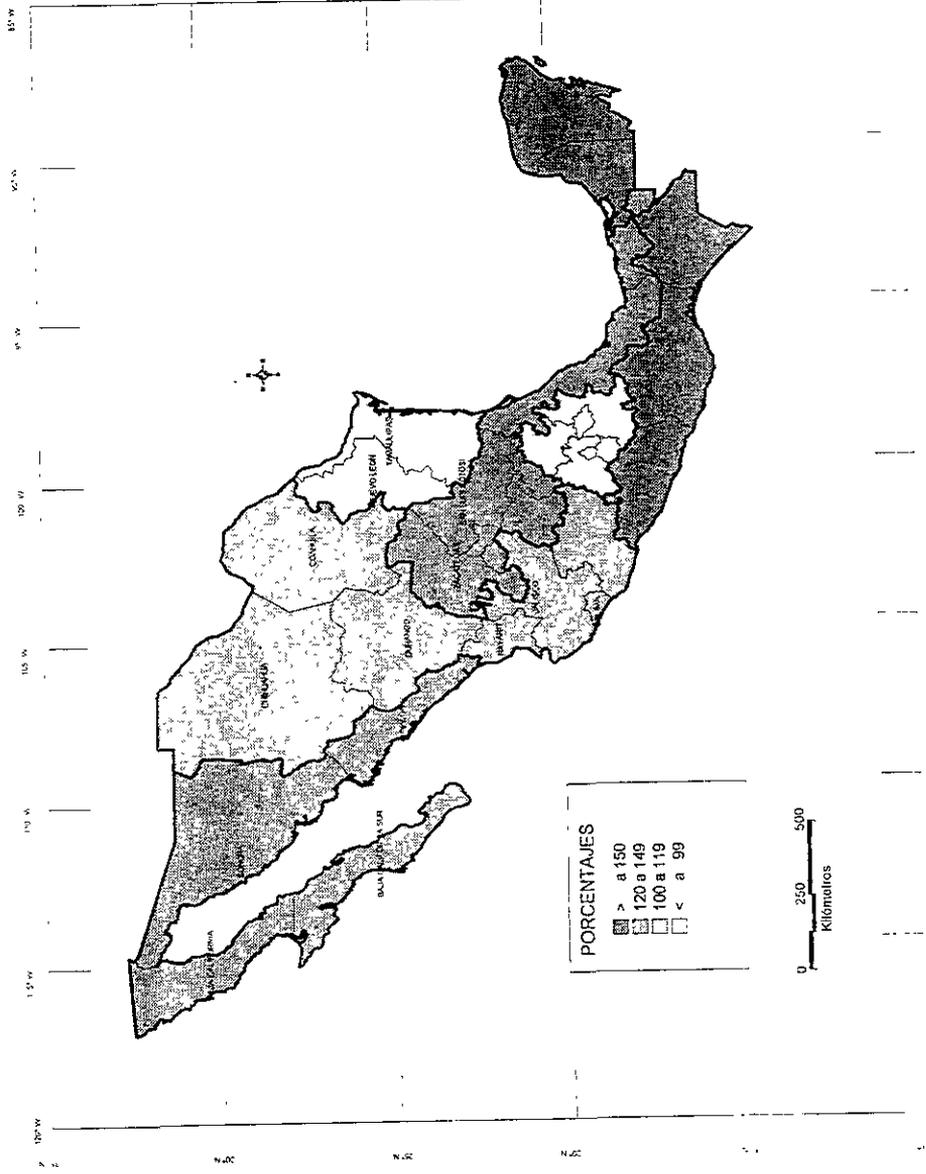
Fuente: Aguilar y Rodríguez (1995:93)

Por su parte, las regiones Noroeste (Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa), Norte (Chihuahua, Durango y Coahuila), Centro-Norte (Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas), Occidente (Nayarit, Jalisco, Colima y Michoacán) y Golfo (Veracruz y Tabasco), tuvieron incrementos por arriba del 100%, valores inclusive superiores a los observados para el promedio nacional, que fue del 105%, con excepción de la región Noreste, cuyo crecimiento fue menor al nacional, aunque mayor al de la región Centro.

⁵ Esta región ha reducido su participación en el total de la población nacional al pasar de 34.1% en 1980 a 32% en 1990 (Hiemaux, 1995:158).

⁶ Cabe mencionar, que si bien la región Centro muestra un incremento porcentual menor que el resto de las regiones, al considerar los valores absolutos tenemos que aún conserva su primacía en lo que se refiere al crecimiento de población urbana, al aumentar en esa década más de 8.5 millones de habitantes urbanos, seguida por las regiones Occidente con más de 3 millones y la Centro-Norte con cerca de 3 millones. Mientras que a las regiones con los incrementos porcentuales más altos les corresponde poco más de 1.5 millones y menos de 1 millón de habitantes urbanos.

Mapa N° 3.2 México: Incremento Porcentual de la Población Urbana, 1970-1990.



Fuente: Elaborado sobre la base de Aguilar y Rodríguez (1995).
Elaboro: Marcelino M. Rincón

Las regiones Noroeste, Norte y Noreste (Nuevo León y Tamaulipas), conservan los porcentajes más altos de la población urbana en 1990, entre 65 y 84%, que ya tenían desde 1970, sin embargo otras regiones como la Centro-Norte y Occidente, - como puede observarse- también se constituyen en importantes receptoras de la desconcentración urbana con porcentajes de 56 y 57%, siendo posiblemente estas regiones las que están recibiendo más directamente los impactos de la dispersión urbana. Por otro lado, aunque las regiones como la del Golfo, Pacífico Sur y Península de Yucatán tienen los porcentajes más bajos de población urbana, registran las tasas de crecimiento más altas de todas las regiones (6.0%).

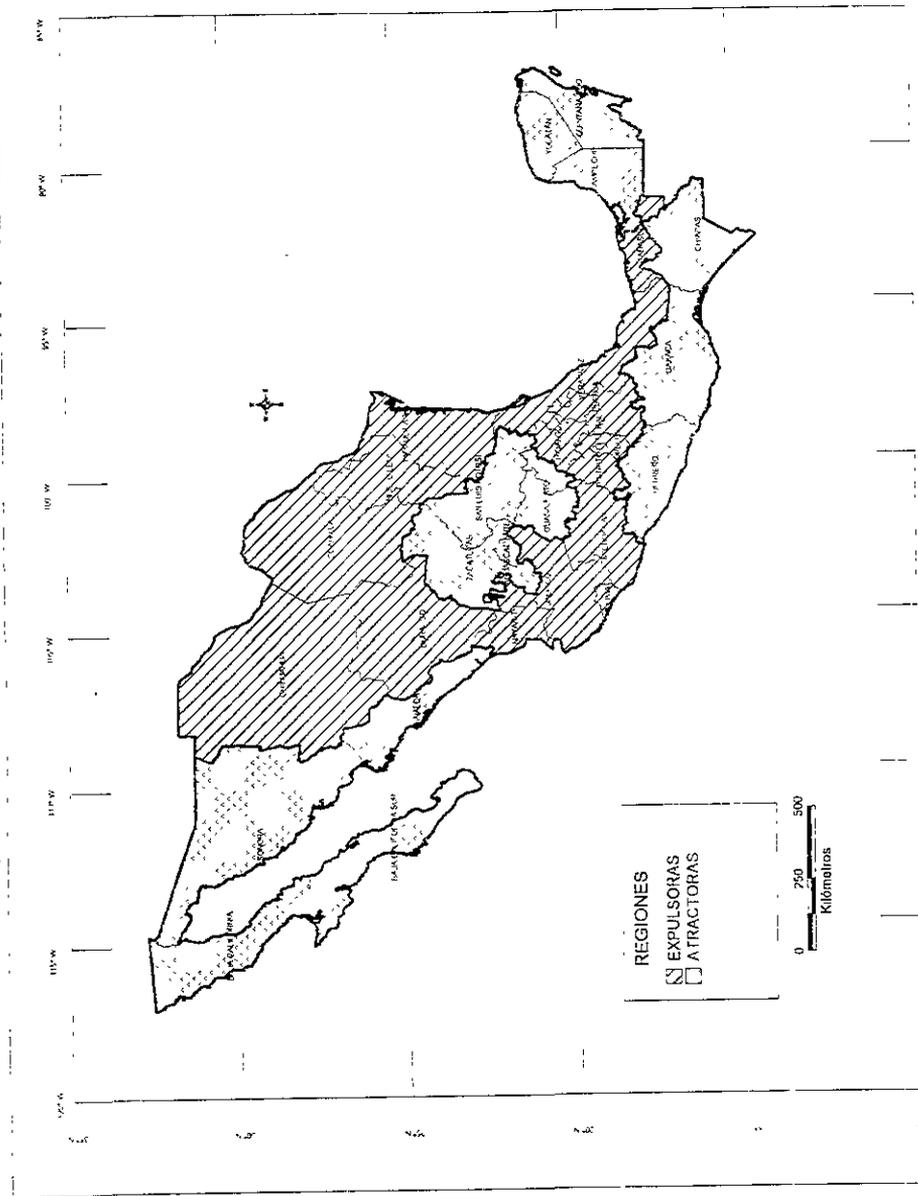
A pesar de que los datos presentados indican procesos de cambio muy dinámicos, el poder identificar cuales son las regiones que emergen como las nuevas receptoras del crecimiento urbano nacional, no es una cuestión fácil de resolver, ya que como se mostró en el cuadro anterior, todas han experimentado crecimientos rápidos. No obstante de acuerdo con Hiernaux (1995) desde una perspectiva demográfica las regiones ganadoras serían las Noroeste cuya participación de la población pasa de 7.1% a 7.4% entre 1980 y 1990, la región Centro-Norte, que pasa de 10.6% a 11.1%, la Pacífico Sur de 9.82 a 10.89 y la Península de Yucatán de 2.56 a 2.94% (Cuadro 3.2 y Mapa 3.3).

Cuadro 3.2 México. Población total por regiones 1950-1990

Región	1950	1960	1970	1980	1990
Población Tot. Nacional	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Noroeste	5.56	6.37	6.97	7.12	7.39
Norte	8.52	8.29	7.60	7.10	7.09
Noreste	5.66	6.02	6.54	6.64	6.58
Centro-Norte	12.90	12.03	11.05	10.59	11.12
Golfo	9.32	9.23	9.50	9.65	9.51
Occidente	13.86	13.89	13.28	12.44	12.44
Centro	29.00	29.98	32.03	34.10	32.03
Pacífico Sur	12.59	11.81	10.75	9.82	10.89
Península de Yucatán	2.58	2.38	2.28	2.56	2.94

Fuente: Hiernaux, N. (1995:163)

Mapa N° 3.3 México: Regiones Atractoras y Expulsoras de Población (Diferencias Porcentuales 1980 - 1990).



Fuente: Elaborado sobre la base de Hernaux (1995) y Embero, Marcelino M., Ricárdez

Por otro lado, relacionando los datos de población ocupada por sector económico a nivel regional, se pueden apreciar indicios de una reestructuración económica a nivel nacional, -y nuevamente la pérdida de primacía de la región Centro- que son causa y efecto de este proceso de desconcentración urbana (Cuadro 3.3).

Cuadro 3.3 México: Distribución del personal ocupado por sector económico. Nacional, Región Centro y Resto del país (1980-1988)

Nacional/Región Centro/Resto del país Sector Económico	Personal Ocupado	
	1980	1988
Nacional	100.00	100.00
Manufacturas	41.70	38.43
Construcción	8.69	4.98
Comercio	28.81	31.57
Servicios	20.80	25.02
Región Centro	100.00	100.00
Manufacturas	46.05	40.62
Construcción	10.15	5.76
Comercio	24.24	29.13
Servicios	19.56	24.49
Resto del país	100.00	100.00
Manufacturas	37.68	37.03
Construcción	7.35	4.49
Comercio	33.02	33.13
Servicios	21.94	25.35

Fuente: Aguilar A.G. y Graizbord B. (1995:144)

En términos relativos se puede observar que el empleo en la manufactura ha disminuido su participación al pasar de 41.7% en 1980 a 38.4 en 1988, destacando por su magnitud la disminución del empleo en la industria de la construcción de 8.7 a casi 5%, en contraste con los sectores comercio y servicio que vieron aumentar su participación de casi 29% a poco más del 31% en el caso del primer sector y de casi 21 a 25% en el segundo, el cual gana casi 5 puntos porcentuales.

Así, podemos ver que la región Centro también ha disminuido su participación en las últimas dos décadas -para 1993 se tiene una disminución de 37.48%- (Hiernaux, 1995:165), en lo que respecta a la población ocupada en los tres sectores económicos, destacando por otro lado (Cuadro 3.4), los altos incrementos de la ocupación industrial en las regiones Centro-Norte (11.4)⁷, Norte (9.1) y Noroeste (7.0), que indican la

⁷ De acuerdo con Hiernaux (1995:168) esta región presenta importantes procesos de crecimiento debido a su posición geográfica, ya que se encuentra articulando los tres grandes subsistemas macroregionales, constituyendo una plataforma para la localización industrial, apertura al exterior y un crecimiento demográfico aún controlable.

creciente importancia de las actividades manufactureras hacia el norte del país. Por su parte, la población ocupada en el sector servicios muestra una clara concentración en la región Centro y en mucha menor medida en la región Occidente, manifestándose incrementos importantes en las regiones Noroeste (7.8 en 1970 y 8.5 en 1990), Centro-Norte (7.1 a 8.7), Pacífico-Sur (4.7 a 6.6) y Península de Yucatán (2.0 a 3.2 de 1970 a 1990).

Cuadro 3.4 México: Participación porcentual regional en la estructura del empleo, por sector económico 1970-1990.

Regiones	1970			1990		
	Sectores			Sectores		
	Primario	Secundario	Terciario	Primario	Secundario	Terciario
Noroeste	6.8	5.3	7.8	8.5	7.0	8.5
Norte	7.1	6.8	7.5	5.7	9.1	7.0
Noreste	4.1	9.1	8.4	3.3	9.5	7.9
Centro-Norte	13.4	8.8	7.1	11.4	11.4	8.7
Occidente	14.6	11.7	11.0	12.4	12.1	11.6
Centro	20.5	45.8	44.6	18.4	36.8	39.1
Golfo	12.7	6.5	6.9	15.6	6.9	7.4
Pacífico-Sur	17.7	4.4	4.7	21.1	5.0	6.6
Península de Yucatán	3.1	1.5	2.0	3.7	2.4	3.2

Fuente: SCT (1973) e INEGI (1992)

No obstante lo anterior, el desarrollo económico de las principales ciudades no ha dejado de ser importante, sino que son otras las actividades que surgen debido fundamentalmente a los cambios tecnológicos (informática y telecomunicación) que modifican los procesos de producción, la estructura organizativa empresarial, así como el manejo y organización de los mercados, destacando como nuevos emplazamientos las regiones periféricas y las ciudades medias de 100,000 a 1,000,000 de habitantes (Aguilar y Graizbord, 1995:143).

Las localidades de entre 50,000 y 100,000 habitantes crecieron a una tasa de 2.4%, mientras que las ciudades de entre 500,000 y 1 millón de habitantes, lo hicieron a una tasa de 10.2% entre 1970 y 1990, reflejando un incremento sustancial en el número de ciudades de tamaño intermedio (González y Monterrubio, 1994:171).

Esta tendencia de desconcentración hacia ciudades de menor rango en la jerarquía urbana, tiene como antecedente el rápido crecimiento de nuevas ciudades en todas las regiones del país (Cuadro 3.5 y Mapa 3.4).

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

Cuadro 3.5 México: Incremento en el número de ciudades, por regiones 1970-1990.

Regiones	Número de ciudades		Diferencia 1970-1990	Incremento %
	1970	1990		
Total	166	309	143	86.1
Noroeste	21	200	179	852.4
Norte	19	134	115	605.3
Noreste	12	17	5	42.0
Centro-Norte	25	179	154	616.0
Occidente	31	123	92	298.0
Centro	17	40	23	135.3
Golfo	19	39	20	106.3
Pacífico-Sur	16	38	22	137.5
Península de Yucatán	5	17	12	240.0

Fuente: Garza y Rivera (1994).

Como puede verse el incremento porcentual en el número de ciudades es mucho mayor a nivel regional que el experimentado a nivel nacional, a excepción de la región Noreste, que presentó el valor más pequeño tanto en números absolutos como porcentuales. Destaca el caso de las regiones Noroeste, Centro-Norte y Norte con incrementos superiores al 800% en el primer caso y de 600% en los otros dos, lo cual parece reafirmar la tendencia de estas regiones a ser las principales receptoras de los cambios que se están gestando a nivel regional dentro del contexto de globalización. Es importante mencionar que las otras cinco regiones también experimentaron incrementos porcentuales importantes, superiores del 100% y 200%, por lo que se aprecia que la expresión territorial de las nuevas tendencias se está gestando en las ciudades.

3. Desconcentración metropolitana y crecimiento no-metropolitano.

De acuerdo con Aguilar y Rodríguez (1997) se ha venido observando una tendencia hacia la pérdida de importancia de las grandes ciudades, que ha favorecido a las ciudades medias y pequeñas, ya que si bien la población en las zonas metropolitanas, ha seguido creciendo, su ritmo de crecimiento ha sido más lento que el experimentado por el total de la población nacional, y más lento aún que el observado por la población no metropolitana, es decir, mientras la tasa de crecimiento nacional a nivel metropolitano fue de 3.0% (1970-1990), el país en su conjunto tuvo una tasa de 3.7 y la población no-metropolitana creció al 5.1% anual (Cuadro 3.6).

Cuadro 3.6 México: Crecimiento de la población urbana metropolitana y no metropolitana total, según regiones, 1970-1990.

Regiones	Población Total (%)		Tasa de crecimiento 70-90
	1970	1990	
Nacional	100.0	100.0	3.7
Población Metropolitana	73.4	64.7	3.0
Población No Metropolitana	26.6	35.3	5.1
Noroeste	100.0	100.0	4.2
Población Metropolitana	7.1	4.5	1.9
Población No Metropolitana	92.9	95.5	4.3
Norte	100.0	100.0	3.6
Población Metropolitana	44.8	41.6	3.2
Población No Metropolitana	55.2	58.4	3.9
Noreste	100.0	100.0	3.5
Población Metropolitana	69.9	69.9	3.5
Población No Metropolitana	30.1	30.1	3.5
Centro-Norte	100.0	100.0	4.3
Población Metropolitana	71.6	62.5	3.6
Población No Metropolitana	28.4	37.5	5.8
Occidente	100.0	100.0	3.9
Población Metropolitana	63.3	56.3	3.3
Población No Metropolitana	36.7	43.7	4.8
Centro	100.0	100.0	3.0
Población Metropolitana	96.8	91.9	2.7
Población No Metropolitana	3.2	8.1	7.9
Golfo	100.0	100.0	4.0
Población Metropolitana	76.7	61.9	2.9
Población No Metropolitana	23.3	38.1	6.6
Pacífico Sur	100.0	100.0	6.0
Población Metropolitana	17	10.7	3.6
Población No Metropolitana	83	89.3	6.4
Península de Yucatán	100.0	100.0	6.2
Población Metropolitana	64.3	43.6	4.2
Población No Metropolitana	35.7	56.4	8.7

Fuente: Aguilar y Rodríguez (1997:86)

Lo mismo sucede a nivel regional, ya que como se puede observar en el mismo cuadro, la población no metropolitana presentó tasas de crecimiento superiores a las de la metropolitana a excepción de la región Noreste que obtuvo el mismo valor (3.5%). Cabe destacar el caso de las regiones Noroeste, Centro-Norte, Golfo y Pacífico Sur al

presentar una diferencia de entre 2 y menos de 4 puntos porcentuales en sus tasas de crecimiento de población no-metropolitana en comparación con la metropolitana, y las regiones Centro y Península de Yucatán, con más de 5 puntos porcentuales de diferencia lo cual indica que en todas las regiones la población metropolitana crece más lentamente que la población total y que, consecuentemente, la proporción de población metropolitana ha disminuido en cada región, mientras que el de la población no-metropolitana va en constante aumento.

Esto parece indicar la presencia de una tendencia del crecimiento urbano a reubicar los mayores incrementos de población en las áreas urbanas no-metropolitanas⁸. Una tendencia similar puede ser la que se observa al relacionar el crecimiento de la población ocupada por sector económico, ya que al igual que en la tendencia anterior, los crecimientos más rápidos se dan en la población no-metropolitana con tasas del 7.0% en los sectores secundario y terciario, mientras que las metropolitanas crecieron 3.0% en el sector industrial y poco más de 4.0% en el sector de los servicios (Cuadro 3.7).

Estas tendencias de redistribución del crecimiento urbano y de la población ocupada por sector económico, se aprecian también en todas las regiones del país, ya que como puede observarse, en todas las regiones la población no-metropolitana ha crecido más rápido que en las metrópolis.

Por su parte el crecimiento de la población ocupada en los sectores secundario y terciario en las zonas no-metropolitanas de todas las regiones es mayor o igual al de la población metropolitana. Destacan los casos de las regiones Centro y Península de Yucatán con la diferencia porcentual más alta entre el crecimiento de su población ocupada metropolitana y no metropolitana, siendo las regiones Norte y Noreste las que presentaron un crecimiento casi igual, mientras que el resto de las regiones presentó incrementos superiores en la población ocupada no-metropolitana, con diferencias porcentuales que van de 2 a menos de 4 puntos en el referido período.

En lo que respecta al sector secundario, las diferencias entre el crecimiento de la población ocupada metropolitana y no-metropolitana son mayores. Cabe destacar el

⁸ Las ciudades de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla, aumentaron ligeramente -2 puntos porcentuales- su participación en la población total en un plazo de 20 años, al pasar de 25% en 1970 a 27% en 1990, además de que con excepción de Puebla, este incremento se originó principalmente por crecimiento natural y no por el de tipo social (González y Monterrubio 1994:173).

caso de la región Centro, en donde la población metropolitana ocupada en la industria creció a una tasa del 2.0% y la no-metropolitana al 9.0%, lo cual podría hacer referencia a un importante proceso de desconcentración del empleo industrial al interior de la región.

Mientras que en el sector terciario la población ocupada crece prácticamente al mismo ritmo, como puede observarse en las regiones Norte, Noreste y Centro-Norte, este ritmo de crecimiento hace resaltar la importancia que este sector está teniendo en la incorporación de fuerza de trabajo independientemente de la localización regional y del tamaño de la ciudad, también refleja una mayor capacidad para generar empleos debido por un lado a las nuevas inversiones que en mediana y gran escala se generaron y, por el otro lado, debido a la proliferación de ocupaciones no asalariadas en pequeña escala y por cuenta propia, situación que nos remite al actual proceso de precarización del empleo en este sector (Aguilar y Rodríguez, 1993:88).

Cuadro 3.7. México: Crecimiento de la Población ocupada urbana metropolitana y no metropolitana, según regiones y sectores económicos, 1970-1990.

Regiones/ Sectores	Población Ocupada	Tasa de crecimiento		
		Primario	Secundario	Terciario
Nacional	4.2	0.5	4.0	5.1
Población Metropolitana	3.5	-1.1	3.1	4.5
Población No Metropolitana	6.0	2.7	6.7	6.7
Noroeste	5.3	1.9	6.1	5.9
Población Metropolitana	2.5	0.9	3.6	3.4
Población No Metropolitana	5.5	2.2	6.2	6.0
Norte	4.7	-0.3	6.3	5.0
Población Metropolitana	4.2	-0.6	5.6	5.0
Población No Metropolitana	5.1	0.1	6.8	5.0
Noreste	4.2	-1.1	4.3	4.9
Población Metropolitana	4.1	-1.4	3.8	4.9
Población No Metropolitana	4.6	-0.8	6.1	4.9
Centro-Norte	5.0	1.0	5.9	6.7
Población Metropolitana	4.3	-0.1	5.6	6.4
Población No Metropolitana	6.4	4.7	6.5	7.1
Occidente	4.5	0.6	4.3	5.7
Población Metropolitana	3.8	-1.2	3.5	5.0
Población No Metropolitana	5.6	1.8	6.0	6.8
Centro	3.3	-1.0	2.6	4.2
Población Metropolitana	3.1	-2.4	2.3	4.0
Población No Metropolitana	8.4	6.8	8.9	8.8
Golfo	4.5	1.5	4.3	5.7
Población Metropolitana	3.4	0.2	3.0	4.8
Población No Metropolitana	7.2	4.8	7.9	7.7
Pacífico Sur	6.7	2.8	6.3	7.9
Población Metropolitana	4.2	-3.7	3.3	5.5
Población No Metropolitana	7.1	3.4	6.8	8.3
Península de Yucatán	6.9	2.4	7.0	8.5
Población Metropolitana	5.0	-1.1	5.5	6.7
Población No Metropolitana	9.3	4.9	9.0	10.7

Fuente: Aguilar y Rodríguez (1993:86).

4. Distribución territorial de la desigualdad social

El dinamismo económico que algunas regiones de México han experimentado durante las dos últimas décadas, es un reflejo de los cambios que en materia de política económica se han estado implementando, dando como resultado avances o retrocesos en la estructura económica, política y social que generan un costo social en un espacio en particular, así como un impacto temporal.

De acuerdo con los censos de 1990, la tendencia que se observa en las tasas de crecimiento de la población ocupada por región es la siguiente (Cuadro 3.8): en términos globales tenemos que la región que experimento las tasas de crecimiento de Población Ocupada más alta es la región Norte con 8.9%, seguida por las regiones Península de Yucatán y Centro Norte con 7.4 y 6.9 respectivamente, tasas muy superiores a las observadas a nivel nacional (3.8%), destacando en forma importante por su menor participación incluso respecto al total nacional de la región Centro.

Cuadro 3.8 México: Participación porcentual de la población ocupada por región y sector económico (1970-1990)

Sector económico/Región	Nacional	Noroeste	Norte	Noreste	Centro Norte	Occidente	Centro	Golfo	Pacífico Sur	Península de Yucatán
Total	3.8	6.2	8.9	4.3	6.9	4.5	1.2	4.8	5.2	7.4
Servicios	6.3	8.1	9.1	7.3	8.8	6.7	4.1	7.9	7.1	10.5
Comercio	5.1	6.0	6.4	6.9	6.0	5.1	3.7	5.5	6.1	8.5
Industria Manufacturera	2.7	6.4	10.5	3.1	6.9	3.1	-0.4	4.8	5.8	1.6
Industria de la Construcción	-3.6	-2.1	5.9	-3.9	11.8	-2.1	-6.2	-9.3	-9.7	12.7

Fuente: Aguilar y Rodríguez (1993:7) mimeo

En lo que respecta a la participación de la población ocupada en el sector manufacturero se aprecia nuevamente el destacado papel que está jugando la región Norte (10.5%), la cual al estar constituida por estados fronterizos, parece ser que es la más integrada y la que más beneficios está recibiendo del actual período de apertura comercial. La región noroeste con 6.4% y nuevamente la región Centro-Norte con 6.9% han visto crecer a tasas elevadas la incorporación de personal en estas actividades, lo

cual también se justifica por su situación geográfica. Por su parte el sector de la construcción ha sido el más afectado ante la situación económica actual, ya que a excepción de la región Norte con 5.9% y la Centro-Norte con 11.8%, todas las demás regiones presentan tasas negativas de crecimiento de hasta casi un 13% como es el caso de la Península de Yucatán.

Importantes procesos de cambios son los experimentados por los sectores servicios y comercio, que nos remiten a un dinámico y creciente proceso de terciarización de la economía. Así el sector comercio presentó en esta etapa la tasa de crecimiento de la población ocupada más elevada en las regiones Península de Yucatán (8.5%), Noreste (6.9%), Norte (6.4), Pacífico Sur (6.1) y las Centro-Norte y Noroeste con 6.0%, con crecimientos aún mayores a los obtenidos a nivel nacional (5.1%), pudiéndose observar que si bien la región Centro es la que tuvo la tasa de crecimiento más pequeña del 3.7%, todas las demás regiones a excepción de la Occidente que tiene la misma tasa- experimentaron un crecimiento en su población ocupada en este sector a un nivel mayor que la obtenida a nivel nacional, así, durante esta etapa, la economía de las grandes ciudades se caracterizó por grandes incrementos en este sector, sobre todo en el comercio al por menor, ya que debido a la fuerte contracción económica generada por la crisis, ha conducido a la población a buscar fuentes alternativas de ingreso.

En lo que respecta al sector servicios podemos observar un comportamiento similar que el del sector comercio, ya que a excepción de la región Centro (4.1%) todas las demás regiones experimentaron tasas de crecimiento superiores a la registrada a nivel nacional que fue del 6.3%, correspondiendo el valor más alto a las regiones Península de Yucatán (10.5%), Norte (9.1%) y Centro-Norte (8.8%).

De acuerdo con Aguilar y Graizbord (1995:147) no obstante que la participación del personal ocupado en el sector servicios registró incrementos importantes en todas las regiones, aquellos servicios enfocados al consumo como pueden ser la compra-venta de alimentos, prendas de vestir o servicios personales, tuvieron una influencia determinante para la proliferación de actividades de baja calificación.

4.1. La Región Centro-Norte. Condiciones sociales y económicas.

La mayor parte de los estudios que hasta hoy han abordado el tema de la reestructuración sectorial, abordan solamente el proceso manufacturero o la economía de los servicios, sin desarrollar la interrelación de los mercados laborales y los cambios de dichos procesos en las regiones de un país (Aguilar y Graizbord 1995). La distribución del empleo de la manufactura y los servicios exige estudios profundos sobre aspectos como la “desindustrialización” y “reindustrialización”, que afecta a las grandes metrópolis y las ciudades secundarias en diferentes regiones, así como la importancia relativa de los servicios al productor y al consumidor en la jerarquía urbana y su relación con otras actividades productivas, como parte del proceso de terciarización.

“...la globalización produce en los países el desplazamiento de sectores y regiones, conforme a un fenómeno de participación desigual en los mercados internacionales” (Ruiz, 1993:142).

Un análisis sobre la desigualdad social en las ciudades permitiría relacionar la dinámica demográfica y su expresión en la distribución espacial de la población, con la relocalización de las actividades productivas, además de que permitiría identificar las regiones y/o ciudades “ganadoras” o “perdedoras” en términos de redistribución de la producción y del empleo, de desarrollo económico y de pobreza o bienestar.

La utilización de la metodología propuesta en el capítulo I, se considera de gran utilidad para caracterizar la distribución o redistribución de los niveles de desigualdad, así como la forma en que el Gobierno local ha puesto en práctica medidas para revertir los efectos de la crisis económica, por lo que se realizó un análisis de los cambios económicos manifestados en un período de 20 años, a partir del comportamiento de ciertas variables que indudablemente son representativas de las implicaciones que a nivel regional se están manifestando en la etapa de apertura económica, eligiéndose para ello la región Centro-Norte de México, formada por los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

La elección se debe a que dicha región en las dos últimas décadas ha presentado intensos procesos de transformación en sus actividades económicas, en el crecimiento en términos globales de su economía, y al interior de su estructura, es decir, en cada uno de sus sectores económicos.

En la región Centro-Norte de México, el sector económico que ha ganado una mayor participación de población ocupada es el de servicios y comercio, con una tasa de crecimiento de 8.8 y 6.0 por ciento respectivamente, lo cual nos indica un crecimiento superior al presentado por estos mismos sectores a nivel nacional que presentaron tasas del 6.3 y 5.1 por ciento para el mismo año (Cuadro 3.8).

El sector industrial -que en décadas anteriores era el de mayor dinamismo- ocupa el tercer lugar en el aumento de la participación de la población ocupada tanto en la industria manufacturera como de la construcción, presentando tasas del 6.9 por ciento y 11.8 por ciento respectivamente, contra una tasa de crecimiento en el sector manufacturero de sólo 3.8 por ciento a nivel nacional e inclusive presentando una tasa negativa de -3.6 por ciento en el sector de la industria de la construcción como puede observarse en el mismo cuadro.

Es decir, que mientras a nivel nacional, el sector secundario creció durante el período 1970-1990 a una tasa del 4.0 por ciento, la región centro-norte lo hizo a una tasa del 5.9 por ciento. Por su parte el sector terciario creció a una tasa de 5.1 por ciento a nivel nacional contra una tasa de 6.7 por ciento en la región, lo cual indica la gran dinámica que está experimentando esta zona en sus procesos de crecimiento económico (Cuadro 3.9).

Cuadro 3.9 Participación porcentual de la población ocupada por sector económico en la región Centro-Norte (1970-1990)

Rama/Sector económico	Regional (%)	Nacional (%)
Sector secundario	5.9	4.0
Sector terciario	6.7	5.1

Fuente: Aguilar A. G. y Rodríguez F. (1993) Mimeo.

Por otro lado, las altas tasas de crecimiento de la población ocupada en dichos sectores nos habla a su vez de importantes procesos de urbanización y terciarización de la economía de la región, así, tenemos que en 1970 la población urbana de la región representaba el 41% de la población total, cifra que en 1990 pasa a 56%, lo que nos indica un crecimiento porcentual de 132% en veinte años. No obstante que estos mismos datos a nivel nacional representan porcentajes mayores que los alcanzados por

la región Centro-Norte, (casi 50% para 1970 y 60.8% para 1990), el incremento porcentual a nivel nacional resulta ser inferior (105.1%) durante los mismos 20 años (Cuadro 3.1).

4.2 Manifestaciones territoriales del crecimiento del sector servicios

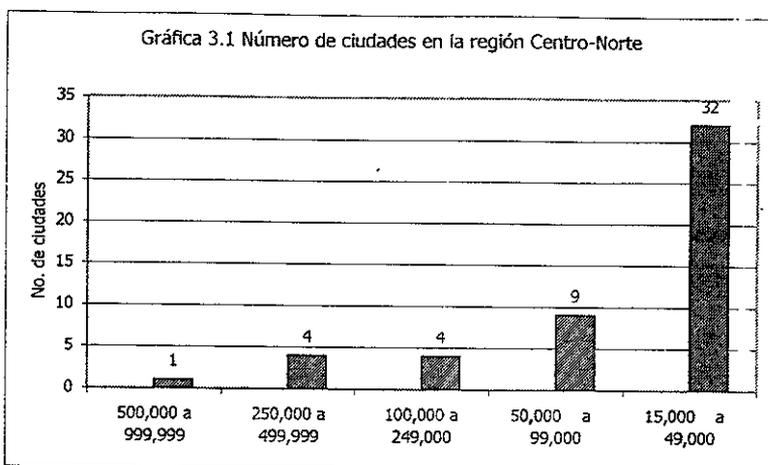
La región está constituida por 50 municipios con 50 localidades de más de 15,000 habitantes. En el Cuadro 10 podemos ver que la mayoría de las ciudades -el 64%- caen en el rango de 15,000 a 49,999 habitantes; un 18% están en el rango de 50,000 a 99,999; un 8% de las ciudades tienen entre 100,000 y 499,999 habitantes; y solamente una ciudad -que representa el 2%- (Guanajuato) cuenta con una población que está en el rango de 500,000 a 999,999 habitantes. Pudiéndose observar la inexistencia de ciudades millonarias⁹ (Cuadro 3.10 y gráfica 3.1). Comprobando una vez más el papel preponderante que están jugando las llamadas ciudades medias.

Cuadro 3.10 Número de localidades de más de 15,000 habitantes en la región Centro-Norte de México (Rango-Tamaño)

Estado	1,000,000 y más	500,000 a 999,999	250,000 a 499,999	100,000 a 249,999	50,000 a 99,999	15,000 a 49,999
Aguascalientes	0	0	1	0	0	3
Guanajuato	0	1	1	2	5	17
Querétaro	0	0	1	0	1	2
San Luis Potosí	0	0	1	1	2	4
Zacatecas	0	0	0	1	1	6
Total regional	0	1	4	4	9	32

Fuente: INEGI (1984;1989)

⁹ Es importante mencionar que para la clasificación de ciudades, a partir del criterio de rango-tamaño, no se tomaron en cuenta las zonas metropolitanas.



Fuente: Elaborado sobre la base de INEGI (1980 y 1989)

En lo que se refiere a los servicios al productor tenemos que son los que predominan en las ciudades que van de 100,000 a 250,000 habitantes (71%) (Gráficas 3.2 y 3.3), seguidas por aquellas que tienen entre 250,000 y 999,999 habitantes (69%), siendo menor su número en las de 50,000 a 99,000 habitantes (66%) y en las de 15,000 a 49,000 habitantes (60%). Dentro de este mismo tipo de servicios tenemos que la participación de la población ocupada se distribuye de la misma manera entre las ciudades (Cuadro 3.11):

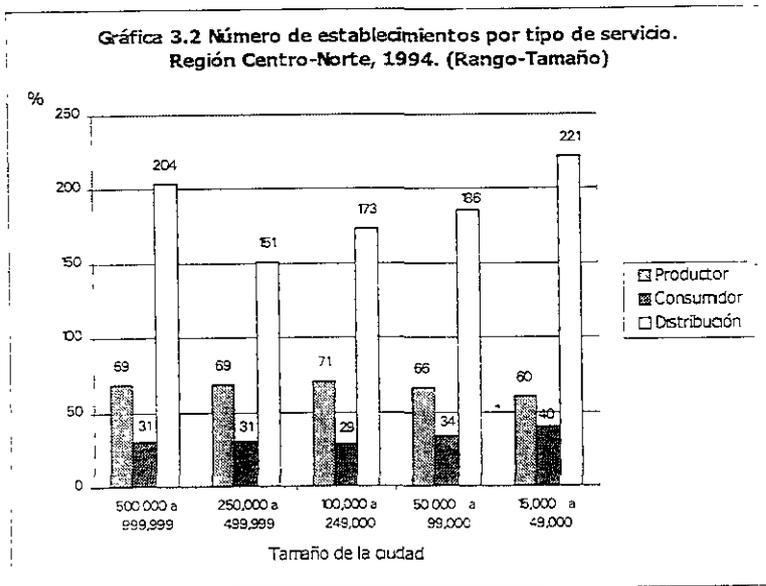
Cuadro 3.11 Población ocupada y Número de establecimientos de servicios por tipo, en la región Centro-Norte de México (Rango-Tamaño y Porcentajes)

Estado	Total Establec. Servicios	Total PO	Productor (%)		Consumidor (%)		Distribución (%)	
			Establec.	PO	Establec.	PO	Establec.	PO
500,000 a 999,999	8,980	36,196	69	70	31	30	204	137
250,000 a 499,999	24,441	95,690	69	65	31	35	151	113
100,000 a 249,999	8,035	31,740	71	71	29	29	173	117
50,000 a 99,999	8,516	24,610	66	60	34	40	186	146
15,000 a 49,999	12,639	30,770	60	58	40	42	221	179
Total	62,611	219,016	67	65	33	35	180	131

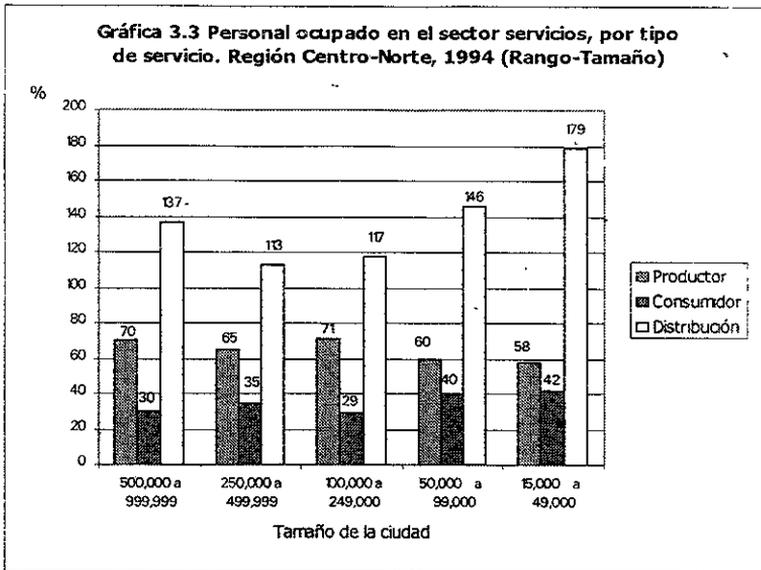
Fuente: INEGI (1989, 1994)

Por lo que toca a los servicios al consumidor se puede observar en el mismo cuadro que el mayor número tanto de establecimientos como de población ocupada corresponde a las ciudades pequeñas de entre 15,000 a 49,000 habitantes, seguidas por las que van de 100,000 a 499,000 habitantes y al último por las más grandes.

Finalmente, al igual que en los servicios al consumidor, aquellos establecimientos dedicados a los servicios de distribución, presentan una tendencia a concentrarse en las ciudades más pequeñas que van de 15,000 a 49,000 habitantes, sin embargo, a diferencia de los anteriores, un porcentaje importante de este tipo de servicio se puede observar que se ubica en el otro extremo, es decir; en aquellas ciudades que se encuentran en el rango de 500,000 a 1 millón de habitantes.



Fuente: Elaborado sobre la base de INEGI (1994)



Fuente: Elaborado sobre la base de INEGI (1994)

5. Las ciudades en estudio

Los centros urbanos que serán tratados en forma particular dentro de la región de estudio, y que nos permitirán inferir condiciones semejantes de desigualdad en el resto de ciudades que la integran, fueron seleccionadas a partir de un análisis estadístico en función de seis variables: número de establecimientos industriales, comerciales y de servicios; población ocupada en los mismos tres sectores; población urbana; tipificación del sector industrial en establecimientos modernos y tradicionales; diferenciación del sector servicios por tipo, es decir, al productor, de distribución y al consumidor, y del sector comercios en mayoreo y menudeo; tanto en número de establecimientos como de población ocupada.

El desglose realizado en cada una de las variables al interior de los tres sectores responde básicamente a dos aspectos, por un lado, surge la necesidad de incorporar elementos que indiquen los cambios positivos o negativos que la apertura económica ha ocasionado en los cambios experimentados en la brecha de desigualdad social urbana, y por el otro, la importancia de destacar aquellos lugares cuya dinámica urbana y de terciarización económica han sobresalido.

La consideración de las industrias modernas¹⁰ se debe a que la alta tecnificación que presentan, cubre algunos de los requisitos que desde nuestro punto de vista están contribuyendo a ampliar la desigualdad social en las ciudades. Dado su alto nivel tecnológico, requieren poca mano de obra, por lo que se genera desempleo, se ofertan por un lado, puestos de trabajo altamente calificados y por el otro, mano de obra poco calificada, modificando la estructura ocupacional y por ende la salarial, creando puestos de alto nivel bien remunerados, y trabajos de poca calificación y de poca remuneración.

El estado que mayor porcentaje de industria tiene es Querétaro (34%), seguido por Aguascalientes y San Luis Potosí con un 25%, Zacatecas con 24% y Guanajuato con 22%, mostrándose las mismas proporciones en cuanto a la población ocupada en dichas industrias. No obstante, en números absolutos el orden es el siguiente: Guanajuato, con el mayor número de industrias modernas, seguido por Querétaro, San Luis Potosí, Aguascalientes y finalmente Zacatecas. En lo que respecta a las industrias tradicionales se puede observar en forma contrastante, que a Guanajuato le corresponden los mayores porcentajes tanto en el número de establecimientos como en población ocupada (78 y 77% respectivamente), seguido por Zacatecas, San Luis Potosí y Aguascalientes (Cuadro 3.12).

Cuadro 3.12 Población ocupada y establecimientos industriales, modernos y tradicionales, en la región Centro-Norte de México, (1995).

Edo	Total de Industrias	Total PO	Industrias modernas	%	PO	%	Industrias tradicionales	%	PO	%
Ags	2,777	37,185	688	25	13,365	36	2,089	75	23,820	64
Gto	13,159	154,858	2,944	22	35,792	23	10,215	78	119,066	77
Qro	2,385	54,029	822	34	29,209	54	1,563	66	24,820	46
S L P	4,071	59,757	1,004	25	20,555	34	3,067	75	39,202	66
Zac	1,898	10,628	453	24	3,257	31	1,445	76	7,371	69
Total	45,803	316,457	11,134	24	190,991	60	34,669	76	214,279	68

Fuente: Elaborado sobre la base de INEGI (1996)

¹⁰ Dentro de este rubro se incluye todas aquellas industrias que producen sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, así como productos de hule y de plástico (subsector 35) y establecimientos industriales donde se elaboran productos metálicos, maquinaria y equipo, incluyendo instrumentos quirúrgicos y de precisión (subsector 38) (Rózga, 1993).

En lo que se refiere a los servicios¹¹ se tomaron en cuenta todos aquellos establecimientos que se dedican a la prestación de servicios al productor: profesionales, financieros y de apoyo, los servicios al consumidor, que se refieren a todas aquellas actividades comerciales, como son restaurantes, domésticos, de reparación, etc. que tienen que ver directamente con el consumidor, y los servicios de distribución, que se refiere al comercio al por menor y por mayor, así como aquellas empresas que sirven de intermediarias comerciales, entre empresas, estos servicios son elegidos al representar manifestaciones evidentes de los procesos de urbanización y terciarización en las ciudades medias. Excluyendo los servicios colectivos ó de carácter social, como son los de salud, educación y los religiosos, cuya manifestación en estos procesos, es menos contundente.

Después de una ponderación de variables, se consideró que el sector que mejor representa la desigualdad social que se desea medir, es el de servicios; debido entre otras cosas, a que la proliferación de este tipo de actividades, se da como respuesta a las necesidades creadas por la implantación de nuevas industrias, y a que existe una mayor posibilidad de analizar las diferencias entre cada una de las ramas.

De esta manera, después de analizar el número de establecimientos de servicios al productor, al consumidor y de distribución, cada uno de ellos con el número de la población ocupada que labora en los mismos en el año de 1995, se obtuvieron los siguientes resultados (Cuadro 3.13 y Mapas 3.5, 3.6 y 3.7).

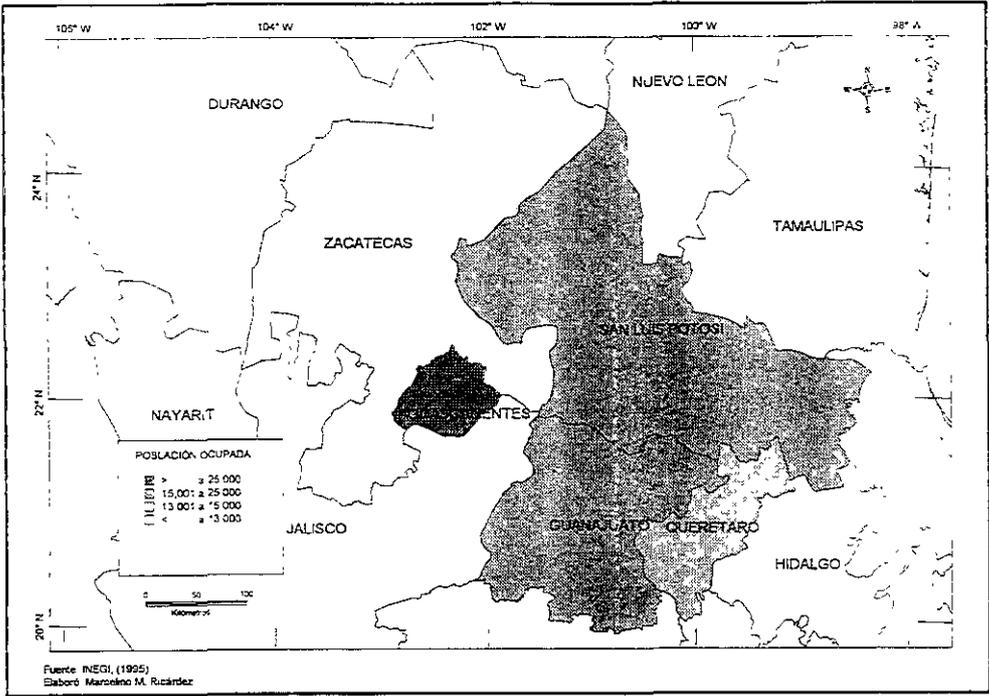
Cuadro 3.13 Región Centro-Norte de México, Población Ocupada y No. de Establecimientos por tipos de servicio 1995. (Porcentajes).

Estado	Tot. Establec. Servicios	Total PO Abs.	Productor (%)		Consumidor (%)		Distribución (%)	
			Estableci.	PO	Estableci.	PO	Establecim.	PO
Ags.	7,819	29,541	67	63	33	37	151	110
Gto.	28,288	97,542	67	68	33	31	204	144
Qro.	8,094	33,949	65	65	35	35	152	102
S.L.P.	12,297	41,362	70	65	30	35	168	130
Zac.	6,113	16,612	65	58	35	42	168	148
Total	62,6111	219,006	64	65	33	35	120	130

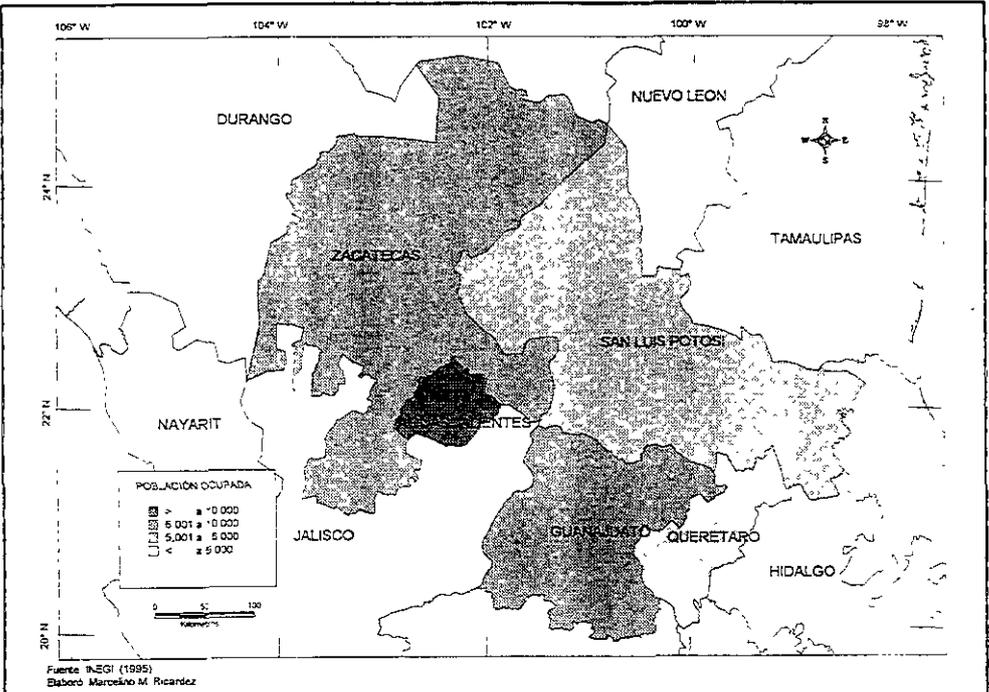
Fuente: Elaborado sobre la base de INEGI (1995)

¹¹ La clasificación de los servicios se basa en las propuestas por Garza y Rivera (1994) y Aguilar y Vázquez (1998).

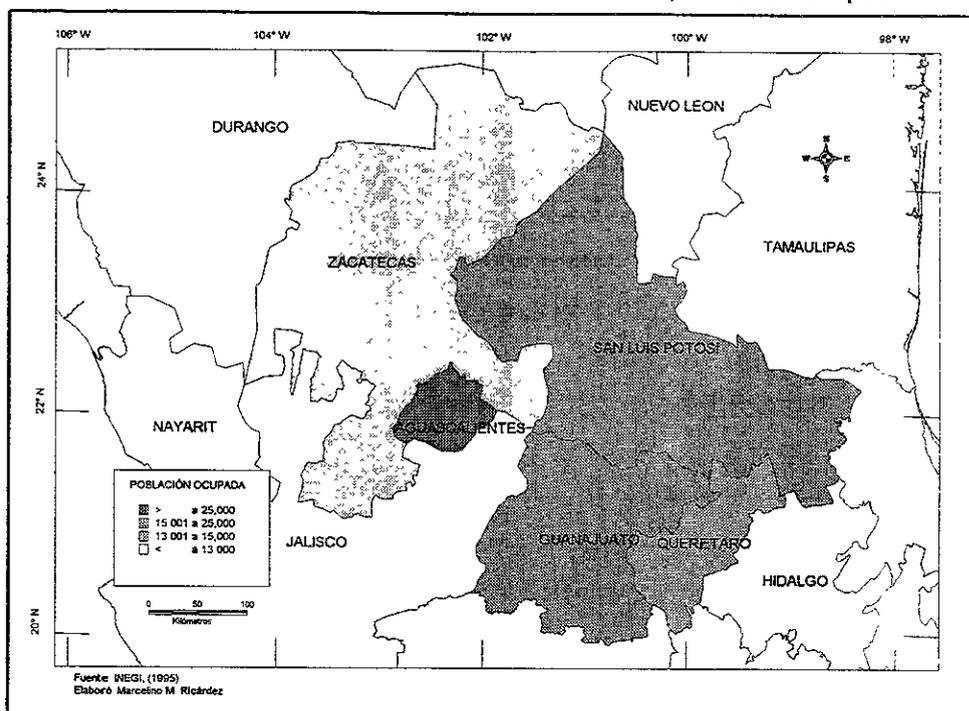
Mapa N° 3.5 Región Centro-Norte: Servicios al Productor, Población Ocupada 1995.



Mapa N° 3.6 Región Centro-Norte. Servicios al Consumidor, Población Ocupada 1995.



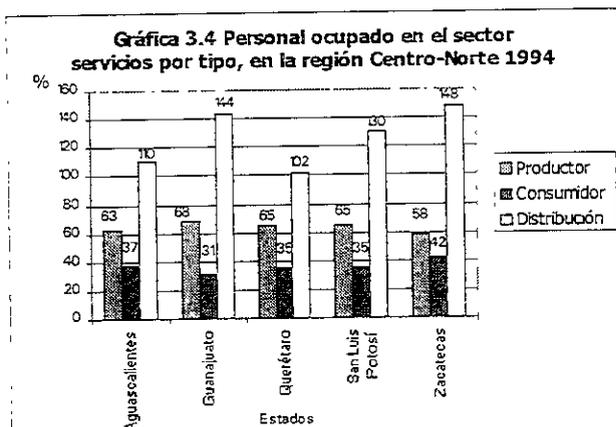
Mapa N° 3.7 Región Centro-Norte. Servicios de Distribución, Población Ocupada 1995.



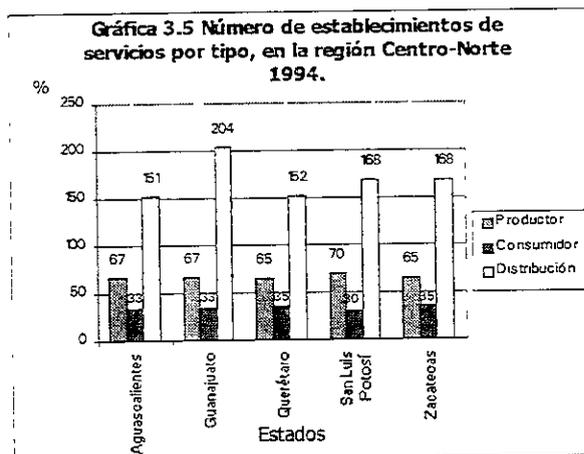
En lo que se refiere al total de establecimientos de servicios al productor, tenemos que es el estado de San Luis Potosí el que mayor porcentaje de los mismos tiene (Cuadro 3.13), sin embargo el mayor número de población ocupada que en ellos labora corresponde al estado de Guanajuato, la importancia de este tipo de servicios radica en que ofrecen sus servicios a los subsectores de servicios y manufactureros más avanzados, formando así un puente de unión con la inversión extranjera, además de ser -como ya se mencionó antes- el sector más dinámico y de mayor crecimiento de la economía mexicana.

Los servicios al consumidor tienen una mayor representatividad en los estados de Querétaro y Zacatecas con 35 por ciento, mientras que los mayores porcentajes de población ocupada en este tipo de servicios le corresponde a Zacatecas y Aguascalientes con 42 y 37 por ciento respectivamente, la expansión de este sector está fuertemente asociada con un importante crecimiento de la inestabilidad laboral, así como con actividades informales y menos productivas.

En lo que se refiere a los servicios de distribución, éstos tienen una mayor participación en Guanajuato con 204 por ciento y en San Luis Potosí y Zacatecas con 168 por ciento, lo cual corresponde a la participación más alta de la población ocupada en los mismos estados, Zacatecas con 148 por ciento y Guanajuato con 144 (Gráficas 3.4 y 3.5). Estos resultados nos permiten comprobar que -de acuerdo con Castells (1989)- la mayor parte de población empleada en el sector servicios corresponde a ocupaciones de baja calificación, como es el caso de los servicios al consumidor y los de distribución como restaurantes, hoteles y venta al por menor.



Fuente: Elaborado sobre la base de INEGI (1995)



Fuente: Elaborado sobre la base de INEGI (1995)

5.1 Evolución del sector servicios en las ciudades de Querétaro e Irapuato

El primer paso para llegar a las ciudades en estudio fue un análisis de las condiciones de desigualdad social que se presentan en los centros urbanos que integran la región; ya que uno de los mayores cambios que se han observado en todas las regiones del país, se da en el mercado de trabajo, en donde el empleo se ha vuelto más inestable, ha aumentado el trabajo temporal y se han deteriorado las condiciones del mismo (Coffey, 1996 y Drakakis Smith, 1996, citados en Aguilar, 1997:373).

Analizando en forma particular a las ciudades de Querétaro e Irapuato se puede observar en el Cuadro 3.14, los elevados incrementos porcentuales y las altas tasas de crecimiento que se han registrado en el número de establecimientos de servicios en las dos ciudades. Destaca el caso de la ciudad de Querétaro en los servicios al productor que supera al total regional en casi 16 puntos porcentuales, y este último valor es mayor, comparado con la ciudad de Irapuato en poco más de 11 puntos porcentuales.

En los establecimientos dedicados a los servicios al consumidor, la diferencia con el incremento regional es de cerca de 21 puntos porcentuales en el caso de Querétaro, y mayor en poco más de 5 puntos porcentuales si lo comparamos con la ciudad de Irapuato. Por su parte, los servicios de distribución presentan una tendencia distinta a las anteriores, ya que el total regional supera al incremento presentado en Querétaro, sin embargo, su incremento porcentual resulta de menor proporción que el experimentado por la ciudad de Irapuato. Esta situación permite destacar el importante papel que están jugando estas ciudades dentro del desarrollo regional en lo que a la proliferación de empresas de servicio se refiere.

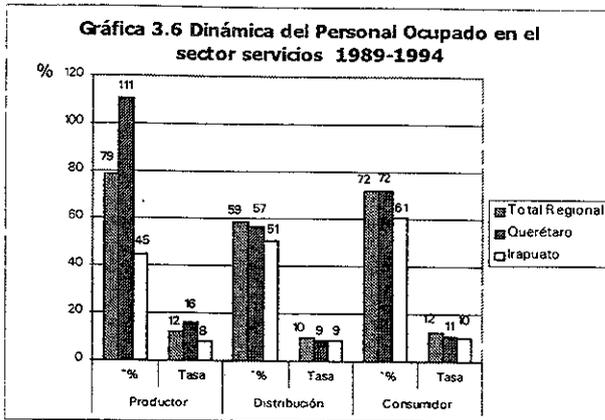
Cuadro 3.14 Dinámica del sector servicios en las ciudades de Querétaro e Irapuato (1989-1994).

	Número de establecimientos					
	Productor		Distribución		Consumidor	
	Δ%	Tasa	Δ%	Tasa	Δ%	Tasa
Total Regional	77.4	12.2	67.0	10.8	80.3	12.5
Querétaro	93.0	14.1	59.8	9.8	101.2	15.0
Irapuato	65.7	10.6	70.1	11.2	75.0	11.8

Fuente: Elaborado sobre la base de INEGI (1989; 1994).

El análisis de las tasas de crecimiento permite confirmar lo descrito en el párrafo anterior, ya que, el número de establecimientos de servicios ha crecido a un nivel más alto en las ciudades en estudio que en la totalidad de la región, sobre todo en lo que a los servicios al productor y al consumidor se refiere para el caso de Querétaro y en los servicios de distribución para Irapuato. Esta situación parece estar estrechamente relacionada con la especialización de las ciudades, que en el primer caso le corresponde un mayor desarrollo industrial, por lo que el crecimiento de los servicios al productor resulta fundamental como puente de unión entre los prestadores de servicios profesionales y las industrias, y, de manera indirecta, se tiene el crecimiento de los servicios al consumidor, como una manera de satisfacer la demanda de este tipo de establecimientos al personal que labora en las mismas. En el caso de la ciudad de Irapuato, sus valores pueden ser justificados por el carácter agrícola y comercial que predomina en la misma, explicando la proliferación de múltiples establecimientos de distribución.

Otra de las variables que también permiten destacar el papel que están jugando las empresas de servicios como fuente de empleo, es el incremento en la población ocupada en dichos establecimientos; en la gráfica 3.6 y Cuadro 3.15, se aprecia que los servicios al productor crecieron más en promedio, seguidos por los servicios al consumidor, y, finalmente los de distribución. Destaca en el caso del primer tipo de servicios, la ciudad de Querétaro con un incremento porcentual del 111.0% -valor que presenta una diferencia de 32 puntos porcentuales respecto al incremento regional 78.9%- , mientras que en el caso de los otros dos tipos de servicios, si bien no superan al promedio regional, su valor es muy cercano, presentando una diferencia de 2 puntos porcentuales para el caso de los servicios de distribución, y menos de un punto porcentual de diferencia con los servicios al consumidor.



Fuente: Elaborado sobre la base de INEGI (1989; 1995)

Por su parte la ciudad de Irapuato a pesar de presentar incrementos porcentuales menores que el total regional y que la ciudad de Querétaro, los datos indican que en su desarrollo resultan más importantes los servicios al consumidor (61.2%) y los servicios de distribución (50.7%), que aquellos demandados por los productores (45.4%), como ya se mencionó anteriormente.

En lo que se refiere a las tasas de crecimiento, todas a excepción de los servicios al productor presentan niveles muy similares, que van de entre 8.6 y 9.7 para el caso de los servicios de distribución, y entre 10 y 11.5 para los servicios al consumidor. Vale la pena destacar la situación observada en los servicios profesionales, debido a que la ciudad de Querétaro presenta el valor más alto (16.1), seguido por el total regional (12.3) y al último Irapuato (7.8).

Los resultados anteriores nos permiten identificar una fuerte tendencia de crecimiento del empleo dentro de este tipo de servicios, sobre todo si comparamos estos datos con los proporcionados por Chávez Gutiérrez (1995:63-64). En su estudio sobre el crecimiento del empleo en los servicios en México, encontró que en un periodo de veinte años (1970-1991), se registró un incremento porcentual del 12.6% para el caso de los servicios al productor, de 24.5% para los servicios de distribución y de 28.3% para los servicios al consumidor. Además de presentar tasas de crecimiento muy por debajo de las registradas a nivel regional y a nivel de ciudades con valores de 4.1, 2.4 y 2.2 respectivamente.

Cuadro 3.15 Dinámica del personal ocupado en el sector servicios en las ciudades de Querétaro e Irapuato (1989-1994).

	Personal Ocupado					
	Productor		Distribución		Consumidor	
	^%	Tasa	^%	Tasa	^%	Tasa
Total Nacional	12.6	4.1	24.5	2.4	28.3	2.2
Total Regional	78.9	12.3	58.6	9.7	72.4	11.5
Querétaro	111.0	16.1	56.6	9.4	71.7	11.4
Irapuato	45.4	7.8	50.7	8.6	61.2	10.0

*El dato nacional corresponde al período 1970-1991.

Fuente: Elaborado sobre la base de INEGI (1989; 1995).

Este aumento de la población ocupada -como se mencionó antes- tiene su origen entre otras causas en la escasez de empleos en el sector formal de la economía, permitiendo así el surgimiento de un gran número de pequeños negocios familiares, caracterizados por ser trabajos intensivos, carentes de buenos salarios y prestaciones laborales; sin embargo, esta "nueva" forma de empleo, garantiza al menos la percepción de un ingreso para la ya de por sí deteriorada economía de los trabajadores urbanos,

“...el autoempleo y las pequeñas empresas indican que la informalidad para los autoempleados es básicamente una estrategia de sobrevivencia...” (Roberts, 1995:124).

En el Cuadro 3.16 se muestran los cambios registrados en las ramas seleccionadas del subsector servicios y se observan las desigualdades que al interior de cada una de ellas se dan entre ciudades. En el caso de la ciudad de Querétaro se observa gran dinamismo en todas las ramas analizadas, y se aprecia una estrecha correspondencia entre el crecimiento en el número de establecimientos de servicios con el incremento de la población ocupada que en ellos labora; siendo los empleos en la rama de los servicios al productor los que presentan un mayor crecimiento, superando a Irapuato en más de 50 puntos porcentuales.

El empleo en los servicios al consumidor es en orden jerárquico el que también muestra una tendencia de crecimiento importante y a pesar de que en Irapuato son los que en segundo lugar han crecido, se ven superados en casi 20 puntos porcentuales por la ciudad de Querétaro; finalmente la rama de distribución presenta un mayor

crecimiento en los grandes establecimientos, mientras que el incremento porcentual negativo de Irapuato nos indica la pérdida de este tipo de establecimientos.

Para el caso de Irapuato tenemos que la proliferación de pequeños centros de distribución tiene una gran presencia ya que su incremento es de poco más del 100%, superando a la ciudad de Querétaro en poco más de 50 puntos porcentuales. Casi a la par se puede apreciar el crecimiento de los servicios al productor y al consumidor, sin embargo destaca en ambas ciudades el crecimiento en el número de empleados de este mismo sector.

Cuadro 3.16 Dinámica del sector servicios en las ciudades de Querétaro e Irapuato (1989-1994 Incremento porcentual)

Rama	Querétaro		Irapuato	
	Establecimientos	PO	Establecimientos	PO
9510	130.06	246.24	77.18	97.12
9310	96.85	100.95	77.92	64.32
6210	52.13	54.74	100.27	102.58
6220	68.09	31.85	-24.24	11.01

Nota: La rama 9510 corresponde a los servicios al productor y está constituida por la prestación de servicios profesionales, técnicos, especializados y personales; excluye los agropecuarios. La 9310 (servicios al consumidor), está conformada por restaurantes, bares y centros nocturnos. Las ramas de los servicios de distribución incluyen en el caso de la 6210 productos alimenticios (bebidas y tabaco) en establecimientos especializados y la 6220 a productos alimenticios en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes.

Fuente: Elaborado sobre la base de INEGI (1989; 1995).

Como pudo apreciarse en el análisis anterior, el crecimiento de los servicios al productor es consecuencia tanto de las políticas neoliberales como de las recurrentes crisis económicas, que han incrementado la concentración del capital privado en negocios y/o empresas más competitivas que concentran por un lado, mano de obra muy calificada; y por otro, un gran número de población sin calificación.

“En general...las empresas...de servicios son predominantemente medianas y pequeñas, orientadas al mercado nacional y se caracterizan por sus bajas remuneraciones”, (Aguilar y Graizbord, 1995:141).

Es decir, aquellos empresarios y pequeños empresarios que han logrado mantener sus negocios a pesar de la gran crisis económica, se han visto en la necesidad de disminuir su planta laboral, generando desempleo; además de contratar personal con menor calificación, con la finalidad de disminuir su salario, o bien, la población calificada a aceptado los mismos puestos pero con menor ingreso.

Debido a lo anterior, la desigualdad social parece ampliarse, ya que el sector servicios se ha caracterizado por generar empleos de baja calificación y sin calificación en mayor proporción, si se le compara con los empleos de alta calificación que se generan en el mismo.

Sin embargo, esta reestructuración del empleo está afectando profundamente la estructura social y la distribución del ingreso, creando con mucha rapidez empleos de bajo salario junto a las ocupaciones mejor remuneradas. Con la finalidad de comprobar algunos de los procesos obtenidos a partir de la información censal, se aplicaron encuestas directas a la población en éstas ciudades.

CAPITULO IV

LA TRANSFORMACIÓN DEL TRABAJO Y EL EMPLEO. EL CRECIMIENTO DEL SECTOR SERVICIOS.

1. Antecedentes

El proceso de globalización ha generado cambios profundos en las actividades económicas de todas las regiones del país, lo que se ha visto reflejado en una pérdida considerable de la actividad manufacturera en algunas regiones y casi un aumento generalizado en las actividades de servicios y financieras en todas las regiones (Aguilar, 1997:371); por lo que, una vez seleccionada la región en estudio, se procedió a elegir al interior de la misma aquellas ciudades que pudieran servir como casos de estudio particular y que permitieran ejemplificar las recientes condiciones de desigualdad ocupacional urbana.

En la actualidad, algunos de los procesos que se están manifestando en el mercado de trabajo, muestran nuevos patrones de actividad, sobre todo representados por la ascendencia de los servicios al productor y al consumidor y la disminución de los bienes de producción (Castells, 1989:194). Esta reestructuración económica y los cambios en el mercado de trabajo urbano no solamente son mencionados en la literatura como la causa principal de las modificaciones en la estructura socioespacial de las ciudades (Kempen, 1994:997), sino que además, dichos procesos parecen haber ampliado la brecha de desigualdad social a partir de la apertura comercial y de los procesos de globalización de la economía en nuestro país. Estos cambios han sucedido a gran velocidad en las actividades terciarias, incluyendo comercio y transporte, quizá por las fuertes disparidades entre cada sector de actividad, sobre todo en términos de trabajo calificado y especialización.

En el caso de México, su inserción dentro de la economía global y las consecuencias de las recurrentes crisis económicas, han presentado -de acuerdo con Aguilar (1997:377)- un impacto diferencial por sector económico y por centro urbano, destacando dentro de estos procesos los cambios registrados en el empleo, es decir, en la división del trabajo entre manufacturas, comercio y servicios, lo que ha significado el paso de trabajos estables a menos estables; en este proceso, "...el número de trabajadores que no tienen empleo fijo ni tiempo completo está aumentando..." (Pahl, 1988:256).

De acuerdo con Castells, (1989) los efectos de la nueva estructura económica han sido positivos en la proliferación de tiendas de abarrotes y en la creación de empleos para profesionistas y técnicos; pero ha tenido un débil impacto en los empleos de oficina y ha sido completamente negativo para los obreros y los campesinos;

“...en la emergente estructura ocupacional se debe agregar la expansión de nuevos comercios de venta al por menor como son las tiendas de abarrotes en los vecindarios...” (Idem 1989:212).

La nueva lógica de producción, del empleo y de distribución, están generando cambios en la estructura social y económica que se caracterizan por la disminución del empleo en el sector manufacturero y el incremento del mismo en los servicios, sobre todo en los servicios al productor (Fanstein, et.al., 1992:1).

En este capítulo se abordan los aspectos más importantes sobre el crecimiento del sector servicios en las ciudades de Irapuato y Querétaro. A partir de una encuesta aplicada en estas ciudades, se caracteriza a las empresas prestadoras de servicios al productor, al consumidor y de distribución, a partir de su tamaño y del tipo de empleos generados. También se analizan las preferencias de localización y la formación de este tipo de empresas, así como las estrategias que los empresarios han desarrollado en lo que se refiere a su forma de operación y organización de sus empleados, para mantener su funcionamiento en un mercado cada vez más competitivo.

2. Características de los establecimientos del sector servicios

Con la finalidad de analizar algunos de los procesos que parecen estar ampliando la desigualdad social en la región Centro-Norte, se aplicaron 348 encuestas directas en 112 establecimientos de servicios en las ciudades de Querétaro (201) e Irapuato (147) de los cuales 34 fueron establecimientos dedicados a los servicios al productor, 35 de ellos eran servicios de distribución y 43 establecimientos más de servicios al consumidor. La selección de los establecimientos se realizó en una primera etapa, a partir de la búsqueda en el Directorio Telefónico, de empresas de servicios, con la finalidad de contactar al dueño y solicitar permiso para la aplicación de la encuesta. No obstante, al final la muestra se aplicó al azar, debido por un lado, a la dificultad que representó su localización espacial, es decir; muchas de las empresas seleccionadas con

el Directorio Amarillo Estatal (1995), tenían equivocadas sus direcciones, los teléfonos, y también en muchos casos, habían quebrado y por tanto desaparecido. Y en segundo lugar, en muchas ocasiones los dueños de las empresas no permitieron la aplicación de la encuesta y se tuvo que seleccionar rápidamente algún otro establecimiento.

Se tomaron en cuenta dos tipos de población objetivo: los dueños de las empresas -un total de 65 personas- y los empleados de las mismas -entrevistándose a un total de 283 empleados-. La razón para obtener información de estos dos tipos de personal se debe en primer lugar, a la necesidad de conocer en un nivel de más detalle las condiciones en las que se encuentran laborando este tipo de empresas, sus perspectivas y su papel como generadoras de empleo; y por otro lado, la información proporcionada por los empleados nos permitiría inferir sus condiciones laborales, y el nivel de ingresos en cada estrato ocupacional, permitiendo así detectar la brecha salarial dentro de un sector económico que parece ser uno de los que más se han visto afectados por los cambios generados por el proceso de globalización.

La gran dinámica de crecimiento que se ha observado en el sector servicios parece deberse entre otras cosas, a la proliferación de pequeños negocios con menos de cinco empleados; dichos negocios no han favorecido las condiciones de vida de los trabajadores, ya que no generan una cantidad importante de empleo asalariado, por que generalmente están asociados a negocios familiares. Esta situación lejos de ser grave ha servido como un mecanismo de supervivencia de la población urbana trabajadora ante las fuertes y recurrentes crisis económicas, ya que más vale recibir un pequeño ingreso a estar desempleado.

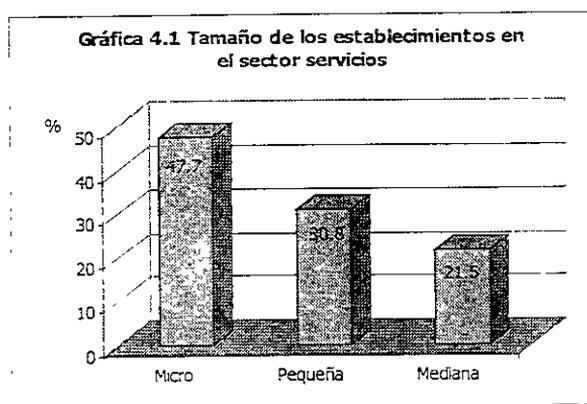
2.1 Tamaño de los establecimientos

El tamaño de los establecimientos es un indicador importante para determinar las condiciones de desigualdad ya que éste hace referencia tanto al número de empleos que genera cada rama, como también a su capacidad de competencia. Para poder analizar la situación desde el punto de vista del tamaño del establecimiento, se agruparon las empresas de la siguiente manera:

Caracterización de los establecimientos de servicio según número de empleados

No. de empleados	Categoría
De 1 a 5 empleados	Micro
De 6 a 15 empleados	Pequeño
De 16 y más	Mediano

En la gráfica 1 se aprecia que existe un predominio de establecimientos micro, cerca del 48% de los establecimientos entrevistados se encuentra en este rango; poco más del 30% de los establecimientos son considerados pequeños; mientras que, cerca del 22% son establecimientos medianos¹, que de alguna manera han sobrevivido a las fuertes crisis económicas a través de la reducción de su personal, o bien, son empresas nuevas creadas por la separación o pérdida de empleo de otras más grandes.



Fuente: Encuesta directa 1997

¹ Cabe mencionar que de los 112 establecimientos entrevistados solamente dos (1.79%) podrían ser considerados como de tamaño grande (40 y 80 empleados), sin embargo, estos valores ni siquiera son comparables con las clasificaciones que a este respecto se maneja en los establecimientos industriales, cuyo valor quedaría en el rango de tamaño medio. SECOFI considera cuatro tamaños de establecimientos industriales, al tomar en cuenta el número de empleados: 1. Microindustrias, hasta 15 empleados, 2. Pequeña industria de 16 a 100 empleados, 3. Mediana de 101 a 250 trabajadores y 4. Gran Industria con más de 250 empleados.

Como puede observarse en el cuadro 4.1, en las dos ciudades predominan las empresas micro, encontrando ligeras diferencias entre las dos ciudades en los otros dos tamaños, ya que mientras para Querétaro las empresas pequeñas representan el 27%, para Irapuato constituyen el 34%, sin embargo la ciudad que tiene empresas de servicio de mayor tamaño es Querétaro al representar las empresas medianas otro 27%, contra un 15% de las establecidas en Irapuato.

Cuadro 4.1 Tamaño de los establecimientos por tipo de servicio en las ciudades de Querétaro e Irapuato

Tamaño	Querétaro				Irapuato			
	Productor	Distribución	Consumidor	Total	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Micro	80.0	37.5	26.7	15.0	60.0	61.5	22.2	16.0
Pequeñas	20.0	25.0	33.3	9.0	30.0	23.1	55.6	11.0
Medianas	0.0	37.5	40.0	9.0	10.0	15.4	22.2	5.0
Total	100.0	100.0	100.0	33.0	100.0	100.0	100.0	32.0

Fuente: Encuesta directa 1997

En el mismo Cuadro 4.1 se aprecia que independientemente del tipo de servicios al que se refiera, existe un predominio de establecimientos micro y pequeños; aunque destacan los casos de los establecimientos medianos de servicios de distribución y al consumidor, que en la ciudad de Querétaro representan cerca del 38 y el 40% respectivamente, mientras que en Irapuato también se presentan aunque en porcentajes menores: 15% para los establecimientos de servicios de distribución y 22% para los de servicios al consumidor. Estos resultados parecen estar asociados directamente con el tamaño de la ciudad, ya que a mayor tamaño de la misma mayor demanda de servicios.

En el Cuadro 4.2 se puede observar que en el caso de los servicios al productor, de los establecimientos de tamaño micro, cerca del 36% de ellos son despachos contables, seguidos por los de abogados y los servicios en computación, de los cuales más del 21% de ellos pertenecen a esta categoría; mientras que los servicios de ingeniería, de publicidad y de arquitectura, representan cada uno el 7% de los establecimientos micro.

Los resultados concuerdan con el trabajo de Coffey, J. William (1996:609), quien menciona que los establecimientos de servicios al productor son en general físicamente pequeños.

Cuadro 4.2 Porcentaje de empleados en los establecimientos de servicio, por tipo de servicio y tamaño del establecimiento.

Tipo de servicio	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
AL PRODUCTOR			
Contables	35.71	0.00	0.00
Legales	21.43	40.00	0.00
Cómputo	21.43	40.00	0.00
Ingeniería	7.14	20.00	0.00
Publicidad	7.14	0.00	0.00
Arquitectura	7.14	0.00	0.00
Centro de capacitación	0.00	0.00	100.00
Total	100.00	100.00	100.00
DE DISTRIBUCION			
Abarrotos	90.91	11.11	0.00
Autoservicio	9.09	44.44	0.00
Vinaterías	0.00	44.44	100.00
Total	100.00	100.00	100.00
AL CONSUMIDOR			
Restaurant	33.33	50.00	62.50
Tortería	16.67	10.00	0.00
Cafetería	16.67	0.00	12.50
Lonchería	33.33	2.00	0.00
Comida rápida	0.00	10.00	25.00
Total	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Por su parte, los establecimientos de tamaño pequeño se pueden encontrar en un 40% tanto en los servicios legales como en los de cómputo y en un 20% en los de ingeniería, esta situación también nos permite inferir que son los que mayor población están empleando, mientras que en los demás tipos de servicios no existen establecimientos de tamaño pequeño. Como única excepción se observa un establecimiento de tamaño medio, que corresponde a un centro de capacitación, en el cual se encuentran laborando más de 16 empleados.

La importancia de este tipo de servicios radica principalmente en que representan el lazo de unión con la inversión extranjera y con los servicios y empresas manufactureras más avanzadas, además de ser el subsector que en el ámbito nacional,

resulta ser el más dinámico y el de mayor crecimiento; sin embargo, en el caso de estudio destaca el hecho de que en su gran mayoría corresponden a empresas de tamaño micro y pequeñas, lo que permite inferir no solamente la ausencia de empresas grandes, que tengan la capacidad de competir por los servicios con otras empresas regionales o nacionales, sino también nos remite al efecto diferencial que tiene el proceso de globalización, que sólo favorece a ciertas regiones.

En el caso de los servicios de distribución se puede observar (Cuadro 4.2) –al igual que en el caso anterior– que la mayor parte de este tipo de establecimientos son de tamaño micro y pequeño, sobre todo en el caso de las tiendas de abarrotes, de las cuales las micro representan más del 90% de los establecimientos de este tipo, mientras que las tiendas de autoservicio y las vinaterías concentran mayor población en establecimientos pequeños. Es importante mencionar el carácter familiar que la gran mayoría de estos establecimientos tiene ya que casi todos cuentan con uno o dos trabajadores; en el caso de un solo empleado, el puesto generalmente es desempeñado por el mismo dueño, y en el caso de dos trabajadores es común que sean familiares que en la mayoría de los casos no perciben ingresos, cuando sí lo hacen es un salario simbólico en agradecimiento a la ayuda prestada.

De acuerdo con Moreno y Escolano (1992:123), el tamaño pequeño de los establecimientos, impide la existencia de un nivel óptimo de almacenamiento y surtido de productos, por lo que estos establecimientos difícilmente alcanzan umbrales mínimos de venta que les permitan permanecer en la actividad, razón por la cual tratan de hacer más rentable el negocio con trabajo familiar no remunerado o con largos horarios de trabajo. Del mismo modo, la carencia en diversidad de productos de las tiendas de abarrotes las pone en una situación de gran desventaja frente a las tiendas de autoservicio, las cuales forman la parte más novedosa del comercio, al contar con técnicas eficaces de venta, personal mejor capacitado y, sobre todo, métodos más adecuados de gestión y organización.

La situación se torna distinta al analizar los servicios al consumidor ya que en este caso, se encuentra un mayor porcentaje de establecimientos medianos, -sobre todo en los catalogados como restaurantes- que en poco más del 60% de los casos emplean más de 16 personas por establecimiento, y en una proporción menor están los establecimientos de comida rápida. Mientras que el resto de los establecimientos al

consumidor presentó un predominio de establecimientos de tamaño pequeño y micro; dominando las loncherías, torterías, algunos establecimientos de comida rápida y cafeterías. Como ya se mencionó anteriormente, los establecimientos de tamaño micro y pequeño generalmente son negocios de tipo familiar en el que los empleados son al mismo tiempo dueños y/o familiares que no perciben ningún salario.

2.2 Los empleos

Un aspecto de gran importancia es el que se refiere a la cantidad de población que se ocupa en el sector servicios, ya que permite identificar la importancia del sector y de cada una de las actividades que lo integran en la generación de nuevos empleos. En el caso de los servicios al productor se puede observar en el Cuadro 4.3, que un 25% de los empleos son ofertados por los servicios de computación y los centros de capacitación, en este tipo de establecimientos se genera una mayor cantidad de nuevos empleos, independientemente de la categoría laboral y la ocupación principal de los empleados.

Los despachos de servicios legales y contables, son los que en segundo (22%) y en tercer lugar (13%) generan porcentajes importantes de nuevos empleos, siendo poco importante la participación de empresas que ofrecen servicios de ingeniería, arquitectura y publicidad en las ciudades en estudio.

En lo que se refiere a los servicios de distribución tenemos que más del 50% de la población se encuentra empleada en las tiendas de autoservicio; es decir, los establecimientos de mayor tamaño generan un mayor número de empleos. La misma situación se observa en el caso de las vinaterías, correspondiendo los porcentajes más bajos en la generación de puestos de trabajo a las tiendas de abarrotes (15%), lo cual se debe -como se mencionó anteriormente- al carácter familiar de dichos establecimientos.

Por su parte en los servicios al consumidor, los restaurantes generan cerca del 60% de los empleos en este tipo de servicios, seguido por los establecimientos de comida rápida, con cerca de un 20% de empleos generados. No obstante que en la muestra los establecimientos de comida rápida, no representaron un porcentaje elevado en la generación de empleos, en realidad cuentan con una gran oferta de puestos de

trabajo y han generado una fuerte demanda de empleos². Estos establecimientos no solamente ofrecen el salario mínimo vigente en el Distrito Federal, que es más alto que el de su región, sino que también funcionan con un sistema muy dinámico de escalafón en el que en poco tiempo se va ascendiendo de puesto, hasta llegar a los más altos, situación que resulta muy atractiva para la población, ya que cada ascenso tiene como resultado una mayor retribución económica.

Al comparar la población ocupada entre los servicios se puede detectar un predominio en los servicios al consumidor al concentrar el 42.4 % de población ocupada; que en su mayoría está integrada por personal de media, baja y nula capacitación. Un comportamiento similar es el que se registra en los servicios de distribución, en los que se concentró poco más del 30% (33.92) de la población entrevistada; y en menor proporción 23.67% los servicios al productor que si bien han aumentado en el número de establecimientos no ha ocurrido lo mismo con los empleos generados, al ser el grupo que seguramente se vio más afectado por las fuertes y recurrentes crisis económicas.

² La razón por la que no se detectó la importancia que tiene este tipo de establecimientos se debió a que todos ellos son franquicias, por lo que no se pudo hablar con los dueños, además de que en todos los establecimientos en los que se permitió aplicar la encuesta, limitaban el número de empleados a los que se podía entrevistar.

Cuadro 4.3 Población ocupada por tipo de servicio y actividad.

Tipo de servicio	PO	%
AL PRODUCTOR		
Contables	15	12.50
Legales	26	21.67
Cómputo	30	25.00
Ingeniería	10	8.33
Publicidad	4	3.33
Arquitectura	5	4.17
Centro de capacitación	30	25.00
Total	120	100.00
DE DISTRIBUCIÓN		
Abarrotes	35	14.58
Autoservicio	125	52.08
Vinaterías	80	33.33
Total	240	100.00
AL CONSUMIDOR		
Restaurant	186	57.94
Tortaría	10	3.12
Cafetería	44	13.71
Lonchería	21	6.54
Comida rápida	60	18.69
Total	321	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Es importante mencionar que tanto los servicios al consumidor como los de distribución, se caracterizan no sólo por la baja calificación requerida para ocupar los puestos ofrecidos, sino también se encuentran fuertemente asociados a uno de los cambios más importantes al interior del mercado de trabajo que se refiere al crecimiento de la inestabilidad laboral, el empleo temporal, de medio tiempo, y en general a la ocupación en actividades informales y menos productivas. (Castells, 1989; Aguilar, 1997).

2.3 Tiempo de operación de las empresas

Uno de los aspectos importantes que maneja la literatura es que la expansión masiva de los establecimientos de servicios es de reciente formación (Coffey J.; 1996:609) debido entre otras cosas a las fuertes crisis económicas por las que ha atravesado la población y las empresas más grandes; en el caso de las grandes empresas éstas se han visto en la necesidad de recortar su personal, el cual en algunas

ocasiones tiene la capacidad de crear nuevas y pequeñas empresas, y en el caso de la población la formación de pequeños negocios familiares como son establecimientos de comida y sobre todo tiendas de abarrotes resulta ser una estrategia para sobrellevar la crisis económica.

De esta manera, se tiene que cerca del 42% de los establecimientos de servicios que fueron entrevistados son de muy reciente creación, ya que tienen un máximo de 5 años de haber iniciado sus labores, y –como puede observarse en el Cuadro 4.4- otro porcentaje importante lo constituyen aquellos que llevan entre 6 y 10 años laborando; es decir la mayoría son empresas jóvenes, y solamente dos de ellas llevan más de 30 años operando, una de servicios al productor con 54 años y la otra de servicios de distribución con 70.

CUADRO 4.4 Número de años que tienen laborando las empresas de servicio

Años laborando:	Tiempo de haber iniciado labores	%
0 Meses a 1 año	9	13.85
2 a 5 años	27	41.54
6 a 10 años	15	23.08
11- a 15 años	9	13.85
16 a 20 años	1	1.54
21 a 25 años	0	0.00
26 a 30 años	2	3.08
31 y más	2	3.08
Total	65	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Al analizar los mismos datos, pero tomando en cuenta el tamaño del establecimiento (Cuadro 4.5), se tiene que para el caso de la ciudad de Irapuato un 60% de las empresas medianas, son de muy reciente creación: tienen como máximo cinco años de haber iniciado sus labores y de ellas una mayoría que representa el 40% tienen solamente un año de operación. Por su parte las empresas de tamaño micro en un 44% y las pequeñas en un 40%, llevan laborando entre dos y cinco años; esta situación nos permite catalogarlas como empresas de poco tiempo de formación sobre todo en el caso de las de tamaño micro, ya que el 20% de los establecimientos considerados, han desempeñado sus funciones en un máximo de 12 meses.

**Cuadro 4.5 Tiempo que tienen laborando las empresas de servicio.
Por tamaño del establecimiento.**

Años/tamaño	Irapuato		
	Micro	Pequeña	Mediana
0 - 1	18.8	9.1	40.0
2 - 5	43.8	45.5	20.0
6 - 10	25.0	27.3	0.0
11 - 15	12.5	18.2	20.0
16 y más	0.0	0.0	20.0
Total	100.0	100.0	100.0
Años/tamaño	Querétaro		
0 - 1	40.0	11.1	11.1
2 - 5	20.0	33.3	44.2
6 - 10	33.3	11.1	22.2
11 - 15	6.7	22.2	11.1
16 y más	0.0	22.2	11.1
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta directa 1997

En el caso de la ciudad de Querétaro, se puede observar un comportamiento distinto en cuanto al tamaño de las empresas que llevan menos tiempo laborando, el mayor porcentaje (60%) corresponde a aquellas empresas de tamaño micro, y una mayoría representado por el 40% llevan un máximo de 1 año de haber iniciado actividades; mientras que las empresas pequeñas (45%) y medianas (56%) llevan laborando menos de 6 años.

Esta situación permite corroborar el aspecto que se refiere a la juventud de las empresas de servicio, destacando el hecho de que todas ellas, independientemente del tamaño de la empresa, son de reciente creación.

De acuerdo con Castells (1989:212), uno de los aspectos que caracterizan a la emergente estructura ocupacional es la expansión de nuevos comercios de venta al por menor, esta situación es -en el caso de establecimientos pequeños- muy notoria en la zona de estudio, ya que a lo largo y ancho de su territorio se puede observar una gran cantidad de tiendas de abarrotes de reciente creación (43%) (Cuadro 4.6), que tienen de dos a cinco años laborando.

Cuadro 4.6 Número de años que tienen laborando las empresas por tipo de servicio (%)

Años laborando	Productor	Distribución	Consumidor
0 Meses a 1 año	5.00	9.52	25.00
2 a 5 años	30.00	42.86	50.00
6 a 10 años	45.00	19.05	8.33
11- a 15 años	10.00	19.05	12.50
16 a 20 años	5.00	0.00	0.00
21 a 25 años	0.00	0.00	0.00
26 a 30 años	0.00	4.76	4.17
31 y más	5.00	4.76	0.00
Total	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

El caso de los servicios de distribución y al productor es menos evidente, no obstante las fechas también hablan de empresas con relativamente poco tiempo de haber iniciado sus actividades. Así el 45% de las empresas de servicios al productor tienen laborando entre 6 y 10 años, y otro porcentaje importante (30%) ha desempeñado sus actividades entre dos y cinco años. Un comportamiento similar se observa en el caso de los servicios de distribución, pero a la inversa, es decir; cerca del 43% lleva laborando entre 2 y cinco años y un 19% entre 6 y 10.

Este proceso de crecimiento económico ha generado la creación de empleos de alto nivel para profesionales y técnicos, empleo semicalificado en esas mismas oficinas (secretarías, recepcionistas, cajeras, etc.) y empleos de baja o nula capacitación generalmente ocupados en actividades de limpieza (mozo, garrotero, lavavajillas, etc.).

En el Cuadro 4.7 se puede observar que tanto en números absolutos como relativos existe un importante crecimiento en la generación de empleos de este sector, sobre todo en los servicios al consumidor, los cuales experimentaron un crecimiento de poco más del 47%, seguido por los servicios de distribución con poco más de 35% de empleos generados; no obstante, es éste último subsector el que tiene la mayor diferencia absoluta, aumentó 166 empleos, lo que a su vez significa el mayor incremento porcentual de cerca del 230% en un lapso de 10 años.

Cuadro 4.7 Evolución de la Población Ocupada en el sector servicios

Tipo de servicio	PO inicial	%	PO actual	%	Diferencias	^%
Productor	63	18.21	120	17.65	57	90.48
Distribución	73	21.10	239	35.15	166	227.40
Consumidor	210	60.69	321	47.21	111	52.86
Total	346	100.00	680	100.00	334	96.53

Fuente: Encuesta directa 1997

De esta manera, el peso que tienen los pequeños establecimientos comerciales y de servicios en la generación de empleos es enorme. Según Pedrero (1997:157), en 1988 los establecimientos de menos de seis personas concentraban el 41% del personal ocupado en los servicios y el 56% de los trabajadores del comercio, sin incluir a aquellos que no trabajan en un establecimiento.

2.4 Tipo de local e inversión en los establecimientos

Uno de los aspectos que más preocupa a la población que desea poner una empresa, es precisamente el tema de la renta del local, ya que generalmente se menciona que aquellos empresarios que rentan el establecimiento, tienen una pérdida muy importante de las ganancias en el pago de la renta. En el caso de estudio, cerca del 71% de los establecimientos que fueron entrevistados rentan el local, cerca de un 28% son propietarios y solamente un 1% es prestado (Cuadro 4.8).

Esta situación al interior del sector es similar en el caso de los servicios al productor y al consumidor, sobre todo en éste último ya que más del 80% de los locales son rentados, mientras que en los servicios de distribución se puede decir que hay cierto equilibrio entre los que son propietarios y los que no lo son.

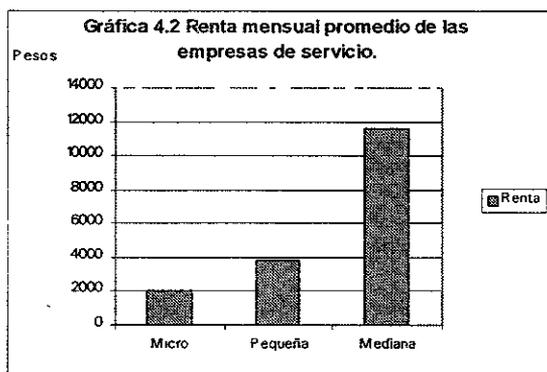
Cuadro 4.8 Situación jurídica de los establecimientos de servicios (%)

	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Propia	25.00	42.86	16.67	27.69
Rentada	75.00	52.38	83.33	70.77
Otra	0.00	4.76	0.00	1.54
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Este 71% de establecimientos rentados tienen un promedio de renta mensual que va de \$327.87 en el caso de los servicios al productor, \$641.84 para los servicios al consumidor, hasta los \$701.15 para locales dedicados a los servicios de distribución³.

La situación cambia sustancialmente al tomar en cuenta el monto de la renta promedio mensual y el tamaño del establecimiento, de esta manera se puede observar en la gráfica 2, que aquellas empresas de tamaño micro –independientemente del tipo de servicio que ofrece-, pagan una renta mensual promedio máxima de \$2,000.00 pesos, mientras que los establecimientos de tamaño pequeño disponen un monto de sus ganancias de menos de \$4,000.00 para pagar la renta mensual promedio del local y, finalmente, las empresas medianas –que en el caso de estudio son las de mayor tamaño-, deben pagar una renta mensual promedio superior a los \$10,000.00 pesos⁴.



Fuente: Encuesta directa 1997

Los datos anteriores permiten darse cuenta de la dificultad que muchos establecimientos, -sobre todo de tamaño micro y dedicados a los servicios de distribución como son las cocinas económicas, y al consumidor como las tiendas de abarrotes- enfrentan para poder pagar una renta de \$2,000.00 pesos (ver más adelante).

³ El equivalente en dólares de las rentas pagadas por los establecimientos de servicio, en la fecha en que fueron aplicadas las encuestas, es el siguiente: en el caso de los servicios al productor es de 41.3 dólares, los servicios al consumidor pagan un promedio mensual de 80.8 dólares y, los servicios de distribución 88.3 dólares mensuales.

⁴ Estas cantidades representan en dólares los siguientes montos: establecimientos micro 251.9 dólares, establecimientos pequeños: 503.8 dólares y establecimientos medianos: 1,259.4 dólares mensuales.

Esto implica la obtención de ventas superiores a este monto, para poder devengar tanto la renta del local, como el pago a los empleados, la reinversión de insumos y además un ingreso extra para gastos personales, que puede ser desde aquellos destinados a la manutención de un hogar, o bien como ayuda a los gastos de la familia.

Derivado de la pregunta anterior surge uno de los aspectos más controvertidos y a la vez más difíciles de evaluar, que se refiere al monto de la inversión total de cada uno de los establecimientos entrevistados. La principal limitante fue el temor que tienen los propietarios y/o encargados de proporcionar dicha información, por lo que cerca del 31% de los entrevistados dijeron no saber, mientras que un 5% no quiso responder. Aunque más de la mitad de los propietarios respondieron, ésta información puede estar subestimada; así tenemos que, los valores promedio para cada uno de los servicios es el siguiente: para los establecimientos al productor es de \$90,325.00, los servicios de distribución tienen invertido alrededor de \$77,668.00 y, finalmente la inversión en los establecimientos de servicios al consumidor es de \$90,500.00⁵. Estos valores permiten deducir que la inversión total en los establecimientos del sector servicios, presentan montos similares, independientemente del tipo de servicio de que se trate, sin embargo al considerar el monto de la inversión por tipo de ciudad se encontraron algunas diferencias (Cuadro 4.9).

Cuadro 4.9 Inversión total en el establecimiento

Inversión	Productor	Distribución	Consumidor
Irapuato	43,950.20	56,230.77	26,666.67
Querétaro	136,700.00	112,500.00	16,000.00
Diferencia	92,749.80	56,269.23	-10,666.67

Fuente: Encuesta directa 1997

En el cuadro anterior se observa que a excepción de los establecimientos de servicio al consumidor, la ciudad de Querétaro presenta montos de inversión total mucho más altos que lo que se invierte en los establecimientos de la ciudad de

Irapuato. Así vemos que en el caso de los establecimientos de servicios al productor, la diferencia en el monto de la inversión es de más de \$90,000.00 pesos (11,335 dólares), mientras que en los establecimientos de servicios de distribución es de más de \$50,000.00 (6,297 dólares).

Cabe mencionar que poco más del 98% de las empresas están constituidas por capital de origen nacional, de ese porcentaje el 70.7% corresponde a capital de origen estatal (Guanajuato y Querétaro), y el otro 1.54% cuenta con participación de otros estados. Únicamente el 1.54% de las empresas cuenta con capital de procedencia extranjera, particularmente de Estados Unidos. Esta situación nos advierte de la casi inexistente integración de este tipo de servicios con el capital extranjero, debido entre otras cosas al tamaño pequeño de estas empresas y quizás a su localización periférica con respecto a las grandes metrópolis.

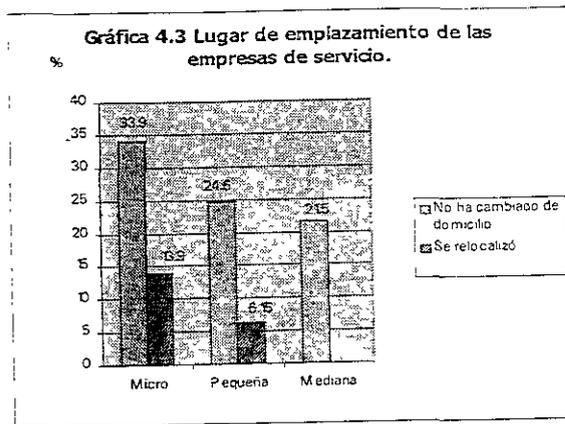
3. Localización y formación de empresas de servicio en Querétaro e Irapuato

3.1 Preferencias de localización

De los 112 establecimientos entrevistados, solamente se pudo entrevistar a los dueños y/o gerentes de 65, de esta manera los datos varían dependiendo del sujeto que respondió la encuesta, es decir, hay algunas preguntas que los gerentes no pudieron responder por dos razones, la primera se debe a que desconocen la información, y la segunda, se debe a su carácter de empleados, por lo que no están autorizados a proporcionar la misma.

Como puede observarse en la gráfica 4.3, el 80% de los establecimientos entrevistados no han cambiado de ubicación desde que fueron instalados por primera vez, independientemente del tamaño de la empresa; mientras que del otro 20% que sí cambiaron de domicilio, un 14% corresponde a empresas micro y el 6% restante a las pequeñas. Por otro lado, en el Cuadro 4.10, se puede observar que de las 52 empresas que han permanecido en el mismo lugar, poco más del 40% corresponde a aquellas dedicadas a prestar servicios al consumidor, cerca del 40% están los servicios de distribución y el 21% de las empresas dedicadas a los servicios al productor no han realizado ningún cambio de domicilio.

⁵ Considerando en dólares el monto de la inversión total en los establecimientos de servicio, tenemos los siguientes resultados: 11,376 dólares para el caso de los servicios al productor, 9,782 dólares para los



Fuente: Encuesta directa 1997

Cuadro 4.10 Localización de las empresas de servicio en el lugar en que fueron entrevistadas

Tipo de servicio	No han cambiado domicilio	%	Se relocalizó	%	Total
Productor	11	21.15	9	69.23	20
Distribución	20	38.46	1	7.69	21
Consumidor	21	40.38	3	23.08	24
Total	52	100.0	13	100.0	65

Fuente: Encuesta directa 1997

Así se puede observar que, dado el auge del establecimiento de servicios especializados que se prestan a los productores, éstos han presentado una mayor movilidad (70%) para establecerse en lugares mejor ubicados; una situación similar aunque en mucho menor grado puede observarse en el caso de los servicios al consumidor (23%) ya que muchas veces este tipo de establecimientos una vez que adquieren cierto prestigio, no requieren de cambios de domicilio, el caso contrario sería para los pequeños establecimientos de comida que ante la crisis y la competencia han tenido que buscar sitios con mayor demanda. Finalmente, el comportamiento que se observa en los servicios de distribución, parece responder más a la ya mencionada

servicios de distribución y 11,398 dólares para el caso de los servicios al consumidor.

proliferación de tiendas de abarrotes y supermercados, que a pesar de la competencia cuentan con un número suficiente de clientes como para poder subsistir.

Por otro lado, resulta interesante conocer el patrón de desplazamiento o reubicación, ya que en cierto tipo de servicios de la ubicación depende el éxito o fracaso de los negocios; de los 13 establecimientos que fueron reubicados del lugar en el que iniciaron sus operaciones, un poco más del 46% tuvieron un desplazamiento de una localización central a otra central local.

Esto muestra que la concentración en el centro de las ciudades sigue siendo muy importante para todo tipo de servicios; por la misma razón poco más del 23% de los establecimientos se reubicaron de la periferia al centro, pudiéndose observar un desplazamiento poco significativo del centro a la periferia y de periferia a periferia (Cuadro 4.11).

Cuadro 4.11 Reubicación de las empresas de servicio, según zonas.

Desplazamiento	No. De reubicados	%
Centro-Centro	6	46.15
Centro-Periferia	2	15.38
Periferia-Centro	3	23.08
Periferia-Periferia	2	15.38
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Sin embargo, de acuerdo con Moreno y Escolano (1992:45) la preferencia de las empresas por las localizaciones centrales genera algunos procesos importantes como sobrevaloración de los precios del suelo y de los inmuebles y altas rentas en los locales, lo cual repercute en el precio de venta de los servicios, y saturación de las vías de comunicación, entre otros.

No obstante, al interior del sector servicios se pueden encontrar diferencias importantes en su desplazamiento; sobresale en todos ellos la preferencia por las ubicaciones centrales, sobre todo para los servicios de distribución (100%), seguido por los servicios al consumidor (66.67%). El caso de los servicios al productor resulta más

complejo, ya que los resultados muestran que a pesar que el movimiento Centro-Centro, tuvo el porcentaje más alto en sus reubicaciones, sus preferencias por otros lugares también es importante, y solamente son superadas por la posición Centro-Centro en poco más de 11 puntos porcentuales.

Esta situación se debe –sobre todo en el caso de la ciudad de Irapuato– a lo deteriorada que se encuentra la zona central, por lo que muchas de las empresas que prestan servicios profesionales, buscan mejores entornos urbanos en la periferia, que les permitan ofrecer una mejor imagen a sus clientes. Como lo menciona Coffey, (1996:618) y Moreno y Escolano (1992:39) este tipo de empresas realiza sus operaciones cara a cara, es decir; muchas veces el cliente va directamente a los establecimientos a requerir de sus servicios, por lo que el aspecto externo e interno de la empresa resulta un factor muy importante en esta nueva etapa de competencia.

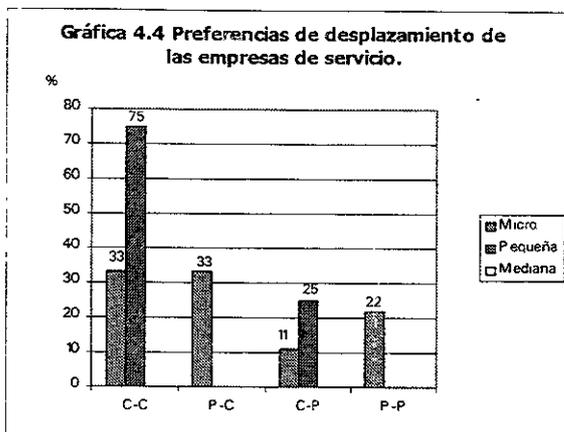
No obstante, si se uniera el movimiento Periferia-Centro que también indica preferencia por el centro de la ciudad, la demanda de locales para este tipo de servicios en la zona central, alcanza algo más del 55% (Cuadro 4.12).

Cuadro 4.12 Preferencias en las reubicaciones de las empresas de servicio

Desplazamiento/Servicio	Productor	Distribución	Consumidor
Centro-Centro	33.33	100.00	66.67
Centro-Periferia	22.22	0.00	0.00
Periferia-Centro	22.22	0.00	33.33
Periferia-Periferia	22.22	0.00	0.00
Total	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

La preferencia del establecimiento por zonas centrales también es comprobada al analizar los datos de acuerdo al tamaño de la empresa; en la Gráfica 4.4 se puede observar que el 75% de los establecimientos pequeños y el 66% de las microempresas prefiere las ubicaciones centrales, mientras que las ubicaciones periféricas son preferidas por el 25% de las empresas pequeñas y un 33% por las microempresas.



Clave: C-C = Centro-Centro
P-C = Periferia-Centro
C-P = Centro-Periferia
P-P = Periferia-Periferia

Fuente: Encuesta directa 1997

3.2 Factores de ubicación

Poca importancia parece tener para el sector servicios realizar estudios sobre la zona más adecuada y factible de ubicación; en el Cuadro 4.13 se puede observar que cerca del 60% no realizó ningún tipo de estudios, mientras que poco más del 35% si realizaron estudios de mercado.

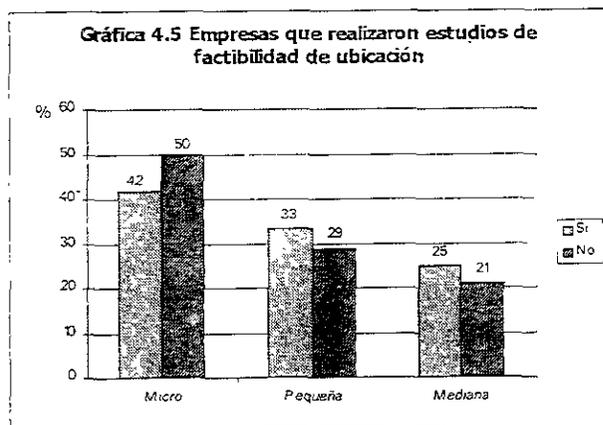
Cuadro 4.13 Empresas de servicios que realizaron estudios de factibilidad para su ubicación.

Tipo de servicio	Sí	No	No contestó	Total
Productor	25.00	36.84	00.00	20
Distribución	25.00	31.58	66.67	20
Consumidor	50.00	31.58	33.33	25
Total	100.00	100.0	100.00	65

Fuente: Encuesta directa 1997

Al interior de los servicios se observan diferencias importantes; de los establecimientos que sí realizaron estudios sobre la factibilidad de ubicación, el 50% de los casos le corresponde a los servicios al consumidor ya que para este tipo de servicios, la factibilidad de ubicación resulta fundamental debido a que para instalar un restaurante es de gran importancia analizar -entre otras cosas- las condiciones socioeconómicas de la población en su radio de influencia.

De acuerdo a la clasificación por tamaño de la empresa, en la Gráfica 4.5 se puede observar que el mayor porcentaje de empresas que sí realizan estudios sobre la factibilidad de ubicación corresponde a las micro (42%), seguidas por las empresas pequeñas con un 33% y las medianas con 25%, resulta curiosa la evidencia de una relación inversa en este aspecto, es decir, se aprecia que los porcentajes más altos corresponden a las empresas de menor tamaño, mientras que los porcentajes más bajos, pertenecen a las empresas de mayor tamaño.



Fuente: Encuesta directa 1997

Esta situación está relacionada con el ya mencionado quiebre o separación de empresas de mayor tamaño, que se constituyen en micro empresas, por lo que dada la proliferación de las mismas, resulta indispensable lograr la mejor ubicación del establecimiento para subsistir y tratar de ser los mejores en una época de gran competencia entre las empresas.

Para todos los servicios analizados la principal razón por la que fueron instalados en el lugar donde están, fue el acceso al mercado (54.17%), y el simple hecho de residir en la ciudad y no tener que desplazarse todos los días a lugares más lejanos. Mientras que al interior del sector destacan los casos de los servicios de distribución para los que el 60% de los casos se instalaron en ese lugar solamente por el hecho de radicar en la ciudad, mientras que para los servicios al consumidor sobresale el acceso al mercado en un 70%. Por lo que respecta a los servicios al productor se vuelve a presentar cierta diversidad en sus respuestas; destacan como las principales causas para establecer su negocio en el sitio en el que fueron entrevistados, el acceso al mercado (46%) y la residencia en la ciudad con 30% (Cuadro 4.14).

Cuadro 4.14 Razones por las que los negocios fueron establecidos en el lugar donde se encuentran (porcentajes).

Tipo de servicio	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Por residir en la Ciudad	4	9	4	17
Infraestructura	1	0	2	3
Mano de obra	0	1	0	1
Acceso al mercado	6	5	14	25
No respondió	2	0	0	2
Otros	0	0	0	0
Total	13	15	20	48

Fuente: Encuesta directa 1997

En una relación estrecha y directa con los dos apartados anteriores, en el cuadro 4.15 destaca que en el caso del sector servicios, parece no existir mucha importancia en el análisis de algunos factores que no solamente posibilitem su localización, sino que también la favorezcan; para de alguna manera garantizar el éxito de la empresa.

Así se advierte que el factor que más veces fue mencionado como importante y que además tomaron en cuenta para instalarse en ese lugar en particular, fue la potencialidad que ofrece el mercado (17%), en segundo lugar la escasa competencia

dentro de ese sector de servicios (10.87%) y, en tercer lugar el costo razonable de servicios (9.78) como son agua, luz, etc.

Resulta importante mencionar el destacado papel que juega el potencial del mercado cuya diferencia porcentual con el costo de los servicios es de casi 8 puntos; esta situación permite darse cuenta que la ubicación es un factor fundamental que en muchos casos es independiente de los demás elementos considerados, ya que si el lugar del establecimiento de la empresa les proporciona éxito económico, esta situación les permitirá solventar otro tipo de gastos (Moreno y Escolano 1992:42).

Cuadro 4.15 Factores tomados en cuenta para el establecimiento de empresas de servicios (Porcentajes)

Tipo de servicio	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Disponibilidad de mano de obra	6.67	0.00	7.14	5.43
Niveles Salariales	0.00	4.76	7.14	5.43
Movilidad Sindical	0.00	4.76	0.00	1.09
Escasa competencia del servicio	13.33	9.52	10.71	10.87
Redes y transporte adecuados	0.00	9.52	10.71	8.70
Costo razonable de servicios	13.33	9.52	8.93	9.78
Interrelación con otras empresas	13.33	4.76	1.79	4.35
Apoyo y asesoría	0.00	4.76	1.79	2.17
Crédito Otorgado	6.67	4.76	0.00	2.17
Apoyo gubernamental	0.00	0.00	1.79	1.09
Mano de obra calificada	0.00	4.76	8.93	6.52
Potencial del mercado	26.67	19.05	14.29	17.39
Adecuada distribución del servicio	6.67	9.52	7.14	7.61
Infraestructura necesaria	13.33	4.76	8.93	8.70
Servicios bancarios disponibles	0.00	4.76	3.57	3.26
Amenidades de la ciudad	0.00	4.76	3.57	3.26
Preferencias personales/familiares	0.00	0.00	1.79	1.09
Disponibilidad de suelo	0.00	0.00	1.79	1.09
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

En el mismo cuadro se puede apreciar que entre los diferentes tipos de servicio, existe un comportamiento similar al que se presentó en el sector. Sin embargo, se puede ver que la potencialidad del mercado resultó ser más importante para los servicios al productor en casi 8 puntos porcentuales con respecto a los servicios de distribución y en poco más de 12 puntos porcentuales comparado con los servicios al consumidor. Esta situación puede ser explicada por el hecho de que muchos de los establecimientos de comida –sobre todo los pequeños- y las tiendas de abarrotes, no requieren de un gran mercado, es decir; su función primordial es satisfacer una

demanda muy puntual, ya sea a nivel de cuadras o de colonia, mientras que los servicios profesionales tienen una frontera mucho más amplia para su expansión.

3.3 Evaluación de la localización

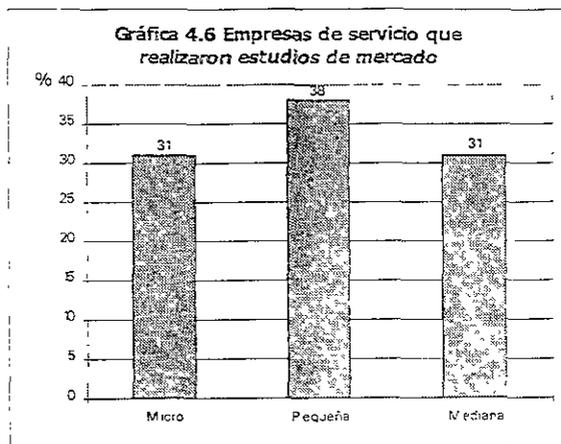
Otro de los aspectos de gran importancia para el éxito o fracaso de cualquier negocio o empresa es la aplicación de los estudios de mercado, que en el caso del sector servicios a pesar de que la mayoría de los entrevistados sí lo realizaron (55.38%), un porcentaje importante (44.62%) no consideró necesaria su realización. La diferencia que al interior del sector se observa en este aspecto es la siguiente: los servicios al consumidor representados por restaurantes, comida rápida, loncherías, cafeterías, torterías, bares, etc., son los que en poco más del 40% sí realizaron este tipo de estudios, seguidos por los servicios al productor y finalmente los de distribución (Cuadro 4.16).

Cuadro 4.16 Tipo de empresas de servicio que realizaron estudios de mercado para su establecimiento (%)

Tipo de servicio	Sí	%	No	%	Total
Productor	9	31.03	11	30.56	20
Distribución	8	27.59	13	36.11	21
Consumidor	12	41.38	12	33.33	24
Total	29	100.00	36	100.00	65

Fuente: Encuesta directa 1997

Si se considera el tamaño de la empresa destaca el caso de los establecimientos pequeños, quienes en un 38% de los casos sí realizaron estudios de mercado, mientras que las empresas de tamaño micro y medianos, en una menor proporción –aunque con el mismo valor- también realizaron este tipo de estudios (Gráfica 4.6).



Fuente: Encuesta directa 1997

Esta situación se encuentra relacionada con el hecho de que generalmente las empresas de tamaño intermedio son las que se encuentran más expuestas a los cambios del mercado, ya que los establecimientos micro es común que estén acostumbrados a trabajar con niveles bajos tanto de personal como de capital, mientras que las más grandes, recurren a ciertas estrategias como son los despidos, para mantenerse activos, pero los de tamaño intermedio –en este caso los denominados pequeños- deben buscar la mejor localización de la empresa para trabajar a un mejor nivel que las empresas micro y poder competir con las de mayor tamaño.

En el Cuadro 4.17 se puede observar el área geográfica que fue analizada en los estudios de mercado que realizaron las empresas de servicios; de éstas últimas cerca del 75% consideró que la potencialidad de su negocio dependía del nivel local; es decir, las ciudades de los estados de Querétaro e Irapuato, y (17%) consideró el resto del estado como una importante área de influencia. Los resultados coinciden con las aportaciones de Coffey (1996:615) quien determinó que el principal mercado para este tipo de empresas es la economía local, según sus resultados para el área metropolitana de Montreal donde, el 75% de las empresas de servicio tienen localizados sus clientes dentro de la misma zona metropolitana.

Al interior del sector servicios se pueden ver comportamientos similares, excepto los servicios al productor, los cuales además de considerar el nivel local como su

principal mercado, también tuvieron un porcentaje destacado tomando en cuenta el resto del país (16.6%) y, al igual que los anteriores el nivel estatal (8%).

Cuadro 4.17 Principal área geográfica considerada en los estudios de mercado (%)

Tipo de servicio	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Local	66.67	77.78	78.57	74.29
Resto del Estado	8.33	22.22	21.43	17.14
Resto de la región	8.33	0.00	0.00	2.86
Ciudad de México	0.00	0.00	0.00	0.00
Resto del país	16.67	0.00	0.00	5.71
Extranjero	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Resulta curioso el hecho de que para este sector tiene poca relevancia realizar estudios que les permitan encontrar el lugar más adecuado para su ubicación, así como también analizar la mano de obra requerida para el buen funcionamiento de sus empresas (Cuadro 4.18); el 70.77% de los servicios encuestados, no realizaron ningún estudio, mientras que el 29.23% sí lo hicieron.

Cuadro 4.18 Empresas que realizaron estudios sobre la mano de obra requerida

Tipo de servicio	Sí	%	No	%	Total
Productor	7	36.84	14	30.43	21
Distribución	3	15.79	17	36.96	20
Consumidor	9	47.37	15	32.61	24
Total	19	100.00	46	100.00	65

Fuente: Encuesta directa 1997

De esta forma se tiene que de los 19 establecimientos que sí creyeron conveniente realizar un estudio sobre la mano de obra, los servicios al consumidor fueron los más interesados en este tema con el 47% del total, seguidos por los servicios al productor con 36%, y al último los servicios de distribución.

En el cuadro 4.19 se aprecian algunas de las características más importantes que fueron analizadas para seleccionar a los empleados. De las empresas que sí aplicaron un estudio para la mano de obra requerida, el 36% tomó en cuenta su calificación y el 32% su experiencia.

Al interior de los servicios se tiene que los que ofrecen servicios a los productores, tomaron en cuenta las mismas características que las de todo el subsector; es decir, en más del 66% de los casos consideró la calificación, y en un 33% su experiencia.

En el caso de los servicios de distribución, las características más importantes a considerar para emplear a la población en sus negocios fue la cantidad disponible, ya que muchas veces los grandes establecimientos requieren muchos empleados sin importar su capacitación, la cual la adquieren con la experiencia; y en lo que respecta a los servicios al consumidor, éstos manifestaron que además de la calificación y la experiencia es importante considerar la cantidad disponible de empleados, así como los niveles salariales. En los negocios de comida, la experiencia resulta un elemento fundamental, ya que de él dependerá que se realice un buen servicios a los clientes y que éstos queden satisfechos con el mismo.

Cuadro 4.19 Características analizadas de la mano de obra en el sector servicios (%)

Tipo de servicio	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Cantidad disponible	0.00	33.33	12.50	12.00
Calificación	66.67	0.00	31.25	36.00
Nivel salarial	0.00	0.00	12.50	8.00
Procedencia	0.00	0.00	6.25	4.00
Experiencia	33.33	33.33	31.25	32.00
Otra	0.00	33.33	6.25	8.00
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

4. Características de la mano de obra

Caracterizar la forma de organización de las empresas de servicios resulta fundamental para comprender su funcionamiento en una época en la que no sólo las fuertes y recurrentes crisis económicas, sino también la gran competencia a la que se enfrenta en la actualidad el sector terciario en general y en particular la economía de los servicios, dificultan la permanencia de las empresas más débiles y garantizan la permanencia de aquellas mejor capacitadas o mejor organizadas.

4.1 Procedencia del personal ocupado

Uno de los aspectos que parece no resultar indispensable al momento de establecer una empresa de servicios, de tamaño micro a mediano, es tomar en cuenta la procedencia del personal que van a ocupar, debido a que -como lo menciona la literatura de servicios (Coffey, 1996; Moreno y Escolano, 1992) entre otros- este tipo de negocios tienen una cobertura básicamente local. Así se ve que para el caso de estudio la situación antes mencionada es corroborada en el Cuadro 4.20.

Cuadro 4.20 Procedencia del personal ocupado en el sector servicios. Por tipo de servicio.

Procedencia del PO	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Ciudad	95.00	100.00	100.00	98.46
Resto del Estado	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros Estados	5.00	0.00	0.00	1.54
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

El análisis que se desprende del cuadro anterior permite comprobar el limitado alcance espacial que tienen los servicios para contratar el personal que requiere la empresa ya que cerca del 99% viven en la misma ciudad y solamente poco más del 1% viven en estados cercanos a las ciudades entrevistadas. Al interior y entre cada uno de los servicios se puede observar la misma tendencia en el comportamiento de la variable, en el caso de los servicios de distribución y los de consumidor, los resultados se muestran contundentes, ya que en ellos el 100% de sus empleados vive en la misma ciudad. Un porcentaje poco significativo (5%) se escapa de las tendencias anteriores y es el que corresponde a los servicios al productor, este porcentaje de población dijo vivir en estados cercanos a la zona de estudio, situación que se explica al relacionar el hecho de que esta población corresponde a la categoría más alta de la estructura ocupacional, es decir, a los dueños de las empresas, quienes mencionaron no tener ningún problema para desplazarse diariamente de su domicilio al lugar de trabajo.

4.2 Nivel de estudios requerido para ocupar puestos de trabajo

Una de las tareas que tiene gran importancia para el éxito de cualquier empresa, es la de seleccionar a su personal, en lo que se refiere al grado de preparación de los empleados, dependiendo del puesto que se pretenda conseguir. Para el análisis se hizo una división que consta de 4 niveles ocupacionales: 1. Directivo y/o gerencial, 2. Técnico, 3. Supervisor y 4. Administrativo. Además se establecieron 4 niveles de instrucción: 1. Básico (instrucción primaria), 2. Medio (secundaria), 3. Intermedio (bachillerato o técnico) y 4. Alto (estudios universitarios y más).

En el Cuadro 4.21 se puede apreciar una relación directa entre el tamaño del establecimiento y el nivel de capacitación requerido para ocupar algunos de los puestos creados al interior del sector servicios; entre más grande sea el establecimiento, mayor es el nivel educativo que se exige a los empleados para ocupar dichos puestos. Sin embargo, también resulta interesante notar que para el caso de los servicios al productor el tamaño del establecimiento no tiene nada que ver con el nivel educativo que se exige a los empleados, mientras que para los servicios al consumidor y los servicios de distribución, resulta fundamental.

Cuadro 4.21 Nivel de instrucción requerido para ocupar puestos ofertados en las empresas de servicio, por tamaño del establecimiento y tipo de servicio.

Puesto a desempeñar	TIPO DE SERVICIO NIVEL/TAMAÑO	PRODUCTOR			DISTRIBUCIÓN			CONSUMIDOR		
		Micro	Pequeña	Mediana	Micro	Pequeña	Mediana	Micro	Pequeña	Mediana
Directivo	Básico	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0
	Medio	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	Intermedio	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	25.0	50.0	25.0
	Alto	54.5	36.4	9.1	0.0	33.3	66.7	0.0	40.0	60.0
Técnico	Básico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	Medio	0.0	0.0	0.0	16.7	33.3	50.0	16.7	50.0	33.3
	Intermedio	50.0	33.3	16.7	0.0	0.0	100.0	0.0	33.3	66.7
	Alto	40.0	60.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Supervisión	Básico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Medio	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0
	Intermedio	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	50.0	50.0
	Alto	83.3	16.7	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
Administración	Básico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	Medio	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	Intermedio	80.0	0.0	20.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0
	Alto	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	28.6	71.4

Fuente: Encuesta directa 1997

Así vemos que, para el caso del nivel ocupacional más alto (directivo y gerencial), la mayor capacitación exigida; es decir, población con instrucción universitaria, corresponde a los servicios profesionales independientemente del tamaño del establecimiento. Sin embargo, existe un porcentaje importante de empresas (48%) que no pide ningún requisito ya que este tipo de puesto generalmente es ocupado por los dueños de la empresa.

Para los servicios de distribución y al consumidor, este nivel educativo sólo es solicitado en el caso de las empresas de mayor tamaño; mientras que, para las empresas micro, como son tiendas de abarrotes o establecimientos de comida corrida, torterías, loncherías, etc., se les pide únicamente un nivel elemental, por dos razones, la primera se debe a que generalmente el mismo dueño realiza este tipo de actividades⁶, y la segunda al carácter familiar de este tipo de negocios. Por la misma razón se encuentra que en el caso de los servicios de distribución y al consumidor, en un 70 y un 60% de los establecimientos, no piden ningún requisito para ocupar este nivel.

Esta situación se presenta sobre todo en aquellos establecimientos de tamaño micro y de los pequeños negocios familiares, en los que, por lo menos se debe saber leer, escribir y "hacer cuentas", para poder ser el encargado del negocio, que sería el nombre más adecuado para la función y posición que ocupan este tipo de empleados.

El comportamiento que se observó en la categoría de técnicos es muy similar al anterior, ya que son los servicios profesionales los que exigen los niveles más altos de capacitación, seguidos por los servicios al consumidor, que llegan a pedir estudios técnicos o de bachillerato, además de personal con secundaria.

Cerca del 70% de los establecimientos de servicios de distribución no piden requisitos debido a que en su mayoría son pequeños que ocupan personal de confianza o empleados que simplemente tengan disposición para tratar con el cliente, sepan acomodar mercancía, cargar cajas, etc.; mientras que, en los casos que se les pide que tengan estudios técnicos, éstos generalmente están asociados con establecimientos más grandes (medianos) en los que se exige un poco más de capacitación en su personal, ya que necesitan cubrir puestos de cajeros, supervisores y administradores, entre otros. La

⁶ Probablemente los términos directivo y gerencial por sí mismos suenan como categorías muy elevadas, no obstante éstos difieren según sea el tamaño del establecimiento, es decir en un local de comida corrida de carácter familiar, el trabajo de gerente lo realiza la misma dueña del lugar, quien en muchas ocasiones sólo cuenta con un nivel de instrucción elemental.

situación que se observa para los establecimientos de servicios al consumidor es muy similar a la anterior, ya que sus mayores porcentajes están ubicados en las categorías de ningún requisito 45.8%.

Para los puestos administrativos y de supervisión tenemos el siguiente comportamiento: para el caso de los servicios al productor en el 50% de los casos no les piden ningún requisito, esta situación se da muchas veces por que las empresas están constituidas por amigos y/o familiares, sin embargo todas las empresas exigen estudios universitarios y de bachillerato o técnicos para ocupar estos puestos, dependiendo de la capacidad económica de la empresa.

Un comportamiento similar es el que se observa en los establecimientos de servicios de distribución y al consumidor en los que la categoría de ningún requisito está representada con el 82.9% y con el 64.6% respectivamente, mientras que para las empresas de mayor tamaño resulta fundamental el que su personal administrativo y de supervisión cuente con instrucción media e intermedia.

4.3 Experiencia de la mano de obra

Otra parte importante de la calificación de los empleados tiene que ver con la experiencia —en términos de tiempo— que tiene la mano de obra para desempeñar algún puesto; en el Cuadro 4.22 se puede observar que cerca del 50% de la oferta de mano de obra no requiere ningún tiempo de experiencia para realizar algunas de las múltiples actividades que se desarrollan en el sector servicios; en segundo término (41.20%) se les exige una experiencia laboral de 1 a tres años.

La situación intraservicios muestra los siguientes patrones de comportamiento. Para el caso de los puestos directivos en los servicios al productor se tiene que cerca del 60% de las empresas no pide experiencia laboral en el campo de que se trate, mientras que poco menos del 30% pide de 1 a 3 años de experiencia, una situación más drástica es la que se observa en los otros dos tipos de servicio, ya que para el caso de los de distribución, el rubro de ninguna experiencia resulta determinante en la selección (91.67%), mientras que en los servicios al consumidor cerca de un 80% caen dentro de esta misma categoría.

El no requerir ninguna experiencia en los puestos que se ofertan en un nivel técnico, resulta de igual manera preponderante ya que representa poco menos del 50%

para los servicios al productor, 92% para los establecimientos de distribución y cerca del 70% para los servicios al consumidor. No obstante, cabe destacar el caso de los servicios al productor y al consumidor, ya que en ellos se debe tener una experiencia de 1 a tres años para aspirar a puestos de niveles técnicos (38.10% y 29.63% respectivamente).

**Cuadro 4.22 Años de experiencia requeridos por el sector servicios.
Por tipo de puesto y tipo de servicio**

Años	Directivo			Técnico			Administrativo y supervisión			Total %
	PROD	DISTR	CONSUM	PROD	DISTR	CONSUM	PROD	DISTR	CONSUM	
Ninguno	57.14	91.67	78.79	57.14	92.00	66.67	80.95	93.75	68.52	49.14
1 - 3	28.57	4.17	15.15	38.10	4.00	29.63	16.67	2.08	25.93	41.20
4 - 6	9.52	4.17	60.06	4.76	4.00	3.70	2.38	4.17	5.56	7.30
7 - 10	4.76	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.36
11 y más	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	100	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Por lo que respecta a los puestos ofertados para cubrir categorías administrativas y de supervisión, se puede observar que también destacan los casos en los que se requiere de entre 4 y seis años para desempeñar este tipo de funciones.

Por lo anterior, todo parece indicar que no solamente el nivel de estudios sino también la experiencia requerida para acceder a cierto tipo de empleos, han dejado de ser aspectos importantes que deben tomar en cuenta los pequeños empresarios del sector servicios para contratar personal; esta situación es probable que sea un reflejo del "carácter familiar" que tienen las empresas del sector servicios; es decir, en ellas las relaciones familiares o amistosas juegan un papel muy importante en la selección de personal, lo que a su vez incide en costos, competitividad, etc.

4.4 Ingresos y distribución del gasto

El resultado de la prestación de servicios, desemboca en la obtención de ganancias, lo que obliga a los empresarios a buscar la mejor manera de distribuir sus ingresos en la empresa, para mejorar o subsistir; de esta manera -y confirmando lo que menciona (Coffey 1996:628)-, en el Cuadro 4.23 se observa que más del 40% de los ingresos obtenidos en sus negocios son utilizados en la renta, compra de insumos o bien muebles y/o accesorios para los negocios. Otro porcentaje importante (31%) es

destinado para solventar gastos de tipo administrativo como son servicios financieros, e impuestos entre otros, designando poco más del 26% al pago de los empleados.

En lo que se refiere a la situación al interior de los servicios se tiene que los dedicados al consumidor presentan un patrón similar en la asignación de sus gastos que el observado en la totalidad del sector, pudiéndose observar que en los servicios de distribución se presenta un gasto mayor en el pago de los empleados, comparado con los establecimientos de servicio al consumidor.

Esta situación se debe –entre otras cosas- a que los servicios al consumidor cuentan con un gran número de establecimientos micro y pequeño, por lo que no requieren de mucho personal. Los servicios al productor, invierten más en gastos administrativos (40%) y de insumos (32%), que lo invertido en el pago de los empleados (28%).

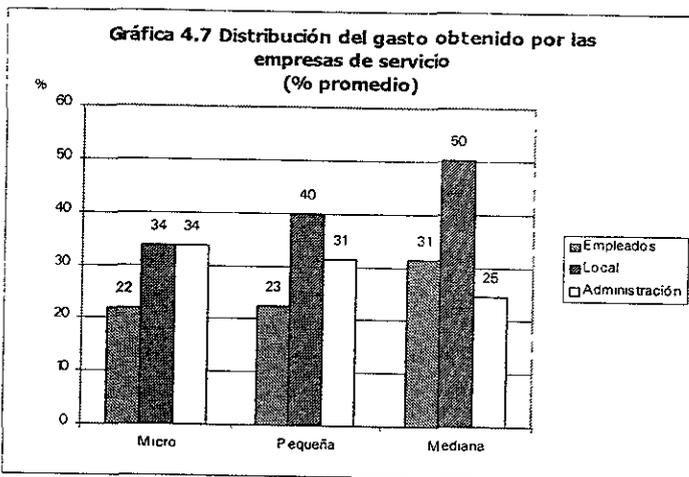
Cuadro 4.23 Distribución del ingreso obtenido en las empresas de servicio (%)

Tipo de servicio	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Empleados	28.31	28.65	23.42	26.36
Inversión en el local	31.69	51.61	46.09	42.69
Administración	40.00	19.74	30.49	30.94
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

En la gráfica 4.7 se observa que en el caso del pago a empleados, las empresas micro destinan menos cantidad de sus ingresos para cubrir este aspecto, que las empresas pequeñas y medianas, quienes gastan un mayor porcentaje en proporción directa con el tamaño del establecimiento.

Una situación contraria es la que se observa con los gastos de tipo administrativo es decir, fiscales y de impuestos, ya que gastan más en este rubro los establecimientos micro, seguidos por los pequeños y finalmente por los negocios más grandes. Una de las explicaciones a estos resultados tiene que ver con el hecho de que entre más grande es una empresa es más factible que cuente con personal propio para realizar gestiones de tipo administrativo, lo que no sucede con los establecimientos más pequeños, quienes tiene que contratar servicios profesionales externos para el buen funcionamiento de su negocio (Coffey, 1996:627).



Fuente: Encuesta directa 1997

Una de las preguntas más complejas fue conocer el monto de ganancias obtenidas por los establecimientos en un año (Cuadro 4.24) ya que la gente generalmente desconfía para proporcionar este tipo de información; de los entrevistados más del 70% dijeron no conocer el monto, mientras que un 21% se negó a responder⁷.

Cerca del 6% de los negocios entrevistados mencionó que la situación de 1996 había sido totalmente adversa y lejos de obtener ganancias éstas habían disminuido. Sin embargo, de los establecimientos que sí proporcionaron la información, se pudo detectar que el tipo de negocio que parece prosperar más que otros, son los establecimientos de servicios al consumidor, al obtener las mayores ganancias económicas, seguidos por los servicios de distribución y al último los servicios asociados directamente con la producción.

⁷ Resulta fundamental mencionar que esta información se basa en un 9% de la muestra, por lo que no puede ser considerada como representativa de la situación que enfrenta el sector, sin embargo, es importante mencionarlo, ya que los datos permiten darnos una idea de las condiciones en las que laboran algunas empresas de servicios.

Cuadro 4.24 Monto de las ganancias del sector servicios en el año de 1996 (%)⁸

Tipo de servicio	Miles de pesos
Productor	110,000.00
Distribución	268,000.00
Consumidor	3,700,000.00
Total	4,078,000.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Tomando en cuenta el tamaño del establecimiento, en el siguiente Cuadro 4.25, se puede observar que en promedio las empresas que mayores ganancias presentaron son las de tamaño mediano –las más grandes del caso de estudio–, seguidas por las empresas micro, mientras que las empresas pequeñas, no presentaron ningún valor promedio, debido a que ninguna de las empresas que se entrevistó en este rango de tamaño, proporcionó la información solicitada⁹.

Cuadro 4.25 Ganancias promedio de las empresas de servicio en 1996

Tamaño del establecimiento	Miles de pesos
Micro	7,032.26
Pequeño	-----
Mediano	275,714.29

Fuente: Encuesta directa 1997

El análisis anterior permite conocer que las condiciones en las que se encuentran laborando las empresas de servicio en las ciudades de Querétaro e Irapuato no son las más idóneas, ya que, en su mayoría carecen de una buena planificación para su establecimiento. Del mismo modo, se advierte que los establecimientos micro parecen

⁸ El equivalente en dólares al momento de la encuesta (7.94 pesos por dólar), tenemos que el monto de las ganancias por tipo de servicio es de 13,854 dólares para los servicios al productor, 33,753 para los servicios de distribución y 465,995 para los establecimientos de servicios al consumidor, dando un total de 513,602 dólares.

⁹ Su equivalente en dólares es de 885.67 para el caso de las empresas micro y 34,724.72 dólares para las empresas medianas.

subsistir a la difícil situación económica que viven este tipo de empresas, probablemente por estrategias de reducción de personal –aspecto que será tratado en el siguiente capítulo. Lo anterior no sucede con los establecimientos pequeños, ya que ellos se enfrentan a serias dificultades en el pago de la renta del local, ya que como vimos a mayor tamaño del local mayor renta, mientras que las empresas medianas logran obtener los suficientes ingresos para distribuirlos eficientemente entre cada uno de sus gastos.

En lo que se refiere al tipo de personal que emplean, se pudo observar –a excepción de los servicios al productor– que los niveles educativos que le exigen a su personal son bajos, lo que concuerda con la literatura, en cuanto a que la población que se emplea en este tipo de actividades requiere poca o nula calificación, mientras que –de acuerdo con Coffey, (1996:609) los establecimientos de servicios al productor, emplean fuerza de trabajo mejor preparada en términos de educación, los cuales tienden a ocuparse en actividades directivas, administrativas y en ocupaciones técnicas.

En el siguiente capítulo se analizarán algunos aspectos que tienen que ver de manera más directa con la población que se emplea en este tipo de actividades: ¿quiénes son?, ¿por qué están ahí?, ¿cuáles son sus expectativas al permanecer en este tipo de empleo?, y ¿cual es la potencialidad del sector para constituirse en una especie de eslabón hacia la integración regional?

CAPITULO V

LA DESIGUALDAD OCUPACIONAL EN EL SECTOR SERVICIOS

1. Antecedentes

Como se ha venido mencionando a lo largo de esta investigación, la economía mundial se encuentra ante un crecimiento exponencial del sector servicios, en términos del Producto Interno Bruto, en lo que se refiere a la inversión extranjera, y, más importante aún en la cantidad de empleos generados por éste sector. Hay que tomar en cuenta que a nivel mundial el 50% de la población económicamente activa se encuentra ocupada en él (Zaragoza, 1996:193), mientras que para México, en 1992 la población económicamente activa que se encontraba laborando en el sector ascendía al 62%, concentrada principalmente en los subsectores financieros, de seguros, al productor, comerciales y personales (Cetré, 1998:800).

De acuerdo con Aguilar y Graizbord (1995:134) lo antes citado no significa que el sector industrial haya dejado de ser importante en el desarrollo de la economía del país, más bien que son otras las actividades que se han visto favorecidas por los cambios tecnológicos, principalmente en lo que se refiere a la informática y las telecomunicaciones, a partir de las cuales se ha podido modificar tanto el proceso de producción como la estructura organizativa empresarial y, el manejo y organización de los mercados.

Pero estos cambios en la estructura organizativa de los mercados laborales no solamente tiende a reproducir la desigualdad ocupacional, sino que también está ampliando la brecha que separa a aquella población que tienen más oportunidades, de la que tiene pocas opciones y los que no las tienen. Los procesos de cambio que se han venido gestando y acentuando dentro del mercado laboral son múltiples, y entre ellos se puede mencionar a la expansión del autoempleo, el trabajo familiar no remunerado, la disminución del empleo asalariado, los cambios en la estructura ocupacional, en la calificación de los empleados para desempeñar algunos puestos, los criterios requeridos por los empresarios para seleccionar a su personal, entre otros.

El sector terciario ha mostrado una amplia capacidad para generar empleos no sólo por la proliferación de nuevas empresas en mediana y gran escala, sino también por la proliferaron de ocupaciones no asalariadas y por cuenta propia, aspectos que dejan entrever la precarización del empleo terciario. Esta precariedad laboral,

generalmente es asociada con uno de los aspectos clave de la reestructuración de la producción, que se refiere a la flexibilidad del trabajo, cuya discusión desde la década de los 80, ha llegado al ámbito de las nuevas formas de organización del trabajo (De la Garza y Bouzas, 1998:87).

Hasta hace poco tiempo las condiciones de estabilidad en el mercado de trabajo, así como también la relativamente clara pertenencia de la población trabajadora dentro de ciertos grupos ocupacionales ha pasado a la historia; en la actualidad son otro tipo de procesos los que están dominando el mercado y desprotegiendo a la mano de obra.

Este tipo de procesos, en conjunto constituyen prácticas laborales que se están reproduciendo rápidamente como la única opción de la población para obtener ingresos suplementarios que les permitan cubrir sus necesidades. Entre ellos se pueden mencionar la inestabilidad laboral, la reestructuración o inexistencia de contratos formales de trabajo, la alta movilidad y rotación de personal, situaciones de empleo múltiple como son el trabajo a destajo, el subcontratismo, la inserción laboral múltiple y en distintas ocupaciones, el trabajo domiciliario y la incorporación de personal por períodos menores a 30 días que pueden o no ser prorrogables a voluntad de la empresa. De acuerdo con Candia (1992:154) la expansión de las condiciones de precariedad del empleo, responde principalmente a dos cuestiones, la primera se refiere a la legendaria sobreoferta estructural de mano de obra que nunca logró incorporarse en forma plena al sector moderno de la economía; mientras que el segundo aspecto tiene que ver con el deterioro y la reestructuración de la economía, los cambios que está viviendo el aparato productivo, el ritmo acelerado en el que se incorporan las innovaciones tecnológicas, así como la aplicación de nuevas técnicas en la organización del trabajo.

"...casi un 40% de la población activa ocupada...labora en condiciones de inestabilidad y desprotección..." (Idem 1992:155).

De acuerdo con Sassen citada en Castells (1989:214) el rápido crecimiento de actividades en los subsectores de servicio y comercio, se han visto estimuladas por los nuevos patrones de consumo requeridos por las clases media alta y alta de la sociedad, los cuales representan un cambio que va de bienes de consumo de capital intensivo a

servicios al consumidor de trabajo intensivo¹ caracterizados por ser empleos sumamente flexibles, de medio tiempo, de trabajo a destajo, y subcontrataciones, entre otras características más.

En este capítulo se analizarán las condiciones de desigualdad ocupacional en las ciudades bajo estudio, producto de los cambios gestados en el mercado laboral. De esta manera, se analizan los nuevos patrones en la estructura ocupacional, a partir de algunas características de los empleados de servicios como son su escolaridad, edad, sexo, puesto y actividades que desempeñan por tipo de servicio y su capacitación, con la finalidad de destacar cual es la estructura laboral que se ha estado generando en este sector económico.

Por otra parte, se analiza la situación existente en el mercado laboral de los servicios a partir de las condiciones en las que laboran los empleados, con la finalidad de encontrar evidencias de precarización y polarización laboral. Para ello se analizan algunos aspectos como la flexibilización del trabajo a partir de la forma de contratación, el tiempo del contrato, sus prestaciones, su antigüedad, su ingreso y las expectativas que tienen los empleados de desarrollarse dentro de este sector económico.

Finalmente, uno de los aspectos importantes para la continuidad de la expansión de las empresas de servicios, es el apoyo gubernamental y las expectativas que los empresarios tienen para desarrollarse; por esta razón se analiza la participación del gobierno en el establecimiento de empresas de servicios, así como los incentivos económicos con los que cuentan las empresas para continuar laborando, o bien para cerrar como muchas empresas de este sector lo han hecho.

2. Estructura ocupacional y polarización de la fuerza de trabajo

El sector terciario es muy heterogéneo, ya que comprende infinidad de actividades² desde aquellas que se realizan como estrategia o refugio ante el desempleo, que generalmente son los servicios personales que no requieren capital, ni alta calificación de la fuerza de trabajo hasta servicios muy especializados que requieren equipo de alta tecnología y personal con un alto nivel educativo.

¹ Este tipo de servicios puede ser de ocupaciones altamente calificadas como diseñadores de moda, chefs. O bien ocupaciones de baja o nula calificación como pintores o guardias de seguridad (Idem).

² Véase Pedrero (1997).

Un estudio realizado por Oliveira y Roberts (1995) indica que durante la década de los 80, se presentó en las tres principales áreas metropolitanas de México (Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey) un fuerte incremento en la oferta de empleos en empresas pequeñas, en el autoempleo y en el empleo familiar no remunerado, sobre todo en los sectores de analizados.

La expansión en estos dos sectores se debió –de acuerdo con los mismos autores- no solamente al crecimiento exponencial del empleo informal, sino también al surgimiento de ocupaciones para la clase media y baja tanto en el sector público como en el privado, muchas de las cuales fueron ocupadas por mujeres, sobre todo en servicios domésticos, una gran variedad de servicios personales, en el comercio y en actividades de oficina de poca calificación;

“existe comprobación empírica suficiente como para afirmar que el comercio es la actividad que presenta el mayor número de personas ocupadas en condiciones precarias” (Candia,1992:156).

Estos cambios gestados al interior del mercado laboral tendieron a deteriorar las condiciones de trabajo, dando lugar a una nueva estructura ocupacional, en la que la subcontratación por parte de grandes empresas, el incremento del desempleo, los empleos temporales y la reducción de empleos de tiempo completo, fueron elementos importantes que contribuyeron a aumentar la inestabilidad laboral en el país.

Al mismo tiempo, la situación antes mencionada propició la formación de una estructura ocupacional más segmentada, con importantes procesos de cambio en los estratos extremos, y un estrato medio que en algunas ocasiones parece reducirse y en otras ampliarse. Esta nueva estructura del empleo, dio lugar a una amplitud de la brecha social y económica de la población trabajadora de México, haciéndola aún más heterogénea y polarizada que antes. Esta polarización en el mercado de trabajo refleja –de acuerdo con Castells (1989:179)- un incremento constante en la distribución desigual del ingreso, ya que los empleos con salarios más bajos se están expandiendo a una velocidad mucho mayor que la experimentada por aquellas ocupaciones mejor remuneradas.

"...la mayor parte de los nuevos trabajos corresponde a empleos de baja calificación...mientras que una de las categorías de más alto crecimiento económico, corresponde a ocupaciones altamente calificadas..." (Idem).

2.1. Feminización de la fuerza de trabajo

Mucha de la literatura sobre terciarización de la economía insiste en la feminización de la fuerza de trabajo en los servicios, sobre todo en aquellas ocupaciones de más bajo nivel de capacitación. En el caso de estudio tenemos que el 55% del empleo está representado por la participación femenina y un 45% por personal masculino, superando la primer categoría en poco más de 9 puntos porcentuales a la participación de fuerza de trabajo masculina (Cuadro 5.1), con lo que se corrobora lo establecido por la literatura respecto a la destacada participación de la mujer en el sector servicios.

Cuadro 5.1 Personal femenino y masculino por tipo de servicio

Sexo	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Femenino	55.88	51.04	56.67	54.58
Masculino	44.12	48.96	43.33	45.42
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Al interior del sector se puede apreciar en el mismo cuadro 1 un comportamiento similar; los datos permiten comprobar que son los servicios al consumidor los que mayor cantidad de empleo femenino contratan (57%), y que son a su vez –de acuerdo con la literatura- los que más puestos de baja calificación están generando, "...los servicios vinculados al consumo han influido en la multiplicación de actividades de baja calificación" (Aguilar y Graizbord 1995:147), seguido por los servicios al productor (56%) y, por último –aunque también con un porcentaje elevado- los servicios de distribución (51%). Esta situación también es reafirmada por el trabajo de Oliveira y Roberts (1995:294), quienes aseveran que la forma tradicional de movilidad de las mujeres para incorporarse en el mercado de trabajo, se da a partir de la ocupación en puestos como asistentes en tiendas y oficinas.

2.2 La edad de los empleados

Otro aspecto que se vincula con la reestructuración sectorial y ocupacional, es el que se refiere a la edad de los empleados del sector, ya que se señala que esta población tiende a ser muy joven. El Cuadro 5.2 comprueba esta premisa, ya que más del 55% de los empleados en el sector servicios tiene una edad que va de 18 a 30 años, y en otro porcentaje importante (22%) está la población que se encuentra en un rango de edad de entre 31 a 40 años. Salta a la vista el caso de los menores de edad ya que un 10% de la población empleada en el sector se encuentra en un rango de edad que va de los 10 a los 17 años.

Cuadro 5.2 Grupos de edad de los empleados en el sector servicios.

Edad	Productor	Distribución	Consumidor	Total
10 – 17	5.97	10.42	10.83	9.54
18 – 30	49.25	58.33	56.67	55.48
31 – 40	31.34	15.63	21.67	21.91
41 – 50	8.96	11.46	7.50	9.19
51 y más	1.49	3.13	1.67	2.12
No contestó	2.99	1.04	1.67	1.77
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Al interior del sector, resulta interesante destacar que son los servicios de distribución y al consumidor los que más población menor de edad contratan; situación que puede ser explicada por la ya mencionada flexibilidad en la contratación de los empleados, ya que, ésta es la población más desprotegida por las leyes de trabajo al ser considerados menores de edad, por lo que se les puede ofrecer los más bajos salarios con pocas o ninguna prestación de ley.

Cabe mencionar que las actividades que se realizan en éstos subsectores requieren personal con muy baja o nula calificación, ofreciendo a éste grupo de población puestos de acomodadores de mercancía, cerillos y personal de limpieza, entre otros, para el caso de los servicios de distribución; y como ayudantes de garrotero y aseo en los servicios al consumidor. El bajo porcentaje –pero aún así presente- de la población en este grupo de edad en los servicios al productor se debe a que en ellos se han creado puestos como los de office boy o mensajeros, que generalmente son ocupados por la población menor de edad que necesita trabajar.

Los resultados obtenidos permiten reafirmar las aseveraciones de Pedrero (1997), respecto a que en el momento actual, uno de los aspectos que caracterizan a los empleados del sector terciario son por un lado la feminización de la fuerza de trabajo y por el otro la juventud de la población que labora en ellos.

2.3 El nivel educativo de los empleados

Resulta fundamental conocer el nivel educativo de los empleados de servicios, ya que como menciona Alba (1993:199), la educación además de ser una forma de calificación laboral y un medio para alcanzar niveles superiores de bienestar, debido a que está asociada con una mayor productividad y un mejor ingreso, también es un mecanismo privilegiado en la búsqueda de la igualdad de oportunidades para la población.

Sin embargo, las investigaciones que sobre este aspecto particular de la reestructuración ocupacional se han realizado, señalan una pérdida de valor en la calificación educativa y en la profesionalización de la población, ya que de acuerdo con Escobar (1992) citado en Oliveira y Roberts (1995:274) parece ser que los niveles substancialmente altos de educación, están siendo requeridos para ocupar posiciones modestas, además de que relativamente poca gente con alta calificación educativa fue capaz de obtener en el mercado de trabajo formal, posiciones profesionales y directivas. En el caso de esta investigación los niveles educativos de los empleados del sector son los siguientes:

Cuadro 5.3 Nivel de escolaridad de los empleados del sector servicios

Nivel de escolaridad	Productor	Distribución	Consumidor	Total
No estudió	0.00	0.00	3.31	1.41
Primaria	1.49	21.88	26.45	19.01
Secundaria	5.97	41.67	33.06	29.58
Prepa o Bachiller	14.93	20.83	21.49	19.72
Licenciatura	37.31	3.13	8.26	13.38
Técnico/comercial	37.31	12.50	7.44	16.20
Especialidad	0.00	0.00	0.00	0.00
Maestría	2.99	0.00	0.00	0.70
Doctorado	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

En el Cuadro 5.3 se puede observar que en términos globales, la mayor parte de la población (30%) que se emplea en este sector tiene un nivel de educación medio, es decir, cuentan con secundaria, y en porcentajes muy similares se encuentran los empleados con preparatoria (20%) y con nivel básico de instrucción primaria (19%). Estos resultados permiten ver que tener un alto nivel educativo no es un requisito importante para trabajar en el sector de los servicios.

Sin embargo, al interior del sector se tiene un comportamiento distinto; en el caso de los servicios al productor se puede observar que el nivel educativo que se requiere para laborar en este tipo de servicios, es el más alto registrado; aquí destaca la población con un nivel educativo universitario y técnico o comercial, ya que ofrecen servicios más especializados, y se requiere por tanto de una mejor capacitación. En un nivel intermedio se tiene a la población con estudios de preparatoria o bachillerato, quienes comúnmente ocupan puestos como capturistas o auxiliares de los profesionistas en el despacho. Sin embargo y a pesar de ofrecer servicios profesionales y requerir personal con mayor calificación, son muy pocos los empleados (3%) que cuentan con una maestría, mientras que el nivel de doctorado es inexistente.

El comportamiento de esta misma variable para el caso de los servicios de distribución y al consumidor, muestra un patrón similar al concentrar gran cantidad de población con preparación secundaria, 42% para el caso de los servicios de distribución y 33% para los servicios al consumidor, con instrucción básica de primaria (22 y 27% respectivamente), así como también con estudios de preparatoria o bachillerato (21 y 22%). Destaca en el caso de los servicios al consumidor, la población que no tiene ninguna instrucción, y que generalmente ocupa las ocupaciones de más baja categoría laboral, como son personal de limpieza y valet parking.

De esta manera, se advierte que como lo mencionan Oliveira y Roberts (1995:296) una característica distintiva de los niveles educacionales, es la polarización, ya que existe una importante participación con población con educación media y básica, que realizan actividades de baja o nula calificación y una mínima participación de empleados con más altos niveles educativos, para desempeñar actividades que tienen que ver con tecnología avanzada, o bien con puestos de tipo gerencial y directivo.

Esta situación no deja de ser preocupante debido a que la estructura ocupacional absorbe cada vez más población sin suficiente calificación, lo que afecta a la población

mejor preparada, para quienes un alto nivel educativo ya no es garantía para tener acceso a un empleo en el mercado formal de trabajo.

Como menciona Alba (1993), durante el proceso de contracción económica por el que atravesaba el país en la década de los 80, aunado a la reestructuración productiva, hubo muchos trabajadores que perdieron su empleo; dicho contingente no solamente buscó refugio en los empleos informales y en el subempleo, sino que además esta población se vio obligada a aceptar ocupaciones y actividades de menor calificación y por lo tanto menor salario.

2.4 Niveles de calificación

Gran parte de la literatura sobre la reestructuración del mercado laboral, menciona la pérdida en la calidad de las ocupaciones como una de las premisas fundamentales del deterioro en las condiciones laborales de la población; en otras palabras se están creando un mayor número de empleos de baja calificación que los creados para los niveles más altos.

Para poder analizar el nivel de calificación de los puestos que son generados al interior del sector servicios, se clasificó a la población encuestada de acuerdo a la actividad principal que desempeñaban, y se agrupó en 4 niveles (Cuadro 5.4).

- II. Alta calificación.- Se agrupa a la población que ocupa puestos gerenciales.
- II. Media calificación.- Se refiere al personal que cuenta con estudios superiores con o sin título, que realizan actividades de apoyo para las requieren cierta preparación especializada.
- III. Baja calificación.- Incluye al personal con preparación técnica y poco especializada.
- IV. Sin calificación.- Agrupa al personal que no tiene ni requiere ningún tipo de preparación para desempeñar el puesto que ocupa.

Cuadro 5.4 Clasificación de las actividades de los empleados del sector servicios, según su ocupación principal.

Alta calificación	Media calificación	Baja calificación	Sin calificación
Profesionistas: - Abogados - Contadores - Arquitectos - Proyectistas - Profesores - Administradores - Ejecutivos - Médicos - Cheff	- Auxiliar contable - Auxiliar de oficina - Auxiliar abogado - Jefe de área - Servicio Social - Jefe de cajas - Barman - Oficial de mantenimiento - Especializado - Enfermera - Educadora	- Técnicos - Secretaria - Ventas - Encargado o responsable - Jefe de piso - Empleado de mostrador - Cajero - Supervisor - Capitán de mesero - Líder de área - Anfitrión - Promotor - Asistentes - Cultora de belleza - Recepcionista - Cobrador Trabajo manual - Electricista - Soldador - Hojalatero - Dibujante - Cocinero - Obrero - Agricultor	- Intendencia - Chofer - Auxiliar de piso - Auxiliar de tienda - Auxiliar de almacén - Multifuncional - Vigilante - Cerillo - Mesero - Ayudante de cocina - Garrotero - Ayudante garrotero - Repartidor - Empacador - Comerciante - Valet Parking

Fuente: Encuesta directa 1997

De esta manera, los puestos que actualmente se generan en el sector servicios, son los siguientes:

En la totalidad del sector tenemos un predominio de actividades de baja calificación y sin calificación con 43 y 30% respectivamente, seguidas por las de mediana calificación con un 23% y con muy poca participación (3.87%) se aprecian los puestos de la categoría de más alta calificación (Cuadro 5.5).

Cuadro 5.5 Niveles de calificación de acuerdo al tipo de servicios

Actividades	Productor ³	Distribución	Consumidor	Total
Alta Calificación	11.94	2.08	0.83	3.87
Mediana Calificación	40.30	5.21	28.10	23.24
Baja Calificación	47.76	58.33	27.27	42.61
Sin calificación	0.00	34.38	43.80	30.28
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Al interior de los subsectores la situación se torna distinta, en el caso de los servicios al productor, el mayor porcentaje (52.24%) de puestos es cubierto por actividades de alta y media calificación. Estos puestos son ocupados por personal con estudios universitarios, no necesariamente titulados, es decir, pasantes de diversa profesión y estudiantes prestadores de servicio social; mientras que los puestos de más alta calificación representan el porcentaje más bajo (12%) y corresponde a los niveles directivos y gerenciales, que generalmente son ocupados por los dueños. También podemos encontrar puestos administrativos y contables cuando así lo requiere la empresa³. Mientras que un 48% de la población empleada cuenta con niveles de baja calificación como son los técnicos.

En el caso de los servicios de distribución, los mayores porcentajes corresponden a actividades de baja y sin calificación entre las que se pueden mencionar al personal de intendencia, a los auxiliares de piso o almacén, y a los empacadores, entre otros; mientras que los de baja calificación ocupan puesto como el de encargado o responsable de la tienda, el jefe de piso, el empleado de mostrador y los cajeros, entre otros. Existe un porcentaje poco significativo en puestos de mediana y alta calificación, situación que se explica por que los dueños del negocio son los que controlan los aspectos directivos y administrativos del mismo.

La situación de los servicios al consumidor es contundente y permite comprobar que es en éste subsector donde existe el mayor porcentaje de ocupaciones de baja calificación, ya que si sumamos las dos últimas categorías⁴, nos daría un elevado

³ En contadas ocasiones estas empresas cuentan con este tipo de profesionistas dentro de su planta laboral, sin embargo en la gran mayoría de los casos, el dueño de la empresa contrata este tipo de servicios de manera externa y ajena a la empresa.

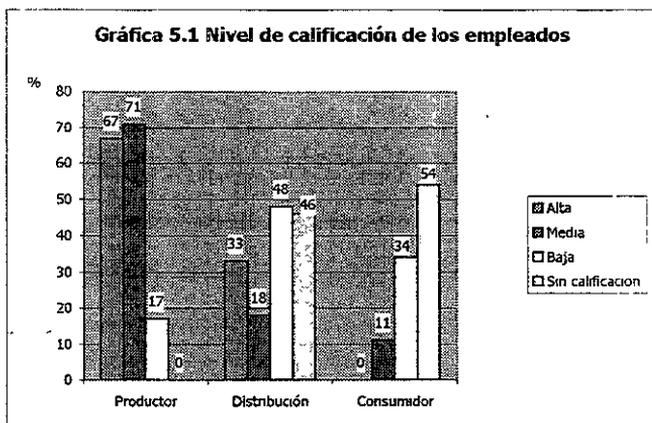
⁴ Existen tipos de puestos que se salen de la generalidad de los establecimientos al consumidor, dos corresponden a la categoría de baja calificación y son: líder de área y anfitrión, y uno a actividades sin

porcentaje de poco más de 70%, a pesar de que un número importante de puestos es ocupado por personal de mediana calificación (28%), relacionada con puestos de tipo administrativo y de supervisión.

Como puede observarse en la Gráfica 5.1, los servicios al productor cuentan con los mayores porcentajes de población alta y medianamente calificada, lo cual se debe – como ya se mencionó anteriormente- al tipo de servicios que presta, por lo que sus empleados requieren cierta capacitación para realizar servicios más especializados. Mientras que los servicios de distribución, tienen contratados a una mayor cantidad de población de baja calificación, debido a que este tipo de actividades está enfocada a la venta y sus empleados requieren conocimientos mínimos para realizar operaciones matemáticas. Por su parte los servicios al consumidor cuentan con un 55% de empleados sin calificación, ya que algunas actividades como son la preparación de alimentos en establecimientos sencillos, o bien la atención de mesas, no requieren una preparación de alto nivel.

Del análisis anterior se puede derivar una comparación favorable con las aportaciones de la investigación de Castells (1989), en la que el autor manifiesta que esta reestructuración del empleo está creando con mayor rapidez empleos de baja calificación, al mismo tiempo que una significativa porción de empleos profesionales y técnicos y, finalmente trabajos de oficina semicalificados.

calificación: multifuncional. Estos tres puestos de ocupación se dan en aquellos establecimientos de comida rápida, en los que existe un amplio escalafón de ocupaciones.



Fuente: Encuesta directa 1997

Los servicios de apoyo a la producción vieron incrementar sensiblemente el personal ocupado de alta calificación, mientras las actividades comerciales resultan ser las que mayor personal ocupado tienen, actividades que generalmente se encuentran relacionadas con ocupaciones marginales y de muy baja calificación por lo anterior claramente se aprecia la tendencia de una marcada polarización del mercado laboral en el sector terciario. Los resultados permiten corroborar uno de los aspectos más importantes de la tesis de la polarización social, la cual indica que existe una mayor proporción de ocupaciones de baja calificación, mientras que la creación de los puestos de más alta calificación se ha reducido.

Según el análisis anterior podemos decir que, según sostiene Finquelievich (1990:219) se agudizan las diferencias entre la demanda de un sector de trabajadores cada vez más altamente calificados como son todos los profesionistas y técnicos especializados, y un incremento de personal no calificado. Esta población se ve poco o nada favorecido por las prestaciones sociales, además tienen menos posibilidades de salir de su falta de calificación, debido a que las condiciones actuales del mercado laboral, están limitando las becas de estudio y los cursos o subsidios, para que sus empleados tengan acceso a ciertos sistemas de información y capacitación.

2.5 Capacitación laboral

En el caso de estudio, la falta de capacitación laboral de sus empleados es muy importante, ya que el 65% de los empleados mencionó no haber recibido ninguna capacitación laboral, siendo más evidente esta falta de capacitación en el caso de los servicios al consumidor (68%), seguidos de los de distribución (67.7%) y, finalmente de los servicios al productor (55%) (Cuadro 5.6).

Cuadro 5.6 Empleados del sector servicio que han recibido capacitación laboral

Respuesta	Productor	%	Distribución	%	Consumidor	%	Total	%
Sí	30	44.78	31	32.29	38	31.67	99	34.98
No	67	55.22	65	67.71	82	68.33	184	65.02
Total	67	100.00	96	100.00	120	100.00	283	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Del 45% de empleados de los servicios al productor que mencionó haber recibido algún tipo de capacitación, ésta se refirió a cursos computacionales en un 49% y a cursos contables, administrativos y de manejo de personal en un 21% cada uno. Lo anterior resulta lógico, ya que es el subsector que presta servicios profesionales de alta calificación que requieren estar a la vanguardia en lo que a computación se refiere, independientemente de que sólo sean utilizadas para imprimir velocidad al trabajo, o bien para estudios técnicos, o de asesoría mercantil o comercial, que necesitan de un procesamiento de información más sofisticado (Cuadro 5.7).

En el caso de los servicios de distribución, tenemos que el 32% de la población que recibió capacitación, lo hizo en un 28% en cuestiones técnicas como es el manejo de calculadores, cajas de cobranza, revelado e impresión de rollos fotográficos⁵, entre otras; y en un 26% se les impartieron cursos de atención al público, sobre todo en los establecimientos más grandes, ya que es un aspecto determinante en el éxito de este tipo de negocios.

⁵ Es importante mencionar que en el caso de los establecimientos de distribución de mayor tamaño, se apreció una gran diversificación de los productos que venden, ya que en ellos se puede encontrar desde

Por su parte, el 32% de empleados en los servicios al consumidor, recibieron capacitación en aspectos técnicos, en la preparación de alimentos y en condiciones de higiene, aspectos que en conjunto le dan la oportunidad de progresar a los empresarios, sobre todo de aquellos establecimientos más grandes.

Cuadro 5.7 Cursos de capacitación recibidos por los empleados de servicios.

Cursos de capacitación	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Computacionales	48.72	6.38	0.00	15.94
Contables y administrativos	20.51	6.38	0.00	7.97
Manejo de personal	20.51	4.26	5.77	9.42
Atención al público	10.26	25.53	5.77	13.77
Técnicos	0.00	27.66	42.31	25.36
Superación personal	0.00	14.89	7.69	7.97
Control de calidad	0.00	2.13	0.00	0.72
Primeros Auxilios	0.00	8.51	0.00	2.90
Preparación de alimentos	0.00	0.00	23.08	8.70
Higiene	0.00	0.00	13.46	5.07
Idiomas	0.00	2.13	1.92	1.45
No sabe/No contestó	0.00	2.13	0.00	0.72
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

3. Segmentación y precarización de la fuerza de trabajo

Gómez Solórzano (1992:18) en su investigación sobre las transformaciones por las que ha atravesado el mercado laboral, señala que las modificaciones que se han dado en las condiciones de trabajo son seis:

La primera se refiere a la reducción en el número de empleados contratados por las empresas; la segunda a una ampliación de las tareas y nuevas obligaciones para el trabajador, como medida para ahorrar personal y por tanto salario; la tercera tiene que ver con la flexibilización en la rotación de los trabajadores, es decir, los empresarios trasladan a su personal de una función a otra dependiendo de las necesidades de la empresa, impactando negativamente la profesionalización del trabajo, lo cual forma parte también de las medidas de reducción de empleados.

alimentos perecederos y enlatados, hasta medicinas, perfumes, artículos de limpieza para el hogar, y como ya se señaló anteriormente, servicios de revelado fotográfico.

La cuarta se refiere a la flexibilización en los criterios para fijar la jornada laboral, con la finalidad de que los trabajadores produzcan más y con el mismo salario; como quinta tenemos la flexibilización en la contratación y despido de los trabajadores, de acuerdo al ciclo económico –favorable o no- que este viviendo la empresa en determinado momento, buscando también que los trabajadores no acumulen derechos de antigüedad, ni se apoyen en ella para lograr cualquier tipo de movimiento entre el personal y; finalmente la sexta se refiere a la aplicación de una serie de reformas al sistema salarial, con la finalidad de premiar el esfuerzo, evitar el sobrepago⁶, y acabar con el pago de tiempo extra.

Sin embargo, esta reestructuración del empleo está afectando profundamente la estructura social y distribucional del ingreso (Castells 1989:197), creando con mayor rapidez empleos de bajo salario, si éstos son comparados con las ocupaciones mejor remuneradas.

3.1 La inestabilidad laboral

Como se mencionó en el capítulo anterior los cambios en la estructura interna de los mercados de trabajo, ha generado algunos procesos que están ampliando las diferencias sociales en cuanto a posibilidades de ocupación, de gran parte de la población, entre estos procesos podemos mencionar el autoempleo, el trabajo familiar no remunerado, la disminución del empleo asalariado, y en general el aumento de la precariedad laboral.

El caso de la inexistencia de contratos formales de trabajo y la incorporación de personal por períodos cortos de tiempo es un aspecto que destaca en los resultados obtenidos en la encuesta, ya que cerca del 70% de los empleados entrevistados son personal de confianza. Es fundamental aclarar que el término “personal de confianza”, lo utilizaron los entrevistados debido a que hasta ese momento no habían firmado ningún contrato de trabajo, ni sabían las prestaciones con las que contarían, sin embargo dadas las opciones de respuesta a esta pregunta, creían que era la que más se acercaba a su situación.

⁶ Este aspecto resulta fundamental ya que se refiere a que el pago al trabajador debe ser únicamente en función de lo que hace el empleado y no por el puesto que ocupa.

En cantidades muy similares pudimos encontrar que existen también empleados eventuales (13%) y trabajadores con contrato (13.5%), sin embargo, su poca representatividad es una muestra de precariedad laboral.

Al interior de los sectores resulta interesante destacar el caso de los servicios profesionales, ya que poco más del 80% de su población carece de un contrato formal, además de ser el sector que más porcentaje de empleados eventuales tiene. Otro caso que debe mencionarse es el de los servicios al consumidor, los cuales a pesar de tener un alto porcentaje de empleados sin contrato (64%), cerca de un 23% sí cuenta con contrato colectivo de trabajo, sin embargo, ésta situación se presenta en los establecimientos de mayor tamaño, incluyendo los de comida rápida (Cuadro 5.8).

Cuadro 5.8 Condiciones de contratación laboral en las empresas de servicio

Tipo de contratación	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Confianza	80.30	65.63	64.17	68.44
Contrato	3.03	9.38	22.50	13.48
Eventual	13.64	11.46	13.33	12.77
Base	3.03	13.54	0.00	5.32
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Esta inestabilidad laboral es reafirmada al analizar los datos del tiempo de duración del contrato o del compromiso laboral adquirido, ya que como asentamos en el párrafo anterior la mayor parte de la población empleada carece de contratos formales (Cuadro 5.9).

Cuadro 5.9 Tiempo de duración del compromiso laboral de los empleados del sector servicios.

Tiempo	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Días	0.00	0.00	0.00	0.00
Meses	4.41	1.2	2.48	2.27
Años	0.00	1.2	2.48	1.47
No le han dicho	95.59	97.59	95.04	95.96
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Los resultados que se observan tanto en términos sectoriales como al interior de ellos, son determinantes, ya que en los tres casos más del 95% de los empleados manifestó no conocer el tiempo durante el cual estarían contratados. También es relevante el dato de los contratos por meses, que incluye desde 1 mes hasta menos de 1 año, ya que aunque poco significativo, también permite verificar lo manejado en la literatura, sobre la contratación de personal por períodos cortos de tiempo.

3.2 Las prestaciones

Uno de los aspectos en los que más se refleja la inestabilidad laboral, es precisamente el que se refiere a las prestaciones que los empresarios otorgan a sus empleados, las cuales en ocasiones varían según sea el tamaño del establecimiento y - como vimos antes- el puesto u ocupación que realizan cada uno de los empleados.

"Una tercera parte de la población ocupada, no cuenta con prestación alguna; esto es, no cuenta con vacaciones pagadas ni con aguinaldo...(además de que esta)...población ...cuenta ahora con menos prestaciones que en el pasado y la proporción de población ocupada que no contaba con ninguna prestación derivada del trabajo pasó de 38 al 40%". Pedrero (1997:174).

En el caso de estudio tenemos que cerca del 26% de los empleados no cuenta con vacaciones pagadas, un 22% no percibe aguinaldo, el 35% no cuenta con reparto de utilidades, y en un porcentaje importante, acerca del 47% de la población empleada no se le ofrece sobresueldo por productividad (Cuadro 5.10).

Cuadro 5.10 Población que no recibe prestaciones en el sector servicios (%)

Prestaciones	Si	No	Total
Prima vacacional	74.24	25.76	100.00
Aguinaldo	77.78	22.22	100.00
Reparto de Utilidades	64.77	35.23	100.00
Sobresueldo por productividad o puntualidad	53.03	46.97	100.00
Servicio Médico	79.10	20.90	100.00
Otras*	77.59	22.41	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Nota: * En este grupo se incluye prestaciones como: transporte y/o despensa, guardería, servicio de comedor y uniforme de trabajo.

El deterioro en las condiciones laborales, ha llevado a las empresas a ofrecer un número cada vez menor de prestaciones, en estas ciudades tenemos que un porcentaje alto de las empresas (85%) mencionó que las prestaciones por ellos ofrecidas son independientes de la categoría laboral que sus empleados ocupan, además de ser las establecidas por la ley (Cuadro 5.11); mientras que un 15% de las empresas consideró que sí existe una diferenciación en las prestaciones otorgadas, según la categoría ocupacional que los empleados tengan.

Esta situación se presenta sobre todo en los servicios al consumidor, debido a que es un subsector que en su estructura interna cuenta con una gran diversidad de categorías ocupacionales, que lógicamente presuponen jerarquías, las cuales son recompensadas con más o menos prestaciones.

Cuadro 5.11 Porcentaje de empresas cuyas prestaciones varían según la categoría ocupacional y tipo de servicio

Respuesta	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Sí	4.76	9.09	31.82	15.38
No	95.24	90.91	68.18	84.62
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

En el Cuadro 5.12 se puede observar que los empleados con categoría ocupacional alta, son los que menos prestaciones reciben, ya que generalmente son empleados pagados por honorarios o bien son los dueños del establecimiento. Por su parte, en el grupo de mediana calificación entre el 10% y el 15% de sus empleados perciben las diferentes prestaciones otorgadas, aunque en proporciones menores que los niveles de calificación más bajos; sin embargo, destaca el caso del reparto de utilidades, ya que únicamente el 7% de la población que labora en establecimientos de servicios goza de esta prestación.

En lo que se refiere a los niveles de calificación más bajos, en el mismo Cuadro 16 se aprecia, que en términos generales los grupos sin calificación perciben menos prestaciones de todo tipo, a excepción del rubro "sobresueldo por productividad", ya que este tipo de prestación tiene que ver con aspectos como puntualidad, buen comportamiento, o como compensación a su buen desempeño dentro de la empresa, lo cual es un incentivo para desempeñarse con mayor eficiencia.

Cuadro 5.12 Prestaciones ofrecidas por categoría ocupacional (%)

Prestaciones	Categoría Ocupacional			Sin calificación	Total
	Alta	Mediana	Baja		
Prima vacacional	3.06	14.29	51.02	31.63	100.00
Aguinaldo	2.68	15.18	50.00	32.14	100.00
Reparto de Utilidades	1.75	7.02	54.39	36.84	100.00
Sobresueldo por productividad o puntualidad	2.86	14.29	34.29	48.57	100.00
Servicio Médico	1.89	16.04	50.00	32.08	100.00
Otras	1.11	11.11	47.78	40.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Finalmente se ve que la prestación de servicio médico, se otorga independientemente del nivel de capacitación, es decir, es una prestación que se ofrece en todos los niveles, aunque en proporciones distintas, es decir; para los empleados de baja calificación y sin calificación se les proporciona en un 50 y un 32% de los casos, por lo que el 50% y 68% de los empleados que no tienen esta prestación, deben destinar una parte importante de su -deteriorado- ingreso en gastos médicos particulares.

En el Cuadro 5.13 se puede observar que las prestaciones no solamente varían de acuerdo a la categoría ocupacional, sino también se ofrecen en función del tamaño del establecimiento, de esta manera tenemos que el mayor porcentaje de población que percibe prestaciones, labora en los establecimientos medianos, seguidos por los de tamaño pequeño y finalmente los micro.

Cuadro 5.13 Prestaciones laborales por tamaño de la empresa

Prestaciones	Tamaño de la empresa			Total
	Micro	Pequeña	Mediana	
Prima vacacional	25.51	26.53	47.96	100
Aguinaldo	30.36	24.11	45.54	100
Reparto de Utilidades	19.30	24.56	56.14	100
Sobresueldo por productividad o puntualidad	20.00	20.00	60.00	100
Servicio Médico	26.42	27.36	46.23	100
Otras	23.33	24.44	52.22	100

Fuente: Encuesta directa 1997

“Trabajar en establecimientos grandes no garantiza contar con las mínimas prestaciones de ley; sin embargo, es en éste tipo de establecimientos donde los trabajadores están menos desprotegidos en cuanto a prestaciones” (Pedrero 1997:170).

Al analizar cada una de las prestaciones se ve que el sobresueldo por productividad o puntualidad aumenta en relación directa con el tamaño del establecimiento, es decir, es ofrecido en mayor proporción en las empresas más grandes (60%), al igual que el rubro de otras prestaciones (52%). Mientras que el aspecto de los servicios médicos, tiene una cobertura proporcional y similar en el caso de los establecimiento micro (26%) y pequeños (27%) y más alta en los establecimientos más grandes (46%).

3.3 Jornada de trabajo y antigüedad laboral

Entre los aspectos que se mencionaron como indicadores de la precariedad laboral tenemos el horario de la jornada laboral, ya que, como se menciona en la literatura, se han reducido los empleos de tiempo completo, surgiendo el llamado empleo ocasional. Se tiende a reducir la antigüedad tanto en la empresa en que laboran como en el puesto que ocupan, ya que se tiene la estrategia de evitar que el empleado acumule antigüedad para evitar los cambios de categoría en las empresas.

En el caso de estudio se tiene que el 55% de la población empleada en el sector servicios trabaja una jornada laboral que se encuentra en el rango de entre 6 a 8 horas, es decir un período de tiempo completo, mientras que otro porcentaje también importante (34%) cubre un mayor período de trabajo, entre 9 y 18 horas. La única excepción correspondería a los servicios al productor, los cuales en poco más del 20% de su personal labora medio tiempo (Cuadro 5.14).

Cuadro 5.14 Jornada laboral de los empleados en el sector servicios.

Horas	Productor	Distribución	Consumidor	Total
0 - 5	22.39	5.21	6.67	9.89
6 - 8	53.73	48.96	60.83	55.12
9 - 18	20.90	44.79	32.50	33.92
19 - 23	0.00	1.04	0.00	0.35
24 y más	2.99	0.00	0.00	0.71
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Los resultados obtenidos no permiten comprobar lo que menciona Pahl (1988:256) "el número de trabajadores que no tienen empleo permanente ni de tiempo completo está aumentando". Esta situación es explicada por el hecho de que en las ciudades entrevistadas, la mayor parte de la población entrevistada expresó que resulta más fácil trabajar en un solo establecimiento, que gastar para desplazarse a otro, ya que en términos de ganancia económica las expectativas entre los distintos establecimientos son las mismas.

En el caso de la antigüedad de los empleados en estas empresas se tiene que -de acuerdo con el Cuadro 5.15- cerca del 50% de la población tiene menos de un año laborando en el establecimiento en el que fueron entrevistados.

Cuadro 5.15 Antigüedad laboral en las empresas de servicios

Años	Productor	Distribución	Consumidor	Total
0 - (-1)	35.38	48.45	53.33	47.52
1 - 5	33.85	32.99	39.17	35.82
6 - 9	15.38	6.19	4.17	7.45
10 - 15	13.85	5.15	3.33	6.38
16 - 20	1.54	1.03	0.00	0.71
21 y más	0.00	6.19	0.00	2.13
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Otro porcentaje importante (36%) tiene entre 1 y 5 años laborando con la misma empresa. Al interior del sector se puede observar que los servicios profesionales tienen la mayor cantidad de población (22%) laborando recientemente, mientras que en los otros dos tipos de servicio el grueso de su población tiene trabajando entre 1 y 5 años.

Estos dos grupos de antigüedad laboral implican un tiempo relativamente corto para el desempeño de actividades, lo que habla de una intensa movilidad e inestabilidad dentro del mercado laboral formal de los servicios. Además, al relacionar ésta variable con la antigüedad en el puesto que ocupan la relación no sólo resulta directa, sino que además contundente, ya que en más del 50% de los casos tienen una antigüedad menor a un año, y en más del 30% el rango de 1 a 5 años. Los resultados permiten apreciar el deterioro de las condiciones de trabajo en cuanto a los beneficios que implica acumular antigüedad, tanto en término de prestaciones como de ascensos y de manera implícita, de mejores percepciones económicas.

3.4 Asalarización

Uno de los aspectos fundamentales que se manejan dentro de los procesos de cambio en el mercado laboral es la pérdida de trabajo asalariado. En estudios anteriores podemos encontrar algunas aseveraciones en este sentido: "...entre 1976 y 1994 la participación de los salarios en el PIB disminuyó de 45% a 24%..." (El Financiero, 4 de Marzo de 1995; citado en Alonso 1997:85); o bien lo establecido por Aguilar y Graizbord (1995:146) respecto a que el aumento del personal no remunerado, correspondió en un 95% a los sectores comercial y de servicios, en particular en el comercio al por menor y en los servicios al consumidor.

En el caso de estudio cerca del 6% de la población trabaja sin percibir ningún salario, mientras que el 94% restante son población asalariada (Cuadro 5.16).

Cuadro 5.16 Porcentaje de población empleada en los servicios que percibe un salario fijo.

Respuesta	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Sí	88.06	93.75	98.33	94.35
No	11.94	6.25	1.67	5.65
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Al interior de los servicios, fue sorprendente encontrar que el 12% de la población que labora en los servicios al productor lo hacen sin percibir ingresos, este porcentaje corresponde a los estudiantes que están realizando servicio social en las empresas, o bien alumnos que sin ser prestadores de servicios, buscan adquirir experiencia en el área de su profesión, ofreciéndose como mano de obra sin percibir ningún tipo de percepción salarial.

El caso de los servicios de distribución es interesante, ya que, cerca del 40% de los empleados tiene vínculos familiares con los dueños del negocio, situación que es continuamente señalada por la literatura sobre terciarización. En este subsector se incluye a las tiendas de abarrotes, en las cuales -sobre todo las pequeñas- es común que se ocupe la fuerza de trabajo familiar para tratar de acrecentar el negocio; o bien como menciona Pedrero (1997:157), el dueño de la empresa se convierte a la vez en empleado asalariado al percibir ingresos de las ganancias del negocio, ya que, ocupa más de un puesto a la vez: se convierte en encargado, administrador, en el caso de los

puestos más altos, y en acomodador o supervisor en las actividades de menor calificación.

Finalmente, en el caso de los servicios al consumidor, sólo cerca del 2% de sus empleados no percibe ingresos, esto se debió en parte a lo señalado en el párrafo anterior, además de ser la situación que viven los empleados ocupados en la categoría de *valet parking*.

Al tomar en cuenta el tamaño del establecimiento se encontraron algunas diferencias importantes en lo que se refiere a la proporción de población que percibe un salario. En el Cuadro 5.17 se observa que el mayor porcentaje (60%) de población empleada que no es asalariada, es la que labora en los establecimientos micro (de 1 a 5 empleados), debido al carácter familiar que presentan este tipo de empresas, mientras que otro porcentaje importante (30%) de los empleados que no son asalariados, laboran en empresas medianas, donde además de existir lazos familiares y amistosos, existe el pago por honorarios o por tiempo trabajado.

Cuadro 5.17 Porcentaje de población que percibe un salario y no lo percibe en el sector por tamaño de establecimiento.

Tamaño del establecimiento	Si	%	No	%
Micro	59	33.9	6	60.0
Pequeña	48	27.6	1	10.0
Mediana	67	38.5	3	30.0
Total	174	100.0	10	100.0

Fuente: Encuesta directa 1997

3.5 Ingreso

Analizar el ingreso –variable más utilizada para medir la desigualdad- permitió tratar de encontrar posibles evidencias de polarización social en términos económicos.

El porcentaje de empleados que gana ingresos altos es realmente poco significativo, y representa el 0.8% de la muestra, cuyo ingreso mensual promedio es de más de 30 s.m.; al sumar los otros dos porcentajes de ingreso alto tenemos que el 3.4% de la población empleada en el sector percibe entre 18 y 30 s.m. Mientras que el mayor porcentaje (34%) de empleados percibe entre 1 y 2 s.m.; seguido de un importante 16% con 2 a 3 s.m., es decir un máximo de \$1,891.00 y un 15% con 3 a 6

s.m. Mientras que un importante 12% de la población se encuentra ganando menos de un salario mínimo oficial vigente en el año de 1997, cuyo monto más elevado es de \$630.00 (Cuadro 5.18).

Cuadro 5.18 Nivel de ingresos de los empleados del sector servicios según su categoría ocupacional.

Salario Mínimos mensual	Categoría ocupacional				Total
	Alta	Media	Baja	Sin calificación	
0 a 1 s.m.	6.3	7.7	16.7	12.3	11.9
1 a 2 s.m.	7.9	26.9	40.0	54.4	33.5
2 a 3 s.m.	9.5	26.9	16.7	15.8	15.7
3 a 6 s.m.	11.1	11.5	21.1	10.5	14.8
6 a 10 s.m.	23.8	11.5	3.3	3.5	9.7
10 a 14 s.m.	11.1	7.7	0.0	1.8	4.2
14 a 18 s.m.	7.9	3.8	0.0	0.0	2.5
18 a 22 s.m.	4.8	0.0	0.0	0.0	1.3
22 a 30 s.m.	6.3	0.0	1.1	0.0	2.1
Más de 30 s.m.	3.2	0.0	0.0	0.0	0.8
No quiso responder	7.9	3.8	1.1	1.8	3.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: De 0 a 1 s.m. = \$0.00 a \$ 630.00

De 1 a 2 s.m. = \$631.00 a \$ 1,260.00

De 2 a 3 s.m. = \$1,261.00 a \$ 1,890.00

De 3 a 6 s.m. = \$ 1,891.00 a \$ 3,780.00

De 6 a 10 s.m. = \$ 3,781.00 a \$ 6,300.00

De 10 a 14 s.m. = \$ 6,301.00 a \$ 8,820.00

De 14 a 18 s.m. = \$ 8,821.00 a \$11,340.00

De 18 a 22 s.m. = \$11,341.00 a \$13,860.00

De 22 a 30 s.m. = \$13,861.00 a \$17,640.00

Más de 30 s.m. = Más de \$17,641.00

Fuente: Encuesta directa 1997

En el mismo Cuadro 5.18 se aprecia que los niveles de ingreso más altos, es decir de 18 a más de 31 s.m. corresponde a la categoría ocupacional más alta; seguida por los empleados de calificación media, quienes con solo un 4% perciben entre 14 y 18 s.m.

No obstante, resulta claro que los niveles de baja calificación y sin calificación son los que en un 56.7% y 66.7% respectivamente, perciben los menores ingresos, es decir, un máximo de 2 s.m.

En el Cuadro 5.19 se ve que al interior del sector, aquellos que dan servicios al productor, son los que ofrecen los salarios más altos, es decir 19.3% de la población percibe entre 10 y 18 salarios mínimos y únicamente el 3.5% gana más de 30 s.m. Esta población se encuentra ocupando las categorías laborales más altas, después de las directivas y gerenciales; pero un 23% de sus empleados percibe entre 6 y 10 s.m.,

seguido por un amplio contingente de población (46%) que se encuentra en el nivel inmediato anterior percibiendo entre poco más de 1 y 6 salarios mínimos.

Cuadro 5.19 Nivel de ingresos por tipo de servicio

Salarios Mínimos	Productor	Distribución	Consumidor	Total
0 a 1 s.m.	5.3	3.6	14.5	7.8
1 a 2 s.m.	14.0	29.1	47.3	29.9
2 a 3 s.m.	19.3	20.0	12.7	17.4
3 a 6 s.m.	12.3	21.8	7.3	13.8
6 a 10 s.m.	22.8	5.5	9.1	12.6
10 a 14 s.m.	10.5	1.8	3.6	5.4
14 a 18 s.m.	8.8	1.8	0.0	3.6
18 a 22 s.m.	0.0	1.8	3.6	1.8
22 a 30 s.m.	0.0	3.6	1.8	1.8
Más de 30 s.m.	3.5	0.0	0.0	1.2
No quiso responder	3.5	10.9	0.0	4.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta directa 1997

Los servicios de distribución tienen a la mayoría de sus empleados (29%) percibiendo de 1 a 2 salarios mínimos; poco más del 42% perciben entre 2 a 6 salarios mínimos, un porcentaje reducido de 4% gana menos de 1 s.m. mensual; mientras que el 9% de la población percibe desde 10 s.m. hasta más de 30 s.m. mensuales promedio. Este último caso corresponde al de los empleados de las tiendas OXXO, cuyo cargo es a la vez gerente, administrador y encargado, por lo que su ingreso aumenta, ya que se le da en función de las múltiples actividades que realiza.

Para los servicios al consumidor, destaca que en un alto porcentaje -cercano al 47%-, su población percibe entre 1 y 2 s.m., mientras que un (15%) de sus empleados percibe menos de 1 s.m., y un 5% gana un mínimo de 18 s.m. hasta más de 30 salarios mínimos

Al analizar la desigualdad en el monto de los ingresos del estrato ocupacional de más alta calificación tenemos los siguientes resultados:

Cuadro 5.20 Nivel de ingresos de los empleados del sector servicios según su categoría ocupacional (%).

Salarios Mínimos	Alta	Media	Baja	Sin calificación	Total
0 a 1 s.m.	6.3	7.7	16.7	12.3	11.9
1 a 6 s.m.	28.6	65.4	77.8	80.7	64.0
6 a 18 s.m.	42.9	23.1	3.3	5.3	16.5
18 a 30 s.m.	11.1	0.0	1.1	0.0	3.4
Más de 30 s.m.	3.2	0.0	0.0	0.0	0.8
No quiso responder	7.9	3.8	1.1	1.8	3.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta directa 1997

La distribución del ingreso dentro del grupo de ocupaciones de más alto nivel es muy heterogéneo, ya que la gran mayoría de los empleados (43%) gana un salario medio, entre 6 y 18 salarios mínimos, mientras que un porcentaje importante de más del 29% percibe entre 1 y 6 salarios y, sólo un 3.2% percibe los más altos ingresos, es decir más de 30 salarios mínimos.

Por su parte, se ve que el grupo ocupacional de media calificación gana en su mayoría entre 1 y 6 salarios mínimos mensuales, mientras que el grupo de empleados que más ingresos percibe, está representado por el 23% de la población, los cuales ganan entre 6 y 18 s.m. Sin embargo este último grupo de más altos ingresos, es superado por el grupo de ingresos más altos de la categoría ocupacional anterior en poco más de 12 s.m.

En lo que respecta a la categoría ocupacional baja, en el mismo Cuadro 18 se aprecia que cerca del 80% de la población empleada en este nivel, percibe entre 1 y 6 salarios mínimos. Esta población es superada por el grupo de más altos ingresos de mediana calificación en 12 salarios mínimos, mientras que el grupo de más altos ingresos y de más alta calificación percibe 24 veces más.

Finalmente, más del 80% de empleados sin calificación, percibe un ingreso mensual promedio entre 1 y 6 salarios mínimos, lo cual indica que existe una mayor homogeneidad en la distribución del ingreso entre los empleados de baja calificación y

los trabajadores sin calificación, que laboran en el sector servicios. No obstante, al comparar el ingreso percibido entre el grupo de empleados sin calificación, con los de mediana y alta calificación, se tiene una fuerte desigualdad en la distribución del ingreso. Así, se ve que al igual que el grupo de empleados de calificación baja, los empleados sin calificación son superados por el grupo de empleados de más altos ingresos que tiene un nivel medio de capacitación, por lo que gana 12 veces menos salarios, mientras que la diferencia de ingresos con la categoría ocupacional más alta es de 24 salarios mínimos menos.

De esta manera se ve, que independientemente de la manera en la que se analice la distribución del ingreso, es decir, por su tamaño, por la categoría ocupacional o por tipo de servicio, al interior del sector se observan importantes desigualdades en la distribución del ingreso, poca población en los rangos más altos, y fuertes cantidades de población en los ingresos más bajos, situación que habla de una marcada polarización del ingreso entre los distintos estratos de la estructura ocupacional.

De acuerdo con Alba (1993:195) la incorporación de la fuerza de trabajo en el sector servicios se ha acelerado, pero no ha habido un alza generalizada en las remuneraciones. Los salarios mínimos continúan deteriorándose, y en el nuevo esquema de estratificación ocupacional, el grado de calificación y el nivel de productividad parecen ser los elementos decisivos en el nivel de remuneración del trabajo.

3.6 Las expectativas de los empleados

Por otro lado, la gran movilidad ocupacional que -de acuerdo con los resultados antes analizados- muestran los empleados entrevistados, se encuentra relacionado de manera estrecha con los beneficios que ellos creen poder encontrar o encuentran en el puesto que ocupan. Así, en el Cuadro 5.21 se observa que existe una gran división en lo que a las expectativas se refiere, ya que el 55% manifestó estar trabajando en una ocupación que les ofrece amplias oportunidades, mientras que el otro 45% consideró que no existen posibilidades de crecimiento en el lugar que ocupan en la actualidad.

Cuadro 5.21 Porcentaje de población que considera que el puesto que ocupa tiene expectativas de crecimiento.

Expectativas	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Sí	67.16	41.67	60.00	55.48
No	32.84	58.33	40.00	44.52
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Al interior del sector se puede observar que son los servicios al productor los que más oportunidades de crecimiento parecen ofrecer a sus empleados, quienes en un 67% manifestaron que su ocupación les ofrecía múltiples expectativas de crecimiento, sobre todo en lo que a capacitación se refiere -aspecto considerado en un 50% de los casos. Otra de las respuestas más mencionadas (21%) es la que corresponde a cuestiones personales (Cuadro 5.22) entre las que se pueden mencionar la posibilidad de poner un negocio propio en la misma rama de actividad.

Cuadro 5.22 Tipo de expectativas que los empleados de servicios consideran tener en el puesto que ocupan.

Expectativas	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Ascensos	10.87	65.00	44.59	40.00
Capacitación	50.00	15.00	27.03	30.63
Experiencia	2.17	2.50	5.41	3.75
Propinas	0.00	0.00	1.35	0.63
Mejorar la ubicación	0.00	5.00	1.35	1.88
Acrecentar el negocio	8.70	5.00	1.35	4.38
Personales	21.09	2.50	14.86	15.0
No sabe/No contestó	2.17	5.00	4.05	3.75
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Por su parte los servicios de distribución muestran un comportamiento distinto en lo que ellos esperan encontrar en el puesto que ocupan, ya que, del 42% de los empleados que respondieron sí tener expectativas de crecimiento, éstas fueron hacia las posibilidades de ascenso dentro de la estructura de escalafón manejada por estos

servicios (65%). Es decir, los empleados mencionaron que en este tipo de actividades es relativamente fácil pasar de acomodador a supervisor y después a jefe de piso, hasta llegar a los niveles gerenciales -en el caso de los establecimientos más grandes-; en el caso de los medianos, el máximo nivel al que pueden aspirar es al de encargado o responsable de la tienda. Mientras que más de la mitad de los empleados -casi 60%- considera no tener expectativas de crecimiento, esta respuesta corresponde a aquellos trabajadores que laboran en los establecimientos más pequeños, en los cuales generalmente sólo existe el dueño y el ayudante multifuncional.

En el caso de los servicios al consumidor, el 60% de los empleados señaló que sí hay expectativas de crecimiento y que éstas tienen que ver en un 45% con las posibilidades de ascenso. Esta respuesta se combina en forma interesante con la de obtener capacitación, ya que sin necesidad de una preparación externa, la experiencia adquirida en su puesto les permite fácilmente subir en el escalafón ocupacional; esto sucede sobre todo en el caso de las franquicias de comida rápida en las que -como ya se mencionó antes- las múltiples categorías existentes les permite llegar hasta los puestos gerenciales, los cuales son ocupados por gente muy joven ya que requieren empleados cuya edad fluctúe entre los 18 y 23 años de edad. Mientras que el 40% de los empleados considera que no existen expectativas de crecimiento, es decir, el paso de ser mesero a capitán de mesero, para ellos no es mejorar de puesto sino percibir solo un poco más.

Dado el análisis anterior era de esperarse que en un 69% (Cuadro 5.23) de los casos los empleados no piensen cambiar de empleo, ya que en un 45% se encuentran a gusto en la ocupación que actualmente desempeñan; mientras que un 14% considera que le va bien desempeñando su labor y por tanto no piensa cambiar de empleo, observándose un comportamiento similar al interior de los sectores.

Cuadro 5.23 Porcentaje de población que piensa cambiar de empleo.

Respuesta	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Sí	26.87	20.83	40.83	30.74
No	73.13	79.17	59.17	69.26
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

Por su parte, del 31% que mencionó estar más a disgusto con sus condiciones laborales y por lo tanto desea cambiarse de empleo, el mayor porcentaje de estos empleados (41%) labora en los servicios al consumidor, los cuales en un 60% de los casos mencionaron que desean el cambio de empleo para poder progresar económicamente, situación que pueden lograr buscando empleo en establecimientos más grandes, mejor ubicados y de mayor prestigio.

Otro porcentaje importante que desea cambiar de empleo es el caso de los servicios al productor en el que un 27% de los empleados manifestó como principal objetivo del cambio de empleo es tener progreso económico -respuesta dada con una frecuencia del 56%-, y poder independizarse en el futuro una vez adquirida cierta experiencia.

Mientras que del 41% de los empleados de los servicios de distribución que piensan cambiar de empleo, más del 70% lo hace por progreso económico y un 14% lo desea para poder seguir estudiando y trabajar menos tiempo, ya que dijeron que el trabajar en tiendas implica dedicar todo el día a una ocupación que no les da mayor satisfacción que atender al público.

De esta manera se aprecia que, los motivos por los que los trabajadores quieren renunciar a su empleo, no solamente se deben a razones como el progreso económico, sino que esta situación tiene una connotación mucho más profunda y difícil de superar, y se refiere a la imposibilidad de acceder a mejores y menos inestables empleos; de acuerdo con Palomares (1997:62) "...el grupo de trabajadores empleados en el comercio y los servicios son los que presentaron los porcentajes más altos de inconformidad...(pudiendo comprobar que)...el rango de movilidad es una variable importante...(para)...la búsqueda de mejores alternativas ocupacionales.

"Debido a la sobreoferta de empleo, los trabajadores con relativa facilidad se pueden pasar de un empleo a otro...los trabajadores no sólo presentan un alto índice de movilidad, sino que ésta no ha hecho sino congregarlos en empleos en donde el capital humano, visto como la trayectoria de acumulación de conocimientos y capacitación, tiene escasa influencia sobre los sueldos que perciben y los puestos de trabajo que desempeñan"...(Palomares 1997:64).

4. Incentivos y perspectivas de desarrollo del sector servicios

El sector servicios en general y en particular los subsectores de servicios al productor, distribución y consumo, parecen ser los más alejados y al mismo tiempo menos apoyados por los gobiernos locales, debido principalmente a que este tipo de servicios tiene lazos de unión más fuertes con la iniciativa privada.

Sin embargo, muchas veces a nivel municipal, por razones de "compadrazgo", o bien por intereses políticos, los empresarios de este sector se ven beneficiados de muy distintas maneras en el establecimiento de sus negocios. Este aspecto es importante debido a que en ocasiones el apoyo gubernamental garantiza de alguna manera la continuidad de los negocios, al verse o no favorecidos por cierto tipo de estímulos.

En el caso de estudio, de las 65 empresas consideradas cerca del 91% no han recibido ningún tipo de estímulo del gobierno, mientras que el otro 4.62%, recibió estímulos de tipo fiscal en cerca de un 67% y en el mismo porcentaje han recibido apoyo para la realización de trámites administrativos, los cuales, en su totalidad han sido otorgados por el municipio al que pertenecen. Los establecimientos que si recibieron apoyo por parte de gobierno fueron únicamente los que se ofrecen al consumidor con un 50% y los de distribución con otro 50%. Quedando sin ningún apoyo gubernamental los servicios al productor.

Por su parte, el apoyo de tipo privado a partir de bancos o empresas de crédito, también resultó limitado. Del 13.85% de las empresas que han solicitado crédito, cerca del 90% lo han recibido tanto de la Banca Comercial en poco más del 60%, como de otras fuentes crediticias no especificadas, mientras que el 10% de los empresarios que solicitaron el crédito, no les fue otorgado, debido a que no cubrían con los requisitos y/o garantías requeridas por las instituciones.

Los antecedentes de falta de apoyo gubernamental y crédito para el establecimiento y desarrollo de las actividades de servicios, colocan a este sector en una situación difícil de sortear, debido por un lado a la agudización de la crisis económica, y por otro lado; a la fuerte competencia que se está generando entre las empresas más grandes, las cuales en algunos casos absorben a las pequeñas o bien son eliminadas del panorama económico.

4.1 Perspectivas del sector servicios

Uno de los aspectos más importantes de la vida económica de una empresa, es la evolución o trayectoria seguida por los establecimientos ya que mucho se ha hablado de que la gran crisis económica vivida en México desde 1994, ha llevado consigo el cierre de numerosas empresas; así se tiene que, más del 40% de las empresas entrevistadas, a pesar de ver aumentada su productividad o ganancias, no han podido aumentar el número de empleados en los últimos tres años. Un poco más del 20% se han mantenido tanto en términos económicos como en la generación de empleos, situación que en este rubro se ve seriamente afectada ya que cerca del 20% mencionó que no solamente han disminuido sus ganancias sino que también se han visto en la necesidad de recortar su personal, lo que agrava la situación del desempleo y por tanto la economía familiar (Cuadro 5.24).

Cuadro 5.24 Evolución de las empresas de servicio en los últimos 3 años

Evolución	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Misma producción y empleos	20.0	31.3	15.0	21.4
Mayor producción mismos empleados	30.0	37.5	55.0	41.1
Misma producción y mayor número de empleos	5.00	6.25	5.00	5.36
Menos producción con los mismos empleos	0.00	6.25	5.00	3.57
Misma producción y menos empleos	15.0	12.5	5.00	10.7
Menos producción y empleos	30.0	6.25	15.0	17.9
Total	100	100	100	100

Fuente: Encuesta Directa 1997

Al interior de los servicios se aprecian algunas similitudes –aunque en proporciones distintas- ya que en los tres subsectores ha habido una importante evolución económica al aumentar su producción con el mismo número de empleados, situación que se presenta en un 30% en los servicios al productor, cerca de un 38% para los servicios de distribución y en un destacado 55% para los servicios al consumidor. Este aumento de productividad está estrechamente relacionado con el tamaño de los establecimientos, ya que son precisamente los de mayor tamaño, los que han presentado esta trayectoria.

De la misma manera, existe una favorable estabilidad para un buen número de empresas, ya que si bien no aumentaron ni sus niveles de productividad ni su número de empleos, éstos se han mantenido en un nivel que les ha permitido continuar con sus actividades sin grandes obstáculos. La situación antes mencionada se registra en un

20% para los servicios al productor, 31% para los de distribución y 15% para los establecimientos al consumidor.

No obstante, también se aprecia un aspecto negativo en un importante número de empresas, sobre todo de los servicios al productor, ya que el 30% de estas empresas se han visto en la necesidad de disminuir su planta laboral y su productividad en los últimos tres años. Los servicios al consumidor presentan esta misma tendencia, aunque en la mitad de los casos observados en los servicios al productor. Mientras que los servicios de distribución sólo se han visto afectados en un 12.5% de los casos al disminuir sus empleados, pero han podido mantener su nivel de productividad. Esta última situación nos remite a condiciones de explotación de la fuerza de trabajo, es decir, las empresas producen lo mismo o más con menos trabajadores.

Por otro lado y a pesar de que un número importante de empresas no ha tenido un gran éxito en términos económicos, más del 80% de estos negocios considera que tienen posibilidad de expandir su mercado, sobre todo los servicios al productor, ya que el 95% de los entrevistados ve un panorama favorable en la demanda de sus servicios (Cuadro 5.25).

Cuadro 5.25 Porcentaje de empresarios que considera que su servicio tiene expansión en el mercado.

Posibilidades de Expansión	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Sí	95.00	61.90	87.50	81.54
No	5.00	38.10	12.50	18.46
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta Directa 1997

El panorama que se observa en los otros dos tipos de servicio, resulta ser también halagador aunque en menor proporción (88% en el caso de los servicios al consumidor y 62% en los servicios de distribución), sin embargo en el caso de éste último subsector cerca de un 40% de las empresas vislumbra un futuro poco atractivo para la expansión de sus servicios, dando como principal razón, la proliferación de franquicias en múltiples tiendas de autoservicio, las cuales no solo afectan a los pequeños comerciantes minoristas, sino también las condiciones de trabajo de los

empleados, ya que las innovaciones tecnológicas asumen las funciones de los operarios, por lo que se reduce el personal y a la vez se desespecializan.

4.2 El desarrollo del sector servicios gran potencial para la integración regional.

Una de las cuestiones más importantes y que se discuten en la actualidad, es lo que se refiere a la potencialidad que tiene la prestación de servicios en la generación de empleos y en la integración regional. Si bien este tipo de actividades han sido catalogadas como improductivas, son las que presentan incrementos importantes en la generación de empleos, proporcionando un trabajo al nuevo contingente de población que se integra al mercado laboral, a los desempleados y a toda aquella población que golpeada por la crisis busca como alternativa para complementar los ingresos familiares trabajos inestables y poco seguros como los que son ofrecidos por este subsector.

Como puede observarse en el Cuadro 5.26, en cerca de un 70% todos los establecimientos de servicios encuestados tienen como principal ámbito de desarrollo el nivel local, seguido de un significativo 17% que cubre el resto de los estados. En esta misma situación destacan los servicios de distribución los cuales en poco más del 95% cubren el servicio local, y los servicios al consumidor en cerca del 70%. Interesante resulta mencionar el caso de los servicios al productor quien a diferencia de los anteriores muestran una mayor cobertura regional, ya que tienen un porcentaje importante en este rubro 13%.

Cuadro 5.26 Cobertura territorial de los servicios (%)

Tipo de servicio	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Local	53.33	95.45	67.65	69.77
Resto del Estado	23.33	4.55	20.59	17.44
Resto de la región	13.33	0.00	2.94	5.81
Ciudad de México	3.33	0.00	2.94	2.33
Resto del país	6.67	0.00	2.94	3.49
Extranjero	0.00	0.00	2.94	1.16
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta directa 1997

En el caso de estudio, se muestra que las empresas entrevistadas no tienen grandes expectativas para ampliarse a otros territorios, ya que cerca del 60% mencionó que de llevarse a cabo una expansión en sus negocios, su ámbito de proyección sigue siendo el nivel local, seguido por el del resto de los estados (25%) y por último el nivel regional (6%). Mientras que al interior de los servicios destacan los casos de los dedicados al consumidor que pretenden tener una influencia regional, y los de los productores, quienes en mayor o menor medida pretenden una mayor difusión en todo el ámbito territorial (Cuadro 5.27) .

Cuadro 5.27 Posibles áreas de mercado para la expansión de las empresas de servicios

Tipo de servicio	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Local	41.38	76.47	69.57	59.42
Resto del Estado	27.59	17.65	26.09	24.64
Resto de la región	6.90	5.88	4.35	5.80
Ciudad de México	6.90	0.00	0.00	2.90
Resto del país	13.79	0.00	0.00	5.80
Extranjero	3.45	0.00	0.00	1.45
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta Directa 1997

Destaca el relativamente poco significativo porcentaje de empresas de servicios al productor, que esperan introducirse en el mercado extranjero, situación que también parece posible ya que las empresas más grandes y mejor capacitadas, son las que en la actualidad prestan servicios profesionales a algunas empresas extranjeras.

De realizarse la expansión en el área de mercado que esperan los distintos establecimientos de servicios, algo más del 40% de ellos tendrá como estrategia de crecimiento la adquisición de equipo más sofisticado –dependiendo la rama a la que pertenecen- y conservará su personal, lo cual implica un punto negativo para la población que desea incorporarse en el sector servicios, mientras que un porcentaje importante (25%) también se tecnificará, pero este progreso en su equipamiento será en contra de los trabajadores ya que disminuirán el número de empleados (Cuadro 5.28).

Cuadro 5.28 Estrategias de expansión de las empresas de servicios

Estrategias	Productor	Distribución	Consumidor	Total
Comprará equipo sofisticado y disminuirá empleados	15.0	36.4	28.6	25.0
Comprará equipo sofisticado y conservará su personal	50.0	36.4	33.3	40.4
Utilizará la capacidad instalada y contratará más personal	15.0	9.09	23.8	17.3
Permanecerá con la misma capacidad y personal	20.0	18.2	14.3	17.3
Total	100	100	100	100

Fuente: Encuesta Directa 1997

Al interior de los subsectores se observa que los servicios al productor tienen una estrategia distinta de los otros dos. Si bien no se tiene como prioridad para su crecimiento la creación de nuevos empleos, por lo menos se piensa mantener el mismo nivel de empleados, tanto en aquellas empresas que piensan comprar equipo más sofisticado (50%), como en las que piensan mantenerse con la misma capacidad (20%). Estos resultados permiten comprobar los obtenidos por Gómez Solórzano (1992:29), quien en su investigación encontró que la mayor parte de la inversión se da en equipos de cómputo, sobre todo con la finalidad de acelerar el ritmo de las empresas de servicios. Mientras que otra parte de la inversión se destina a la adquisición de muebles sobre todo para los establecimientos de distribución y al consumidor.

CONCLUSIONES

Las conclusiones obtenidas durante la investigación serán interpretadas en tres niveles de análisis: el primero se refiere a la conceptualización y formas de abordar el problema de la desigualdad social; el segundo, gira en torno a comprender como las diferentes oportunidades de acceso al mercado de trabajo y la desigual distribución del ingreso, son los principales indicadores de las condiciones de desigualdad social en los centros urbanos; y el tercero, tratará algunos aspectos de las condiciones de desigualdad que viven los trabajadores de los servicios, así como también las expectativas que tiene este sector de ser considerado como uno de los principales motores del desarrollo económico de México. Asimismo se sugieren tres posibles líneas de investigación y, a través de diversos planteamientos se vislumbran líneas de acción de impulso a los servicios, asociadas a las líneas de investigación.

▪ Conceptualización

Como se planteó en el primer capítulo existe una multitud de enfoques e investigaciones, que tratan de conceptualizar y evaluar las condiciones de desigualdad social en nuestro país, es claro que la gran mayoría de los enfoques presenta un fuerte sesgo hacia la medición de los niveles de pobreza y dejan a un lado las cuestiones de la desigualdad. Además, la metodología utilizada en las investigaciones, resulta ser parcial y con un alto grado de subjetividad, debido a los distintos criterios para la selección de variables, y a la formación propia de cada investigador, lo que arrojará resultados igualmente parciales y carentes de integración.

Aquellos estudios que de alguna manera logran mantener como su principal objetivo la medida de la desigualdad, -al igual que los estudios anteriores-, tienen un alto grado de parcialidad y carecen de integración, ya que en el mayor número de casos, utilizan como variable al ingreso familiar, lo cual desde mi punto de vista y como se ha tratado de demostrar en este trabajo, no es el indicador más adecuado para comprender la naturaleza y la magnitud de la desigualdad social urbana, debido -entre otras cosas- a que el monto total de ingresos puede ser obtenido de fuentes alternativas que aumentan el ingreso del hogar y que permite ubicarlos en un mejor nivel dentro de la escala distribucional del mismo. Sin embargo, esta situación no significa forzosamente una mejoría económica, por el contrario, puede estar reflejando un importante proceso de precarización de la población, a partir de la incorporación de más miembros del hogar al

mercado de trabajo –ya sea formal o informal- o bien a partir de la búsqueda de un segundo o tercer empleo por parte del jefe de familia. Además, considero que estos métodos presentan importantes problemas en lo que se refiere a la dimensión espacial, ya que sus indicadores no permiten desagregar la información a niveles de análisis más pequeños, como puede ser el municipio o la ciudad.

· Dentro de esta misma línea surgen las teorías más recientes, que desde un punto de vista integral buscan analizar la problemática de la desigualdad social. De esta manera considero que haber utilizado las ideas principales de las tesis “ciudad dual” y “polarización social”, y unir las a las fuentes de desigualdad propuestas por Vuskovic (1993), resultó ser la manera más adecuada de interpretar el fenómeno, y medir las condiciones de desigualdad social en las ciudades de la región Centro-Norte de México, ya que los métodos anteriormente mencionados se han centrado en las determinantes del ingreso y han dejado a un lado una de las interconexiones –a mi parecer- más importantes, que perpetúan la desigualdad y que es el mercado de trabajo.

No obstante, que las fuentes de desigualdad implican la utilización de un mayor número de variables que las que aquí fueron utilizadas, los resultados me permiten aseverar que las 3 variables seleccionadas: educación, ocupación e ingreso, permiten representar de una manera clara las condiciones de desigualdad social urbana en la zona de estudio. Pudiendo identificar -a partir de este método- importantes procesos de polarización económica y segmentación ocupacional, que no solamente han perpetuado la desigualdad social, sino también están ampliando la brecha económica existente en la estructura social.

- Condiciones de desigualdad

El segundo aspecto a destacar, es la estrecha asociación que existe entre las variables seleccionadas; de esta manera se comprobó que las diferentes oportunidades de acceso al mercado de trabajo y por tanto la desigual distribución del ingreso, responde entre otras cosas a la innegable correspondencia que existe entre los niveles educativos, el tipo de empleo, ocupación realizada y el ingreso percibido. A pesar de que las distintas situaciones por las que a atravesado el desarrollo social y económico de México, y de los altibajos en el análisis de cada una de las variables analizadas, se pudo detectar una tendencia generalizada hacia la pérdida en la calidad educativa, un proceso cada vez más limitado de acceso al mercado de trabajo –sobre todo en el estrato más altos de la

estructura ocupacional- y una distancia cada vez mayor entre los distintos niveles salariales, siendo estos tres aspectos los indicadores que -como se ha tratado de demostrar- parecen estar perpetuando y acentuando las condiciones de desigualdad social en las ciudades, sobre todo en aquellas de tamaño intermedio.

Así, se observó que a lo largo de cada una de las etapas de desarrollo económico del país, la política educativa al estar desligada de los procesos ocupacionales, ha ocasionado que un amplio contingente de población con preparatoria e inclusive con estudios superiores, esté desempleada o subempleada, ocupando puestos de trabajo inferiores a su capacidad intelectual y recibiendo por tanto, salarios más bajos. Lo anterior ha generado la ampliación de la brecha tanto ocupacional como económica, con un pequeño grupo que ha tenido el privilegio de contar con mejores oportunidades de incorporación al mercado formal de empleo.

Esta situación generalizada a nivel nacional, se traslada también al ámbito regional, por lo que, la zona de estudio no escapa a las condiciones antes señaladas y su actual situación económica y social nos permite identificar que son las actividades comerciales y de servicio, las que representan mejor los procesos de reestructuración económica que vive nuestro país; siendo una de las principales manifestaciones de la misma, la nueva estructura ocupacional y los cambios observados en las condiciones laborales.

De esta manera, la región Centro-Norte no sólo es importante por ser una zona de unión, al encontrarse en una posición intermedia, que funciona como enlace entre el norte del País y la región central, sino también porque en las últimas décadas, ha presentado importantes procesos de terciarización económica -producto de la globalización económica mundial y sobre todo de la crisis económica nacional- pudiéndose identificar importantes procesos de precarización laboral, segmentación del empleo y polarización económica.

- Desigualdad en el sector servicios

El tercer nivel de análisis parte de haber identificado a los servicios como el sector económico que está reflejando de una manera clara las nuevas tendencias observadas en el reordenamiento de la economía, a partir de los cambios experimentados en el mercado laboral. Entre los aspectos principales que permitieron conocer la desigualdad que se genera al interior del sector, se encuentra el tamaño de las empresas, ya que una de las

características principales dentro de esta reestructuración económica es la proliferación de pequeños negocios; así, nuestro caso de estudio no escapa a esta generalidad.

El tamaño del establecimiento permitió tener una idea del número de empleos generados al interior de cada subsector, además de comprobar que el subsector que requiere una mayor capacitación en sus empleados es el de servicios al productor, el cual no sólo es el que menos puestos de empleo genera, sino también el que ofrece los mejores salarios. Por su parte, los servicios de distribución y sobre todo al consumidor, generan más puestos de trabajo que no sólo se caracterizan por la escasa o nula capacitación de sus empleados, sino que también son empleos con gran inestabilidad laboral. Situación que nos permite detectar un importante proceso de segmentación ocupacional en las actividades terciarias, la cual –de acuerdo con Palomares (1997:60)- se caracteriza por dos aspectos fundamentales: el primero tiene que ver con el mercado de trabajo denominado “primario”, el cual ofrece empleos con altos salarios, buenas condiciones de trabajo, estabilidad del empleo y seguridad laboral, equidad y un proceso en la administración del trabajo debidamente reglamentado y con oportunidades de ascenso; mientras que el segundo aspecto tiene que ver con el mercado de trabajo “secundario”, el cual tiene empleos menos atractivos, bajos salarios, pobres condiciones de trabajo, variabilidad en el empleo, una pesada y muchas veces arbitraria disciplina y poca oportunidad de ascenso en los puestos de trabajo. Con lo que las condiciones de pobreza se vinculan a este último mercado de trabajo, y tienden a perpetuar condiciones de desigualdad ocupacional y del ingreso.

El poco tiempo que tienen laborando la mayor parte de las empresas entrevistadas, parece responder –en el caso de los servicios al productor- más que a un estímulo fomentado por el fortalecimiento de posturas competitivas, a las graves crisis económicas que ha sufrido el país en las últimas décadas. Del mismo modo, la situación en los otros dos tipos de servicio, parece estar más asociado al crecimiento de empleos poco productivos y mal remunerados, como consecuencia de las condiciones flexibles del empleo que se han agudizado con la globalización económica.

Por otro lado, es importante mencionar que la situación económica que presentan las empresas prestadoras de servicios, es delicada debido entre otras cosas a los gastos que realiza la empresa por el pago de la renta; y al casi inexistente apoyo gubernamental,

lo que las pone fuera del contexto de competencia con las empresas más grandes, localizadas en las grandes metrópolis.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la zona de estudio, se puede aseverar que el mercado de trabajo del sector servicios se caracteriza por la feminización de la fuerza de trabajo, la juventud de los empleados, así como la polarización y descualificación o desespecialización del trabajador. Es decir, se ha dado lugar a la formación de dos tipos de personal: el primero con baja o nula calificación, cuyas actividades pueden ser realizadas sin ninguna capacitación, como pueden ser: vigilar, etiquetar, limpiar, etc.; y un segundo grupo, de personal especializado o mejor capacitado, que realiza actividades de gestión o trabaja con tecnología más avanzada, como pueden ser: jefes de personal, personal contable o informático.

Resulta claro, el mayor crecimiento de ocupaciones de baja calificación si lo comparamos con aquellos de más alta calificación, permite apreciar la polarización del mercado laboral en el sector servicios. También se pudo comprobar que, el grupo de personal con menor calificación es el que está más expuesto a las deterioradas condiciones laborales, reforzando así la pérdida de especialización en los trabajadores, la ampliación de las tareas, la creación de nuevas obligaciones, o bien realizando actividades distintas a su capacitación, en función de las necesidades de la empresa.

Todo parece indicar que en este contexto de transformación del mercado laboral, las fuerzas de oferta y demanda pretenden mantener siempre bajos los salarios de los trabajadores no calificados, es decir, cercanos al salario mínimo y estimular el alza de los segmentos calificados, situación que indudablemente se perfila a un creciente distanciamiento y a una fuerte diferenciación de los mercados laborales en términos de ocupación y de distribución del ingreso.

Por otra parte, se observó que la difícil situación por la que atraviesan la mayor parte de las empresas entrevistadas, se debe entre otras cosas a la falta de apoyo gubernamental y privado, (a pesar de que el Banco de Comercio Exterior implantó programas de apoyo a los servicios profesionales, éstos no han sido suficientes, ni han tenido una amplia cobertura de empresas). La falta de cualquier tipo de estímulos –sobre todo de tipo económico- ha impedido que las empresas prestadoras de servicios eleven su productividad y/o su planta laboral, lo que los coloca en una situación desventajosa para competir con empresas más grandes y sobre todo con empresas extranjeras.

De esta manera, se vió que la trayectoria y las perspectivas de crecimiento de las empresas de servicio en las ciudades de Irapuato y Querétaro, caen dentro de un patrón de desarrollo económico que tiene que ver con la acumulación extensiva o postfordista, es decir, se observa en ellas un proceso que se caracteriza por absorber una fuerza de trabajo en ocasiones constante y en otras descendente, por tener una mínima introducción de innovaciones tecnológicas, y por un aprovechamiento más intenso de los recursos existentes o estrechándose para poder laborar en un mercado que presenta cada día condiciones de trabajo más restringidas.

- Líneas de investigación

De acuerdo con las condiciones observadas durante la investigación, surgen al menos tres posibles líneas nuevas de investigación que permitirían conocer aún más la problemática existente en el sector servicios, y cuatro preguntas, que se convierten en planteamientos de política para impulsar a este sector.

Una de las posibles líneas a seguir se refiere a realizar más estudios de caso sobre el tema de la desigualdad social en otros centros urbanos de tamaño intermedio, utilizando la metodología propuesta en el primer capítulo, con la finalidad de hacer estudios de corte comparativo, para poder comprender y profundizar aún más la situación de ampliación de la desigualdad social que vive nuestro país, dentro del contexto de apertura económica actual.

Una segunda línea de investigación, gira en torno a identificar aquellas regiones y ciudades en las que existan empresas prestadoras de servicios al productor, que tengan realmente capacidad y la productividad suficiente, para que una vez identificadas, se establezcan estrategias de apoyo al subsector que les permita a esas empresas establecer vínculos regionales o interregionales, además de la posibilidad de competir con otras empresas extranjeras.

Finalmente, se considera que es necesario identificar a distintas escalas de análisis es decir, local, regional o nacionalmente, en qué medida el crecimiento del sector servicios en general y de los subsectores de distribución y al consumidor en particular, responden a los crecientes procesos de terciarización de la economía producto de la acelerada urbanización, o bien se han expandido por las fuertes oleadas de competitividad comercial.

- Líneas de acción

Por su parte, los planteamientos que permiten vislumbrar posibles líneas de acción, implementadas a partir de políticas de impulso a los servicios y que se encuentran estrechamente asociadas con las líneas de investigación antes propuestas, son las siguientes:

¿En qué medida el crecimiento de los empleos en el sector servicios responde a estímulos de competencia o bien es consecuencia de un acelerado proceso de terciarización asociada a una creciente informalización, con proliferación de servicios poco dinámicos? En este sentido, considero que es necesario poner en práctica políticas de apoyo e impulso que favorezcan al sector servicios como parte de una estrategia de desarrollo regional, en la que se lograría por un lado, un importante crecimiento tanto en términos económicos como en la generación de empleos atractivos y bien pagados, que podrían reactivar el desarrollo económico, y por el otro, podría reducirse la preocupación de un crecimiento acelerado del sector terciario, a partir de la proliferación de empleo precario, mal pagado y poco atractivo.

¿De qué manera se pueden hacer más competitivas las empresas prestadoras de servicios al productor? Al considerar que los servicios en general y los servicios al productor en particular, son una parte dinámica de la economía y la estructura laboral, ya que presentan una importancia estratégica debido a sus conexiones directas con la producción y a su relativo "alto grado" de comercialización en mercados internacionales, considero que es fundamental estrechar aún más los lazos que existen con los sectores industriales, ya que su participación ha permitido la obtención de mejores ganancias a partir de decisiones adecuadas sobre la comercialización, diseño, administración financiera y derecho internacional, entre otros. Esto permitiría que el sector industrial apoyado en los servicios al productor, adquiriera no solamente un aumento en el nivel de competitividad, sino también un significado importante en el desarrollo regional. Por lo anteriormente expresado considero que es fundamental estrechar la interacción entre los servicios, los centros de decisión y los de producción.

Una tercer pregunta gira en torno a los servicios de distribución y al consumidor ¿de qué manera se pueden impulsar estos servicios si sus empleos parecen estar caracterizados por la informalidad? Los resultados de la investigación nos permitieron aseverar que las ocupaciones en estos subsectores corresponden –en su mayoría- a

actividades precarias y poco dinámicas, que representan un importante refugio de la población ante las situaciones de desempleo y pérdida de poder adquisitivo, por lo que sería necesario realizar una planificación comercial adecuada, en la que se establezcan normas que determinen la ubicación de los establecimientos, para que aquellos más grandes y mecanizados, no afecten las operaciones de los pequeños empresarios. Por otro lado, es necesario ofrecer estímulos y apoyo crediticio a los pequeños empresarios, para hacer más rentables sus negocios, ya que para ellos, las actuales condiciones críticas de la economía, no les permite alcanzar umbrales mínimos de renta, por lo que utilizan al trabajo familiar no remunerado o bien largas jornadas de trabajo, para tratar por lo menos de asegurar la percepción de un ingreso.

Finalmente ¿cuál sería la mejor manera de impulsar al sector servicios? Considero que una manera de reactivar la economía del país, sería precisamente, el brindar apoyo tanto gubernamental como privado, a partir de los bancos o algún otro mecanismo de apoyo crediticio a aquellas empresas prestadoras de servicios, que reúnan algunos requisitos como puede ser una importante productividad.

Es necesario que se implemente una política a nivel regional en la que se pongan en práctica programas de apoyo al sector servicios, que busquen por un lado elevar la productividad de las empresas para que se logre una mayor generación de empleos; conjuntamente con planes de desarrollo social y laboral, cuya finalidad sea una mayor capacitación de la población, para que les permita competir en la búsqueda de mejores alternativas ocupacionales, de una manera más equitativa en el mercado de trabajo, reflejándose por tanto en la obtención de mejores percepciones salariales, que si bien difícilmente lograrán disminuir la desigualdad social, si logren evitar un mayor deterioro en la economía de la población y en la ampliación de la brecha económica entre los que tienen mucho y los que tienen poco o nada.

Sin embargo este tipo de estrategias no podrá llevarse a cabo, mientras las autoridades que se encuentran en la toma de decisiones, no tengan pleno conocimiento de dos aspectos fundamentales: por un lado, la importancia que tiene la vinculación entre desarrollo regional y políticas de empleo, y por el otro, lo que significa la nueva economía de los servicios; así, considerando que el sector servicios es un importante instrumento para el desarrollo regional, el reto es diseñar una política para los servicios que se inserte adecuadamente en el contexto de las regiones de México.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR A.G. y GRAIZBORD B. (1995) "La reestructuración regional en México: Cambios de la actividad económica urbana 1980-1988", *Comercio Exterior*, 140-151 p.p.
- AGUILAR, A.G. y RODRIGUEZ, F. (1993) "Tendencias de desconcentración urbana en México, 1970-1990", Mimeo.
- AGUILAR, A.G. y RODRIGUEZ, F. (1995) *El Desarrollo Urbano de México a finales del siglo XX*, Luis Javier Castro y Eduardo Juárez (Coords.), INSEUR-NL, SOMEDE.
- AGUILAR, A.G. y RODRIGUEZ, F. (1997) "Tendencias de desconcentración urbana en México, 1970-1990", *Economía global y proceso urbano en México. Cambios y tendencias recientes*, en Aguilar y Rodríguez (Coords.), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Centro de Investigaciones Multidisciplinarias (CRIM), Cuernavaca, Morelos, México
- AGUILAR, A.G. y VAZQUEZ, M.I. (1998) "Reestructuración global y jerarquía urbana en México: cambio de empleo sectorial en las metrópolis regionales", en Zenteno René (Coord.), *Población, Desarrollo y Globalización*, El Colegio de la Frontera Norte, SOMEDE, México.
- AGUILAR, Adrián Guillermo (1997) "Metropolitan growth and labor markets in Mexico", *GeoJournal*, Vol. 43, No.4, 371-383.
- AGUILAR, Adrián Guillermo (1997) "Reestructuración global y mercado laboral en México, 1970-1990. Polarización social y pérdida de calidad en las ocupaciones", en *Economía global y proceso urbano en México. Cambios y tendencias recientes*. Aguilar y Rodríguez (Coords.), 123-149 pp., Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM-CRIM.
- ALBA Francisco (1993) "El mercado de trabajo: cambios en el modelo de absorción de la fuerza laboral", en Bazdresch C. et.al. (comps.), *México. Auge, crisis y ajuste*, El Trimestre Económico No. 73, Fondo de Cultura Económica, 179-200.
- ALONSO, José A. (1997) "La nueva cultura laboral en México", *Regiones y Desarrollo*, Vol. 1, No. 1, 79-89 p.p.
- ANUNCIOS EN DIRECTORIOS S.A. DE C.V (1997) Sección amarilla de la ciudad de Querétaro.
- ANUNCIOS EN DIRECTORIOS S.A. DE C.V. (1994) Sección amarilla de la ciudad de Irapuato, Guanajuato.

- ARROIO, J. Raymundo (1981) "El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado mexicano: 1940-1950", en Cordera Rolando (Comp.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana. Ensayos de interpretación histórica*, Colección Lecturas, El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, 101-150 págs., México.
- BLACKWOOD, D.L. y LINCH, R.G. (1994) "The measurement of inequality and poverty: A policy marker's guide to the literature", *World Development*, Vol. 22, No. 4, Washington D.C., U.S., pp. 567-578.
- BLANCO (1981) "El desarrollo de la crisis en México", *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, El trimestre económico, Fondo de Cultura Económica, 297-335 págs. México, D.F.
- BOLTVINIK, Julio (1989) "Estrategias de lucha contra la pobreza en América Latina, promovidas por tres organismos internacionales. Bases conceptuales y de medición", Mimeo
- BOLTVINIK, Julio (1990) *Pobreza y Necesidades Básicas. Conceptos y Métodos de Medición*; Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza, Caracas.
- BOLTVINIK, Julio (1994) "La satisfacción de las necesidades esenciales en México en los setenta y ochenta", *La desigualdad en México*, en Rolando Cordera y Carlos Tello (Coords.), 99-175 págs., Siglo XXI.
- BOLTVINIK, Julio y HERNANDEZ, Laos E. (1981) "Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", en Cordera Rolando (Comp.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana. Ensayos de interpretación histórica*, Colección Lecturas, El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, 456-533 págs., México.
- BUENO, E. (1987) *La pobreza en el contexto de las relaciones entre población y desarrollo*, Centro de Estudios Demográficos, Universidad de La Habana, Cuba.
- CABRAL, R. (1981) "Industrialización y Política Económica", Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana, Rolando Cordera (Coord.), 101-150, FCE, México.
- CAMPOS, Aragón Leticia (1995) "El ciclo largo de la caída salarial en México", *Problemas de Desarrollo*, Vol.26, No.102, 147-171 p.
- CANDIA, José Miguel (1989) "Pobreza y subempleo ¿Grupos marginales o sector informal?", *Problemas del Desarrollo*, No.78, Vol. XX, Julio-Septiembre, IIE, UNAM.
- CANDIA, José Miguel (1992) "Crisis económica, mercado de trabajo y precariedad laboral", *Problemas del Desarrollo*, Vol. XXIII, No.89, 147-162 p.

- CARABAÑA, Julio (1985) "La igualdad de oportunidades ante la educación en España desde 1970", *Igualdad, desigualdad y equidad en España y México*, Instituto de Cooperación Iberoamericana y El Colegio de México, 27-56 pp., España-Madrid.
- CASAR, I. José y ROSS, Jaime (1989) México: Informe sobre la Crisis (1982-1986), Carlos Tello (Coord.), CIIH, UNAM, México
- CASTELLS, Manuel (1989) "Information technology, the restructuring of Capital-Labor relationships, and the rise of the dual city", *The informational City*, Blackwell, 172-229 p.p.
- CASTELLS, Manuel (1996) "The transformation of work and employment: networkers, jobless and flex timers", *The rise of the network society. The information age: Economy, Society and Culture*, Vol. 1, 556 p.p., Blackwell Publishers.
- CEPAL (1986) *Efectos de la crisis en las condiciones de vida de los distintos estratos sociales de Guatemala*, Noviembre de 1986.
- CEPAL (1987) *La situación del bienestar social para el desarrollo en América Latina*, ONU, CEPAL.
- CEPAL (1991) *Panorama social de América Latina*, Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CETRE, Castillo Moisés (1998) "Comercio Internacional y normas laborales: el debate actual", *Comercio Exterior*, Vol.48, No.10, 797-803 p.p.
- COATES B.J., JOHNSTON R.J. and KNOX P.L. (1977) *Geography and inequality*.
- COFFEY, J. William (1996) "Forward and backward linkages of producer-services establishments: evidence from the Montreal metropolitan area", *Urban Geography*, Vol.17, No. 7, 604-632 p.p.
- CORTES F. y RUVALCABA R.M. (1984) *Técnicas estadísticas para el estudio de la desigualdad social*, El Colegio de México, 282 págs., México, D.F.
- CORTES, Fernando (1995) "Procesos sociales y demográficos en auxilio de la economía neoliberal. Un análisis de la distribución del ingreso en México durante los ochenta", *Revista Mexicana de Sociología*, No.2, 73-90 págs.
- CORTES, Fernando y RUBALCAVA, Rosa María (1983) "Análisis del cambio en la concentración a través del coeficiente de Gini", *Demografía y Economía*, Vol.XVII, No.4(56).
- CHAVEZ, Ana María (1993) "Migración y desigualdad social", *Población y Desigualdad Social en México*, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM.

- CHAVEZ, G. Fernando J. (1995) *Los servicios en México: crecimiento, empleo y rentabilidad*, Universidad Autónoma Metropolitana, Fundación Friedrich Ebert, 1-224 p.p., México.
- DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (1998) "El TLCAN y las relaciones laborales en México", *Comercio Exterior*, Vol.48, No. 10, 829-835 p.p.
- DE LA GARZA, Enrique y BOUZAS, Alfonso (1998) "Flexibilidad del trabajo y contratación colectiva en México", *Revista Mexicana de Sociología*, 87-122 p.p., IIS, No. 8
- DUSSEL, Peters E. (1997) *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, Editorial Jus, 326 págs., México, D.F.
- FAINSTEIN, S. Susan, G. Ian and Michael Harbe (1992) "Introduction: London and New York in the contemporary world", *Divided Cities. New York and London in the contemporary world*, Blackwell Publishers, Oxford U.K. & Cambridge, USA, 293 p.
- FAN, Cindy and CASETTI, Emilio (1994) "The spatial and temporal dynamics of US regional income inequality, 1950-1989", *The Annals of Regional Science*, No.2, Vol.28, p.p.177-196.
- FERRES, Juan Carlos y LEON, Arturo (1990) "Magnitud de la situación de la pobreza", *Revista de la CEPAL No.41*
- FINQUELIEVICH, S. y LAURELLI, E. (1990) "Innovación tecnológica y reestructuración desigual del territorio: Países desarrollados- América Latina, *Revista Panamericana de Planificación*, Vol.23, No. 89, 191-222 p.p.
- FOREING TRADE DIRECTORY (1996) Directorio de empresas exportadoras del estado de Guanajuato, Gobierno del estado de Guanajuato y Coordinadora de fomento al comercio exterior del estado de Guanajuato.
- GARZA, G. y RIVERA, S. (1994) *Dinámica macroeconómica de las ciudades en México*, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, El Colegio de México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- GARZA, Gustavo (1998) "Desarrollo Económico y distribución de la población urbana en México, 1960-1990", en *Tlaxcala en el marco de la política regional mexicana*, Carrillo Huerta y Valdivieso Sandoval (Coords.), 17 – 41 págs., Universidad Autónoma de Tlaxcala.
- GOMEZ, Salgado Arturo (1996) "Contracción de 23.9% de los salarios que cotizan en el IMSS", *El Financiero*, Viernes 5 de julio, México, D.F., pág.15
- GOMEZ, Solórzano Marco A. (1992) "Las transformaciones del proceso de trabajo en gran escala internacional", *La reestructuración industrial en México*, en Morales Josefina (Coord.), 1-206 p.p., Editorial Nuestro Tiempo, México, D.F.

- GONZALEZ, Eduardo (1981) "Empresarios y obreros: dos grupos de poder frente a la crisis y la política económica en los setentas", en Cordera Rolando (Comp.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana. Ensayos de interpretación histórica*, Colección Lecturas, El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, 638-665 págs., México.
- GONZALEZ, García de Alba et.al. (1992) "Distribución territorial de las estrategias sectoriales 1990-1994", *Investigaciones Geográficas. Boletín del Instituto de Geografía*, Número especial, UNAM, México.
- GONZALEZ, García L. y MONTERRUBIO, G. (1994) *Tendencias en la dinámica y la distribución de la población 1970-1992*.
- GONZALEZ, Salazar Gloria (1993) "Acerca de la calidad de vida", *Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Complejo geográfico, socioeconómico y político. Qué fue, qué es y qué pasa*, Bassols Batalla y González Salazar: (coords.), Colección: La estructura económica y social de México, Instituto de Investigaciones Económicas, Departamento del Distrito Federal, 406-431 págs.
- GONZALEZ, Salazar Gloria (1995) "Economía y política social. Un esbozo esquemático con referencia a México", *Problemas del Desarrollo*, Vol.26, No.100, 171-190 p.
- GRUPO FINANCIERO BANAMEX-ACCIVAL (1997) "Examen de la situación económica de México", Vol. LXXIII, No. 863, Revista Mensual, *División de Estudios Económicos y Sociales*, 395-432 p.p.
- HAMNETT, Chris (1994) "Social polarisation in global cities: theory and evidence", *Urban Studies*, Vol.31, No.3, 401-424 p.p.
- HARVEY David (1977) *Urbanismo y Desigualdad Social*, Siglo XXI editores, 340 págs.
- HERNANDEZ, Laos E. (1984) "La desigualdad regional en México 1900-1980", *La desigualdad en México*, Cordera y Tello (Coords.), Siglo XXI, México.
- HERNANDEZ, Laos E. (1990) "Medición de la intensidad de la pobreza y de la pobreza extrema en México 1963-1988", *Investigación Económica*, No.191, Vol. XLIX, Enero-Marzo.
- HIERNAUX, Nicolás (1995) "Reestructuración económica y cambios territoriales en México. Un balance 1982-1995", *Revista de Estudios Regionales*, No. 43, 151-187 p.p.
- INEGI (1980, 1989 y 1994) Censos Económicos de los estados de Guanajuato y Querétaro.
- INEGI (1980, 1989, 1996) Censos Económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.
- INEGI (1984; 1989; 1992) Censos Generales de Población y Vivienda.

- INEGI (1995) *Conteo de Población y Vivienda*. Estados de Guanajuato y Querétaro.
- INSTITUTO DE COOPERACIÓN IBEROAMERICANA y EL COLEGIO DE MEXICO (1985) *Igualdad, desigualdad y equidad en España y México*, 567 págs., España-Madrid.
- KAZTMAN, Rubén (1989) "La heterogeneidad de la pobreza. El caso de Montevideo", *Revista de la CEPAL*, No. 37.
- KEMPEN, Eva T. Van (1994) "The dual city and the poor: social polarization, social segregation and life chances", *Urban Studies*, Vol.31, No.7, 995-1015 p.p.
- LATAPI, Pablo (1985) "La desigualdad educativa en México", *Igualdad, desigualdad y equidad en España y México*, Instituto de Cooperación Iberoamericana y El Colegio de México, 199-224 pp., España-Madrid.
- LOPEZ, Gallardo Julio (1986) "La distribución del ingreso en México: estructura y evolución", *La desigualdad en México*, en Rolando Cordera y Carlos Tello (Coords.), 257-280 pp., Siglo XXI editores, México.
- LOPEZ, Gallardo Julio (1994) "Antecedentes sobre la evolución de la distribución del ingreso en México", *La desigualdad en México*, en Rolando Cordera y Carlos Tello (Coords.), 75-98 págs., Siglo XXI.
- LUSTIG, Nora (1986) "La desigual distribución del ingreso y de la riqueza", *La desigualdad en México*, Rolando Cordera y Carlos Tello (Coords.), 281-293 p.p., Siglo XXI editores, México.
- LUSTIG, Nora (1993) "El efecto social del ajuste", en Bazdresch C. et.al. (comps.), *México. Auge, crisis y ajuste*, El Trimestre Económico No. 73, Fondo de Cultura Económica, 201-238.
- MACKINLAY, C. (1989) "México y América Latina bajo el signo de la crisis", Estancamiento económico y crisis social en México, 1983-1988, Lechuga y Chávez (Coords.), Tomo I Economía, 47-78 pp., Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- MANRIQUE, C. (1992) "Reforma de Estado y Modernización Integral. ¿Bases para un nuevo modelo de desarrollo?, México: Integración y Globalización ¿antecedentes de un modelo de desarrollo?, Alicia Girón (Coord.), IIE, UNAM, México.
- MARTINEZ, Ifigenia (1989) "Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México", México: Informe sobre la Crisis (1982-1986), Carlos Tello (Coord.), CIIH, UNAM, 373-420 pp., México.
- MOCTEZUMA, Navarro D. (1993) "El distanciamiento económico de los mexicanos", en *Población y desigualdad social en México*, Béjar Navarro y Hernández Bringas (coords.), 55-87 págs., CRIM-UNAM, México.

- MORENO, J. Antonio y ESCOLANO, U. Severino (1992) "La distribución de bienes: el comercio interior", en *El comercio y los servicios para la producción y el consumo*, págs. 101-177, Editorial Síntesis, Madrid España.
- MORENO, J. y ESCOLANO U. (1992) "Los servicios a las empresas", en *El comercio y los servicios para la producción y el consumo*, págs. 11-59, Editorial Síntesis, Madrid España.
- MUÑOZ, G. Humberto y SUAREZ, Z. Ma. Herlinda (1994) "El sistema educativo mexicano: Una visión de largo plazo", *Población y desigualdad social en México*, Béjar Navarro y Hernández Héctor (coords.), CRIM, UNAM.
- NAVARRO, Jorge (1993) "Pobreza y ajuste. El caso de Honduras", *Revista de la CEPAL no.49*.
- OLIVEIRA y ROBERTS (1995) "Urban development and Social Inequality in Latin America", *Urbanización en Latinoamérica*, 253-515 p.p.
- ORTIZ, Wadgymar Arturo (1995) "Reflexiones acerca de los procesos devaluatorios recientes en México 1982-1994", *Problemas del Desarrollo*, Vol.26, No.101, 125-144 págs.
- PAHL, R. E. (1988) "Some remark on informational work, social polarization and the social structure", *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 12, No.2, 247-267 p.p.
- PALOMARES, León Humberto (1997) "Pobreza por segmentación del empleo", *Ciudades*, No.36, 59-64 p.p., RNIU, Puebla. México.
- PEDRERO, Nieto Mercedes (1997) "Tendencias recientes del empleo en ciudades medias", *Economía global y proceso urbano en México*, Aguilar A.G. y Rodríguez H. (comps), 151-175 p.p.
- PINEDA, Pablo (1990) "El enfrentamiento de la crisis de 1982 por el estado mexicano", *Estudios Económicos y Sociales*, No.9, Instituto de Estudios Sociales, UAG, México.
- PREALC (1986) Buscando la equidad-planificación para la satisfacción de las necesidades básicas, PREALC/OIT, Santiago de Chile.
- PREALC (1988) Deuda social. ¿Qué es, cuánto es, cómo se paga?, Publicaciones de la OIT, primera edición.
- RENDON, Teresa y SALAS, Carlos (1989) "El empleo y los salarios durante la crisis", Estancamiento económico y crisis social en México, 1983-1988, Lechuga y Chávez (Coords.), Tomo I Economía, 549-585 pp., Universidad Autónoma Metropolitana, México.

- ROBERTS, Bryan (1995) "The urban economy and the organization of the labour market", *The making of citizens. Cities of peasants revisited*, 113-133 p.p.
- ROBERTS, Bryan R. (1995) "The nature of urban stratification", *The making of citizens. Cities of peasants revisited*, 134-156 p.p.
- ROGERSON, R., A. M. FINDLAY AND A. MORRIS (1987) *The Geography of quality of life, Occasional Paper Series, No.22*, Department of Geography, University of Glasgow.
- ROS, Jaime (1981) "Inflación: la experiencia de la década de los setentas", en Cordera Rolando (Comp.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana. Ensayos de interpretación histórica*, Colección Lecturas, El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, 422-438 págs., México.
- ROVZAR, Eugenio (1986) "Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso en México (1958-1977)", *La desigualdad en México*, R. Cordera y C. Tello (Coords.), Siglo XXI editores, 293-332 p.p., México, D.F.
- ROZGA, R. (1993) "Dos propuestas de clasificación de las industrias modernas en el Estado de México", Documento Interno No.13, del proyecto 839/92, *Las industrias modernas en el desarrollo del Estado de México*, Toluca.
- RUIZ, Chiapetto C. (1993) "Hacia un país urbano", en Alba Francisco y Cabrera Gustavo (Comps.), *La población en el desarrollo contemporáneo de México*, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, El Colegio de México, 159-181 p.p.
- SANTOS, Eduardo (1989) "La pobreza en el Ecuador", *Revista de la CEPAL* no.38
- SCHKOLNIK, M. (1990) "Diagnósticos y perspectivas de la pobreza y el empleo. Orientaciones de política", *Revista Interamericana de Planificación*, Vol. XXIII, Nos. 91 y 92, Julio-Diciembre, México.
- SECOFI (1988) *Ley Federal para el fomento de la microindustrias*, México.
- SECRETARÍA DE DESARROLLO URBANO Y ECOLOGÍA (1991) *Sistema Urbano Regional*, México.
- SECRETARÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO (1973) *IX Censo General de Población y Vivienda de 1970*, Dirección General de Estadística, México.
- SEN, A. (1992) "Sobre conceptos y medidas de pobreza", *Comercio Exterior*, Vol. 42, No.4, México.
- SMITH, M. David (1993) "Social justice in the changing metropolis", ponencia presentada en el International Symposium on Metropolitan Systems: New approaches and perspectives, Toluca, México, 20 al 22 de octubre, mimeo.

- SMITH, M. David (1994) *Geography and Social Justice*, Blackwell Publishers, Oxford UK and Cambridge, USA, 325 p.
- SOLIS, González J.L. (1989) "Crisis y política económica en México", Estancamiento económico y crisis social en México, 1983-1988, Lechuga y Chávez (Coords.), Tomo I Economía, 183-200 pp., Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- STERN, Claudio (1993) "Algunas dimensiones teórico-metodológicas en el estudio de la desigualdad social y sus relaciones con el cambio demográfico", en Béjar Navarro y Hernández Bringas (coords.), *Población y desigualdad social en México*, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM, Cuernavaca, Morelos.
- TAYLOR-DORMOND, Marvin (1991) "El Estado y la pobreza en Costa Rica", *Revista de la CEPAL No. 43*.
- TELLO, Carlos (1981) "Las utilidades, los precios y los salarios: los años recientes", en Cordera Rolando (Comp.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana. Ensayos de interpretación histórica*, Colección Lecturas, El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, 748-805 págs., México.
- TUIRAN, Rodolfo (1993) "Las respuestas de los hogares de sectores populares urbanos frente a la crisis: el caso de la Ciudad de México", en *Población y desigualdad social en México*, Béjar Navarro y Hernández Bringas (coords.), 89-166 págs., CRIM-UNAM, México.
- TURNER, Bryan (1986) *Equality*, Key ideas, series editors: Peter Hamilton, Ellis Horwood Tavistock publications, Great Britain, 143 p.
- VAN KEMPEN, Eva T. (1994) "The dual city and the poor: social polarization, social segregation and life chances", *Urban Studies*, Vol.31, No.7, 995-1015 p.p.
- VELLINGA, Menno y LÓPEZ, Edgar (1986) *Ingreso: Distribución y Redistribución, Movilidad Social y Niveles de Vida, 1965-1985 (Informe de una investigación en el área metropolitana de Monterrey)*, Centro de Investigaciones Económicas, 187 págs., Monterrey, México.
- VUSKOVIC, Pedro (1993) *Pobreza y Desigualdad en América Latina*, Colección Alternativas, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, Coordinación de Humanidades, UNAM, 281 Págs.
- ZARAGOZA, José (1996) "Las nuevas actividades productivas y el crecimiento exponencial del así denominado sector servicios", *Problemas del Desarrollo*, Vol. 27, No. 105, 193-208 p.p., IIE, UNAM.

ANEXOS METODOLOGICOS

ANEXO 1

Análisis del sector servicios en la región Centro-Norte de México

Se realizó una base de datos para los cinco estados que integran la región, con información de 6 variables: número de establecimientos de Servicios al Productor, al Consumidor y de Distribución, cada uno de ellos con la población ocupada que labora en los mismos, durante el periodo 1989-1994, con la finalidad de identificar los procesos de cambio registrados en las ramas de estos sectores, obteniéndose los siguientes resultados:

En el Cuadro 1 se puede observar que el mayor número de establecimientos y de personal ocupado, corresponde a los servicios de distribución, seguidos por los servicios al productor y al último los servicios al consumidor.

Cuadro No. 1. Diferencias absolutas en el sector servicios por tipo de servicio en la región Centro-Norte (1989-1994)

	Productor		Consumidor		Distribución	
	Establecimi.	PO	Establecimi.	PO	Establecimi.	PO
Aguascalientes	8,117	28,483	4,306	12,463	25,066	54,765
Guanajuato	4,126	11,514	1,976	6,759	10,036	22,653
Querétaro	2,950	5,481	1,593	4,350	6,790	13,400
San Luis Potosí	2,853	12,633	1,585	5,911	5,797	15,591
Zacatecas	2,642	9,794	1,613	6,039	5,606	12,504
Total regional	20,688	67,905	11,073	35,522	53,295	118,913

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

En el Cuadro 2 se aprecia nuevamente, la gran dinámica experimentada por los servicios de distribución, tanto en el número de establecimientos como en la cantidad de población que labora en ellos, ya que el crecimiento registrado entre 1989 y 1994 fue mayor del 100%. Destaca el caso del estado de Guanajuato, el cual presentó un aumento superior al 200% en el número de establecimientos dedicados a los servicios de distribución.

Es importante mencionar el comportamiento de los servicios al productor, ya que en el mismo cuadro 2 se puede apreciar un incremento generalizado en la región, tanto en el número de establecimientos como en el personal ocupado, el cual durante este periodo presentó un crecimiento cercano al 70%.

Cuadro No.2. Dinámica del sector servicios por tipo de servicio en la región Centro-Norte, 1989-1994. (valores porcentuales).

	Total establec.	Total	Productor		Consumidor		Distribución	
	Servicios	PO	Establecimi.	PO	Establecimi.	PO	Establecimi.	PO
Aguascalientes	7,819	29,541	67.0	63.0	33.0	37.0	151.0	110.0
Guanajuato	28,288	97,542	67.0	68.0	33.0	31.0	204.0	144.0
Querétaro	8,094	33,949	65.0	65.0	35.0	35.0	152.0	102.0
San Luis Potosí	12,297	41,362	70.0	65.0	30.0	35.0	168.0	130.0
Zacatecas	6,113	16,612	65.0	58.0	35.0	42.0	138.0	148.0
Total regional	62,611	219,006	64.0	65.0	33.0	35.0	120.0	130.0

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

A partir de la identificación de los procesos de cambio del sector servicios, se determinó que Guanajuato y Querétaro no solamente presentan una gran dinámica de crecimiento urbano y cambios importantes en toda su economía, sino que también el total de sus ciudades representa casi el 60% de las ciudades contenidas en la región, así se procedió a seleccionar únicamente dos ciudades de estos estados para profundizar en ellas y analizar las condiciones de desigualdad en que se encuentran.

En lo que se refiere a la cuestión urbana podemos ver en el cuadro 3 que en los dos estados, solo existe una ciudad de más de 500,000 habitantes –sin tomar en cuenta las áreas metropolitanas-, lo que representa el 3.3% de los casos y que corresponde a la ciudad de León en el estado de Guanajuato; el extremo opuesto lo ocupan aquellas ciudades pequeñas menores a 100,000 habitantes, cuya concentración representa el 83% del total de ciudades, mientras que el 13% restante, lo están representando aquellas ciudades con mas de 100,000 habitantes pero con menos de 500,000.

Cuadro 3. Ciudades medias de Querétaro y Guanajuato.
Clasificación por rango-tamaño (1995).

Localidad	Edo.	Población urbana
De 500,000 a 999,999		
León	GTO.	758,279
De 250,000 a 499,999		
Querétaro	QRO	385,503
Irapuato	GTO.	265,042
De 100,000 a 249,999		
Celaya	GTO.	214,856
Salamanca	GTO.	123,190
De 50,000 a 99,000		
Guanajuato	GTO.	73,108
San Juan del Río	QRO	61,652
Valle de Santiago	GTO.	56,009
San Fco. Del Rincón	GTO.	52,291
Acámbaro	GTO.	52,248
Silao	GTO.	50,828
De 15,000 a 49,000		
San Miguel de Allende	GTO.	48,935
Cortazar	GTO.	45,579
Moroleón	GTO.	41,136
Dolores Hidalgo	GTO.	40,001
Uriangato	GTO.	37,845
Salvatierra	GTO.	33,520
San Luis de la Paz	GTO.	32,229
Santa Cruz de Juventino Rosas	GTO.	29,828
Pénjamo	GTO.	27,276
Yuriria	GTO.	23,725
Pueblito, El - Villa Corregidora	QRO	23,022
San Felipe	GTO.	20,624
Apaseo el Alto	GTO.	19,901
Abasolo	GTO.	19,808
Tequisquiapan	QRO	19,231
Comonfort	GTO.	18,327
Villagrán	GTO.	18,144
Apaseo el Grande	GTO.	17,542
Romita	GTO.	16,535

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

De esta manera y bajo el criterio de rango-tamaño, se considero que las ciudades de Querétaro e Irapuato no solo presentan un patrón urbano similar, al estar ubicadas dentro del mismo rango de población (entre los 250,00 y menos de 500,000 habitantes), sino que también son consideradas como ciudades medias grandes dentro de la jerarquía urbana, lo que las hace susceptibles de ser analizadas bajo este mismo esquema.

En lo que se refiere a su dinámica económica, tenemos que en los servicios al productor, el aumento en el número de establecimientos y de población ocupada, la mayor diferencia absoluta corresponde a la ciudad de León, Guanajuato, seguida por las ciudades de Querétaro e Irapuato. Por otro lado, el mayor incremento porcentual de las mismas variables pertenece en primer lugar a la ciudad de Querétaro (93%), seguida por León (86.0%), Salamanca (66%) e Irapuato (65%), la cercanía de los valores en las dos ciudades y la discriminación a partir del criterio de rango-tamaño, dejan a Irapuato como una ciudad que presenta grandes cambios en la expansión de los servicios al productor. Mientras que en las tasas de crecimiento podemos observar la misma tendencia antes descrita, es decir, la mayor tasa de crecimiento para el periodo 1989-1994 le corresponde a la ciudad de Querétaro con 14%, León con 13% y Salamanca e Irapuato con casi 11%.

Cuadro 4. Región Centro-Norte de México. Dinámica de los servicios al productor. Establecimientos y Población Ocupada 1989-1994

Localidad	EDO.	Incremento %		Tasa de crecimiento		Diferencias absolutas	
		No. De Establecim.	PO	No. De Establecim.	PO	No. De Establecim.	PO
De 500,000 a 999,999							
León	GTO.	86.0	82.5	13.2	12.8	2,872	11,436
De 250,000 a 499,999							
Querétaro	QRO.	93.0	111	14.1	16.1	1,993	9,632
Irapuato	GTO.	65.7	45.4	10.6	7.8	1,053	2,360
De 100,000 a 249,999							
Celaya	GTO.	45.2	89.1	7.7	13.6	813	6,648
Salamanca	GTO.	66.9	54.1	10.8	9.0	486	1,296

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

En lo que se refiere a los servicios al consumidor tenemos que el mayor incremento porcentual en el número de establecimientos, lo registró la ciudad de León (102.5%), seguida por Querétaro (101.2%) e Irapuato (75.0%), observándose en el

Cuadro 5 el mismo comportamiento para la variable de población ocupada, esta misma tendencia se observa en el caso de las tasas de crecimiento y las diferencias absolutas.

Cuadro 5. Región Centro-Norte de México. Dinámica de los servicios al consumidor. Establecimientos y Población Ocupada 1989-1994

Localidad	EDO.	Incremento %		Tasa de crecimiento		Diferencias absolutas	
		No. De Establecim.	PO	No. De Establecim.	PO	No. De Establecim.	PO
de 500,000 a 999,999							
León	GTO.	102.5	89.9	15.2	13.7	1,402	5,159
de 250,000 a 499,999							
Querétaro	QRO.	101.2	71.7	15.0	11.4	1,124	3,992
Irapuato	GTO.	75.0	61.2	11.8	10.0	481	1,407
de 100,000 a 249,999							
Tlaxcala	GTO.	48.0	45.8	8.2	7.8	312	1,237
Salamanca	GTO.	52.0	28.7	8.7	5.2	204	392

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

El comportamiento que presentan las mismas variables en los servicios de distribución tiene algunas diferencias, por ejemplo mientras que en términos absolutos el mayor crecimiento en el número de establecimientos y población ocupada le corresponde en primer lugar a la ciudad de León y en segundo a Querétaro, tanto en los incrementos porcentuales como en las tasas de crecimiento el segundo lugar lo ocupa la ciudad de Irapuato, seguida por Querétaro (Cuadro 6).

Cuadro 6. Región Centro-Norte de México. Dinámica de los servicios de distribución. Establecimientos y Población Ocupada 1989-1994

Localidad	EDO.	Incremento %		Tasa de crecimiento		Diferencias absolutas	
		No. De Establecim.	PO	No. De Establecim.	PO	No. De Establecim.	PO
de 500,000 a 999,999							
León	GTO.	87.3	68.5	13.4	11.0	8,535	20,218
de 250,000 a 499,999							
Querétaro	QRO.	59.8	56.6	9.8	9.4	3,416	9,995
Irapuato	GTO.	70.1	50.7	11.2	8.6	2,463	5,684
de 100,000 a 249,999							
Tlaxcala	GTO.	50.8	36.0	8.6	6.3	2,056	4,682
Salamanca	GTO.	59.9	53.5	9.7	8.9	1,229	2,851

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

Como puede observarse en el Cuadro 7, el mayor incremento porcentual al interior del sector servicios es para aquellos dedicados al consumidor, seguidos por los servicios al productor y, finalmente por los de distribución. En estos últimos servicios tenemos que los mayores incrementos los experimentaron las ciudades de León, Irapuato y Querétaro. Los establecimientos de servicios al productor vieron incrementar porcentualmente su número en las ciudades de Querétaro, León e Irapuato, con 93.0%, 86.0% y 66% respectivamente, mientras que los servicios al consumidor, aumentaron principalmente en León (102.5%), Querétaro (101.2%) e Irapuato (75.0%).

De esta manera se eligió a las ciudades de Querétaro e Irapuato como casos particulares de estudio, las cuales se encuentran en el rango de ciudades medias grandes, al contar con una población ubicada dentro de los 250,000 y menos de 500,000 habitantes.

Analizando en forma particular a las ciudades de Querétaro e Irapuato tenemos que la ciudad que más ha expandido establecimientos de servicios al productor fue Querétaro, superando en 27.3 puntos porcentuales a Irapuato. Mientras que en establecimientos dedicados al consumidor la diferencia es de 26.2 puntos, en tanto que los servicios de distribución presentan una tendencia contraria, al superar Irapuato a Querétaro en 10.3 puntos porcentuales.

Cuadro 7. Dinámica del sector servicios en las ciudades seleccionadas de más de 100,000 habitantes en la región Centro-Norte (Incrementos porcentuales 1989-1994)

Localidad	EDO.	Productor Establecimientos	Consumidor Establecimientos	Distribución Establecimientos
De 500,000 a 999,999				
León	GTO.	86.0	102.5	87.3
De 250,000 a 499,999				
Querétaro	QRO.	93.0	101.2	59.8
Irapuato	GTO.	65.7	75.0	70.1
De 100,000 a 249,999				
Celaya	GTO.	45.2	48.0	50.8
Salamanca	GTO.	66.9	52.0	59.9

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

En el Cuadro 8, podemos observar que el comportamiento de la variable de población ocupada presenta el mayor incremento porcentual en las ocupaciones de los servicios al productor, seguidas por los servicios al consumidor y, finalmente los de distribución. A nivel ciudad podemos ver que el aumento de población ocupada en los servicios al productor, se presentó en la ciudad de Querétaro en primer lugar, el aumento de empleos en los servicios al consumidor correspondió a la ciudad de León, al igual que los servicios de distribución.

Cuadro 8. Dinámica del sector servicios en las ciudades seleccionadas de más de 100,000 habitantes en la región Centro-Norte (Incrementos porcentuales 1989-1994)

Localidad	EDO.	Productor Población Ocupada	Consumidor Población Ocupada	Distribución Población Ocupada
De 500,000 a 999,999				
León	GTO.	82.5	89.9	68.5
De 250,000 a 499,999				
Querétaro	QRO.	111.0	71.7	56.6
Irapuato	GTO.	45.4	61.2	50.7
De 100,000 a 249,999				
Celaya	GTO.	89.1	45.8	36.0
Salamanca	GTO.	54.1	28.7	53.5

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

En lo que se refiere a la población ocupada a nivel ciudad, tenemos que Querétaro supera a Irapuato en casi 65 puntos porcentuales a las ocupaciones de los servicios al productor, en menor medida se tiene que tanto los servicios al consumidor como los de distribución sus valores son superados por Querétaro en 10.5 puntos porcentuales para el primer caso y 5.9 puntos en el segundo.

El análisis de estas dos ciudades continúa con una revisión a detalle del sector servicios en el que se consideraron para los servicios al productor 5 subsectores y 20 ramas de actividad, en el caso de los servicios al consumidor se contemplaron 4 subsectores y 11 ramas, mientras que en los de distribución se tomaron en cuenta 2 subsectores y 9 ramas de actividad (Cuadros 9, 10 y 11).

Cuadro 9. Servicios al productor. Ramas y subsectores

RAMA	SUBSECTOR
	Subsector 81 (Servicios financieros de seguros y fianzas)
8110	Servicios de Instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito
	Subsector 83 (Servicios de alquiler de bienes muebles)
8311	Alquiler de equipo. Maquinaria y mobiliario
8312	Otros servicios de alquiler
	Subsector 92 (Servicios educativos, investigación, médicos, de asistencia social y asociaciones civiles y religiosas)
9211	Servicios educativos. Sector privado.
9221	Servicios de investigación científica. Sector privado
9231	Servicios médicos, odontológicos y veterinarios. Sector privado.
9241	Servicios de asistencia social. Sector privado
9250	Servicios de asociaciones comerciales, profesionales y laborales
9290	Servicios de organizaciones políticas, civiles y religiosas
	Subsector 95 (Servicios profesionales, técnicos, especializados y personales. Incluye los prestados a las empresas).
9510	Prestación de servicios profesionales, técnicos, especializados y personales. Excluye los agropecuarios.
9520	Servicios personales diversos
9530	Servicios de tintorería y lavandería
9540	Servicios domésticos
	Subsector 97 (Servicios relacionados con agricultura, ganadería, construcción, transporte, financieros y comercio).
9710	Servicios agricultura y ganadería. Incluye distribución de agua en obras de riego
9720	Servicios relacionados con la construcción
9731	Servicios relacionados con el transporte terrestre
9733	Servicios relacionados con el transporte aéreo
9740	Servicios relacionados con instituciones financieras, seguros y fianzas
9750	Servicios de intermediarios de comercio
9790	Servicios de agencias de viajes y almacenaje

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

Cuadro 10. Servicios al Consumidor. Ramas y subsectores.

RAMA	SUBSECTOR
	Subsector 82. Servicios de alquiler y administración de bienes inmuebles
8211	Servicios de alquiler de bienes inmuebles
8212	Otros servicios inmobiliarios
	Subsector 93. Restaurantes y hoteles
9310	Restaurantes, bares y centros nocturnos
9320	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal
	Subsector 94. Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos
9411	Servicios de esparcimiento relacionados con cinematografía, teatro, radio y TV. Sector privado. Incluye autores, compositores y artistas independientes
9412	Servicios de esparcimiento relacionados con cinematografía, teatro, radio y TV prestados por el sector público
9421	Servicios culturales prestados por el sector privado
9491	Servicios en centros recreativos y deportivos y otros servicios de diversión prestados por el sector privado. Excluye centros nocturnos.
	Subsector 96. Servicios de reparación y mantenimiento
9611	Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo. Incluye equipo de transporte
9612	Servicio de reparación y mantenimiento automotriz
9613	Otros servicios de reparación. Principalmente a hogares

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

Cuadro 11. Servicios de Distribución. Ramas y subsectores.

RAMA	SUBSECTOR
	Subsector 61. Comercio al por mayor
6110	Compra-venta material de desecho
6120	Productos no-alimenticios (incluye alimentos para animales)
6140	Productos alimenticios (incluye bebidas y tabaco)
	Subsector 62. Comercio al por menor
6210	Productos alimenticios (bebidas y tabaco) establecimientos especializados
6220	Productos alimenticios (supermercados, tiendas autoservicio, almacenes)
6230	Productos no-alimenticios (en establecimientos especializados)
6240	Productos no-alimenticios (en tiendas departamentales y almacenes)
6250	Automóviles, incluye llantas y refacciones
6260	Estaciones de gasolina (gasolineras)

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

La gran cantidad de información derivada de este ejercicio estadístico, nos llevó a discriminar subsectores y ramas, bajo el criterio de seleccionar únicamente a aquellas consideradas como las más representativas de los cambios inherentes a los procesos de globalización e internacionalización del capital, quedando de esta manera los subsectores 95, 93 y 62 de los servicios al productor, consumidor y distribución respectivamente. La discriminación por rama de estos subsectores se debió al siguiente análisis:

Cuadro 12. Subsectores y ramas seleccionadas para la aplicación de encuestas en las ciudades de Querétaro e Irapuato

Sector Servicios	Subsector No.		Rama No.	
Productor	95	Servicios profesionales, técnicos, especializados y personales. Incluye los prestados a las empresas	9510	Prestación de servicios profesionales, técnicos, especializados y personales. Excluye los agropecuarios
Consumidor	93	Restaurantes y hoteles	9310	Restaurantes, bares y centros nocturnos
Distribución	62	Comercio al por menor	6210	Productos alimenticios (bebidas y tabaco) establecimientos especializados
			6220	Productos alimenticios (supermercados, tiendas autoservicio almacenes)

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

Cuadro 13. Querétaro. Dinámica de los establecimientos de servicios por subsector y rama económica (1989-1994)

Subsector	Rama	Establec. 89	Establec. 94	Diferencia	Tasa	Incremento %
Al Productor						
95	9510	326	750	424	18.13	130.06
	9520	257	549	292	16.39	113.62
	9530	37	-	-	-	-
	9540	-	-	-	-	-
Total		620	1375	755	17.27	121.77
Al Consumidor						
93	9310	920	1811	891	14.51	96.85
	9320	38	39	1	0.52	2.63
Total		958	1850	892	14.07	93.11
De Distribución						
62	6210	2705	4115	1410	8.75	52.13
	6220	47	79	32	10.94	68.09
	6230	2317	3767	1450	10.21	62.58
	6240	-	46	-	-	-
	6250	163	275	112	11.03	68.71
	6260	-	11	-	-	-
Total		5254	8293	3039	9.56	57.84

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

Nota: El signo (-) corresponde a la carencia de información en la variable.

Cuadro 14. Querétaro. Dinámica de la Población Ocupada en los servicios por subsector y rama económica (1989-1994)

Subsector	Rama	Establec. 89	Establec. 94	Diferencia	Tasa	Incremento %
Al Productor						
95	9510	1,488	5,152	3,664	28.20	246.24
	9520	385	862	477	17.49	123.90
	9530	92	210	118	17.95	128.26
	9540	-	15	15	-	-
Total		1,965	6,239	4,274	25.99	217.51
Al Consumidor						
93	9310	3,270	6,571	3,301	14.98	100.95
	9320	774	883	109	2.67	14.08
Total		4,044	7,454	3,410	13.01	84.32
De Distribución						
62	6210	4,878	7,548	2,670	9.12	54.74
	6220	1,008	1,329	321	5.68	31.85
	6230	6,021	9,675	3,654	9.95	60.69
	6240	470	721	251	8.94	53.40
	6250	1,064	1,483	419	6.87	39.38
	6260	222	195	-27	-2.56	-12.16
Total		13,663	20,951	7,288	8.93	53.34

Fuente: INEGI (1989 y 1995) Censos económicos de los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

Nota: El signo (-) corresponde a la carencia de información en la variable.

Tipo de servicio	No. De establecimientos
Productor	34
Distribución	35
Consumidor	43
Total	112

Para la aplicación del cuestionario se contó con el apoyo financiero del programa PADEP y con la participación de cuatro encuestadores en la ciudad de Irapuato y dos para la ciudad de Querétaro (incluyendo a la tesista), a quienes agradezco su desinteresada ayuda.

CUESTIONARIO PARA EMPRESAS DEDICADAS A LA PRESTACION DE SERVICIOS

SE ESTA REALIZANDO UNA INVESTIGACION POR PARTE DEL INSTITUTO DE GEOGRAFIA DE LA UNAM, CON EL PROPOSITO DE EVALUAR LA SITUACION DE LOS SECTORES DE SERVICIOS Y COMERCIO, ASI COMO LA EXPERIENCIA Y EXPECTATIVAS DE LOS EMPRESARIOS RESPECTO DE LAS CONDICIONES LOCALES Y REGIONALES EN QUE OPERAN

LA ENCUESTA SERA APLICADA A DOS TIPOS DE PERSONAS, AQUELLAS QUE CONOCEN MUY BIEN LA SITUACION DE LA EMPRESA, ES DECIR, PROPIETARIOS, GERENTES O DIRECTORES, Y EMPLEADOS, LO QUE NOS PERMITIRA CONOCER LAS CONDICIONES LABORALES DEL PERSONAL OCUPADO EN LAS MISMAS EL CUESTIONARIO SE ENCUENTRA DIVIDIDO EN CINCO SECCIONES PARA EL CASO DEL PRIMER TIPO DE ENCUESTADOS Y EN CUATRO PARA LOS SEGUNDOS

ES NECESARIO AGREGAR QUE LA INFORMACION QUE PROPORCIONE SERA DE CARACTER CONFIDENCIAL Y SOLO SERA UTILIZADA EN LA ELABORACION DE CUADROS ESTADISTICOS, ES DECIR, LA INFORMACION NUNCA SE REFERIRA A USTED PERSONALMENTE NI A SU FAMILIA. DE ANTEMANO, MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACION.

CUESTIONARIO PARA DUEÑOS Y/O GERENTES

I. DATOS DE CONTROL

1. No. de folio _____ 2. Fecha de la entrevista _____
3. Nombre de la empresa _____
4. Puesto del entrevistado _____

II. PERFIL DE LA EMPRESA

4. Razón Social _____
5. Domicilio _____
6. Tenencia de la tierra
a Propia _____ b Rentada _____ 6b1 ¿Cuánto renta al mes? _____
c Otra _____
7. Categoría del establecimiento
a Matriz _____ (pase a la pregunta no 10)
b Independiente o único _____ (pase a la pregunta no 11)
c Sucursal _____
8. Dónde se ubica la matriz
a Entidad _____ b Localidad _____
9. Número de sucursales _____
10. Ubicación de las sucursales; entidad y localidad
a) _____ d) _____
b) _____ e) _____
c) _____ f) _____
11. Fecha de inicio de actividades en este domicilio _____

- 12 Capital social de la empresa
- a _____ millones de pesos
 b. No sabe _____
 c No quiso responder _____
- 13 Composición, en porcentaje, del capital por su origen
- a) Estatal _____ %
 b) Nacional privado _____ %
 c) Extranjero _____ %
 d) De qué país _____

III. PRODUCCION Y VENTAS

- 14 Enuncie en orden de importancia los seis principales servicios que presta la empresa
- a) _____
 b) _____
 c) _____
 d) _____
 e) _____
 f) _____

- 15 Cuales son y de qué tipo las 5 principales empresas a las que presta sus servicios
- a) _____
 b) _____
 c) _____
 d) _____
 f) _____

- 16 Como distribuye la empresa su costo de producción entre los siguientes factores (%)
- a Mano de obra _____ Administrativos - Pago de servicios financieros
 - Pago de impuestos
 b Insumos _____ - Investigación y desarrollo
 c Administración _____

- 17 A cuanto ascendieron las ganancias en 1996
- a _____ millones de pesos
 b No sabe _____
 c No quiso responder _____

- 18 Como se distribuyen, porcentualmente las servicios entre las siguientes áreas de mercado
- a) Local _____ %
 b) Resto del Estado _____ %
 c) Con los estados de (Gto , SLP, Ags , Zac) _____ %
 (Qro , SLP, Ags , Zac)
 d) Con la ciudad de México _____ %
 e) Con el resto del país _____ %
 f) Extranjero _____ %

CONTINÚA PAGINA SIGUIENTE

26 Nivel de escolaridad requerida para las siguientes categorías laborales

Claves		Clave	Años de experiencia exigidos
1 Primaria	a Directivos o gerentes	_____	_____
2 Secundaria			
3 Bachillerato	b. Técnicos	_____	_____
4 Estudios técnicos			
5 Estudios universitarios	c Supervisores	_____	_____
6 No sabe/no respondió	d Administrativos	_____	_____

27 De donde procede la mayor parte del personal ocupado

a Localidad o municipio _____ b. Resto del estado _____ c. Otros estados _____

28 ¿Las prestaciones que ofrece a sus empleados varían de acuerdo con la categoría laboral?

a) Si _____ (pase a las preguntas 29 a 32) b) No _____ (responda opciones de preg 29 y pase a la pregunta 33)

29 A los directivos y/o gerentes

a Salario mínimo _____	g Más del salario mínimo _____
b Prima vacacional _____	h. Aguinaldo _____
c Seguro social/INFONAVIT _____	i Reparto de utilidades _____
d Transporte y/o despensa _____	j Servicio de comedor _____
e Guardería _____	k Uniforme o equipo de trabajo _____
f Sobresueldo por productividad o puntualidad _____	
l. Otras _____	

30 A los técnicos

a Salario mínimo _____	g Más del salario mínimo _____
b Prima vacacional _____	h. Aguinaldo _____
c Seguro social/INFONAVIT _____	i. Reparto de utilidades _____
d Transporte y/o despensa _____	j. Servicio de comedor _____
e Guardería _____	k. Uniforme o equipo de trabajo _____
f Sobresueldo por productividad o puntualidad _____	
l. Otras _____	

31 A los supervisores

a Salario mínimo _____	g. Más del salario mínimo _____
b Prima vacacional _____	h. Aguinaldo _____
c Seguro social/INFONAVIT _____	i Reparto de utilidades _____
d Transporte y/o despensa _____	j Servicio de comedor _____
e Guardería _____	k. Uniforme o equipo de trabajo _____
f Sobresueldo por productividad o puntualidad _____	
l. Otras _____	

32 A los administrativos

a Salario mínimo _____	g Más del salario mínimo _____
b Prima vacacional _____	h. Aguinaldo _____
c Seguro social/INFONAVIT _____	i Reparto de utilidades _____
d Transporte y/o despensa _____	j Servicio de comedor _____
e Guardería _____	k Uniforme o equipo de trabajo _____
f Sobresueldo por productividad o puntualidad _____	
l. Otras _____	

33 El porcentaje de empleados eventuales (mensuales) en relación al personal ocupado fijo es.

a. Muy bajo _____ b. Bajo _____
c. Alto _____ d. Muy alto _____

34 A que le atribuye este índice de rotación del personal

- a Gusto por el trabajo realizado _____
- b Incentivos para laborar y desarrollarse _____
- c Salarios percibidos _____
- d Enfermedad _____
- e Accidentes _____
- f Requisitos de calificación _____
- g Disciplina industrial _____
- h Aspectos sindicales _____

i Otro _____

35 Que expectativas existen con respecto al número de trabajadores y empleados

- a. Obreros _____
 - b. Técnicos y supervisores _____
 - c. Directivos y administrativos _____
- Clave.
1 de aumentar
2 de reducir
3 de mantenerse

V. DETERMINANTES DE LOCALIZACION

36 La empresa se instaló en este domicilio

- a. Por primera vez _____ (pase a la pregunta No 39)
- b. Se relocizó _____

37 En donde estaba antes

- a) Entidad _____
- b) Localidad _____

38 Si se relocizó en la misma localidad como fue su desplazamiento

- a) Centro-centro _____
- b) Periferia-centro _____
- c) Centro-periferia _____
- d) Periferia-periferia _____

39 Para instalarse en este domicilio, se hicieron antes estudios sobre la factibilidad de ubicación

- a) Sí _____
- b) No _____ (pase a la pregunta no 42)

40 Por que razón la empresa no fue instalada en otro estado ó en otros municipios de la entidad

- a. por residir en (Irapuato o Querétaro) _____
- b. Infraestructura disponible _____
- c. Existencia de mano de obra y/o insumos _____
- d Acceso al mercado _____
- e. Resultados de un estudio _____
- f No respondió _____
- g Otros _____

41 En su opinión, ¿qué factores se consideraron para instalar la planta en esta localidad?, señale su importancia

- | Claves | 10 Muy importante | 05 Medianamente importante | 00 Poco importante |
|---|-------------------|----------------------------|---|
| 1. Disponibilidad de mano de obra | _____ | _____ | 11 Mano de obra calificada _____ |
| 2. Niveles salariales | _____ | _____ | 12 Tradición relaciones obrero-patronales _____ |
| 3. Movilidad sindical | _____ | _____ | 13. Potencial del mercado _____ |
| 4. Escasa competencia del servicio | _____ | _____ | 14. Adecuada distribución del servicio _____ |
| 5. Redes y medios de transporte adecuados | _____ | _____ | 15. Infraestructura necesaria _____ |
| 6 Costo razonable de servicios | _____ | _____ | 16 Servicios bancarios disponibles _____ |
| 7 Posibilidad de interrelación con otras empresas | _____ | _____ | 17 Amenidades de la ciudad _____ |
| 8. Apoyo y asesoría de cámaras de fomento | _____ | _____ | 18. Preferencias personales o familiares _____ |
| 9. Crédito otorgado | _____ | _____ | 19. Disponibilidad de suelo _____ |
| 10 Apoyo gubernamental | _____ | _____ | |
| 20 Otro | _____ | _____ | |

42 Se ha considerado reubicar la empresa

a Si _____ b No _____ (pase a la pregunta 44)

43. ¿Dónde?

1 Periferia de la ciudad _____ 3 Centro de la ciudad _____
2 Otra ciudad del estado _____ 4. Otro estado _____

44 Ha solicitado y/o recibido algún tipo de estímulos de alguna institución municipal, federal o estatal

Clave	Institución	tipo de estímulo
44.1	44.2	44.3
a Si _____	a municipal _____	i estímulos fiscales _____
b No _____	b estatal _____	ii facilidad para trámites administrativos _____
c NS/NR _____	c. federal _____	iii otorgamiento de local _____
		iv otros _____

45 Ha solicitado y/o recibo algún crédito o apoyo financiero

a. solicitado	clave	b. recibido
_____	1 si _____	_____
	2 No _____	
	3 NS/NR _____	

46 A que institución se le solicitó crédito

a. Banca comercial _____ b Banca de desarrollo _____ c Otro _____

47 Si últimamente se le ha negado crédito, ¿cuál ha sido el motivo?

a no cubrió requisitos y/o garantías _____ b Falta de liquidez _____ c indisposición del banco _____

48 Se realizó algún estudio de mercado del servicio

a. Sí _____ b No _____ (pase a la pregunta no 50)

49 Qué área geográfica fue principalmente analizada

a) Local _____ %
b) Resto del Estado _____ %
c) Con los estados de (Gto., SLP, Ags., Zac) _____ %
(Qro., SLP, Ags., Zac)
d) Con la ciudad de México _____ %
e) Con el resto del país _____ %
f) Extranjero _____ %

50 Se realizó algún estudio sobre las características de la mano de obra demandada

a. Sí _____ b. No _____ (pase a la pregunta no 52)

51 Qué características fueron analizadas

a. Cantidad disponible _____	b. Calificación _____
c. Niveles salariales _____	d. Procedencia _____
e. Actividad sindical _____	f. Experiencia _____
g. Otra _____	

52 Recibió la empresa algún apoyo por parte del gobierno para instalarse en este lugar

a. No _____ b. Sí _____

53. Que organismo fomentó la instalación

a. Municipal _____ b. Estatal _____ c. Federal _____

54 Recibe actualmente algún apoyo del gobierno

a No _____ b. Sí _____

55 De que instancia la obtienen

a Municipal _____ b Estatal _____ c Federal _____

56 Aproximadamente cual es su Ingreso mensual promedio

a. de \$0.00	a	\$630 00	hasta 1 s.m.		
b. de \$631 00	a	\$1,260 00	1 s.m.	a	2 s.m. _____
c. de \$1,261.00	a	\$1,890 00	2 s.m.	a	3 s.m. _____
d. de \$1,891 00	a	\$2,520.00	3 s.m.	a	4 s.m. _____
e. de \$2,521 00	a	\$3,780 00	4 s.m.	a	6 s.m. _____
f. de \$3,781 00	a	\$5,040 00	6 s.m.	a	8s.m. _____
g. de \$5,041 00	a	\$6,300.00	8 s.m.	a	10 s.m. _____
h. de \$6,301 00	a	\$7,560 00	10 s.m.	a	12 s.m. _____
i. de \$7,561 00	a	\$8,820.00	12 s.m.	a	14 s.m. _____
j. de \$8,821.00	a	\$10,080 00	14 s.m.	a	16 s.m. _____
k. de \$10,081 00	a	\$11,340 00	16 s.m.	a	18 s.m. _____
l. de \$11,341 00	a	\$12,600 00	18 s.m.	a	20 s.m. _____
m. de \$12,601 00	a	\$13,860 00	20 s.m.	a	22 s.m. _____
n. de \$13,861.00	a	\$15,120.00	22 s.m.	a	24 s.m. _____
ñ. de \$15,121.00	a	\$16,380.00	24 s.m.	a	26 s.m. _____
o. de \$16,381.00	a	\$17,640 00	28 s.m.	a	30 s.m. _____
p. de \$17,641.00	a	\$18,900.00	30s m.	a	32 s.m. _____
q. de \$18,901 00	a	\$20,160.00	32 s.m.	a	34 s.m. _____
r. de \$20,161 00	a	\$21,420.00	34 s.m.	a	36 s.m. _____
s. de \$21,421.00	a	\$22,680.00	36 s.m.	a	38 s.m. _____
t. de \$22,681 00	a	\$23,940.00	38 s.m.	a	40 s.m. _____
u. de \$23,941 00	a	\$25,200.00	40 s.m.	a	42 s.m. _____
v. de \$25,201 00	a	\$26,460.00	42 s.m.	a	44 s.m. _____
w. de \$26,461 00	a	\$27,720.00	44 s.m.	a	46 s.m. _____
x. de \$27,721.00	a	\$28,980.00	46 s.m.	a	48 s.m. _____
y. de \$28,981 00	a	\$30,240.00	48 s.m.	a	50 s.m. _____
z. de \$30,241 00	y	más	50 s.m.	y	más _____

MUCHAS GRACIAS

Nombre y observaciones del encuestador _____

CUESTIONARIO PARA EMPRESAS DEDICADAS A LA PRESTACION DE SERVICIOS.

SE ESTA REALIZANDO UNA INVESTIGACION POR PARTE DEL INSTITUTO DE GEOGRAFIA DE LA UNAM, CON EL PROPOSITO DE EVALUAR LA SITUACION DE LOS SECTORES DE SERVICIOS Y COMERCIO, ASI COMO LA EXPERIENCIA Y EXPECTATIVAS DE LOS EMPRESARIOS RESPECTO DE LAS CONDICIONES LOCALES Y REGIONALES EN QUE OPERAN

LA ENCUESTA SERA APLICADA A DOS TIPOS DE PERSONAS, AQUELLAS QUE CONOCEN MUY BIEN LA SITUACION DE LA EMPRESA, ES DECIR, PROPIETARIOS, GERENTES O DIRECTORES, Y EMPLEADOS, LO QUE NOS PERMITIRA CONOCER LAS CONDICIONES LABORALES DEL PERSONAL OCUPADO EN LAS MISMAS. EL CUESTIONARIO SE ENCUENTRA DIVIDIDO EN CINCO SECCIONES PARA EL CASO DEL PRIMER TIPO DE ENCUESTADOS Y EN CUATRO PARA LOS SEGUNDOS

ES NECESARIO AGREGAR QUE LA INFORMACION QUE PROPORCIONE SERA DE CARACTER CONFIDENCIAL Y SOLO SERA UTILIZADA EN LA ELABORACION DE CUADROS ESTADISTICOS, ES DECIR, LA INFORMACION NUNCA SE REFERIRA A USTED PERSONALMENTE NI A SU FAMILIA. DE ANTEMANO, MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACION

CUESTIONARIO PARA EMPLEADOS

I. DATOS DE CONTROL

1. No. de folio _____ 2. Fecha de la entrevista _____
3. Nombre de la empresa _____
4. Puesto del entrevistado _____

II. INFORMACION GENERAL

1. Sexo
a. Femenino _____ b. Masculino _____
2. Edad _____
3. Donde nació usted
1. Cd. Querétaro ó Irapuato _____
2. Municipio o ciudad del mismo estado _____ 2.1 Cuál _____
3. Otro estado _____ 3.1 Cuál _____
4. Donde vive actualmente
1. Cd. Querétaro ó Irapuato _____
2. Municipio o ciudad del mismo estado _____ 2.1 Cuál _____
3. Otro estado _____ 3.1 Cuál _____
5. Hasta que año estudio
a. No estudió _____ f. Técnico o comercial _____
b. Primaria _____ g. Especialidad _____
c. Secundaria _____ h. Maestría _____
d. Preparatoria o Bachillerato _____ i. Doctorado _____
e. Licenciatura _____ j. Postdoctorado _____
6. Recibe algún salario mensual
a. No _____ b. Sí _____

16. Mencione los últimos 3 empleos anteriores que tuvo, cuanto tiempo duro en cada uno de ellos y cual era su ocupacion

	17 Tiempo	18 Ocupación
a	_____	_____
b	_____	_____
c	_____	_____

19. Cual es su ocupación principal dentro de la empresa

20. Cuenta en la actualidad con algún otro empleo u ocupación

a Si _____ b No _____ (Pase a la pregunta 23)

21. ¿Cuál? _____

22. Aproximadamente cuanto dinero gana en esta otra ocupación

- a Menos de \$500.00 _____
- b Entre \$501.00 y \$1,000.00 _____
- c Entre \$1001.00 y \$2000.00 _____
- d Entre \$2001.00 y \$5,000.00 _____
- e. Más de \$5,000.00 _____
- f. No sabe _____

23. Ha recibido algún tipo de capacitación laboral por parte de la empresa

a Si _____ b No _____ (Pase a la pregunta 25)

24. ¿Cuál o de qué tipo? _____

25. Es usted empleado de:

- a de confianza _____ b contrato _____
- c eventual _____

26. ¿Por cuanto tiempo es su contrato? _____

27. Tiene algún parentesco con el dueño de la empresa

a Si _____ 27.1 ¿Cuál? _____

b No _____

28 Con que prestaciones cuenta

- a Salario mínimo _____
- b Más del salario mínimo _____
- c Prima vacacional _____
- d Aguinaldo _____
- e Seguro social/INFONAVIT _____
- f Reparto de utilidades _____
- g Transporte y/o despensa _____
- h Servicio de comedor _____
- i Guardería _____
- j Uniforme o equipo de trabajo _____
- k Sobresueldo por productividad o puntualidad _____
- l Otras _____

29 Cuantas horas trabaja _____

30 Cual es su antigüedad en la empresa _____

31 Cual es su antigüedad en el puesto que ocupa _____

32 Estuvo desempleado antes de tener el trabajo actual

a Sí _____

b No _____ (pase a la preg 34)

33 Cuanto tiempo estuvo desempleado _____

34 Encontrar empleo fue

a Fácil _____

b Difícil _____

35 Por qué

a Sí

b No

- 1 Cubría los requisitos necesarios _____
- 2 Recomendación _____
- 3 No hubo competencia para el puesto _____
- 4 Otro _____

- 1. No cubría los requisitos _____
- 2. No tenía una buena recomendación _____
- 3. Gran competencia por el puesto _____
- 4. Otro _____

36 En el puesto que actualmente desempeña tiene expectativas de crecimiento en el futuro

a Sí _____

b No _____ (pase a la pregunta 38)

37 ¿cuales o de que tipo?

38 Piensa cambiar de empleo

a Sí _____

b. No _____

39 Por que

40 Aproximadamente cual es su Ingreso mensual promedio

a de \$0.00	a	\$630.00	nasta 1 s m			
b. de \$631 00	a	\$1,260.00	1 s.m	a	2 s m	_____
c de \$1,261 00	a	\$1,890 00	2 s m	a	3 s m	_____
d de \$1,891 00	a	\$2,520 00	3 s.m.	a	4 s m	_____
e de \$2 521 00	a	\$3,780 00	4 s m	a	6 s m	_____
f de \$3,781 00	a	\$5,040 00	6 s m	a	8s m	_____
g de \$5,041 00	a	\$6,300 00	8 s m	a	10 s m	_____
h de \$6,301 00	a	\$7,560 00	10 s m	a	12 s m	_____
i. de \$7,561 00	a	\$8,820 00	12 s m	a	14 s m	_____
j de \$8,821.00	a	\$10,080 00	14 s m	a	16 s m	_____
k de \$10,081 00	a	\$11,340 00	16 s m	a	18 s m	_____
l de \$11,341 00	a	\$12,600 00	18 s.m.	a	20 s m	_____
m de \$12,601.00	a	\$13,860 00	20 s m	a	22 s.m	_____
n de \$13,861 00	a	\$15,120 00	22 s m	a	24 s m	_____
ñ de \$15,121 00	a	\$16,380 00	24 s m	a	26 s m	_____
o de \$16,381 00	a	\$17,640 00	28 s m	a	30 s m	_____
p de \$17 641 00	a	\$18,900.00	30s m.	a	32 s m	_____
q de \$18,901 00	a	\$20,160 00	32 s.m.	a	34 s.m	_____
r de \$20,161 00	a	\$21,420 00	34 s.m.	a	36 s m	_____
s. de \$21,421.00	a	\$22,680 00	36 s.m.	a	38 s.m	_____
t. de \$22,681.00	a	\$23,940 00	38 s.m.	a	40 s m	_____
u de \$23,941 00	a	\$25,200 00	40 s m	a	42 s m	_____
v. de \$25,201 00	a	\$26,460 00	42 s m	a	44 s m	_____
w de \$26,461 00	a	\$27,720 00	44 s m	a	46 s m	_____
x de \$27,721 00	a	\$28,980 00	46 s m	a	48 s m	_____
y de \$28,981 00	a	\$30,240 00	48 s m	a	50 s m	_____
z de \$30,241 00	y	más	50 s m.	y	más	_____

41 Mejoro su ingreso respecto al último empleo o trabajo que tuvo

b a Si: _____ No _____

42 Por que

MUCHAS GRACIAS

Nombre y observaciones del encuestador _____
