

CUADRO 2

**DISTRIBUCION PROPORCIONAL DEL INGRESO FAMILIAR EN EL
AREA METROPOLITANA DE MONTERREY
abril de 1965-abril de 1985**

Población (Porcentajes acumulados)	Ingresos (porcentajes acumulados)					
	Antes de impuestos		Después de impuestos		Distribución del "ingreso final" (a)	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985
5	0.80	0.63	0.87	0.69	1.18	0.84
10	2.28	1.64	2.54	1.78	3.05	2.31
15	3.96	2.86	4.14	3.10	4.93	4.13
20	5.75	4.22	6.09	4.57	6.91	6.12
30	9.66	7.45	9.72	8.04	10.81	10.61

40	13.98	11.56	14.81	12.43	15.97	15.84
50	19.00	16.46	20.61	17.63	21.89	21.87
60	25.50	22.65	26.77	24.17	29.26	28.97
70	33.12	30.35	34.62	32.29	37.38	37.61
80	44.16	40.61	45.34	43.00	47.59	48.31
85	50.80	47.18	51.32	49.65	54.79	54.83
90	57.52	56.42	61.76	57.87	62.90	62.63
95	68.77	67.00	74.07	69.20	75.31	73.01
100	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

a/ Corresponde a la distribución del ingreso una vez descontados los impuestos e imputado el valor (neto de pagos) de los bienes y servicios obtenidos a través de mecanismos redistributivos en las áreas de educación, salud, servicios de bienestar y de impuestos.

FUENTES: Puente Leyva, 1969; Investigación Directa

1960 al 7.6% en 1965. Un fenómeno menos evidente fue la disminución en la escala de ingresos de la clase media baja que causó la integración de ésta a los estratos más altos de la clase baja. Estos últimos también fueron alimentados por un movimiento ascendente por los “pobres de nivel medio”, que habían disminuido de un 21.6% en 1960 a 15.0% en 1965.

La distribución del ingreso familiar se volvió más desigual.

Los principales mecanismos redistributivos que operaban en Monterrey —en las áreas de impuestos, educación, salud y bienestar social— no contrarrestaban esta tendencia o, al menos, funcionaban de un modo que no favorecía consistentemente al estrato de ingresos más reducidos. En términos de un indicador general —como el medido por el coeficiente de Gini¹— Monterrey figuraba entre las ciudades de más desigual distribución en el ingreso en América Latina (Weiskoff and Figueroa, 1976).

Hacia 1985, después de dos décadas de una expansión sin precedentes en la economía regional que fue seguida —a su vez— por una también sin precedentes crisis y estancamiento, la situación había empeorado.²

La distribución del ingreso familiar bruto se ha vuelto más desigual que en 1965, y en una proporción notable (cuadro 2). Esto se aplica a todos los deciles de la escala. El impacto de los impuestos directos ha favorecido principalmente al estrato medio (percentiles 70 al 95). Los efectos hacia los otros estratos han sido menores. El 5% más alto de la población perdió 2.20%, para quedarse con 30.80% del pastel.

El efecto del total de los esfuerzos para hacer la distribu-

ción más equitativa parece haber sido nulo, comparado con 1965. Además, se podría decir que ha habido un deterioro en la posición del 30% más bajo, mientras que los percentiles del 40 al 90 han mantenido su participación y el 5% más alto lo ha incrementado de 24.69% en 1965, a 27% en 1985. Estos resultados se deben principalmente, a la incidencia de los mecanismos redistributivos. Viendo la diferencia entre la distribución del ingreso “final” y del ingreso “antes de impuestos”, se observa, que los efectos de dichos mecanismos son más fuertes en el estrato de los percentiles 40 a 95.

Tras analizar la situación de los ingresos en 1985 se puede afirmar no sólo que la distribución es muy rígida y que ha empeorado, sino que la desigualdad ha llegado a ser mucho más drástica: el 5% más rico de las familias obtiene el 33% del ingreso total, mientras que el 5% más pobre sólo consigue el 0.63%. Resulta también un hecho notable que el 70% más bajo de las familias reciben una participación del 30.35%, *similar a la que percibe el 5% más alto*. Esto significa, considerando una población de 2.7 millones de habitantes en el área metropolitana de Monterrey, que 24 500 familias, el 5% más encumbrado, *se quedan con un ingreso comparable al receptado por 344 000 familias*; y ello a su vez quiere decir que *cada una de estas familias más ricas posee un ingreso 14 veces superior al ingreso promedio del 70% de la población*.

Con la información del cuadro 3 es factible calcular el coeficiente de concentración. Los resultados son claros: la distribución del ingreso y el bienestar en el área metropolitana de Monterrey se ha tornado aún más desigual.

No obstante, el impacto de los mecanismos redistributivos no es totalmente insignificante para reducir el desequili-

brio. De hecho, dichos mecanismos son responsables de una disminución en el grado de desigualdad del 17%. Los impuestos directos contribuyen con sólo 5% a esa reducción, mientras que los gastos públicos (educación, salud y bienestar) lo hicieron en un 12%. En otras palabras, de la reducción total, 71% se debe a los mecanismos del gasto público y solamente 29% a los impuestos directos.

CUADRO 3

CONCENTRACION DEL INGRESO EN EL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY: 1965 Y 1985

Ingreso	Coeficiente de Gini*/	
	1965	1985
Antes de impuestos	0.49	0.53
Después de impuestos	0.46	0.51
Distribución final	0.41	0.44

*/ Para procedimiento, ver Cortés y Rubalcava (1982)

En el nivel nacional, la situación no ha sido muy distinta. Reconociendo las dificultades de comparación a través del tiempo que provocan criterios y datos por momentos no homogéneos, las investigaciones sobre la distribución del ingreso de 1956, 1958, 1963, 1968, 1975 y 1977 señalan que desde los 50 a los 70 dicha distribución, en el marco familiar, ha permanecido esencialmente similar. Durante este período el coeficiente de Gini ha oscilado alrededor del 0.5%: signi-

fica que a pesar del rápido desarrollo de la economía y las sustanciales transformaciones en su sociedad, México prosigue siendo un país de alta concentración en el ingreso. Aún peor: la posición de los dos deciles más bajos de la distribución del ingreso familiar ha empeorado relativamente en el curso del proceso de desarrollo (Lustig, 1984: 282).

En Monterrey se observó un fenómeno similar. El indicador global de concentración en la distribución del ingreso ha permanecido más o menos igual, y no difiere mucho del promedio nacional.

Si en el marco global del país el 5% más bajo del ingreso familiar logra el 0.41%, el 5% más elevado toma el 24% (se incluye información desde 1977; Lustig, 1984: 284). Los datos de 1985 para Monterrey son respectivamente 0.63% y 33%. Se trata, en cierto modo, de un fenómeno notable. De Monterrey, dinámica área industrial-urbana, podría haberse esperado una mejora sensible respecto del promedio nacional (que incluye información de las empobrecidas zonas rurales), luego de décadas de ininterrumpido crecimiento. Desde este punto de vista, las tesis de Kuznets parecen no aplicables al caso de Monterrey.

V.

Detrás de esta concentración existe un patrón de acumulación, distribución y asignación del capital involucrado en cierto "modelo" de crecimiento, e instalado sociopolíticamente en una estructura de clases y de grupos de interés.

En Monterrey los estudios que al final de la década de los 60 o al principio de los 70 habían investigado el proble-

ma del poder regional (Walton, 1977; De León, 1968; Vellinga, 1979) concluyeron sobre la presencia de una burguesía regional genuina en el clásico sentido marxista. En cuanto a las otras clases, la situación era mucho más compleja.

El grado de concentración del ingreso, como se observa, estuvo y está muy en favor de las familias empresariales. Su riqueza es ampliamente conocida. Esta es una situación que la teoría asociaría con un conflicto de clases ampliamente extendido. Empero, los estudios que se mencionaron acuerdan que este conflicto se ha presentado sólo en casos aislados y que, al menos hasta la década de los 70, la estabilidad era considerada la regla. Este fenómeno debió ser explicado en parte por la disposición de la propia estructura de clases, que en cierto modo tuvo que ver con la efectividad de los mecanismos de control manejados por los capitalistas y por los políticos oficiales; y —como factor adicional— con la idiosincrasia cultural de la región.

Los sectores medios tenían dimensiones relativamente pequeñas en la década de los 60. En años subsiguientes su número aumentó como resultado de la expansión del sector gubernamental en Nuevo León, la burocratización de las grandes empresas y el crecimiento del sector financiero y de otros servicios. Como conjunto constituyen un grupo heterogéneo: ocupan una gran variedad de posiciones entre el grupo empresarial y los segmentos de mejor posición de la clase trabajadora.

Balán (1973) los describió como de ascendencia, principalmente, de la clase trabajadora; y como una categoría social que no había sido capaz de configurarse a sí misma con su propio derecho, carecía de coherencia y, por su depen-

dencia formal de los empresarios, éstos funcionaban como su grupo ideológico de referencia. Además son descritos como la categoría que, después de las familias empresariales, habían sido los beneficiarios principales del proceso de industrialización. Las nuevas posiciones que se habían abierto estaban localizadas básicamente en las franjas intermedias, con mayores posibilidades de salarios y condiciones de trabajo más atractivas. Además, como Puente Leyva (1969) lo había demostrado, los efectos de la desigualdad en la distribución estaban mitigados por un uso más que proporcional de los mecanismos de redistribución. La ausencia de la clase media como una fuerza política independiente reflejaba, como se acaba de mencionar, su dependencia en relación con los empresarios, así como una satisfacción relativa con su grupo. Sobre todo, entre los que recordaban sus orígenes obreros.

La clase obrera carecía igualmente de homogeneidad. Una división central tenía que ver con una diferenciación entre dos líneas vinculadas: grado de calificación y el tipo de empresa. Balán indicaba el grado al cual esta diferenciación había llevado a varios segmentos de la clase trabajadora. Los empleados en las industrias grandes y modernas de la región estaban económicamente mejor que los empleados por empresas más pequeñas y tradicionales, el comercio en detalle o los ubicados en los más bajos peldaños del sector de servicios. Una investigación en varias industrias en el área a principios de los 70 mostró que la mayor ventaja relativa no estaba localizada en los salarios, sino más bien en los beneficios marginales: despensas, servicios médicos, recreación y cultura, crédito para la vivienda y los productos duraderos de consumo. Esos beneficios definían a estas categorías de trabajadores como una colectividad privilegiada, más consciente de las diferencias relativas con los otros segmentos obreros que con los de las restantes clases. No es de extra-

ñarse que una proporción considerable de ellos se identificara como clase media (Vellinga, 1979: 236).

Descendiendo la escalera ocupacional, las diferencias se agudizaban más entre los empleados regulares y los irregulares, o entre los asalariados y los que trabajan por cuenta propia ocupando posiciones manuales y sin emplear mano de obra asalariada. Las masas que formaban el subproletariado urbano, en ese entonces, constituían casi un cuarto de la población total. Tijerina Garza (1965) describió sus niveles de vida: eran muy bajos, aún para los estándares de Monterrey.

Los modelos del conflicto laboral seguían las líneas de una lucha sectorial: se basaban en los intereses entre los relacionados con el proceso del desarrollo *moderno* urbano-industrial y los que estaban al margen. Segmentos importantes de la clase obrera urbano-industrial se encontraban relativamente privilegiados. Dentro de este contexto habían sido organizados los pactos de corto plazo en la esfera política. Hasta la década de 1970 los conflictos de clase a gran escala habían sido raros en Monterrey, se habían limitado a incidentes.

VI.

Mientras tanto, casi dos décadas han transcurrido, años de expansión pero también de crisis y de disminución del crecimiento. Antes de ahondar en estas cuestiones de clase y poder, sobre su impacto en los procesos de acumulación y distribución, y las conexiones entre estos factores, analizaremos suscintamente los cambios operados en la estructura social regiomontana. Pondremos énfasis en la dinámica del sistema de estratificación ocupacional y en las modificaciones

entre estratos y sectores: al constituir elementos relevantes de los procesos básicos que subyacen una estructura clasista, pueden indicar los cambios en las relaciones de clase.

Balán fue optimista acerca de dichos cambios dada la estructura de la economía en Monterrey y el espectacular crecimiento de la economía mexicana en general. La frecuencia de la movilidad social ascendente, al ser creados más y nuevos empleos por una economía en auge, le indujeron a creer que continuaría. Pero infería que serían creados cada vez en menor escala por la industria, donde el problema de la absorción de la fuerza laboral no quedaría resuelto. Como en otras economías industriales maduras, contaba con que el sector de servicios absorbería empleos en grandes cantidades y, además, los sectores "marginales" continuarían existiendo en grandes proporciones.

A todos los niveles de la estructura ocupacional, Balán predijo un mayor énfasis en la educación, conforme la economía se fuese haciendo más compleja: un más alto nivel de desarrollo tecnológico y administrativo requiere en muchos sectores niveles más elevados de especialización.

Los pronósticos de Balán en torno a las consecuencias de estos acontecimientos en la esfera política son sumamente interesantes. En su perspectiva, la burguesía regiomontana perdería económica y políticamente algo de terreno. La clase media incrementaría grandemente su importancia en ambas áreas. Los trabajadores harían lo mismo, dependiendo sin embargo de si podrían organizarse independientemente de instituciones controladas por los patrones. Entre los "marginales", de acuerdo con Balán, la relación entre autoevaluación y situación objetiva probablemente provocaría descontento y activismo político (era una tesis común en ese tiempo: pro-

yectaba cambios radicales socioeconómicos a partir de la situación del subproletariado).

Si la movilidad social en Monterrey indica un movimiento notable entre generaciones (movilidad intergeneracional), y de menor grado en la misma generación (intrageneracional), el fenómeno ya había sido captado por Balán en 1965. Es característico en una economía con una historia de expansión, como la de Monterrey. Con base en una muestra sobre la población trabajadora en 1971, se había registrado la misma observación (Vellinga, 1979). La sucesión generacional en otras economías con una historia de fuerte crecimiento industrial ha sido una importante fuente de movilidad: al crear nuevas posiciones de trabajo, los patronos tienden a emplear a los más jóvenes y con mayor educación.

En aquel entonces Monterrey era una sociedad de cambios rápidos durante un proceso dinámico de desarrollo capitalista, que provocó la inmigración masiva. Sin embargo, en los años subsecuentes las posibilidades de movilidad se mostraron muy limitadas. La inmigración disminuyó y la economía tomó un rumbo en el que la creación de nuevos empleos fue restringida. La mayor parte de la movilidad intergeneracional hacia arriba se atribuye al hecho de que muchos padres (35.5% de los jefes de familia) iniciaron sus carreras en el estrato ocupacional más bajo. La mayor parte de la movilidad intrageneracional se debe al mismo fenómeno: 41.5% encontró su primer trabajo en la categoría de obrero no calificado; 25.3% lo hizo en un nivel superior al más bajo, con los semicalificados; posteriormente ascendieron un nivel y en una fase muy temprana de su oficio se asentaron en el trabajo que aún tienen.

En la mayoría de los casos el movimiento hacia arriba

aparentemente ocurrió en los 60, momento en el cual Balán realizó su estudio. La información sobre movilidad ocupacional en el período siguiente casi no muestra variación entre los diferentes estratos ocupacionales; lo mismo ocurre con la movilidad en la empresa. Ejemplos espectaculares de movilidad, es decir, casos de importantes movimientos ascendentes o descendentes, no son muy frecuentes. Los movimientos, en cualquiera de las direcciones, son en ciclos breves: esto también destaca el hecho de que el sistema de estratificación, en Monterrey, se ha estabilizado.

CUADRO 4

MOVILIDAD INTERGENERACIONAL, INTRAGENERACIONAL, EN EL EMPLEO Y OCUPACIONAL DE LOS JEFES DE FAMILIA

Area Metropolitana de Monterrey, 1985

Movilidad	Hacia arriba	Estancada	Hacia abajo
Intergeneracional	42.9	36.9	20.3
Intrageneracional	39.8	50.0	10.2
En el empleo	17.5	80.5	2.0
Ocupacional 1970-1975	12.2	83.8	3.9
Ocupacional 1975-1980	12.6	83.0	4.4
Ocupacional 1980-1985	10.0	85.7	4.3

FUENTE: Investigación Directa

La estabilidad en los empleos es alta: muchos permanecen en el mismo empleo por largos períodos. Más del 70% ha mantenido su trabajo por un período de más de cinco años,

más de 50% por diez años o más. Y una gran cantidad lo tienen desde hace más de quince años. Más de la mitad de aquellos que ingresaron en el mercado laboral antes de 1970 aún trabajaban para la misma empresa en 1985; 41% estaban todavía en el mismo puesto desde hace quince años. Esta estabilidad es un fenómeno muy extendido desde el principio hasta el final de los 70.

CUADRO 5

GRADO DE MOVILIDAD HACIA ARRIBA Y HACIA ABAJO DE LOS JEFES DE FAMILIA

Area Metropolitana de Monterrey, 1985

Movilidad	Grado de movilidad					
	Hacia arriba (núm. de pasos)			Hacia abajo (núm. de pasos)		
	1-2	3-4	5-6	1-2	3-4	5-6
Intergeneracional	77.9	18.8	3.3	92.7	6.8	0.5
Intrageneracional	87.1	11.3	1.6	88.4	9.5	2.1
En el empleo	89.4	9.0	1.6	75.7	24.3	—
Ocupacional 1970-1975	92.6	6.4	1.0	91.8	8.2	—
Ocupacional 1975-1980	90.1	9.0	0.9	97.3	2.7	—
Ocupacional 1980-1985	89.6	9.8	0.6	89.4	9.3	1.3

FUENTE: Investigación Directa.

El análisis en la movilidad en la empresa también demuestra que la gran mayoría se ha quedado estancada ocupacionalmente. Este mismo fenómeno se presenta en la movilidad ocupacional entre 1970 y 1985. En los tres períodos de cinco años, el porcentaje de la gente que permaneció en los mismos niveles ocupacionales ha sido extremadamente alto. La movilidad ascendente y descendente atañe a unas cuantas personas y cubre distancias cortas en el sistema de estratificación. En cada período se han analizado los patrones de movilidad en mayor detalle: los resultados no muestran un desarrollo espectacular.

Entre 1970 y 1975, la movilidad ascendente se manifestaba más con la gente trabajando en industrias y en el sector gubernamental; la movilidad hacia abajo se presentó más en el sector de construcción. En el siguiente período (1975-1980) estos movimientos no mostraron una concentración en un sector particular: las fluctuaciones entre niveles ocupacionales se distribuyeron igualmente sobre los diferentes sectores. En 1980-1985, a pesar de la crisis, la industria fue —nuevamente— el sector en donde se presentó la mayor parte de la movilidad hacia arriba.

Durante el período completo de quince años, el movimiento ascendente y descendente funcionó, casi totalmente, dentro de la mitad baja en la jerarquía ocupacional (hasta el nivel de trabajadores especializados y empleados). Involucró un movimiento de distancias cortas: más del 90% no subió o bajó más de uno o dos niveles. En lo que respecta a la mitad más alta de la jerarquía ocupacional, también reinó la estabilidad.

Esto da más fuerza a la observación de que el sistema de estratificación en Monterrey aparentemente se ha estabilizado