

EL COLEGIO DE MEXICO
CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRAFICOS Y DE DESARROLLO URBANO

"LA SITUACION HABITACIONAL DE LAS CLASES SOCIALES EN ORIZABA
Y CORDOBA"

Tesis presentada para obtener el
título de Maestro en Desarrollo
Urbano.

RICARDO AZOGUE CRESPO

México, D.F., Noviembre 1982.



A Julia y Hermenegildo,
mis queridos padres.

INDICE

Prólogo.

Introducción.

PARTE I. EL MARCO TEORICO.

1. El consumo y las clases sociales.
 - 1.1 Planteo general.
 - 1.2 Producción y consumo.
 - 1.3 Consumo y clases sociales.
2. La determinación objetiva o estructural de las clases sociales.
 - 2.1 Planteo general.
 - 2.2 La determinación de las clases sociales.
 - 2.3 La determinación objetiva: los niveles de análisis.
 - 2.4 La determinación objetiva de las clases sociales en el modo de producción capitalista.
 - 2.5 La determinación objetiva de las clases sociales en la formación social capitalista.
3. El consumo y la vivienda.
 - 3.1 Planteo general.
 - 3.2 La vivienda como valor de uso.
 - 3.2.1 El valor de uso de la vivienda y el Estado: el valor de uso socialmente necesario.
 - 3.2.2 La vivienda como valor de uso y las clases sociales.

PARTE II. EL ANALISIS EMPIRICO: ORIZABA Y CORDOBA.

Antecedentes.

4. La referencia empírica de las clases sociales en Orizaba y Córdoba.
 - 4.1 Metodología.
 - 4.1.1 Indicadores de las relaciones de producción.
 - 4.1.2 Indicador de las clases sociales o referencia empírica de la pertenencia de clase.
 - 4.2 El análisis concreto.
 - 4.2.1 El indicador de clases en Orizaba.
 - 4.2.2 El indicador de clases en Córdoba.

- 5. El valor de uso de la vivienda.
 - 5.1 Metodología.
 - 5.1.1 Valor de uso socialmente necesario.
 - 5.1.2 Indicadores de las necesidades sociales que conforman el valor de uso socialmente necesario de la vivienda.
 - 5.1.3 Indicador del valor de uso socialmente necesario.
 - 5.2 El análisis concreto.
 - 5.2.1 El valor de uso de la vivienda en Orizaba.
 - 5.2.2 El valor de uso de la vivienda en Córdoba.
 - 5.2.3 Relación entre el índice de calidad (INDCAL) y el índice de hacinamiento (INBHACIN): Orizaba y Córdoba.
- 6. La relación entre clases sociales y el consumo de la vivienda.
 - 6.1 Planteo general.
 - 6.2 El análisis concreto.
 - 6.2.1 Orizaba: La relación clases sociales y consumo de la vivienda.
 - 6.2.1.1 El efecto de la introducción de las otras variables en la relación.
 - 6.2.1.2 La relación clases sociales y formas de apropiación de la vivienda.
 - 6.2.2 Córdoba: La relación clases sociales y consumo de la vivienda.
 - 6.2.2.1 Las clases sociales y las formas de apropiación de la vivienda.

PARTE III. CONCLUSIONES.

Bibliografía.

Anexos.

Prólogo.-

Cada proceso de realizar una tesis es una aventura intelectual, pues, no hay caminos que recorrer, sino caminos a hacer.

La historia de la nuestra, no deja de tener sus propias peculiaridades.

A iniciativa de la Coordinación del Centro de Estudios de la Maestría de Desarrollo Urbano y con el financiamiento del Banco Interamericano de desarrollo, cuyos becarios somos, se decidió organizar algunas investigaciones en las ciudades de Orizaba y Córdoba, (Estado de Veracruz - México), sobre ciertos aspectos referidos a la problemática urbana como la vivienda, el transporte y los gobiernos municipales; ellas se basarían en la recabación de información por medio de una encuesta, en entrevistas, y en otras fuentes (documentos oficiales, estudios anteriores, etc.). El fin de esta iniciativa era tanto el de crear facilidades y condiciones para que los estudiantes de la Maestría, a punto de terminar la misma, pudieran, en los hechos realizar sus tesis dentro del período normal de estudios o, en su defecto, con una pequeña prolongación de pocos meses; es decir, antes del retorno a sus respectivos países de origen. Asimismo, al cubrir todos los aspectos de un proceso complejo de investigación concreta en dos ciudades, y al tocar sus problemáticas

urbanas específicas se buscaba que los estudiantes pudieran ganar o asimilar la necesaria experiencia que luego los habilitara adecuadamente para enfrentar las demandas de su futuro desenvolvimiento como profesionales.

Nosotros estuvimos entre los que decidieron hacer sus tesis en Orizaba y Córdoba (siete de veintiun alumnos del curso), escogiendo, como área de investigación, la vivienda. Este es, pues, el presupuesto de nuestra tesis, su punto de partida.

La propuesta de los profesores que estaban a cargo de dirigir la investigación sobre vivienda en dichas ciudades, era de recabar la información fundamental por medio de una encuesta agregando luego lo de otras fuentes; información que permitiera desarrollar temas como: la vivienda en alquiler, la vivienda provista por el sector público, y las viviendas asentadas en áreas ocupadas ilegalmente (invasiones).

Sin embargo, el tema que escogimos no fue ninguno de los mencionados.

En medida que la información que se obtendría a través de la encuesta provendría de los usuarios de las viviendas y, que esto hacía posible obtener tanto datos socio-económicos de las personas como de las características de la vivienda (referida básicamente a su valor de uso), es que

decidimos describir la situación habitacional de las clases sociales en ambas ciudades. En los hechos, nuestro interés inicial, concretado en el planteamiento del tema de tesis, radicaba en buscar la aplicación de la teoría marxista a la construcción de las agrupaciones sociales, a diferencia de lo que clásicamente se estilaba: construcción de estratos sociales en base a niveles de ingreso o del tipo de vivienda y que sólo hacen referencia a estratos altos, medios, bajos o tantos posibles como se vea necesario construir. El marxismo, al no tener referencia empírica propia, debe basarse en inferencias extraídas de este tipo de estratificaciones para poder tratar de conocer el consumo de cada clase social, inferencia que bien puede deformar el conocimiento del consumo. Ver el consumo de la vivienda en base al enfoque marxista y asimismo construir las aproximaciones empíricas necesarias, en base a dicha teoría, fue la motivación inicial fundamental para escoger el tema. Más tarde, en el proceso de elaboración fuimos enriqueciendo los objetivos, tal como aparecen explicitados en la introducción.

Esta definición en relación al problema que nos planteamos como tema, sumada a la dependencia de la encuesta para generar la información necesaria y al límite de tiempo (cinco meses) para la ejecución del trabajo, nos introdujeron a serios problemas metodológicos y teóricos.

A nivel metodológico, la encuesta planteaba los siguientes problemas:

- a) Elaborar el cuestionario significaba establecer las variables y sus preguntas correspondientes definidas en función de los requerimientos teóricos, es decir, exigía la construcción previa del marco teórico y la metodología a seguir.
- b) Todo el proceso implicado en la generación de información (manejable y confiable) a partir de una encuesta, requería de un período de trabajo relativamente largo. Por ende, por el límite de tiempo, era necesario concretarla en términos inmediatos.

El caso nuestro era, pues, que teníamos un tema general definido "a priori", pero sin haber desarrollado aún el fundamento teórico necesario, nos encontramos con la urgencia de efectuar la encuesta. No tuvimos otra alternativa que, en base a ideas e intuiciones que manejábamos en esos momentos más la solvente e inapreciable ayuda de los asesores, elaborar la parte del cuestionario que nos correspondía.

A nivel teórico, la necesidad de construir la referencia empírica de las clases sociales nos sumergió en un campo sumamente controversial que nos obligó a realizar un estudio bibliográfico algo extenso y a adoptar una definición para encarar la metodología de construcción de la referencia

empírica. Asimismo, el mayor desarrollo teórico marxista sobre el problema del consumo se ha generado en Francia y, a excepción de una compilación y otro libro en español, éste casi no se encuentra disponible en idioma español; de esta manera, el no dominar el idioma francés ha constituido una seria limitación. Por último, y no lo menos importante, la casi ausencia de estudios teóricos sobre el valor de uso de la vivienda, significó que ésta fuera la parte donde el peso de nuestro propio aporte, con las obvias limitaciones, tuviera mayor relevancia (en este aspecto, el apoyo de mi asesora, Martha Schteingart, fue sumamente importante).

Indudablemente, todos estos factores juntos (metodológicos y teóricos) significaron un cierto "andar a ciegas" que, sin duda han repercutido tanto en las deficiencias del marco teórico como en la obtención y manejo de la información. Sin embargo, también me sirvieron para comprobar que el trabajo, la tesis, va tomando forma y se concreta sobre la marcha y no antes; que, también uno termina superando su nivel previo o inicial. Es ésto, tal vez, el producto más importante de un trabajo de investigación.

Me es dable mencionar también, que la discusión continua de cada paso avanzado en la elaboración, discusión que a veces pudo resultar encontrada, con la Profra. Schteingart, ha sido factor importante tanto para ir resolviendo los cuellos de botella, siempre presentes, como para lograr el grado de rigurosidad que pudo alcanzar el trabajo.

Finalmente, no puedo dejar de mencionar a quienes de una u otra manera tienen mi agradecimiento por el aporte que brindaron a diferentes niveles, al presente trabajo. A María Eugenia Negrete y Oscar Nuñez, coasesores en la etapa de la encuesta; a mis compañeros de curso Beatriz Rodríguez (en especial) y Chantal Minet, así como a Celia Maciel de la Unidad de Cómputo por su valiosa ayuda en el procesamiento de la información; finalmente a Guadalupe Torres, Yolanda Castillo y Manuela González (secretarías del CEDDU), que permitieron que la versión en borrador pudiera estar en posibilidades de ser leída.

Introducción.-

Hay una idea que, aunque se basa en argumentos superficiales y, principalmente, en el no real conocimiento del marxismo, tiende a mostrarlo como incapaz de ser aplicado al estudio de casos concretos y coyunturales. Esta idea, en muchos casos, es reforzada por la misma práctica de algunos pensadores marxistas, que se basa en la errónea concepción de que es suficiente cierto monto de instrumental teórico para que "ípsa facto", se esté en condiciones de explicar cualquier realidad social sin la necesidad del abyecto y tedioso trabajo de averiguar sus historias reales. Así, todo puede quedar en las generalidades y la obviedad; todo puede quedar reducido a meros procesos deductivos que, al final no llegan a explicar casi nada.

Sin embargo, el real problema que se presenta a la investigación empírica marxista, es su método que contiene, implícitamente, concepciones gnoseológicas y ontológicas diferentes a cualquier otro método científico. La preeminencia del ser sobre el pensamiento y la no identidad entre ellos es el primer obstáculo (los procesos mentales de la apropiación de lo real, el conocimiento, no son los procesos reales mismos); es decir que el conocimiento no es como una fotografía de lo real, sino que es prefiguración o reflejo de su estructura interna, de lo esencial dentro de los marcos del pensamiento. De ahí que de la teoría no se pueda ver directamente

el fenómeno. El segundo obstáculo es que a diferencia de todas las otras concepciones científicas, excepto la de Hegel, la concepción ontológica marxista es de una esencia en autodesarrollo, no fija e inmutable, que impide la mera subsunción del fenómeno en la esencia, es decir que no existe una relación rectilínea entre la apariencia y la esencia.^{1/} Esto último implica, para el marxismo, la existencia de mediaciones entre la apariencia y la esencia y no una relación directa, que no puede ir directamente del concepto al dato y viceversa.

Estos dos aspectos, tanto la dificultad del método marxista que significa la existencia de mediaciones entre el concepto y el dato (previamente escogido) como el desprecio de algunos marxistas por la lógica y las técnicas matemático-estadísticas, han incidido en un carácter más bien teorístico de la producción marxista, sobre todo, en términos relativos, ante la abundancia de estudios empíricos de otros enfoques.^{2/}

1/ Que podría ser el caso de David Ricardo que aunque ontológicamente reconoce al ser como esencia y apariencia, subsume la apariencia a la esencia cuando trata sobre el beneficio. No plantean mediaciones con respecto a su concepto del valor-trabajo; en cambio Marx hace una diferencia entre plusvalía (esencia) y beneficio (la forma, la apariencia), ligando ambos niveles por medio de mediaciones.

2/ Con el auge del positivismo en el campo de la ciencias sociales, se hace a un lado la concepción ontológica de diferenciar al ser entre la esencia y la apariencia, tomando sólo como real (material) lo evidente, lo fenoménico, sin tratar de buscar los nexos internos. Así, en este caso, lo que prima son las relaciones, relaciones funcionales donde existe una situación de causa a efecto cuantitativa. El amplio desarrollo matemático y estadístico, al respecto, proporciona a estos enfoques de un instrumental adecuado a sus fines. Indudablemente (no se puede conocer al cáncer y, por tanto, menos curarlo por el sólo hecho de establecer regresiones y correlaciones entre los enfermos de cáncer y el hábito de fumar, de comer carne asada, etc.); este materialismo, al reducir el concepto al dato ordenado, produce un conocimiento que llamaríamos descriptivo; útil para lo inmediato. Por sus características, estos enfoques, han producido técnicas de obtención y manejo de información, así como de elaboración de indicadores y relaciones que le dan gran facilidad para encarar investigaciones empíricas.

En realidad, Marx, en contraposición a Hegel, valoró adecuadamente el uso del método matemático en la producción del conocimiento de lo social, subordinado al método materialista dialéctico.^{3/} Así, que es justificable el que todo desarrollo matemático-estadístico sea bien aprovechable en la investigación marxista, obteniendo datos y construyendo los indicadores de acuerdo a sus propios requerimientos aunque esto implique un mayor esfuerzo; ello evita el hacer análisis que puedan conducir a erróneas conclusiones por el uso de datos prestados y contruidos por las necesidades de otros enfoques.

De estas consideraciones, surge nuestro objetivo general que es el de tratar de realizar una investigación concreta construyendo las referencias empíricas necesarias de acuerdo a la teoría en cuestión, evitando la incongruencia de un estudio marxista con las herramientas o referencias empíricas inadecuadas.

Para una investigación empírica, es necesario el desarrollo previo de una teoría, de un objeto de estudio elaborado que nos permita la entrada a lo real ya con un claro conocimiento de sus nexos internos (como diría J.L. Coraggio, del todo caótico a la esencia, y de la esencia al todo ordenado, a sus formas), de manera que oriente la búsqueda de las

3/

Conozco esfuerzos serios y fructíferos de adecuar la teoría y técnica estadística a la investigación marxista. Este es el caso de los trabajos de Rosa Ma. Rubalcava y Fernando Cortés en El Colegio de México.

formas y referencias empíricas necesarias, para que luego la confrontación entre lo empírico y lo teórico enriquezcan ésta última así como, a la vez, la especifiquen y, de este modo, pueda servir en términos más concretos, a la praxis. En este sentido, el desarrollo de lo urbano en la teoría marxista ha llegado a ciertos niveles de madurez^{4/} de manera que ya da suficientes bases para orientar investigaciones propias.

Uno de los aspectos de lo urbano es precisamente el referido al consumo. Este es el campo en el cual nos alineamos en el presente trabajo. Agreguemos a esto, lo mencionado en el prólogo, que lo casuístico nos da, como puntos de partida, el estudio del consumo en dos ciudades intermedias de la nación mexicana: Orizaba y Córdoba, ciudades con grandes posibilidades de convertirse en los más importantes centros productivos de la región (Veracruz), de acuerdo a los planes estatales.

Consiguientemente, el segundo objetivo, más específico, que nos planteamos aquí es el de describir globalmente ciertos aspectos del consumo de las clases sociales en Orizaba y Córdoba, para luego establecer una comparación entre ambas ciudades. Este objetivo genera problemas a la coherencia del trabajo y parece dar la apariencia de que se está estudiando algo obvio.

4/

Es claro que la teoría marxista de lo urbano ha necesitado un previo conocimiento empírico acumulado para poder producir el objeto de estudio. Este conocimiento previo proviene de todas las corrientes científicas que trataron este problema con anterioridad (y aún actualmente) como la de los ecólogos humanos, la de la economía neoclásica, la sociología estructural funcionalista, etc.

La teoría marxista, al construir teóricamente el consumo como objeto de estudio, lo define como determinado por la reproducción de la fuerza de trabajo y a ésta, a su vez, como determinada por la producción. Consecuentemente, el consumo de lujo aparece dejado de lado a pesar de que, en el estudio, tomamos en cuenta al consumo global creándose, de esta manera, un desfase entre el marco teórico y el análisis empírico. Pero, este desfase es más formal que teórico, por lo siguiente: en general, la teoría afirma que la producción condiciona fundamentalmente al consumo total; de ahí que, si bien se especifican mejor los mecanismos de cómo se da esta determinación para el caso del consumo de todos los trabajadores asalariados (productivos, improductivos, empleados del Estado, etc.), así como los que están insertos en formas de producción precapitalistas, subordinados al modo de producción capitalista, implícitamente el consumo de lujo está contenido en la explicación, en la teoría.^{5/} Por tanto, no hay incoherencia sino que es más bien una especie de relegamiento, de no énfasis en su explicación y análisis. En el aspecto en que esta escasa atención se muestra más evidente (dentro del trabajo) es en relación al valor de uso de la vivienda, por cuanto no se tomó en cuenta el efecto de la captación de la plusvalía (vía beneficios), por las clases dominantes, en este valor de uso (instalaciones de lujo) ni el peso ideológico que es más notorio en este consumo (por ejemplo), en el

^{5/} Decimos algo, al respecto, al inicio del capítulo I.

diseño). Así, el indicador construido para medir el valor de uso socialmente necesario. Respecto a la obviedad que presuponen las diferencias en el consumo por clase social, el trabajo muestra, como una idea general, abstracta,^{6/} lo obvio de las diferencias. Ello es válido en tanto no concreción, pero, el conocimiento de realidades específicas requiere indagaciones más profundas que superen lo obvio.

El marxismo plantea que las transformaciones de la estructura productiva determina transformaciones en la reproducción de la fuerza de trabajo y que estas transformaciones se reflejan en las necesidades. El consumo que es la satisfacción de esas necesidades, está determinado fundamentalmente, por la producción. Esta satisfacción de las necesidades no es mecánica en vista de la contradicción: relaciones de producción -fuerzas productivas, es decir que la valorización del capital, la acumulación a un nivel cada vez mayor, de las capacidades sociales que el intercambio material hombres/naturaleza exige en cada momento histórico. Esta contradicción debe ser resuelta por la lucha de clases. En esta medida, el enfoque marxista se contrapone a los desarrollos teóricos que enfatizan los aspectos psicológico-fisiológicos, ideológicos o políticos, como la explicación fundamental del consumo; aunque no niegue su pertinencia a nivel secundario. Estos

6/

El mero hecho de que existan las clases sociales supone diferencias, así como la producción en general o en abstracto supone la combinación de trabajo, objeto y medios de trabajo para obtener productos; pero, en ambos casos, al margen de verse lo común, no se dan conocimientos.

Últimos enfoques tienden a autonomizar al consumo en relación a la producción; las implicaciones de lo anterior, en términos generales, se traducen en que se pueden mejorar las condiciones de vida, buscar mayor equidad en el consumo, sin necesidad de cambiar las estructuras sociales, las relaciones de producción. Es más, quiere decir que las diferencias sociales surgen en el consumo^{7/} y no en la producción y que es en el consumo donde es posible acortarlas o eliminarlas.^{8/}

La determinación de la producción sobre el consumo (no la única pero sí la fundamental) y sobre las clases sociales (la misma determinación fundamental) lleva a formular la hipótesis de la existencia de una homogeneidad tendencial en el consumo de las clases sociales, es decir, que el consumo tiene un carácter de clase. En los hechos, esto significa plantear que, en lo fundamental, las diferencias percibidas en el consumo no tienen explicación en el consumo mismo, sino en la misma base de la organización social, en la producción. La hipótesis formulada debe ser completada debido

7/ Es bastante usual, en la investigación sociológica el construir grupos sociales en base a la vivienda utilizada o consumida: clase alta, clase media, clase baja, por ejemplo. Ello llevaría a inferir, que la clase baja está constituida por obreros y el llamado sector informal; que la clase media la componen la pequeña burguesía profesional, artesanal y así sucesivamente. ¡Cuán lejos puede estar la realidad! Este es el caso más típico de convertir el dato en concepto y una prueba de que la investigación marxista requiere su propia referencias empírica.

8/ Este es el caso de los planteamientos de la "gestión democrática".

a que una clase social no es un todo homogéneo (existen capas, fracciones) y porque, además, el consumo individual se da fuera de la producción misma en términos de prácticas individuales y, por tanto, se deben tomar en cuenta las características de la unidad social básica del consumo, la familia. Consiguientemente, la mayor homogeneidad en el consumo por clase social, se deberá dar en base a una mayor diferenciación interna de las mismas y donde sea posible, ver que capas o fracciones de dos clases sociales diferentes puedan tener un consumo similar. Esto último tiene relación con los llamados modos de consumo que, acepta la existencia de otras relaciones sociales en el proceso, (además de las relaciones de producción), sin negar el carácter de clase del consumo.

En realidad, la hipótesis central es el carácter de clase del consumo. Esta es la teoría que en parte ponemos a prueba en el trabajo, ante otras que al autonomizar el consumo en relación a su determinación fundamental, la producción, niegan este carácter.^{9/} Esta cuestión es también importante en relación a los movimientos sociales urbanos.

^{9/} Por ejemplo, la economía neoclásica considera que el consumidor elabora subjetivamente las necesidades al valorar combinaciones de bienes que le brinden satisfacción. Al existir la restricción del ingreso, el consumidor maximiza la satisfacción, con la combinación de bienes más adecuada, que le permite obtener el ingreso. Las necesidades, el consumo, tienen en este caso un carácter psicológico-fisiológico no histórico y, además, un mayor ingreso implica una mayor satisfacción (mayor consumo automáticamente), de ahí que al consumo se vea simplemente como gasto.

Habiendo definido los objetivos y señalando las hipótesis generales, falta aclarar en relación a qué aspecto del consumo estudiaremos el consumo de la vivienda por las clases sociales. El consumo es, también, realización del valor y apropiación real de los valores de uso. En general, el estudio del consumo ha incidido más en el primer aspecto, se ha estudiado más como gasto. Es reciente el interés en ver al consumo como apropiación real de valores de uso. En este sentido, van encaminados los esfuerzos de Pretenceille, por ejemplo, al tocar los procesos concretos de consumo, con lo cuál se amplía el conocimiento del consumo. Es, fundamentalmente, en relación a éste último aspecto que tocaremos el consumo de las clases sociales (en función de la vivienda).

El estudio empírico de la relación clases sociales-consumo ha significado dos serios problemas. El primero, es respecto a las clases sociales, es decir cómo construir la referencia empírica de las clases sociales en la medida en que no se cuentan con investigaciones serias orientadas a ese fin (salvo el realizado por Emilio de Ipola y Susana Torrado) y por lo controversial que es teóricamente la cuestión de las clases sociales en el marxismo. El segundo se refiere al hecho que el consumo es visto en términos del valor de uso de la vivienda, aspecto que también nos exigía una elaboración teórica, ya que no existen significativos trabajos referidos al mismo.^{10/} Mayormente, la vivienda se la ha estudiado como valor, es decir teniendo en cuenta su producción, financiamiento y apropiación.

^{10/} Susanna Magri y Christian Topalov son los que más han tocado este aspecto aunque no especialmente, como su tema central.

La ordenación expositiva del trabajo consta de tres partes:

- a) La primera parte contiene los elementos teóricos necesarios para el estudio: el consumo y las clases sociales, la determinación objetiva de las clases sociales, y el valor de uso de la vivienda.
- b) La segunda parte trata de ligar lo teórico con la realidad investigada. Para ello se desarrollo una metodología destinada a encontrar en los datos los indicadores (la referencia empírica) tanto de las clases sociales como del valor de uso de la vivienda, aspectos que luego se relacionan. Se hace una descripción interpretativa de los resultados con algunos intentos de explicación. Aquí también ubicamos el contexto geográfico y socio-económico de las dos áreas urbanas, junto con una descripción general de la vivienda, elementos que luego nos ayudarán a comprender los resultados encontrados.
- c) La tercera parte o conclusiones tiene por objetivo explicar los resultados (en la medida de nuestras posibilidades) en base al marco teórico y a los antecedentes específcos de las dos ciudades. Se intenta ver en qué medida el análisis empírico verifica lo propuesto teóricamente y lo nuevo que pueda aportarse a dicha comprensión o conocimiento.

Finalmente, si bien los elementos teóricos en que nos hemos basado han sido desarrollados en Europa, reflejando al nivel del conocimiento, la realidad de países capitalistas en un alto estadio de desarrollo, hemos hecho, sobre la marcha, las adecuaciones necesarias incorporando las particularidades de la realidad estudiada. Este es el caso con respecto tanto a las clases sociales como al valor de uso de las viviendas. Merece recordar (sin ánimo de disminuir el valor de lo específico del conocimiento), uno de los tres principios de materialidad del método marxista, que indica que es posible conocer la esencia, lo fundamental, sólo en el todo devenido, en el más desarrollado. Sólo a posteriori es posible producir las teorías más particulares. De esta manera, esperamos incorporar o aportar mayores especificidades en la tercera parte del trabajo.

CAPITULO I. EL CONSUMO Y LAS CLASES SOCIALES. Parte I

1.1 Planteo general.

El consumo supone una complejidad de fenómenos que han tratado de ser explicados desde diversas perspectivas. Un común denominador ha sido el de autonomizar el consumo con relación a la producción, tratando de hallar su determinación en relación a factores psicológicos e ideológicos, e interviniendo muy indirectamente la distribución de los ingresos.

La aproximación marxista significa un cambio radical de enfoque puesto que plantea la determinación del consumo por la producción; sin embargo, el análisis del consumo no se agota ahí, sino que se complejiza por la presencia de otros factores que actúan sobre esa primera determinación, haciendo del consumo un problema difícil para su aprehensión teórica.

Salir de la mera concepción de que el consumo es la satisfacción de las necesidades individuales generadas por factores psicológicos o ideológicos, para plantearnos el consumo como la reproducción de la fuerza de trabajo, exige que se muestre, es decir, que se explique cómo la producción determina al consumo, y a la vez, cómo sobre esa base se completa el consumo con respecto a las determinaciones ideológicas u otras.

Ese será nuestro objetivo en esta parte. Sin embargo, necesitamos hacer dos precisiones previas: la primera es respecto a que tratar al consumo como la reproducción de la fuerza de trabajo, deja de lado al consumo no ligado a esa reproducción (consumo de lujo). Este consumo, que lo definimos como el gasto de parte de la plusvalía obtenida en reproducir físicamente a las clases dominantes, se distingue del consumo de las otras clases por el peso más evidente de la determinación ideológica. Sin embargo, la determinación de la producción sobre este consumo, está presente por cuanto es la valorización del capital, la plusvalía, la que permite el disfrute de acumular riqueza y distinción, de que puedan disponer de mayor tiempo libre para actividades recreativas y culturales, y, por tanto, la posibilidad de que su consumo tenga características más ideológicas de diferenciación por el "status". Teniendo presente dentro del consumo general al consumo de lujo así definido, nos abocaremos más al desarrollo teórico del consumo como reproducción de la fuerza de trabajo sin que esto restrinja el alcance de nuestra investigación (el consumo en general).

Por otro lado, se necesita aclarar el concepto de fuerza de trabajo, delimitando a los poseedores de dicha fuerza, que son contemplados en el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo, para lo cual aceptamos o vemos adecuada la delimitación hecha por Preteceille, al respecto: "..., conjunto de trabajadores, incluso no productores de plusvalía,

desde el momento en que esos trabajadores venden su fuerza de trabajo para actividades indispensables para la valorización del capital, actividades vinculadas con la circulación y el intercambio. En la actualidad, también es el caso de la mayor parte de los asalariados del Estado. Finalmente, también es el caso de los trabajadores vinculados a modos de producción pre-capitalistas, en la medida en que esos modos, en la formación social, están subordinados al modo de producción capitalista dominante".^{1/} Esta delimitación, indirectamente, torna más extenso y explicativo al concepto fuerza de trabajo, al tomar el proceso global de valorización del capital y la articulación de modos de producción.

1.2 Producción y consumo.

El consumo no es la simple destrucción de valores de uso material, es ante todo, un "proceso de realización del valor (aspecto dominante para el capital y proceso de apropiación real de los valores de uso". También a su vez "el consumo es en primer lugar (no exclusivamente, sino en primer lugar) un aspecto de la constitución y de la renovación de las capacidades".^{3/}

^{1/} Edmond Preteceille. "Necesidades sociales y socialización del consumo", en Necesidades y consumo en la sociedad capitalista actual. Teoría y Práxis # 31 Grijalbo, 1977, p. 37.

^{2/} E. Preteceille, op. cit., p. 61.

^{3/} Patrice Grevet, "El momento objetivo y el momento subjetivo de las necesidades", en op. cit., p. 160.

¿Qué significa lo anterior?. En primer lugar, nos remite al proceso por el cual los hombres se apropian de la naturaleza, al intercambio material hombres/naturaleza. En este intercambio, los hombres, la sociedad, deben poseer las facultades o capacidades que en cada momento histórico del desarrollo de las fuerzas productivas, les permitan apropiarse de la naturaleza. Este es un proceso acumulativo, aunque no lineal. Entonces, el consumo debe reproducir y renovar esas capacidades de acuerdo al momento histórico, y ésto no tiene nada de ideológico o psicológico; es más bien material y social. En segundo lugar, al jugar un rol en la valorización del capital, reproduce la necesidad de producir, por cuanto sin consumo no es posible cerrar el ciclo del capital. Indica también que el consumo, está limitado por la valoración del capital, que sólo entra en el consumo aquello que favorece tal efecto.

Todo esto nos remite a una fuerte relación entre la producción y el consumo, y dentro de esto, el carácter determinante del primero. Preteceille explica muy bien este proceso: "En primer lugar, la producción es consumo productivo de medios de producción y de fuerza de trabajo, y esa fuerza de trabajo es definida por el estado del modo de producción (es decir adecuada al MP por el número, las calificaciones, la localización, etc.). En segundo lugar, la producción en tanto proceso de trabajo, consume realmente la fuerza de trabajo, usa las capacidades (...) que a su vez implican ciertas exigencias en cuanto a reposo, al consumo alimenticio,

la distracción, etc. En tercer lugar, la producción determina ciertas condiciones inmediatas de la reproducción de la fuerza de trabajo que consume. Por una parte, la organización del trabajo determina la duración y los horarios del tiempo libre para la reproducción de la fuerza de trabajo. En cuarto lugar, la producción genera las condiciones sociales de la reproducción de la fuerza de trabajo. En tanto que valores de uso, define el campo real de los valores de uso consumibles, y las condiciones de su apropiación real (...). Como producción de valor define el valor de la fuerza de trabajo".^{4/}

Pero esta determinación del consumo por la producción será contradictoria, por cuanto en la producción se da una relación contradictoria entre relaciones sociales de producción y fuerzas productivas, y ésta repercute en el consumo creando una brecha entre las necesidades sociales y las que reconoce o satisface el capital.

Terrail es muy explícito cuando plantea que no se produce para satisfacer las necesidades sociales, sino para las necesidades solventes.^{5/} Las necesidades sociales están reflejando el desarrollo de las fuerzas productivas, pero las necesidades solventes indican aquella parte de las necesidades sociales que la valorización del capital reconoce o

^{4/} E.Preteceille, *Op. cit.*, p. 51.

^{5/} Cfr. J.P.Terrail, "Necesidades, consumo y ocultación de las relaciones de producción". Compilado en: Necesidades y consumo en la sociedad capitalista actual. pp. 261-262.

incorpora en la reproducción de la fuerza de trabajo, de las capacidades. La mercancía misma expresa esa contradicción, contradicción entre valor y valor de uso, entre necesidades solventes y necesidades sociales, entre relaciones sociales de producción y fuerzas productivas. La ignorancia de esta relación contradictoria entre producción y consumo, genera estudios sobre la demanda, por ejemplo de la vivienda, basándose sólo en ciertos criterios técnicos como personas por cuarto, y determinando una supuesta demanda a ser satisfecha (consumo), sin tomar en cuenta que en la realidad será la producción, las relaciones sociales de producción, las que definirán la demanda y la oferta de vivienda y por tanto, el consumo de ella. No se produce para una demanda potencial (-necesidades sociales-), sino para una demanda efectiva (-necesidades solventes-). El romper este desfase dependerá de las luchas sociales de lo político e ideológico.

Las luchas sociales, en cierto sentido, son beneficiosas para el capital, por cuanto le impiden matar (por su ceguera) a la gallina de los huevos de oro (la fuerza de trabajo) y le inducen a buscar nuevas formas de seguir su proceso de acumulación y de desarrollo de las fuerzas productivas; no otra cosa es lo que muestran las fases y etapas que se han seguido en el desarrollo del modo de producción capitalista, y que a su vez expresan su capacidad de sobrevivencia.

Hasta aquí hemos considerado la relación producción-consumo, el carácter determinante de la producción en esta relación y, además, los aspectos contradictorios de la misma, pero el consumo es reproducción de la fuerza de trabajo y esa fuerza de trabajo está penetrada por las relaciones de producción, por tanto, dividida en clases sociales. Nuestro próximo paso es analizar el consumo y las clases sociales.

1.3 El consumo y las clases sociales.

Los enfoques que consideran el consumo determinado por lo ideológico o político plantean a su vez que es el consumo, donde se da la diferenciación social,^{6/} donde se cristalizan las clases sociales (distinguen), y donde se presenta la lucha u oposición entre ellas.

Lo desarrollado en los acápites anteriores, la determinación de las características de la fuerza de trabajo por la producción, por tanto también del consumo, nos lleva a considerar que las clases sociales son determinadas por la producción, por las relaciones sociales de producción, y no por el consumo.

^{6/} Cfr. Jean Baudillard, El sistema de los objetos, Siglo XXI, México 1979, pp. 165-176.

Jean Baudillard, Crítica de la Economía Política del Siglo, Siglo XXI, México 1979, pp. 61-76.

"El consumo participa en la reproducción de las relaciones de producción, en primer lugar desde el punto de vista de la base económica (...) El consumo es un momento de la reproducción de las relaciones sociales de la base económica en el sentido de que es el momento de la renovación material, (material en dos sentidos a la vez; el de la renovación por el uso de bienes, principalmente materiales; el de la renovación de las capacidades humanas) de los hombres con la posición que ocupan dentro de las relaciones sociales".^{7/} Es decir que el consumo participa sólo a nivel de la reproducción siendo su aporte principal la renovación material (ya que también tiene un papel ideológico en sentido de que comunica simbólicamente las diferencias sociales).

A esta altura, parece necesario reconocer los dos aspectos principales del consumo: el consumo productivo y el consumo individual. Aunque el primero es también fundamental en cuanto a la reproducción de la fuerza de trabajo, no presenta las dificultades que se observan en el consumo individual, en relación a las clases sociales. Primero, porque se da en el mismo proceso de producción del capital; segundo, porque no presupone prácticas individuales de consumo.^{8/} En cambio, el consumo individual se da fuera del proceso de creación de plusvalía; supone que pueden darse procesos de consumo con relaciones sociales diferentes a las del modo de producción capitalista (por ejemplo en los procesos de consumo

^{7/} Patrice Grevet. Op. cit., p. 178.

que se dan en el hogar^{9/} y porque supone prácticas individuales de consumo (otras son las prácticas sociales y las prácticas de clase de consumo).

Entonces, el consumo que analizaremos en el presente trabajo, es el consumo individual.

Debido a que la producción determina -fundamentalmente- al consumo, y a que las clases sociales son también determinadas fundamentalmente por la producción; es que Preteceille afirma que, aunque el proceso de consumo no implica directamente la clase como tal, en lo esencial, hay homogeneidad en las características del consumo de los miembros de una clase social particular, y esto constituye el aspecto principal del proceso social de consumo.^{10/}

Pero el análisis del consumo no se agota ahí. Esta es la base sobre la que se pueden ir introduciendo otras determinaciones, (políticas o ideológicas, etc.) que expliquen, en su conjunto, el movimiento real del consumo. Por ejemplo, Grevet trata de esto, cuando habla del momento subjetivo de las necesidades.^{11/}

9/ Cfr. E.Preteceille, Op. cit., pp. 75-22.

10/ E.Preteceille, Op. cit., p. 51.

11/ Cfr. P. Grevet. Op. cit., pp. 165-183.

Sin embargo, el que profundiza más el análisis del conjunto de determinaciones que actúan sobre el consumo es Godard,^{12/} cuando trata de construir una teoría para analizar los modos de consumo. Para él, son cuatro los procesos fundamentales que estructuran la reproducción de la fuerza de trabajo -el consumo- y las representaciones ideológicas o necesidades que la acompañan. "El primero remite a las formas de usura y de recuperación de la fuerza de trabajo (...), y se estructura en relación a las determinaciones del proceso concreto de producción. El segundo concierne al lugar dentro de las relaciones sociales de distribución y, por lo tanto, a las formas de obtención del ingreso, así como al nivel de éste. El tercer principio de estructuración de las prácticas sociales concierne más específicamente a lo que se denomina prácticas sociales de consumo, y, por lo tanto, al proceso concreto de consumo o proceso concreto de producción y de mantenimiento del trabajador y de su familia, en la esfera del consumo".^{13/} "El cuarto y último proceso se refiere, por una parte, a los diversos grados de calificación, y por lo tanto, al lugar en relación al saber y al ingenio, y consecuentemente en relación a la cultura, y por otra parte, al lugar dentro de las relaciones de autoridad; finalmente, define niveles de participación social y por lo tanto de participación en la definición de modelos ideológicos o en la toma de decisiones".^{14/}

^{12/} Francis Godard, "Clases sociales y modos de consumo", compilado en Necesidades y consumo en la sociedad capitalista actual. Teoría y Práxis # 31. Grijalbo, México 1977.

^{13/} F. Godard, Op. cit., pp. 226-227.

^{14/} F. Godard, Op. cit., p. 233.

La articulación de estos cuatro procesos generaría "ramificaciones sociales complejas de consumo",^{15/} -concepto que reemplaza a la noción de modos de consumo-. Esta articulación implicaría que puedan existir diferentes modos de consumo o de ramificaciones complejas de consumo dentro de una misma clase social o que capas de dos clases sociales diferentes puedan tener o encontrarse en la misma ramificación compleja de consumo. Sin embargo, esto no niega la determinación de las relaciones de producción o de las relaciones de clase sobre la reproducción de la fuerza de trabajo, por el contrario: "La afirmación de la primacía de las relaciones de clase sobre el sistema de reproducción de la fuerza de trabajo conduce por una parte, a reconocer la existencia de relaciones de clases distintas y determinantes. Al hacerlo evitaremos el sesgo relativista que lleva a diluir las clases en un sistema de estratificación multidimensional y empirista. De la misma manera, evitaremos el sesgo inverso que desemboca en asimilar toda práctica social a una práctica de clase absolutamente constituida; en otras palabras, a reducir todas las relaciones sociales, a relaciones sociales de producción. (...) Nuestro propósito no debe llevar a pensar que sólo existe un vínculo impreciso entre clases y ramificaciones complejas de consumo. Podríamos ver que:

- En un primer nivel, el lugar en el proceso concreto de producción determina formas de usura de la fuerza de trabajo y sobre todo de las formas de

15/

Cfr. F.Godard, Op. cit., pp. 234-236.

pauperización por el tiempo, debido a la aceleración de las cadencias (...) la pauperización, así como no funda clases, aunque induce separaciones sociales en el interior de una misma clase social, no es independiente del lugar en las relaciones de explotación (...) esa situación puede implicar prácticas contradictorias (...) un mismo individuo puede ser a la vez productor de plusvalía y participar, por su posición jerárquica, en el mecanismo de explotación.

- el lugar en las relaciones de producción y por lo tanto, en relación a la creación de plusvalía, determina formas y grados de explotación diversos.

Pero si bien la explotación (y la pauperización) es un fenómeno global, es preciso admitir que afecta de diferente manera a las clases y capas sociales".^{16/}

Los párrafos de Godard que hemos citado, profundizan en mayor medida, el conocimiento de la relación, clases sociales-consumo (más allá de la homogeneidad tendencial, planteada por Preteceille) al darnos más elementos para comprender la forma en que se concretiza el carácter de clase del consumo. Por lo tanto, creemos que es en esta dirección en que sería conveniente orientar el análisis que llevaremos a cabo.

^{16/} F. Godard, Op. cit., pp. 237-238.

CAPITULO II. LA DETERMINACION OBJETIVA O ESTRUCTURAL DE LAS CLASES SOCIALES.

2.1 Planteo general.

El tratar de ver empíricamente la relación clases sociales-consumo nos obliga a construir las referencias empíricas de las clases sociales y del valor de uso de la vivienda. El objeto del presente capítulo es el de sentar las bases teóricas para dicha construcción, comenzando con las clases sociales.

El concepto de clases sociales, engloba su totalidad ontológica (lo económico, lo político e ideológico); sin embargo, la determinación constitutiva que permea todo el ser de las clases sociales, que es su esencia, son las relaciones de producción. Esta es la determinación objetiva o estructural, que define la pertenencia a una clase,^{1/} de los hombres en la sociedad.

^{1/} En relación a la posición de clase, que es del dominio de la coyuntura, las clases sociales actúan (y son) más en el terreno político e ideológico y se constituyen en fuerzas sociales. Pero siempre la "pertenencia" se impone a la "posición", pues, por más que capas de la clase obrera estén coyunturalmente en posiciones de dominación, no dejan de pertenecer a la clase obrera. A la larga, los intereses históricos contrapuestos llegan a cristalizarse creando situaciones fuertemente antagónicas. Esto significa, que las relaciones políticas e ideológicas, plasmadas en la posición de clase, no crean a la clase en tanto ser.

Es esta determinación estructural,^{2/} la que desarrollaremos acá; es la que nos permitirá ubicar en un capítulo posterior, los lugares de clase de los agentes sociales en la división social del trabajo y en la división técnica del trabajo, (subordinada a la división social) para poder construir la referencia empírica de las clases sociales.

El aspecto histórico real o concreto (que es el de obtener estas referencias empíricas en la formación social mexicana y más específicamente en Orizaba y Córdoba) está contemplado implícitamente en este desarrollo cuando vemos la articulación de modos de producción. Ahí incorporamos (una vez definida, por la evidencia, como capitalista a la formación social en cuestión), la reproducción ampliada del capital en el análisis de las clases sociales y su efecto en relación a la articulación de modos. Es decir, se contemplan la existencia de otras clases sociales que no sean específicamente generadas por el capital (absorción de modos o formas de producción sin disolución total) como también procesos de disolución de otros modos o formas de producción, disolución sin una absorción total. Ello se evidencia en la

2/ Me parece explicativa la ampliación que, de la determinación estructural hace Poulantzas (cfr. Poulantzas, *Las clases sociales en el capitalismo actual*, S. XXI, pp. 12-23) al incorporar, constitutivamente, las relaciones políticas e ideológicas a esta determinación. Esto significa que al interior mismo de la producción, sin pensar en los procesos superestructurales propiamente dichos, se dan ya las relaciones políticas e ideológicas. Por ejemplo, la propiedad, relación de producción, no puede ser poder en tanto no conlleve constitutivamente a lo político e ideológico; las relaciones de dominación/subordinación y las de alusión/ilusión.

existencia de conjuntos sociales en proceso de definirse en cuanto a su pertenencia a una clase; son franjas que se ubican entre los límites de una clase y otra, franjas (conjuntos sociales) que son mucho más notorias en los países latinoamericanos, debido a que, si bien el proceso de reproducción ampliada del capital disuelve otros modos o formas de producción, no los absorbe en gran parte, quedando la fuerza de trabajo desplazada de su actividad anterior.

2.2 La determinación de las clases sociales.

A pesar de las dificultades teóricas y metodológicas que implica determinar la pertenencia de clase, me parece válido el intento, por cuanto la alternativa es la construcción de estratos, que en realidad son los datos convertidos en conceptos.

El enfoque estratificacional, pretende explicar la existencia de desigualdades sociales presentes en el transcurso histórico de la sociedad en general. Dicha explicación, por un lado, tiende a darle validez atemporal a dicha desigualdad al plantear que en la sociedades, los individuos se agrupan en función a la jerarquía de su posición; puesto que siempre habrán posiciones más importantes que otras, los estratos sociales son, entonces, una realidad inmanente a toda sociedad. Por otro lado, no existiría explotación entre los grupos sociales o estratos. Cada estrato está

jerarquizado por la importancia de su aporte al conjunto del quehacer social; en consecuencia recibe una justa remuneración (en términos económicos, de poder, de status, etc.) a su aporte (no hay lucha entre estratos, sólo competencia a nivel de individuos). Como consecuencia de lo anterior, los estratos sociales no expresan ningún tipo de sociedad particular o específica de ellos (no tienen un proyecto histórico de sociedad); por lo tanto, son entes pasivos.

En contraposición, la concepción marxista considera las desigualdades sociales como efecto de la existencia de clases sociales históricamente determinadas; en este contexto existen explotadores y explotados con intereses históricos diferentes, contradictorios y, por lo tanto, entes sociales activos, transformadores. Marx dice al respecto: "... 1) que la existencia de las clases está vinculada únicamente a fases particulares históricas del desarrollo de la producción; 2) que la lucha de clases conduce, necesariamente, a la dictadura del proletariado; 3) que esta misma dictadura no es por sí más que el tránsito hacia la abolición de todas las clases y hacia una sociedad sin clases".^{3/}

^{3/}

Carta de Marx a Weyalemeyer, del 5 de marzo de 1852, citada en El concepto de clases sociales: bases para una discusión. Ciro Cardozo y Héctor Pérez, p. 8.

Aquí hay una cuestión más que aclarar; el concepto de clases en Marx establece un puente entre el nivel económico y lo propiamente social, puente que no significa una "reducción"^{4/} de lo social a lo económico sino interdependencia. Lo contrario ocurre con los estratificacionistas que sólo privilegian lo social (sistema de valores y normas) subjetivo; de ahí su acento en el estudio de la conducta individual normada.

El punto, la ligazón, que implica el concepto de clases sociales, entre el análisis económico y el social, es la base para explicar su existencia.

Marx habló de clase "en sí" y de clase "para sí", como una manera de evidenciar estos dos niveles de análisis. En el primer caso, la clase "en sí", indica la determinación objetiva de su existencia, la explicación fundamental: las clases sociales se originan en la producción, son las relaciones de producción históricamente determinadas, las que

^{4/} "El desarrollo político, jurídico, filosófico, religioso, literario, artístico, etc., descansan en el desarrollo económico. Pero todos ellos repercuten también los unos sobre los otros y sobre su base económica. No es que la situación económica sea la causa, lo único activo, y todo los demás efectos puramente pasivos. Hay un juego de acciones y reacciones, sobre la base de la necesidad económica, que se impone siempre, en última instancia. Federico Engels carta a W. Borquins (Londres, 25 de Enero de 1894) en: El concepto de clases sociales..., op. cit. p. 17.

establecen cuáles serán las clases que correspondan a una sociedad determinada, cuáles los conjuntos de actores o agentes que las representan y, cuáles los posibles cursos de sus acciones. En el segundo caso, el de clase para sí, corresponde al nivel social o super-estructural. Es en ese nivel que las clases pueden adquirir plena conciencia de sus intereses estratégicos y, por tanto, actuar como fuerzas sociales imponiendo sus proyectos históricos al conjunto de la sociedad, de las clases sociales.^{5/}

Esta concepción que está presente en muchos escritos de Marx, no es asumida por Poulantzas quien plantea a las clases sociales como efecto de un conjunto de estructuras: "... los análisis de Marx relativos a las clases sociales se refieren siempre, no simplemente a la estructura económica -relaciones de producción-, sino al conjunto de las estructuras de un modo de producción y de una formación

5/ Este párrafo de Gramsci es muy ilustrativo al respecto, cuando habla del concepto de hegemonía: "El criterio metodológico en el cual hay que fundar el examen de éste: que la supremacía de un grupo social se manifiesta de dos modos, como "dominio" y como dirección "intelectual y moral". Un grupo social es dominante al respecto de los grupos adversarios que tiende a liquidar o a someter incluso con la fuerza armada, y es dirigente de los grupos afines o aliados. Un grupo social puede y hasta tiene que ser dirigente ya antes de conquistar el poder gubernativo (ésta es una de las condiciones principales para la conquista del poder); luego, cuando ejerce el poder y aunque lo tenga firmemente en las manos, se hace dominante, pero tiene que seguir siendo también dirigente. A Gramsci, Antología, p. 486.

social, y a las relaciones que mantienen ahí los diversos niveles. Digamos, anticipándonos, que todo ocurre como si las clases sociales fuesen efecto de un conjunto de estructuras y de sus relaciones, o sea: 1°, el nivel económico, 2°, del nivel político, y 3° del nivel ideológico (N. Poulantzas, Poder político y clases sociales en el estado capitalista, p. 69).

En este planteo de Poulantzas existen dos aspectos muy controversiales dentro de la teoría marxista: el concepto de modo de producción como una estructura social global y, el de clases sociales como efectos de una estructura social global.

Al parecer, Poulantzas pretende oponerse a una concepción histórica y voluntarista presente en muchos teóricos marxistas como Lukacs y aún Gramsci, al negar la posibilidad de la existencia de clases-sujetos.

Teniendo en mente esta controversia teórica, continuamos nuestra exposición.

2.3 La determinación objetiva: los niveles de análisis.

Lo que va a preocuparnos en este punto es el de establecer las bases estructurales que condicionan la existencia de las clases sociales; para ello hemos visto pertinente

hacer las aclaraciones necesarias sobre los niveles de abstracción en los que se puede estudiar el concepto de clases sociales. Para ello, siguiendo el planteo de Theotonicos Santos^{6/} y continuando por Ipola y Torrado^{7/} vamos a diferenciar entre un primer nivel del análisis: el modo de producción y, un segundo nivel: el de formación social.

a) El modo de producción.

Existe un acuerdo, hasta cierto punto consensual, respecto de considerar al modo de producción como un concepto generado al más alto nivel de abstracción; un modelo construido a partir de realidades concretas que sólo retiene los mecanismos más importantes del funcionamiento de un tipo de sociedad determinado.^{8/}

Poulantzas dirá: "..., el proceso de pensamiento, si tiene por objeto final y como razón de ser el conocimiento de los objetos reales-concretos, no siempre se refiere a esos objetos: puede referirse también a objetos que se designarán como "abstracto-formales", que no existen en

6/ Theotonicos Santos, Concepto de clases sociales, 1974.

7/ E. de Ipola y S. Torrado, Teoría y método para el estudio de la estructura de clases sociales, pp. 4-7.

8/ Ciro Cardozo y Héctor Pérez, Op. cit., p. 29.

sentido estricto, pero que son la condición del conocimiento de los objetos reales-concretos; es el caso, por ejemplo, del modo de producción".^{9/}

Para Samir Amin, el concepto de modo de producción es un concepto abstracto que no supone ningún orden de sucesión histórica en lo que se refiere a todo el período de la historia de las civilizaciones.^{10/} De esta manera, se da una primera distinción entre modo de producción y formación social; por el nivel de abstracción.

Sin embargo, las cosas no son tan claras cuando se pretende determinar lo que es un modo de producción. De acuerdo a Ciro Cardozo y Héctor Pérez^{11/} el texto de Marx que más se parece a una definición del concepto de modo de producción es el siguiente:

"El análisis científico del modo de producción capitalista demuestra que este modo es de naturaleza particular y responde a condiciones históricas específicas; al igual que cualquier otro modo de producción, presupone como condición histórica una determinada fase de las fuerzas productivas sociales y de sus formas de desarrollo: condición que es, a su vez resultado y producto histórico de un proceso

9/ N.Poulantzas, Poder político y clases sociales en el Estado capitalista, p. 3.

10/ S.Amin, Categorías y leyes fundamentales del capitalismo, p. 13.

11/ Ciro Cardozo y Héctor Pérez, Op. cit., p. 10.

anterior y del cual parte el nuevo modo de producción como de su base dada; que las relaciones de producción que corresponden a este modo de producción específico, históricamente determinado (relaciones que los hombres contraen en su proceso social de vida, en la creación de su vida social) presentan un carácter específico, histórico y transitorio; y, finalmente, que las relaciones de distribución son esencialmente idénticas a estas relaciones de producción, el reverso de ellas, pues ambas presentan el mismo carácter transitorio".

Este párrafo puede apuntalar a quienes interpretan y conciben al modo de producción como la base económica, la infraestructura de la estructura social global. Así, por ejemplo, Ciro Cardozo y Héctor Pérez^{12/} dice lo siguiente:

"..., en los textos de los fundadores del marxismo, la noción de modo de producción es siempre y exclusivamente infraestructural, y nada permite afirmar, en nombre del sentido implícito que tendría tal noción en el capitalismo, que podría incluir igualmente los diversos niveles de la supraestructura. Por cierto, que cada modo de producción determina el contenido de los elementos superestructurales compatibles con él y les asigna límites; pero ya vimos, la forma de las superestructuras, no puede ser deducida de la base, y su evolución sigue un ritmo y leyes propios".

^{12/} Ciro Cardozo y Héctor Pérez, Op. cit., p. 19

Más adelante dicen: "Por ejemplo, el modo de producción asiático, en el seno de la formación económica-social Inca, utilizó en su propio provecho, cambiándoles el contenido, elementos superestructurales ligados al pasado comunitario de las sociedades andinas, pero no es necesario que así sea en todas en formaciones económico-sociales en las que dicho modo de producción llegue a ser dominante (...)

En suma, es a nivel del concepto de formación económico-social que conviene plantear la cuestión de la articulación concreta entre la base y los diferentes niveles superestructurales-".

Por otro lado, existen autores marxistas -la escuela althuseriana- que consideran el modo de producción como la estructura social global constituida por tres estructuras regionales (la económica, la jurídico-política y la ideológica).

"Por modo de producción no se designará lo que se indica en general como económico, las relaciones de producción en sentido estricto, sino una combinación específica de diversas estructuras y prácticas que, en su combinación, aparecen como otras tantas estructuras regionales de aquel modo. (...) El tipo de unidad que caracteriza a un modo de producción es el de un todo complejo con predominio, en última instancia, de lo económico"...^{13/}

^{13/} N.Poulantzas, Op. cit., p. 4.

"... lo que distingue, pues, un modo de producción de otro, y que, por consiguiente, especifica un modo de producción, es esa forma particular de articulación que mantienen sus niveles: es lo que en adelante se designará con la palabra matriz de un modo de producción.^{14/}

En este sentido, todos los modos de producción conocidos y por conocer, tendrían por característica esencial estos tres niveles propiamente articulados. La razón fundamental de este enfoque, radicaría en contemplar no solamente el proceso de producción, sino todos aquellos niveles que coadyuban a la reproducción de las condiciones que hacen posible el mantenimiento o continuación de dicho proceso de producción; ello permitiría ampliarlas determinantes de las clases, al no considerar sólo la producción material sino otros niveles como los políticos e ideológicos.

Esta forma de concebir, en términos teóricos, los modos de producción ha sufrido serias críticas; las más significativas, creemos son las siguientes:

- Exceso de formalismo.
- El considerar a los modos de producción como estructuras "invariantes" cuando en realidad son dinámicos

^{14/} N.Poulantzas, Op. cit., p.

debido a la contradicción entre las relaciones de producción y las fuerzas productivas.^{15/}

- Que la separación en niveles no es común a todos los modos de producción. (En los precapitalistas, lo económico y lo político no parecen estar separados.^{16/} Podría parecer que las categorías históricas, que pueden ser válidas para el MPC, se las quiere convertir en generales.

Ipola y Torrado,^{17/} aunque adaptan el concepto de modo de producción, que incluye las condiciones de reproducción, tratan de no caer en las deficiencias teóricas de la escuela althuseriana. Consideran que para construir el concepto de modo de producción como categoría compleja, deben partir de las categorías más simples y es así como llegan a conceptualizar al modo de producción, en general, de la siguiente manera:

"...Combinación articulada" a dominante de un proceso social de producción determinado y, eventualmente, de aquellos procesos (sean estos económicos, jurídicos, políticos e ideológicos, etc.) que contribuyen a asegurar condiciones

^{15/} Ciro Cardozo y Héctor Pérez, Op. cit., p. 30.

^{16/} Ernesto Laclau, Política e ideología en la teoría marxista, p. 85.

^{17/} E. de Ipola y S. Torrado, Teoría y método para el estudio de la estructura de clases sociales, pp. 4-7.

-relativamente secundarias- de la reproducción de dicho proceso social de producción.^{18/}

Esta aproximación teórica a los MP, la veremos más adelante cuando entremos al punto de la determinación objetiva de las clases sociales en el MPC.

En síntesis, la importancia de ver alMP como el primer nivel de análisis radica en dos aspectos: 1°) evitar el vaciar de contenido teórico al concepto de clases sociales, y que sea el resultado de un análisis meramente empírico; 2°) evitar la confusión, pues, al nivel del MP se definen las dos clases sociales fundamentales, en sus diferenciaciones básicas, mientras que al nivel de formación social se define un sistema de clases (varias clases explotadoras, ordenadas jerárquicamente, y otras varias explotadas e igualmente jerarquizadas) de acuerdo a como se articulan varios MP.

b) La formación social.

Respecto a este concepto, tampoco existe un consenso teórico; la diversidad de enfoques proviene, en parte, del no acuerdo previo sobre el concepto de modo de producción. Parece que esta diversidad de enfoques puede resumirse en tres formas principales de considerarla:^{19/}

^{18/} E. de Ipola y S. Torrado, Op. cit., p. 61.

^{19/} Héctor Pérez y Ciro Cardozo, Op. cit., p. 19.

- Como noción empírica equivalente a la idea corriente de sociedad.

- Como concepto referido a una sociedad concreta, pero con contenido teórico: se trata de definir y explicar la articulación de diversos modos de producción en el seno de la base económica de dicha sociedad.

- Como el modo de producción acompañado de la superestructura que le corresponde.

En el caso del trabajo de Ipola y Torrado, ellos se acercan a una consideración parecida a la segunda, pero con dos diferencias específicas. En la primera, los modos de producción incluyen los procesos superestructurales; en la segunda, la formación social es un concepto teórico no referido a ninguna sociedad concreta en especial.

Al respecto, me parece que no es posible elaborar teóricamente la forma de combinación o articulación de diferentes modos de producción, sin hacer referencia a un caso específico (como sería en el caso del modo de producción). Si bien el modo de producción como concepto abstracto no supone ningún orden de sucesión histórica, la formación social, al contrario, sólo puede tener significación con referencia a un momento histórico determinado.

Creo que el concepto de formación social supone dos pasos necesarios de un mismo proceso, que de ninguna manera pueden ser abreviados: el primer paso consiste en determinar cuál es el modo de producción dominante; el segundo, cuál es la forma de articulación específica. Este proceso es posible sólo en referencia a un caso concreto histórico.

2.4 La determinación objetiva de las clases sociales en el modo de producción capitalista.

La constitución de las clases sociales, es dada fundamentalmente por las relaciones de producción; "la clase de una persona es determinada antes que nada por su lugar objetivo en la red de las relaciones de propiedad a pesar de lo difícil que puede ser el identificar tales lugares claramente. Su conciencia, cultura y política, no entran en la definición de su posición de clase (...) la concepción estructural de clase permite distinciones importantes entre tipos de productores inmediatos. Fue su percepción de estructura y de su importancia que indujo a Marx a reclamar que había descubierto la anatomía de la sociedad".^{20/}

Asimismo, las formas sociales, su distinción unas de otras (socialismo, capitalismo, feudalismo, etc.) es posible

^{20/} Gerald A. Cohen, Karl Marx's theory of history: a defence, Princeton, University Press, Princeton, New Jersey 1980, p. 73 (traducción nuestra).

a través del conocimiento de su estructura, de sus relaciones de producción, Marx explica:

"Cualquiera que sea la forma social de producción, trabajadores y medios de producción siempre permanecen como factores de dicho proceso. Pero en un estado de separación entre ellos, ninguno de estos factores puede ser tal sólo potencialmente. Para que se dé la producción todos ellos deben estar unidos. La manera específica en la cual esta unión se da distingue las diferentes épocas económicas de la estructura social. En el caso (capitalista), la separación del trabajador libre de sus medios de producción es el punto dado de inicio..."^{21/}

En este sentido, es a partir de las relaciones de producción capitalistas que trataremos de identificar las clases sociales del modo de producción capitalista (MPC) que luego nos permita hacerlo empíricamente para el caso de Orizaba y Córdoba. Obviamente, esto presupone que se caracteriza a la sociedad mexicana como capitalista. Con todo lo controversial que dicha hipótesis pueda ser, para los fines de la presente investigación, no nos es necesario entrar en el análisis de los criterios teóricos al respecto (capitalismo clásico, tardío, dependiente, etc.), sólo nos basta definirla como tal.

^{21/} Karl Marx, citado en G.A. Cohen, Op. cit., p. 78 (traducción nuestra).

Nos basaremos fundamentalmente en los desarrollos de Charles Bettelheim^{22/} y de Ipola y Torrado^{23/} al respecto, es decir, en su enfoque de que existe una relación directa entre relaciones de producción y división del trabajo (uno como causa y otro como efecto), y es a partir de la división del trabajo, que podemos obtener la información empírica que nos permita referirnos a la pertenencia de clase, definida por las relaciones de producción capitalista.

Las relaciones de producción son "un sistema de lugares asignados a los agentes de la producción, en relación con los principales medios de producción; este sistema determina el lugar de los productores inmediatos y, eventualmente el de los no productores. Estos lugares no son en sí mismos otra cosa que los sitios donde se ejercen ciertas funciones (procesos de apropiación de la naturaleza, coordinación de esos procesos, repartición de sus resultados, etc.)".^{24/}

Estas relaciones son: la propiedad, la posesión, el control técnico y la detentación.

La propiedad (como relación económica no jurídica) es el "poder de afectar los objetos sobre los que ella se

22/ Charles Bettelheim, Cálculo económico y formas de propiedad, Siglo XXI, Ed. México 1972, pp. 227.

23/ E. de Ipola y S. Torrado, Op. cit.

24/ Charles Bettelheim, Op. cit., p. 84.

ejerce y muy especialmente sobre los medios de producción, a usos dados y a disponer de los productos obtenidos (...) Este poder se desarrolla en sentido de un poder de coordinación o de dirección de los procesos de trabajo y en un poder de afectar los productos obtenidos a usos determinados".^{25/}

La posesión es "la capacidad de poner en acción los medios de producción. Según la estructura del proceso de trabajo, esta capacidad puede ser individual o colectiva y la posesión se puede desdoblar o no en una detentación parcial".^{26/}

El control técnico, "relación de ciertos agentes con los medios de producción que participan en un proceso de producción determinado, en virtud de la cual dichos agentes disponen de la capacidad de dominar técnicamente el funcionamiento de esos medios de producción".^{27/}

La detentación es "la relación de los productores inmediatos con ciertos medios de producción en tanto que estos medios intervienen directamente en el proceso de trabajo en el que participan dichos productores inmediatos".^{28/}

^{25/} Ibid, p. 86.

^{26/} Ibid, p. 85.

^{27/} E. de Ipola y S. Torrado, Op. cit., p. 30.

^{28/} Ch. Bettelheim, Op. cit., p. 201.

Estas son el conjunto de relaciones que configurarían las relaciones de producción. Al considerar esto así, nos identificaremos más con los enfoques de Cohen y Bettelheim en contraposición a los de Ipola y Torrado,^{29/} quienes hacen un corte analítico de las relaciones de producción determinantes y relaciones de producción determinadas,^{30/} las primeras serían relaciones sociales entre agentes de la producción y las segundas, las relaciones descritas anteriormente, es decir las relaciones de los agentes con los medios de producción. Este enfoque considera que las relaciones entre agentes sociales es determinante y previo al segundo tipo de relaciones, una especie de contrato social,^{31/} un acuerdo entre los miembros de una sociedad para definir quiénes son los explotadores y quiénes los explotados y cómo se obtendría el sobretrabajo (plusvalía para el caso del capitalismo). En este sentido, su concepto de relaciones de producción determinantes (RPDE) tiende a ser formalista y no explicativa por lo siguiente:

"El análisis científico del modo de producción capitalista demuestra que este modo es de naturaleza particular

29/ Cfr. E. de Ipola y S. Torrado, Op. cit., pp. 12-14.

30/ "La estructura económica de una sociedad es el conjunto de sus relaciones de producción. Las relaciones de producción son relaciones de poder efectivo sobre las personas y las fuerzas productivas, no relaciones de propiedad legal", G.A. Cohen, Op. cit., p. 63, (traducción nuestra).

31/ "Relación de producción que se establece entre los agentes mismos (es decir entre los subconjuntos de agentes de la producción que ocupan las diferentes posiciones definidas por la distribución fundamental)" Ipola y Torrado, Op. cit., p. 14.

y responde a condiciones históricas específicas; al igual que cualquier otro modo de producción presupone, como condición histórica, una determinada fase de las fuerzas productivas sociales y de sus formas de desarrollo: condición que es a su vez, resultado y producto histórico de un proceso anterior y del cual parte el nuevo modo de producción, como de su base dada..."^{32/} "El regimen del capital presupone el divorcio entre los obreros sobre las condiciones de realización de su trabajo. Cuando ya se mueve por sus propios pies, la producción capitalista no sólo mantiene este divorcio, sino que lo reproduce y acentúa a una escala cada vez mayor. Por tanto, el proceso que engendra el capitalismo sólo puede ser uno: el proceso de disociación entre el obrero y la propiedad sobre las condiciones de su trabajo, proceso que de una parte convierte en capital los medios sociales de vida y de producción, mientras que de otra parte, convierte a los productores directos en obreros asalariados".^{33/}

La lectura de estos dos párrafos me permite sacar las siguientes conclusiones: 1) las fuerzas productivas son la base para diferenciar una forma de apropiación social de otra, en la medida en que va a permitir una manera

32/ Karl Marx, El capital, Tomo III, FCE, p. 744.

33/ Ibid, Tomo I, p. 608.

específica de distribución de los medios de producción entre los agentes de la producción, así como del dominio del proceso del trabajo; 2) es sobre esta base que las relaciones entre los agentes, podrán constituir una nueva forma de apropiación social. Estas afirmaciones plantean que las relaciones sociales entre los individuos pasan a través de sus relaciones con los medios de producción y del proceso de trabajo y no simplemente como un contrato social entre ellos.

Después de esta aclaración, vamos a seguir definiendo el carácter de las relaciones de producción capitalistas por cuanto lo hicimos hasta ahora en términos generales; es necesario ver las formas históricas de estas relaciones en el MPC.

La propiedad es privada, es decir que existe una categoría de agentes sociales con el poder de afectar a los medios de producción a un uso determinado y de disponer de los productos obtenidos por este uso. Pero esta propiedad privada está acompañada por la posesión no individual, en otras palabras, no solamente esta categoría de agentes sociales tiene el poder en los términos expuestos, sino también la capacidad de dominar el proceso de trabajo, pero no por ellos mismos, sino a través de otros agentes sociales no propietarios y no poseedores, (asalariados) que sólo pueden poner en acción los medios de producción bajo la dirección del capitalista que asume la doble relación propiedad-posesión. Estas son las condiciones, objetivas e

históricas, que determinan la existencia de las dos clases sociales fundamentales del MPC: Capitalistas y obreros o productores directos separados de los medios de producción.

Pero las clases sociales no son todos homogéneas, sino, más bien, diferenciadas. En realidad, las clases sociales existen concretamente como conjuntos diferenciados internamente y, querer pensarlas como entes homogéneos es demasiado abstracto. Entonces, su forma de ser (de una clase) ontológica, será en tanto unidad compleja y contradictoria, resultado de la articulación de subconjuntos sociales que tienen como elemento cohesionador, en última instancia, los intereses históricos que surgen de las relaciones de producción que las especifican. Estos subconjuntos sociales al interior de una clase no son diferenciadores arbitrarias, sino que tienen que tener validez ontológica, es decir, tienen que explicar cómo es la clase social en concreto, y no ser simplemente un mero fruto del pensar. Por tanto, si bien la articulación de las relaciones de producción^{34/} es un agente social nos permite conocer su pertenencia de clase, no alcanza a explicarnos al ser diferenciado internamente qué es la clase social. Para ello, es

34/

Las relaciones de producción, que se constituyen en la estructura económica por su carácter fundamental, esencial, no es la forma de producir, sino los cimientos de poder dentro de la cual ocurre la producción, como conjuntos de procesos de trabajo que bajo la acción de las relaciones de producción toman la forma del proceso de producción, de producción históricamente determinada.

necesario ubicarnos al nivel del modo de producción capitalista, por cuanto los procesos que éste implica van a determinar la diferenciación interna de las clases sociales.

En general, el MPC implica el proceso global de valorización del capital y ésto va a suponer la diferenciación al interior de las dos clases sociales definidas por las relaciones de producción capitalista, es decir en fracciones. Estas diferenciaciones se basan en los diferentes ciclos del capital: productivo, mercantil, dinerario; y en base a aquellos objetos o medios de producción no posibles de ser creados por el capital (la tierra, por ejemplo). Así, podemos distinguir fracciones como la burguesía industrial, la comercial, la financiera y la agrícola o minera (mayores desagregaciones, en términos de fracciones, pueden ser generadas por la naturaleza de procesos de trabajo articulados y que como resultado den un ciclo específico diferente, por ejemplo, los servicios).

El proceso de valorización del capital genera también una tendencia a la concentración y centralización del mismo, implicando diferencias en la composición orgánica de los capitales. La mayor composición orgánica de ciertos capitales, supone que éstos pueden imponer su modelo de acumulación al resto de los otros.^{35/} Este hecho va a producir diferenciaciones al interior de las clases sociales en términos de lo que se denomina capas sociales. Así, habrán

35/ Cfr. E. de Ipola y S. Torrado, Op. cit.

capas sociales burguesas válidas para toda la clase y dentro de cada fracción. Aquí, suponemos una constitución similar de capas sociales al interior de la clase obrera.

La reproducción de las relaciones de producción, además de darse en el proceso de producción, implica la existencia de relaciones ideológicas y de relaciones políticas:

"La propiedad, como poder sobre los medios de producción es también, por lo tanto, una relación ideológica: ésta funciona como poder en tanto sea reconocida como tal, es decir, mientras no sea puesta en tela de juicio por un proceso de lucha ideológica de clases. (...) En las sociedades divididas en clases, la dominación de la ideología no basta para asegurar el poder de la clase dominante; las relaciones de producción deben estar pues acompañadas también por relaciones políticas que se concretan a través de la instauración de instituciones y medios de represión: en conjunto, constituyen el aparato del Estado que se halla objetivamente al servicio de la clase dominante".^{36/}

Estas relaciones -ideológicas y políticas- generan lugares a ser ocupados por ciertos agentes sociales desde

^{35/} Cfr. E. de Ipola y S. Torrado, Op. cit.

^{36/} Ch. Bettelheim, Op. cit., pp. 90-91.

donde ejercen funciones ideológicas y políticas tendientes a reproducir las relaciones de producción. Estos agentes sociales no pueden constituirse en clase sociales porque no participan en el proceso de producción sólo las relaciones de producción determinan la constitución de los agentes sociales en clases. El concepto para designar a estos es el de categoría social.

En este trabajo, no tomamos el concepto de Estado de la escuela althusseriana, que sólo designa funciones de dominación políticas e ideológicas, por cuanto, éste también cumple con funciones económicas. Por ejemplo, las universidades producen la calificación de la fuerza de trabajo adecuada a los requerimientos del modo de producción y no sólo es un aparato ideológico del Estado (AIE). La participación del Estado en el proceso social de producción capitalista, a través de brindar las condiciones generales de la producción, no puede ser considerada puramente ideológica o política; tal es el caso de los municipios y ciertas Secretarías o Ministerios. Sin embargo, el aparato del Poder Ejecutivo, el Parlamento, sus agencias regionales, las Fuerzas Armadas, la Policía, la Iglesia y la Judicatura, son fundamentalmente aparatos de dominación ideológica y política. Es a este nivel que entendemos la aplicación del concepto de categoría social.

Veamos ahora la vinculación entre relaciones de producción y la división del trabajo. Para el caso nos remitimos a Bettelheim:

"La propiedad y la posesión se ejercen a través de una serie de funciones (coordinación, dirección, control de los procesos de trabajo, afectación de los medios de producción a usos determinados, afectación de los productos). Estas funciones pueden ser ejercidas por los propietarios mismos (los "portadores" de las relaciones de propiedad) o por sus representantes (sus agentes). La repartición social de estas funciones y de las funciones polares de ejecución constituye la división social del trabajo. Esta es pues un efecto de las relaciones de producción. Lo es igualmente de la división de tareas constitutivas de los procesos de trabajo, o división técnica de trabajo lo que significa que las modalidades de repartición de las tareas están siempre determinadas socialmente.

Esta determinación social concierne tanto a las modalidades de la especialización y de la calificación profesional, como a la repartición concreta de las tareas en el interior de las unidades de producción (o centros de apropiación de la naturaleza) y a la delimitación y forma de existencia de las propias unidades de producción. El sistema de unidades de producción y su conexión (o división de la producción social) constituyen también, por lo tanto, un efecto de las relaciones de producción sobre los procesos de trabajo".^{37/}

^{37/} Ch. Bettelheim, Op. cit., pp. 86-87.

Por último, la reproducción de las relaciones de producción a través del proceso social de producción implica una cierta distribución del trabajo social entre los sectores de la actividad social, ésta constituye la división del trabajo social.^{38/}

Funciones, tareas, sectores de la actividad social en las cuales se distribuye el trabajo y los sistemas y conexiones de las unidades de producción, nos deben, entonces, permitir construir la referencia empírica de las clases sociales en el MPC.

2.5 La determinación objetiva de las clases sociales en la formación social capitalista.

El concepto de formación social como articulación de modos de producción y el concepto de modo de producción como un concepto abstracto formal e histórico, son objeto de serias objeciones teóricas,^{39/} sin embargo, a pesar de ello trabajaremos la formación social como articulación de modos en los términos que expusimos anteriormente, es decir, como una articulación concreta e histórica a diferencia del planteamiento que hacen Ipola y Torrado.

^{38/} Cfr. Ibid, p. 85.

^{39/} Cfr. Armando Bartra, La explotación del trabajo campesino por el capital, Ed. Macehical, México 1979, pp. 24-33.

El concepto de articulación implica en la formación social capitalista, la existencia de otros modos de producción, con cierta independencia pero con incapacidad de auto-reproducirse por sí mismos sino bajo la dominación del MPC. Implica también que estos modos pueden ser destruidos o anulados por el desarrollo y avance del MPC en la formación social (Este es el caso de las tesis "descampesinistas" sobre la cuestión agraria, que consideran que la suerte del campesinado es el de su paulatina proletarización total). Esto significa que no tienen asegurada su reproducción por medio de su articulación al MPC sino que la tendencia es hacia su desaparición.

En el caso nuestro, es decir, con respecto a las ciudades latinoamericanas, la presencia de lo que se ha venido a llamar el sector informal y el sector mercantil simple nos plantea el problema de su ubicación en los términos de las relaciones de producción.

El sector simple mercantil o artesanal es relativamente fácil de solucionar, teóricamente, en base al concepto de articulación. Las relaciones de producción mercantiles implican la coincidencia entre propiedad y posesión y detentación; es decir que existe la relación de propiedad privada individual capitalista, el agente social de la propiedad privada mercantil pone, por sí mismo en acción, el proceso de trabajo; es, a la vez, productor directo. Consiguientemente no hay explotación al interior de estas relaciones.

La articulación con el MPC se da a través de la circulación del mercado; es allí donde el capital puede explotar a los productores mercantiles simples apropiándose de parte del valor producido por ellos.

Respecto al otro sector, obviamente no nos identificamos con la pretendida explicación de caracterizarlo como un sector informal, caracterización normativa antes que explicativa; pero también la nuestra carece de profundidad por haber tenido el tiempo para la necesaria investigación bibliográfica sobre estudios al respecto, y, porque también no es parte fundamental del tema de investigación bibliográfica sobre estudios al respecto, y, porque también no es parte fundamental del tema de investigación. Con todo, la construcción de la referencia empírica de las clases en Orizaba y Córdoba exigían una definición al respecto.

Básicamente, nuestra proposición es la siguiente:

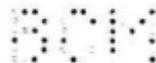
- El crecimiento demográfico social de las ciudades por encima de la capacidad de absorción de sus economías o sistemas de división del trabajo, genera la existencia de una fuerza de trabajo flotante.

- Esta población flotante, proviene básicamente del sector agrícola, por lo tanto sin la calificación adecuada a los requerimientos del MPC.

- De alguna manera este planteamiento implica cierta disolución de formas de producción no capitalistas en el campo por la dominación del MPC en la formación social.

- La inserción de esta fuerza de trabajo proveniente de otras formas de producción no capitalistas al MPC se realiza al nivel de la circulación, de ciertos procesos concretos de consumo (servicio doméstico), y de actividades productivas temporales que no requieren casi o ninguna cualificación. La excepción a esto sería la denominada maquila, puesto que esta es fuerza de trabajo con cierta cualificación.

- Este sería un proceso en el que las relaciones de producción capitalistas están presente pero sin penetrar aún a esta fuerza de trabajo; una articulación (no por la circulación como el caso del mercantil simple y donde las relaciones de producción mercantiles están presente, no disueltas, pero sí subordinadas) por disolución de una forma de producción no capitalista pero sin una absorción o integración al MPC (ese es el caso inglés donde el MPC absorbe al modo de producción feudal a través de la creación de la renta capitalista de la tierra, la conversión de los siervos en proletarios y, por lo tanto, dándose sólo la existencia de relaciones de producción



capitalistas). Por lo tanto, esta fuerza de trabajo puede, en su proceso, tender a ser pequeña burguesía o proletarizarse por consiguiente, no son aún clases sociales constituídas.

Tres son los grupos sociales (en transición a constituirse en una u otra clase) que distinguimos a ese nivel:

- Agentes sociales con propiedad privada, individual o no, con posesión, y productores directos pero articulados al MPC a través de su producción, no para el mercado, sino para una empresa específica (maquila).
- Agentes sociales dedicados al comercio, con propiedad privada, posesión y trabajadores improductivos directos, pero sin un lugar establecido.
- Agentes sociales sin propiedad, sin posesión, productores directos, percepción de salario no capitalista, ninguna cualificación, y pueden participar en procesos de trabajo no afectados por relaciones de producción capitalistas (servicio doméstico por ejemplo).

Los dos primeros grupos, por las características de sus relaciones de producción se acercan más a la producción mercantil simple sin ser tales; esas relaciones de producción,

no están constituidas como tales, es decir en términos de tener posibilidades internas de reproducirse al margen de su articulación con las relaciones de producción capitalistas. El caso del tercer grupo podría ser, en términos similares, próximo al proletariado, pero sin una relación capital/trabajo directa (pero ya hay una separación productor directo/medios de producción, el punto de inicio de las RRPP capitalistas según Marx).

La reproducción ampliada del capital, como proceso, va incorporando fuerza de trabajo al interior de las relaciones de producción capitalistas, pero, como todo proceso sus límites no constituyen líneas exactamente demarcables, sino metafóricamente, son una especie de franjas donde el paso de una relación a otra está en proceso no concluido. Tal vez para el caso de nuestros países latinoamericanos, esta franja es demasiado amplia, de ahí su mayor evidencia y efectos, tanto políticos como económicos, que en el caso inglés, por cuanto la magnitud de dicha franja era mínima y no afectaba lo sustancial del análisis de Marx,^{40/} la universalidad de su teoría.

^{40/} "Es en Inglaterra, sin disputa, donde la sociedad moderna está más amplia y clásicamente desarrollada en su articulación económica. Sin embargo, ni siquiera aquí se destaca con pureza esa articulación de las clases. También aquí grados intermedios y de transición (aunque incomparablemente menos en el campo que en las ciudades) encubren por doquier esas líneas de demarcación. Pero esto resulta indiferente para nuestro análisis. Hemos visto que la tendencia constante y la ley del desarrollo capitalista de producción es separar más y más del trabajo los medios de producción, así como concentrar más y más en grandes grupos los medios de producción dispersos, esto es, transformar el trabajo, en trabajo asalariado y los medios de producción en capital". Karl Marx, El Capital, Tomo III, Vol. 8, Siglo XXI, Ed., México 1981, pp. 1123. (Subrayado nuestro)

CAPITULO III. EL CONSUMO Y LA VIVIENDA.

3.1 Planteo general.

En la introducción, mencionamos que el consumo puede verse desde el punto de vista de la realización del valor (en el MPC) y que esto significaría considerarlo como la apropiación real de los valores de uso, aspecto casi no tocado y cuyo pionero es Preteceille.

En general, al consumo se ha estudiado más como gasto (por ejemplo, la conocida "canasta familiar" que sirve como un indicador del nivel de vida, del consumo) porque se supone que la compra o adquisición (o forma de acceder) del producto implica la inmediata apropiación real del valor de uso; asimismo, se supone que habría una inmediata y directa relación entre gasto^{1/} y nivel de consumo (a mayor gasto, mejor consumo, mejor satisfacción de necesidades). Estos enfoques parcializados ignoran: primero, que no todos los productos comprados son posibles de una inmediata apropiación real de sus valores de uso (el caso de los alimentos que generalmente deben ser sometidos a su transformación en comida asimilable, proceso concreto de consumo que no es contemplado

^{1/} En "términos reales", como se estila en la economía neoclásica o Keynesiana.

cuando sólo se ve el gasto); segundo, no toman en cuenta las transformaciones históricas de las necesidades sociales; por último, a consecuencia de todo lo anterior, tampoco toman en cuenta la clase de valor de uso realmente apropiado.^{2/}

En realidad, ambos aspectos son parte de una unidad que es el consumo, por tanto, son complementarios.

Lo desarrollado antes nos permite plantear con mayor claridad la manera como estudiaremos al consumo; estará fundamentalmente orientado, en el sentido del segundo aspecto mencionado; es decir, que trataremos de ver qué valores de uso son realmente apropiados por las clases sociales. Consiguientemente, el objetivo del presente capítulo es de tratar de elaborar explícitamente, el valor de uso de la vivienda.

El valor de uso, que es la capacidad del producto para satisfacer las necesidades sociales, así como también es el sustrato material en que se coagula el valor (tanto el valor de uso como el valor, forman la unidad mercancía), no deja de estar determinado históricamente. Precisamente, esa determinación histórica del valor de uso proviene de la producción vía las necesidades sociales que no son siempre, totalmente, reconocidas por el capital (sino sólo las necesidades solventes).

^{2/}

Se inferiría, que a mayor gasto mejor valor de uso, inferencia, que puede llevar a deformar el conocimiento del consumo, a la vez que implicaría que las necesidades sociales permanecen constantes, sin sufrir transformaciones históricas.

Entonces, la base para explicar el valor de uso debe partir de la producción a través de las exigencias objetivas o estructurales que ésta plantea a la reproducción de la fuerza de trabajo y, que, luego, se plasman en la constitución de las necesidades sociales. Estas últimas son la asimilación de dichas exigencias objetivas por las clases sociales, tomando en cuenta el nivel de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas, así como de la lucha de clases, en cada formación social. Así, las necesidades dejan de ser fijas o inmutables, en el caso de una determinación biológica, o de variar caprichosamente, obedeciendo a factores psicológicos. El valor de uso que tiende a satisfacer las necesidades sociales, deviene a ser el valor de uso socialmente necesario, que es la forma concretada del valor de uso (no existe el valor de uso en general o abstracto, sino sólo en su determinación histórica).

Nuestro problema, aquí, va a consistir en establecer teóricamente el valor de uso socialmente necesario de la vivienda que, sirva de base para elaborar la referencia empírica. En éste sentido veremos como los cambios en la estructura productiva capitalista, cambios que son también evidentes en la estructura productiva de la formación social mexicana,^{3/} determinan ciertas exigencias estructurales al valor de uso

^{3/} Los antecedentes (segunda parte) muestran que Orizaba y Córdoba poseen grandes industrias orientadas fundamentalmente al mercado nacional antes que local.

de la vivienda y, a la vez, cómo la lucha de clases, cristalizada en la participación del Estado, objetiva un valor de uso socialmente necesario, valor de uso que ya presupone la existencia de necesidades sociales a las cuales tiende a satisfacer. La mayor concreción de este valor de uso para Orizaba y Córdoba, se hace en el capítulo que elabora la referencia empírica, donde se toma en cuenta, en tanto punto de referencia, el valor de uso de la vivienda provista por el Estado para considerar el valor de uso socialmente necesario (determinación metodológica que surge del análisis teórico que aquí se realiza).

En síntesis, el consumo de la vivienda no comienza y termina con el análisis de las formas de apropiación o de acceso a ella (en propiedad, en alquiler, en condominio, etc.), y del valor del cambio que implican dichas formas de acceso; él se completa, y en términos fundamentales, viendo la clase de valor de uso realmente apropiada (el consumo en última instancia). Nosotros partiremos de éste último y veremos tangencialmente las formas de apropiación por clase social, para tener una idea más o menos completa del consumo de la vivienda, sin tocar el aspecto del valor de cambio (por lo tanto, no se considera necesario realizar otros desarrollos teóricos más allá de lo mencionado).

3.2 La vivienda como valor de uso.

El valor de uso de la vivienda ha sido modificado sustancialmente por el desarrollo del modo de producción capitalista. En las sociedades pre-capitalistas la vivienda era, en términos de generalidades, tanto un medio de consumo como un medio de producción, por cuanto no

sólo servía para efectuar actividades referentes a la reproducción de la fuerza de trabajo, la familia sino que también era el espacio donde se efectuaban actividades productivas. Esto parecería deberse a la no separación del productor de los medios de producción. En la medida en que las relaciones de producción capitalistas van convirtiendo al trabajador en trabajador libre, en un asalariado, y, a la vez, concentrando más y más los medios de producción, el valor de uso de la vivienda va sufriendo transformaciones.

Nuestra aproximación, entonces, consiste en ligar los cambios, las transformaciones en la estructura de la reproducción de la fuerza de trabajo (en este caso referida al valor de uso de la vivienda) con las transformaciones de la estructura productiva capitalista.^{4/}

4/ Aunque respecto al consumo que no está referido a la reproducción de la fuerza de trabajo (consumo de lujo), es posible ver que la determinación de la producción sobre el valor de uso de la vivienda es, en realidad general y, eso es posible percibirlo si analizamos el valor de uso de las viviendas de lujo que pertenecieron a las clases dominantes y explotadoras de una época previa. Por ejemplo, ni la más lujosa vivienda colonial podría (su valor de uso), satisfacer todos los actuales requerimientos estructurales (equipamientos de baño, luz, drenaje, agua entubada interior, etc.) sobre dicho valor (por eso si existen viviendas de ese período, deben ser readecuadas, como muestra el caso de las "vecindades" en la ciudad de México, Orizaba, Córdoba y otras, que están ubicadas en viviendas cercanas al centro, otrora de lujo).

Entonces, en general, el valor de uso de la vivienda de lujo está determinada por las exigencias estructurales, mediada a través de las necesidades sociales, al que se incorporan los aspectos ideológicos (ligados a la captación del sobretrabajo por parte de las clases dominantes que les da la posibilidad real de concretarlos) que muestran distinción y riqueza, y de otros que están relacionados con la recreación (es decir, las viviendas de lujo tienen la característica de incorporar en su valor de uso equipamientos de recreación que actualmente se obtienen a través de los llamados equipamientos colectivos como las piscinas públicas, canchas de tenis, es decir, los complejos deportivos y recreativos públicos).

El pasaje de la manufactura a la gran industria,^{5/} la transformación de la estructura productiva que implica, es el elemento fundamental para explicar los requerimientos actuales en cuanto a qué necesidades sociales exigen ser satisfechas por la vivienda, por su valor de uso.

La manufactura no significa aún una ruptura con respecto al valor de uso de la vivienda en relación a las sociedades precapitalistas. El trabajador vive cerca o junto a su lugar de trabajo; trabajan hombre, mujer y niños, la existencia de comedores anexos a los talleres (donde el obrero podía consumir sus alimentos junto con su familia) los hacía complementos de la vivienda; asimismo, la formación de barrios permitía la socialización de ciertos gastos. En síntesis, aún no se da una separación tajante de actividades entre actividad de trabajo y actividad fuera de trabajo (producción-consumo) que exigen los actuales requerimientos estructurales para la reproducción de la fuerza de trabajo y, por ende, del valor de uso de la vivienda.

Sin embargo, la instauración de la gran industria que "concentra a los trabajadores en unidades de producción de tamaño considerable, redistribuye las localizaciones de las empresas, eligiendo preferentemente la periferia y el

^{5/} Cfr. Christian Topalov, La Urbanización Capitalista, Edicol, México 1979, pp. 96-105.

extraradio, y transformando la relación del trabajador con la máquina y los ritmos de trabajo".^{6/} Produce la separación efectiva entre actividad en el trabajo y actividad fuera del trabajo; una como consumo productivo de la fuerza de trabajo y la segunda, específicamente, como reproducción de la fuerza de trabajo; consiguientemente habrán necesidades de transporte, de que la vivienda posea todas las condiciones adecuadas para las actividades de la familia, es decir de todos los procesos concretos de consumo que deben llevarse a cabo en su interior (producción de comida, higiene, descanso, etc.)

Para ilustrar mejor lo dicho arriba, cito a Topalov: "La nueva urbanización capitalista produce una vivienda para los trabajadores que no reúne ninguna de las condiciones de las prácticas de consumo socializadas observadas en los barrios populares de la ciudad vieja (...) Los equipamientos colectivos de consumo se vuelven, por primera vez, en necesidades y exigencias de los trabajadores mismos ¿Cómo explicar este cambio?. Por una parte, los espacios de vivienda se transforman en espacios monofuncionales separados de los espacios de producción y de trabajo. Las estructuras de estos espacios, que aislan las unidades de vivienda, hacen retroceder las formas comunitarias de socialización de los gastos.

^{6/} Ibid, p. 104.

Por otra parte, las luchas contra la explotación de las mujeres y niños han desembocado en la reglamentación del trabajo de las mujeres y en la prohibición del trabajo industrial de los niños. Esto determina nuevas exigencias relativas al valor de uso de la vivienda y a los equipamientos: la vivienda tiene que ser equipada para posibilitar la organización de las actividades domésticas; los equipamientos tienen que ofrecer posibilidades de socialización que el antiguo barrio ofrecía de otra manera".^{7/}

El que estas exigencias se plasmen en la realidad, se debe fundamentalmente a la creciente y decisiva participación del Estado en la problemática habitacional y es, esta participación concreta, la que pueda determinar el valor de uso reconocido como socialmente necesario de la vivienda (en la actualidad, aquí en México, y tal vez también en toda Latinoamérica).

3.2.1 El valor de uso de la vivienda y el Estado.

La participación del Estado en el problema habitacional es resultado, en parte, de esa transformación del valor de uso de la vivienda,^{8/} debido a los cambios que sufre el capitalismo en su desarrollo contradictorio^{9/}; esas transformaciones plantean nuevas necesidades sociales con respecto a

^{7/} Ibid, pp. 104-106.

^{8/} Cfr. Ch. Topalov, La urbanización capitalista, Edicol, México 1979, pp. 103-106.

^{9/} Ibidem, p. 104.

la vivienda. El que se dé la mencionada participación, no es un mero acto mecánico, sino resultado de la no adecuación del sector inmobiliario capitalista (y de la producción de la vivienda en general) a las nuevas necesidades habitacionales, hecho que va a determinar luchas reivindicativas de los trabajadores que en la medida de su mayor consistencia política crean serios conflictos a la reproducción de la sociedad capitalista en su conjunto, a la vez que enfrenta a fracciones de la burguesía. La necesidad de mantener el proceso de valorización del capital en general exige la participación del Estado, que tiende a crear condiciones favorables para la valorización del capital inmobiliario (para permitirle ampliar la cobertura social de su producción), participando directamente además como promotor inmobiliario. Por otra parte, la transformación del valor de uso de la vivienda exige la provisión de equipamientos colectivos que sólo el Estado pueden proveer (en las actuales condiciones). Esta participación tiene también un carácter político por cuanto "... es un elemento de la reproducción de la hegemonía de la clase dominante sobre la sociedad;^{10/} sujeto por lo tanto a la lucha de clases y las exigencias de las clases dominadas".^{11/}

Vista así la participación del Estado, ¿Cómo afecta al valor de uso de la vivienda y por qué es el punto de referencia en relación a dicho valor?.

^{10/} Ibid, p. 91.

^{11/} Ibid, p. 91.

En general "la política de la vivienda consiste, en efecto, en una intervención que modifica numerosos aspectos del proceso concreto de consumo. Ante todo, transforma el valor de uso de la vivienda de los trabajadores, sus características concretas como producto y su localización en el espacio urbano. En seguida, actúa sobre el costo de acceso a la propiedad. Modifica también las formas de ocupación de la vivienda, por ejemplo estableciendo normas de ocupación en función del tamaño de la familia. Contribuye también a transformar las relaciones de propiedad".^{12/} Respecto específicamente al valor de uso: "En oposición con la vivienda ofrecida en el mercado capitalista trátase del parque nuevo o antiguo, la vivienda pública cumple las condiciones que aseguran la salubridad de los locales y el funcionamiento de la unidad doméstica. Asegura también la socialización de ciertos gastos dependientes del consumo de la vivienda; el consumo de agua, de medios de alumbrado y de calefacción se generalizan a partir del desarrollo de la vivienda pública. Aparece también la noción de espacioso mínimo necesario, definido por las normas de ocupación (número mínimo de habitaciones según el tamaño de la familia) y la noción de equipamiento higiénico y sanitario). Por primera vez, los principios de los higienistas se hacen realidad en los bloques de vivienda realizados por los poderes públicos".^{13/}

^{12/} Ibid, pp. 91-92,

^{13/} Ibid, p. 92.

En realidad, esta participación estatal trata de responder a la transformación del valor de uso de la vivienda por los cambios sufridos en las estructuras de la reproducción de la fuerza de trabajo, cambios debido a modificaciones de la producción capitalista.

Sin embargo, el Estado no produce o interviene en la totalidad de la oferta habitacional. Puede también no ser sustancial su participación. Cómo entonces, tomar el valor de uso - vivienda generado por el Estado, como punto de referencia para el valor de uso de la vivienda en general, en todo el conjunto social:

"De manera global, ya sea desde el punto de vista del valor de uso de la vivienda, como desde el de la relación de intercambio, el sector de la vivienda administrada por el Estado produce efectos de arrastre. Por supuesto, los cambios que realiza este sector no acarrearán espontáneamente cambios en las condiciones de vivienda en su conjunto. En efecto, no conciernen directamente sino a una minoría de trabajadores. Sin embargo, las nuevas condiciones de vivienda, determinadas por la política del Estado, constituyen el punto de referencia de nuevas reivindicaciones de los trabajadores - usuarios con relación a la vivienda y aportan a éstos un contenido concreto. Entonces, la dinámica reivindicativa referente a la vivienda puede traer como consecuencia la ampliación de la intervención del Estado y un proceso de generalización de las condiciones de vivienda reconocidas en lo sucesivo como socialmente necesarias".

3.2.2 La vivienda como valor de uso y las clases sociales.

Las exigencias objetivas de la producción en relación a la reproducción de la fuerza de trabajo, requieren de un valor de uso de la vivienda que el Estado tiende a reconocer, apoyando su producción y distribución a través de diferentes formas de intervención. Algunas de esas formas inciden en la determinación de un valor de uso socialmente necesario para ciertas clases sociales.^{14/}

Pero ¿cuál es la relación del tipo de valor de uso apropiado realmente (o consumo en última instancia) por la unidad social básica de consumo, la familia, y el lugar que ésta ocupa en las relaciones de producción?

El consumo de la vivienda, no sólo puede ser explicado en base al valor de uso sino, también, en relación al valor. La vivienda como mercancía necesaria para la reproducción de la fuerza de trabajo, debe ser apropiada en tanto valor, a través de la forma del valor, el valor de cambio. Este es el aspecto de la vivienda que está directamente relacionado con el valor de la fuerza de trabajo,^{15/} con su valor de cambio; entonces, la capacidad de las familias para

^{14/} Sobre todo a través de normas fijadas para el diseño de las viviendas en relación a los espacios para la preparación de comidas, para su ingestión, para la higiene, el descanso, más los servicios públicos necesarios como agua, luz y drenaje.

^{15/} "El valor de la fuerza de trabajo como valor del conjunto de las mercancías necesarias para su reproducción", Preteceille, Op. cit., p. 37.

apropiarse de las viviendas en tanto valor (los diferentes valores de cambio-vivienda producidas y en circulación) dependerá del lugar que ocupan en las relaciones de producción.^{16/}

La vivienda como valor es apropiada a dos niveles: el primer nivel se refiere a que puede ser apropiada para la reproducción a largo plazo de la fuerza de trabajo o para la reproducción inmediata de la misma. Estas apropiaciones se pueden llegar a percibir a través de las llamadas formas de apropiación (en propiedad unifamiliar, en condominio, en alquiler, en préstamo y la denominada apropiación ilegal); el segundo, se refiere a las variaciones cuantitativas del valor de cambio al interior de las dos divisiones mencionadas arriba y, que guarda una relación directa con el tipo de valor de uso consumido y con la ubicación espacial de la vivienda.^{17/}

^{16/} "Es bien cierto que las relaciones de consumo no son relaciones de explotación: el propietario no explota al inquilino. Sin embargo, si para el propietario los inquilinos no se diferencian entre entre sí, más que por su disponibilidad de fondos monetarios, los propios inquilinos no están todos en una relación idéntica con respecto a la vivienda y al capital, que es el propietario (...). Esta diferencia proviene del lugar que ocupa en las relaciones de producción", Ch. Topalov, *Op. cit.*, p. 101.

^{17/} Que está relacionado a la desigualdad en el desarrollo espacial de las infraestructuras y, en general, a la heterogeneidad espacial del valor de uso complejo de la ciudad (que es el resultado de la articulación espacial de todos los valores de uso simples, del sistema que conforman); entonces, el valor de cambio de la vivienda va a tener una relación directa con el valor de uso de la misma y con la parte del valor de uso complejo de la ciudad a la que está inmediatamente articulada la vivienda.

Por otro lado, la vivienda es producida como valor, pero ésta producción es también producción de valores de uso (vivienda). En la formación social capitalista mexicana donde, si bien el capital es dominante, coexiste con otras formas de producción precapitalista. Esta situación se va a reflejar en la producción de la vivienda, donde es posible encontrar una producción capitalista de la vivienda junto a otras que aunque se articulan y subordinan al capital por medio del mercado (generalmente los insumos son producidos por el capital, y la vivienda misma, ya como producto, debe circular como mercancía), además de que existen formas transicionales, tienen características específicas.^{18/} Por esta situación, las diferentes formas de producción de la vivienda van a generar una variedad de valores de uso de la vivienda (creo que ningún otro producto puede presentar la variedad de valores de uso como la vivienda, precisamente por las características de su producción, las condiciones generales de la misma, así como la historia real de cada ciudad.^{19/}

^{18/} Samuel Jaramillo hace un interesante desarrollo al respecto con referencia, en esta problemática, a su país y que muy bien se puede hacer extensible a los países latinoamericanos (Samuel Jaramillo, "Apuntes para un estudio de las formas de producción en el espacio construido de Bogotá, mimeo).

^{19/} A la vivienda, hasta ahora, no se la fabrica en cadena, menos cibernéticamente (a pesar de los intentos de montar industrias de casas prefabricadas); por tanto, no se da la tendencia a homogeneizar su valor de uso como es el caso de casi todos los productos industriales. El período de rotación (largo), el suelo urbano como parte misma del valor de uso de la vivienda, su dependencia de las fluctuaciones económicas tanto en la producción como en la demanda, al que hay que agregar los aspectos culturales (por ejemplo, los emigrantes campesinos tienden a reproducir el valor de uso de la vivienda rural, sea a través de la autoconstrucción o de otra forma cercana, aunque estos mismos consuman televisores que no se distinguen del resto) influyen en ésta característica.

Se podría hipotetizar que las características de cada forma de producción implican que cada una de ellas tenderá a producir valores de uso de determinadas características^{20/} las que presentan toda una gradación en relación al valor de uso socialmente necesario (fundamentalmente, por encima, igual o por debajo de dicho valor), apropiados por las familias.

¿Cómo estos diferentes valores de uso apropiados por las familias pueden reflejar el lugar que éstas ocupan en las relaciones de producción, el carácter de clase del consumo?. Hemos visto que en la apropiación de la vivienda como valor es donde más específicamente se refleja este lugar, expresada en la "capacidad de compra"^{21/} y, por tanto,

20/ Por ejemplo la autoconstrucción significa "en la mayoría de los casos construcciones sobredimensionadas o ineficientes, por falta de conocimientos técnicos o habilidades para construir (...) implica a veces la utilización de materiales de deshecho", Martha Scheingart, La ideología subyacente en las políticas de autoconstrucción en América Latina, pp. 17-18.

21/ Es necesario hacer notar, que si bien esta capacidad de compra está fundamentalmente definida por la producción a través de la tasa de explotación que fija el nivel del salario directo y la magnitud de las ganancias, etc., el aspecto político tiene bastante que ver en esta capacidad en la medida de la participación del Estado a través de políticas redistributivas del ingreso (seguro social, programas de vivienda, etc.) de políticas monetarias (devaluaciones, inflación, etc.), que van a modificar, en algunos casos significativamente, dicha capacidad, ya sea en sentido positivo o negativo. La magnitud de estas modificaciones, entonces, dependerá en gran parte del poder de presión que pueda generar cada clase, fracción, capa o categoría social en el nivel político. Luego, éste será un factor que introducirá cierta heterogeneidad en el consumo por clase social, pero, sin poder neutralizar el carácter de clase (del consumo) debido a que la distribución, aunque tiene una dinámica propia, está también determinada fundamentalmente por las relaciones de producción.

en la apropiación diferenciada de la mercancía vivienda. Pero en qué medida la apropiación real de los valores de uso tiene relación con la determinación de clase de las familias. Precisamente, porque después del primer nivel de apropiación de la vivienda como valor (para la reproducción a largo plazo o en forma inmediata de la fuerza de trabajo o de los capitalistas), el valor de cambio de ésta está directamente relacionado con su valor de uso; de ahí que se pueda colegir que el valor de uso consumido expresará tendencialmente el carácter de clase del consumo.

De esta manera, la elaboración teórica de este capítulo respecto al valor de uso socialmente necesario permitirá construir la referencia empírica que nos habilita a medir y ordenar el consumo de este valor, por clase social.

En el caso específico de las ciudades de Orizaba y Córdoba, la información presentada en el próximo capítulo muestra la presencia dominante de grandes industria, una participación relativamente importante del Estado en la problemática habitacional sobre todo a través de FOVISSSTE y el INFONAVIT, lo cual permitirá ubicar el caso en estudio dentro de la realidad explicada por la construcción teórica.

ANALISIS EMPIRICO: ORIZABA Y CORDOBA. Parte II

Antecedentes.-

1. Planteo General.

En la parte anterior desarrollamos la base teórica que nos permitirá en esta segunda parte, ver empíricamente la situación habitacional de familias pertenecientes a diferentes clases sociales en Orizaba y Córdoba, en términos principalmente del valor de uso de la vivienda, y complementariamente de las formas de apropiación de la misma. Con respecto a esta situación habitacional, hemos definido algunas hipótesis que surgen precisamente de la teoría que sustentamos y que en este análisis empírico pretendemos confrontar.

Consiguientemente, nos abocaremos, en primer lugar, a construir la referencia empírica de la pertenencia de clase de las familias; ello implica que mostraremos tanto el camino metodológico que seguimos para enlazar lo conceptual con el dato, como las limitaciones presentes en términos de la calidad de la información obtenida para dicha construcción. En segundo lugar, realizaremos un proceso semejante para elaborar el indicador o referencia empírica del valor de uso socialmente necesario de la vivienda. En tercer lugar, relacionaremos la pertenencia de clase de las familias con el valor de uso de la vivienda. Este será el aspecto medular de

nuestro trabajo. En la medida de lo posible, agregaremos otros factores que nos ayuden a afinar el análisis de esta relación.

Sin embargo, consideramos necesario introducir previamente el análisis de ciertos aspectos específicos de las dos áreas urbanas en cuestión, que nos permita relacionar adecuadamente lo desarrollado teóricamente, con la aplicación específica que hacemos de tal teoría. Este análisis también deberá permitirnos entender los resultados concretos que obtengamos así como encontrar elementos que posteriormente den posibilidades de particularizar la teoría (es decir que ésta sea ampliada y enriquecida por el conocimiento del tipo de realidad estudiada).

Con esa finalidad, nos parece relevante ver tanto las características geográficas y socio-económicas de Orizaba y Córdoba así como la situación general de la vivienda en dichas áreas urbanas. ¿Por qué ver estos aspectos y no otros?. La realidad de las grandes urbes de los países capitalistas con un alto nivel de desarrollo, que la teoría que aquí aplicamos trata de explicar, tiene como características centrales lo siguiente:

- a) El valor de uso complejo del área urbana y la fuerza productiva que representa es el factor determinante de atracción de los capitales individuales (en su afán de acumulación y, por ende, de búsqueda de tasas de ganancias altas) para que se localicen en esos centros.

- b) Otra característica importante es que ese valor de uso complejo se mantiene e incrementa progresivamente debido a que ese proceso se alimenta constantemente por una relación bastante directa con el valor producido en el área urbana (los impuestos obtenidos en la urbe, en un alto porcentaje, se traducen en gasto público para mejorar dicho valor de uso; las ganancias se invierten ampliando las unidades económicas existentes o instalando nuevas; la población con capacidad de compra aumenta ampliando el mercado, etc.) Al ser centros de poder (regional o nacional) económico y político mantienen su hegemonía e impiden que se den filtraciones sustanciales de su valor producido a otros lugares del país.
- c) En el caso específico de la vivienda, existe una fuerte participación del capital individual en la producción y financiamiento de la vivienda así como también una creciente intervención del Estado.

Entonces, precisamente, el análisis de las características geográficas y socio-económicas, así como las de la situación general de la vivienda en Orizaba y Córdoba, pueden arrojar luz sobre sus especificidades y diferencias en relación a las características anteriormente mencionadas y, por tanto, deben permitir la aplicación crítica de la teoría a la comprensión de los resultados encontrados en el análisis empírico.

2. Características geográficas y socio-económicas.^{1/}

Orizaba y Córdoba (y los municipios colindantes) están situados en la zona central-oriental del Estado de Veracruz. (ver mapa No. 1)

Veracruz es uno de los cinco estados del golfo de México en la República Mexicana. Se extiende desde la boca del río Pánuco hasta la del Tancochapa que forman la barra de Tonalá con una extensión de costa de 683.60 kilómetros. Limitan a Veracruz: por el norte Tamaulipas, por el este el golfo de México, por el oeste San Luis Potosí, Hidalgo, Puebla y Oaxaca; por el sureste Chiapas y por el suroeste Tabasco.

Entre las características geográficas más importantes de la región, está su topografía variada. La sierra madre oriental pasa por esta zona, teniendo al pico de Orizaba como el punto más relevante, y a medida que se aproxima a la costa y el golfo, la topografía va siendo menos accidentada, es decir se va tornando en llanura. El declive que consiguientemente se forma permite la existencia de corrientes rápidas pero de escasos caudales. El río Blanco es quizá la arteria

^{1/}

La información que manejamos proviene tanto del "Plan de Desarrollo Urbano Regional de la región Económica de Córdoba-Orizaba" como del "Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Orizaba".

fluvial más importante del área por cuanto, al generarse a gran altura (las cumbres del Acultzingo) y su rápido paso a la planicie costera, en su curso, forma numerosas cascadas aptas para su aprovechamiento en la producción de energía eléctrica.

Otro aspecto geográfico importante es el clima (por su incidencia en la producción agropecuaria): templado, húmedo y semihúmedo.

Observando el desarrollo económico de las áreas urbanas de Orizaba y Córdoba, es muy clara la influencia de lo geográfico sobre este proceso.

En Orizaba, que desde el siglo XIX ha sufrido un proceso de industrialización en términos de la fabricación de textiles y cerveza (como la gran fábrica textil Cocolopan y la cervecería Moctezuma), es notoria la determinación geográfica en la localización de industrias. La presencia del río Blanco con sus numerosas cascadas y fuerte corriente permitió la generación de la energía hidroeléctrica necesaria para la producción textil. (ver mapa 2) También el tipo de agua, la llamada "castigada" que proviene de las alturas, es muy adecuada para la fabricación de la cerveza.

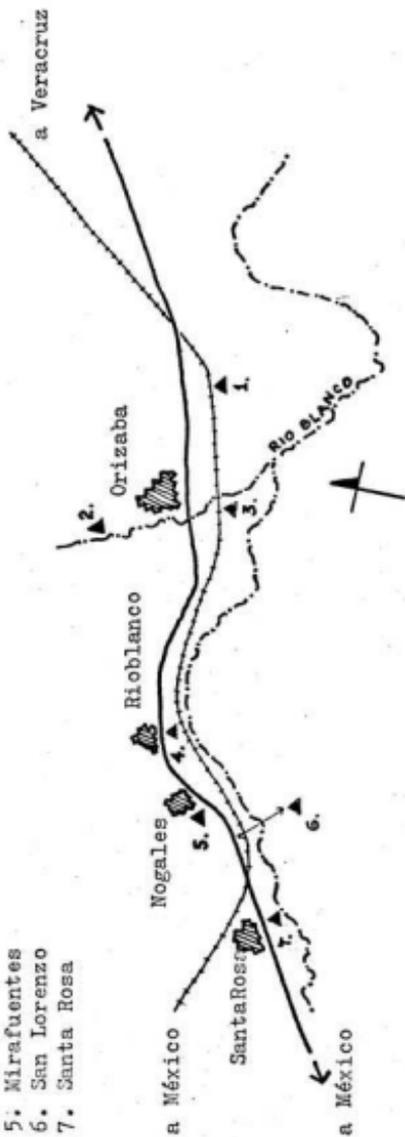
En la actualidad, las industrias textiles y cerveceras siguen siendo las más importantes (las fábricas más

Situación de las principales fábricas textiles en 1907

-SIMBOLOGÍA-

- +++++ ferrocarril México-Veracruz
- carretera antigua
- ▲ fábricas
- ▣ poblaciones

1. Santa Gertrudis
2. Cerritos
3. Cocolapan
4. Rioblanco
5. Mirafuentes
6. San Lorenzo
7. Santa Rosa



FUENTE: LUIS RODRIGUEZ

grandes tanto en relación al monto de capital invertido y cantidad de mano de obra empleada son: 1) textiles: San Lorenzo, Cocolopan, Río Blanco y Cerritos; 2) Cervecerías: Motezuma y Cuauhtémoc; a pesar de darse un proceso de mayor diversificación como la instalación de industrias químicas, papeleras y de cemento.^{2/}

Otro elemento que puede corroborar esta hipótesis es el mercado para el que se produce. Fundamentalmente, las grandes fábricas producen para el mercado nacional; es decir que su instalación no obedece a una demanda local, al mercado local, sino que se ubican ahí por la presencia de recursos naturales necesarios al tipo de industria (dentro de las grandes fábricas, la única que me parece obedece a una demanda local es la de productos químicos. Son productos necesarios para la industria textil de Orizaba). Más aún, actualmente, el capital inversor no es local^{3/} sino nacional, y posiblemente aliado con el capital multinacional. Obviamente que este capital no se localiza ahí por las ventajas que ofrece el valor de uso del área urbana de Orizaba (las condiciones generales para la producción y circulación capitalista, y de la reproducción de la fuerza de trabajo que significaría ahorro en gastos generales para el capital individual) por

^{2/} Cementos Veracruz, Kimberley Clark (papel) y Proquina (químicos).

^{3/} De las grandes fábricas.

cuanto existen otras áreas urbanas en el territorio mexicano con valores de uso que proporcionan ventajas significativamente más grandes que las que pueda brindar Orizaba.^{4/}

En el caso de Córdoba, es la producción agrícola de la zona la que fundamentalmente condiciona su actividad económica. (Son cuatro los productos principales que las características climatológicas favorecen: caña de azúcar, café, maíz y frijol. Estos dos primeros, a diferencia de los dos siguientes cuyo consumo es prioritariamente local, se producen para el mercado nacional y aún externo, caso del café). Por un lado, la demanda agrícola de insumos y maquinaria determina que en Córdoba se hubieran instalado fábricas de maquinaria agrícola (tractores, etc.); de fertilizantes, herbicidas e insecticidas; y de alimentos procesados para animales. Por otro lado, se requiere procesar ciertos productos agrícolas que exigen la localización de las plantas cerca del área de producción; por lo tanto, hay instalados ingenios azucareros, plantas de producción de aceite, beneficiadoras de café y arroz. Junto a esto, se hace evidente la existencia de un flujo de transporte bastante intenso que determina la existencia de un importante sector de transporte con la consiguiente fuerte presencia de plantas de mantenimiento y reparación de vehículos.

^{4/} Por ejemplo: las ciudades de México, Guadalajara, Puebla, Monterrey, etc.

A diferencia de Orizaba, Córdoba tiene un desarrollo industrial más reciente. Es a partir de la década de los cuarenta que se hace ostensible el impulso que gana, pues de 29,929 habitantes que tenía en 1940 pasa a tener 49,654 en 1950 (casi el 67% de incremento). Orizaba en cambio, de 47,956 habitantes aumenta apenas a 55,531 en la misma década (esta población corresponde al área urbana de Orizaba que comprende a los municipios colindantes). En 1970, la población de Córdoba llega a ser un poco más del triple de la de 1940 (93,285 habitantes); ésto implica una fuerte inmigración con sus consiguientes efectos en lo urbano. Para el mismo año, la ciudad de Orizaba alcanza los 92,517 habitantes, en tanto que como área urbana, su población llega a 151,965. La población proyectada para 1979 es de 129,820 para Córdoba y de 213,395 para el área urbana de Orizaba (la de la ciudad de Orizaba es de 130,920 habitantes).

Otro aspecto que merece relevarse, con respecto a Orizaba, es la presencia de centros educativos, a nivel técnico y profesional, con carácter regional y muy ligados a la formación de una fuerza de trabajo adecuada a los requerimientos del desarrollo industrial, como la Facultad de Ciencias Químicas y el Instituto Tecnológico Regional.

Finalmente, aunque sea en forma bastante tangencial, es preciso mencionar que el valor de uso complejo de Orizaba y Córdoba (en especial la parte referida a la infraestructura física necesaria para la producción el transporte

interno y la reproducción de la fuerza de trabajo), se encuentra en un estado que no coincide con la actividad económica que realiza. Se observa una mala o inexistente instalación de agua potable, drenaje y energía eléctrica en grandes sectores de la ciudad; muchas calles en mal estado de transitabilidad, sin pavimento o similar; centros de abasto en mal estado e inadecuados. Esta parte del valor de uso de las ciudades, parecería que ni siquiera se mantiene sino que más bien está en constante deterioro. La explicación podría estar en que el gobierno municipal no capta los impuestos directamente, sino más bien el gobierno federal y el estatal, retornando una ínfima parte para los gastos del municipio lo que impide que éste pueda mantener y ampliar las infraestructuras urbanas a su cargo. Esto implicaría que gran parte del valor producido en estas urbes no es retenido, sino, más bien, canalizado fuera.

3. Situación general de la vivienda.^{5/}

Las áreas urbanas de Orizaba y Córdoba, con las características socioeconómicas específicas que señalamos anteriormente, muestran una situación de la vivienda que trataremos de describir, considerando los siguientes aspectos:

^{5/} A partir de este subtítulo, toda la información que se utiliza proviene de la encuesta que realizamos en Orizaba y Córdoba. En los casos de excepción, se citará la fuente.

- a) La tenencia o formas de apropiación.
- b) La edad o antigüedad del parque.
- c) Las formas de producción.
- d) Las formas de financiamiento.

El primer aspecto, nos va a mostrar cuál es la forma predominante de acceso a la vivienda, aspecto que obviamente está influenciado por los niveles de ingresos de la población, la renta del suelo urbano, la acción del Estado (gobierno central o local), etc.

El segundo aspecto permite observar el proceso de renovación que sufre el parque de vivienda. Este está muy vinculado a los procesos económicos que afectan a cada área urbana. En un área deprimida económicamente es posible encontrar bajos niveles de renovación y viceversa; sin embargo, esta relación no es totalmente lineal y directa (ella está mediada, por ejemplo, por el obstáculo que puede significar la renta del suelo. Los dos últimos aspectos están apuntando a poder captar el grado de participación del capital, tanto en la producción como en el financiamiento de la vivienda, que se da en estas dos áreas urbanas.

La vivienda propia predomina en ambas urbes, aunque es más notable en Orizaba (67.37% en Orizaba y 59.75% en Córdoba). La vivienda en alquiler representa el 27.79% y 33.12% respectivamente. La vivienda en condominio (una forma de

vivienda propia que incluye la propiedad común de ciertos espacios de la misma) es casi inexistente (0.32% en Orizaba y 1.30% en Córdoba).

CUADRO No. 1: LA TENENCIA O FORMAS DE APROPIACION DE LA VIVIENDA EN ORIZABA Y CORDOBA.

Areas Urbanas	Tenencia	Propia	En condominio	Alquilada	Prestada	Otros	Total
	Orizaba	VA	417	2	172	26	2
	%	67.37	0.32	17.79	4.20	0.32	100.0
Córdoba	VA	276	6	153	26	1	462
	%	59.74	1.30	33.12	5.63	0.22	100.0

FUENTE: Encuesta de El Colegio de México, 1981.

En cuanto a la antigüedad del parque de vivienda^{6/} (ver cuadro 2), Orizaba tiene un 25% de viviendas construidas entre 1900 - 1940; un 11.34% entre 1941 - 1960; un 16.57% entre 1961 - 1970, y entre 1971 - 1981 el porcentaje llega al 47.09. Para Córdoba, se observan los porcentajes de 36.72%, 10.55%, 14.84% y 37.89% respectivamente (para los mismos períodos). Comparando, ambos casos se puede ver que en Orizaba hubo una mayor renovación del parque de viviendas que en Córdoba donde existe una fuerte presencia de parque antiguo (1900 - 1940), significativamente mayor que el de Orizaba (un 36.72% contra un 25%).

^{6/} La información tanto para la antigüedad como para las formas de producción y financiamiento de la vivienda, proviene sólo de los casos con vivienda propia, en la medida que los inquilinos no podrían dar este tipo de datos.

CUADRO No. 2: ANTIGUEDAD DEL PARQUE DE VIVIENDAS EN ORIZABA Y CORDOBA.

Áreas Urbanas	Períodos	1900	1941	1961	1971	Total
		1940	1960	1970	1981	
Orizaba	VA	86	39	57	162	344
	%	25.00	11.34	16.57	47.09	100.0
Córdoba	VA	94	27	38	97	256
	%	36.72	10.55	14.84	37.89	100.0

FUENTE: Encuesta, 1981.

Con respecto a las formas de producción, ellas presentan en Orizaba formas enteramente capitalistas (las realizadas por empresas constructoras) en el 15.25% de los casos; en un 17.51%, se dieron formas de producción que se acercan a la capitalista (las que se construyen por un profesional o contratista o varios contratistas); en un 46.04% fue vivienda parcialmente autoconstruida y, por último, en un 21.19% totalmente autoconstruida. Los resultados provenientes de Córdoba muestran una situación similar: el 11.14% de las viviendas fueron construidas por empresas; el 24.56% producidas por formas cercanas a la capitalista; el 42.89% parcialmente autoconstruidas y finalmente el 20.61% totalmente autoconstruidas. En ambos casos, lo más notable es la predominancia de las viviendas parcialmente autoconstruidas. La producción enteramente o cercana a la forma capitalista, alcanza el 32.76% en Orizaba, y el 36.40% en Córdoba; es decir, que no son formas de producción preponderantes, y la

autoconstrucción, tanto la parcial como la total, se evidencia como dominante (67.23% en Orizaba y 63.59% en Córdoba).

CUADRO No. 3: FORMAS DE PRODUCCION DE LA VIVIENDA EN ORIZABA Y CORDOBA.

Areas Urbanas	Formas de Prod.	Empresas Construc- toras	Profr. y/o Const.	Varios Contra- tistas	Propie- tarios y Artes- anos	Propie- tarios solo	Total
Orizaba	VA	54	48	14	163	75	354
	%	15.25	13.56	3.95	46.04	21.19	100.0
Córdoba	VA	27	27	29	98	47	228
	%	11.84	11.84	12.72	42.98	20.61	100.0

FUENTE: Encuesta, 1981.

Finalmente, sobre el financiamiento, se tiene lo siguiente: en Orizaba, el 4.69% de las viviendas tuvo financiamiento bancario, el 12.98% fue financiado por organismos públicos especializados, un 78.54% a través de los propios recursos de los usuarios que, sumados al 3.88% de financiamiento que proviene de amigos y parientes, llega a un 82.33% de financiamiento no bancario ni proveniente del Estado. En Córdoba, el 9.32% del financiamiento es bancario, el 2.23% proviene de organismos públicos, un 82.14% de recursos propios, y, por último, un 6.26% proviene de amigos o parientes. El financiamiento sin apoyo bancario o del Estado, para este caso, llega al 88.40%. Si tomamos al financiamiento bancario como la forma propiamente capitalista de financiamiento, estos resultados indican, entonces, una pobre presencia del

capital respecto al financiamiento de la vivienda. A su vez en Orizaba, el Estado por medio de sus organismos especializados tiene una significativa participación (12.98%), muy arriba de la participación del capital, mientras que en Córdoba sucede lo contrario, sólo alcanza el 2.23%.

CUADRO No. 4: FORMAS DE FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA EN ORIZABA Y CORDOBA

Áreas Urbanas	Formas de financiamiento		Crédito Bancario Oficial		Crédito Bancario Privado		Organismos Públicos		Recursos Propios		Amigos y Parientes		Total
	VA	%	12	5	1.38	12.98	47	284	14	362			
Orizaba	3.31	1.38	12	5	1.38	12.98	47	284	14	362	3.88	100.0	
Córdoba	5.36	4.01	12	9	9	5	5	184	14	224	6.26	100.0	

CAPITULO IV. LA REFERENCIA EMPIRICA DE LAS CLASES SOCIALES EN ORIZABA Y CORDOBA.

4.1 Metodología.

4.1.1 Indicadores de las relaciones de producción.

Teóricamente sabemos que hay una relación entre la pertenencia a una clase social y la división del trabajo, ambas determinadas por las relaciones de producción (capitalistas, en este caso); sin embargo existe la diferencia de que la determinación estructural de las clases define relaciones no perceptibles empíricamente, en cambio, la división del trabajo se concreta en conjuntos de actividades diferenciadas susceptibles de ser observadas y medidas.

Sin embargo, esos conjuntos de actividades diferenciadas van reflejando características inherentes a las relaciones de producción. La división social del trabajo refleja a las relaciones de producción: propiedad y posesión, en tanto funciones ejercidas a nivel de la totalidad social. La división técnica refleja a las relaciones de control técnico y detentación; también, de alguna manera, a la posesión en términos de tareas y jeraquías a repartición del trabajo al interior de los procesos de trabajo. La división del trabajo social implica la repartición del trabajo a nivel social, entre los diferentes sectores de actividad que el desarrollo

histórico de las fuerzas productivas permiten que se den en un momento determinado.

Por lo tanto, el camino seguido para el caso de Orizaba y Córdoba, fue el siguiente:

a) Se buscaron variables socio-económicas que mostrasen a la división del trabajo en sus tres aspectos. Estas variables socio-económicas fueron:

- Posición en la ocupación^{1/} que fundamentalmente informa sobre la división social del trabajo y, por consiguiente sirve como un indicador de las relaciones de producción: propiedad y posesión.
- Ocupación principal^{2/} que muestra fundamentalmente la división técnica del trabajo, consiguientemente funge como un indicador de la posesión, control técnico y la detentación.
- Rama de actividad^{3/} muestra los sectores de actividad o división del trabajo social.

1/ Ver anexo, pp. 24-25.

2/ Ver anexo, pp. 19-21.

3/ Ver anexo, pp. 22-24.

b) En suma, empíricamente, se buscaron indicadores de las relaciones de producción capitalista a través de la mediación de la división del trabajo. De esta manera, estos indicadores nos permiten construir el indicador de las clases sociales o referencia empírica de la pertenencia a una clase, por medio de su cruce, que va definiendo lugares que describen el sistema de relaciones que teóricamente hemos definido para cada una de las clases, capas, fracciones y categorías sociales de una formación social capitalista como la mexicana. El gráfico No. 1 muestra el proceso metodológico seguido, con el objeto de aclarar lo dicho en términos escritos.

4.1.2 Indicador de las clases sociales o referencia empírica de la pertenencia a una clase.

4.1.2.1 Delimitación de la población o universo.

Antes de continuar con este procedimiento (la determinación de la pertenencia a clases, por medio del cruce de estas variables) es necesario delimitar el universo o población que va a ser sujeta de tal proceso. Esta delimitación la realizamos de la siguiente manera.

La primera pregunta planteada en la encuesta con respecto a la situación socio-económica (si tenía empleo y trabajo

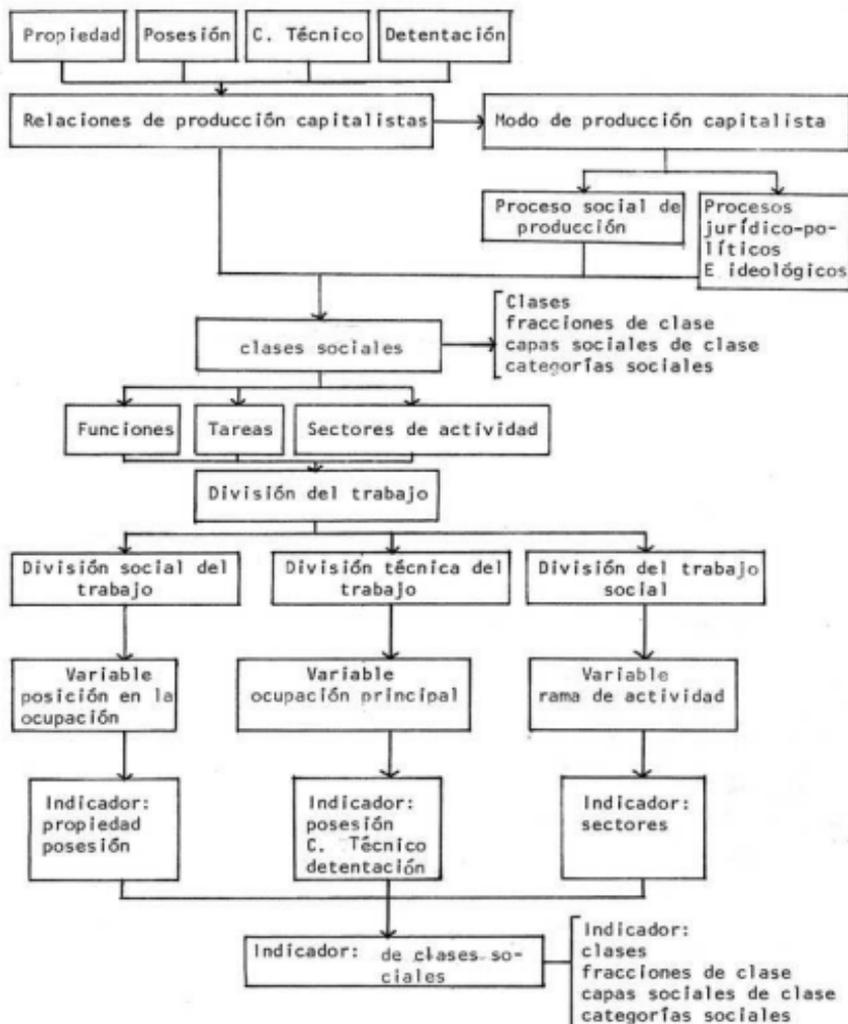
la semana pasada...), va a originar la identificación de tres grupos (basándose en el tipo de actividad que realizaban, en el momento de la entrevista):

- a) población "activa".
- b) "población desocupada" o "potencialmente activa".
- c) población "inactiva".

Usaremos la definición que dan Ipola y Torrado^{4/} al respecto. "Agentes sociales al nivel de la sociedad concreta, conjunto constituido por: a) subconjunto de agentes que, en un período dado participan directamente en algunos procesos socialmente definidos (proceso directo de producción, proceso de circulación, procesos indirectamente económicos, procesos ideológicos, procesos jurídico-políticos), ocupando posiciones determinadas en el sistema de relaciones de producción. Dicha participación se traduce al nivel de las relaciones de distribución en la percepción directa de una parte del valor total creado durante el período (producto social) bajo algunas de las siguientes rentas originales: salario tipo capitalista, salario no capitalista, ganancia, interés, renta del suelo, renta de autosubsistencia, renta por intercambio simple; b) subconjunto de agentes que intervienen directamente en alguno de dichos procesos, aunque sin percibir ninguna renta durante el período. Es el caso de los desocupados que

^{4/} E. de Ipola y S. Torrado, Op. cit., pp. 482-483.

GRAFICO No. 1



buscan trabajo,^{5/} interviniendo en el proceso de circulación capitalista (oferta de la mercancía, fuerza de trabajo), sin participar en la distribución del producto social; c) subconjunto de agentes que no intervienen en ninguno de dichos procesos, pero que, a través de las relaciones de distribución, participan en la repartición del producto social por la percepción indirecta de algunas de las rentas enumeradas anteriormente".

Teniendo en cuenta estos tres subconjuntos, la primera delimitación de nuestro universo de estudio incluirá a los "activos", "desocupados" y ciertos "inactivos" como los jubilados.

Sin embargo, para los fines de la investigación del consumo (de la vivienda), nuestra unidad de análisis es la familia. A partir de esta consideración, hacemos una segunda delimitación; es decir, reducimos aún más nuestro universo, al tomar en cuenta sólo a los jefes de familia. Será el universo de los jefes de familia incluidos en los subconjuntos nombrados arriba, sobre el que trabajaremos y estableceremos relaciones con la unidad de vivienda. Nuestra base teórica para esta delimitación descansa en afirmar que el carácter de clase del consumo de la familia, está dado fundamentalmente por las relaciones de producción en que está inscrito el jefe

5/

Nosotros agregamos a los que buscan empleo por primera vez.

de familia. Obviamente, la existencia de otros miembros de la familia que trabajen (que pueden estar inscritos en las mismas relaciones de producción que el jefe de la familia o en otras) influirá en dicho consumo, pero nuestra hipótesis es de que ella no lo afecta sustancialmente.^{6/}

Por tanto, nuestro universo de investigación son los jefes de familia: activos, desocupados y ciertos inactivos (jubilados), así como las unidades de vivienda correspondientes.

4.1.2.2 Cruce entre la ocupación principal y la posición en la ocupación.

En el acápite anterior, hemos definido que las características socio-económicas de la familia están definidas por las del jefe de familia; es decir que en la construcción del "indicador referido a la pertenencia a clases sociales" (ICS) sólo entrarán las características aquellas de ocupación principal y posición en la ocupación. Dicho esto, pasemos a explicar el procedimiento.

La variable ocupación principal (OP) consta de 15 categorías o códigos. Estas categorías segregan grupos ocupacionales en términos de:

^{6/} Esta hipótesis se la justifica más ampliamente en el capítulo VI.

- funciones de carácter directivo,
- la preparación académica o el grado de instrucción profesional,
- el carácter administrativo,
- el género de la ocupación relacionado con el comercio,
- el género de producción: artesanal o fabril,
- el esfuerzo físico o material que caracteriza a ciertas ocupaciones, más que los requisitos de estudio o adiestramiento.

Aunque esta variable describe fundamentalmente la división técnica del trabajo, lo hace asimismo (en menor extensión) con respecto a la división social (posesión) y a la división del trabajo social (sectores: comercio, manufactura y artesanía).

La variable posición en la ocupación (PO) segrega grandes conjuntos de agentes sociales en términos de las funciones que ejercen, manifestando las relaciones de propiedad y posesión (relación con los medios de producción y el nivel de dominio del proceso de trabajo), así como la forma de captar el producto social. Esta variable consta de cinco categorías o códigos.

Del cruce de estas dos variables y en base al desarrollo teórico del capítulo II (pp. 38-51), se definen quince

grupos sociales (cuadro 5). Sin embargo se dan algunas diferencias con respecto a dicho marco teórico, diferencias debidas tanto a las limitaciones que impone la recabación y producción de la información, como a la dificultad que implica el compatibilizar la teoría (el concreto pensado) con la riqueza de la realidad estudiada (un concreto real). Esto se aplicaría sobre todo al caso de la burocracia (ejecutiva y técnica), así como al de los empleados.

En realidad, estos quince grupos son parte de seis grandes agrupaciones:

- a) Burguesía: Burguesía, burguesía pequeña.
- b) Burocracia: Burocracia ejecutiva y burocracia técnica.
- c) Pequeña burguesía; Pequeña burguesía profesional, pequeña burguesía comercial y pequeña burguesía artesanal.
- d) Empleados: empleado I, empleado II y empleado III.
- e) Obreros: obreros calificados y obreros no calificados.
- f) Grupos en transición: grupo en transición I, grupo en transición II y grupo en transición III.

Las agrupaciones a, c y e, no presentan dificultades teóricas ni empíricas y son indicadores de clases sociales: Burguesía, pequeña burguesía y clase obrera. Veamos con algunos ejemplos por qué:

- a) El cruce patrón/gerente o directivo de una empresa privada o funcionario ejecutivo del gobierno nos describe lo siguiente:
- 1) El funcionario ejecutivo del gobierno queda fuera por no tener la categoría de patrón.
 - 2) Quedan gerente o directivo de una empresa privada, ocupación que refleja dominio del proceso de trabajo, indica por lo tanto a la relación de producción: posesión.
 - 3) El ser patrones les da la característica de ser propietarios de los medios de producción, por lo tanto indican la relación de producción: propiedad. La categoría patrón indica también que este agente social compra fuerza de trabajo (ver definición de patrón en anexo, p.); por lo tanto no es productor directo (no tiene control técnico, ni detentación).
 - 4) La función de gerente o directivo, de alguna manera ya implica cierto tamaño de empresa para que pueda darse una división tajante de funciones (en relación a empresas que por su tamaño, su tecnología aún exigen o permiten que el patrón, además de dirigir debe tener control técnico y aún de detentación parcial al interior del proceso de trabajo, como es el caso

CUADRO NO. 5: CONSTRUCCION EMPIRICA GENERAL DE LAS CLASES SOCIALES

Profesional independiente o Univ.	Vend. Prop. Est.	Profesor independiente	Trabajador independiente	Profesional calificado o Técnico Func. medio	Obrero	Vendedor	Lustrabotas Carg. Limp. etc.	Empleado Domest.	Empleado
Burg.	Burg.	Burg. Peq.	Burg. Peq.	Buroc. Tec.	Obrero	Obrero	Gpo. en transc. III	Gpo. en transc. III	Empleado
Empleado I	Empleado II	Burg. Peq. art.	Burg. art.	Burg. art.	Obrero	Obrero	Gpo. en transc. III	Gpo. en transc. III	Empleado I
Peq. Burg. Prof.	Peq. Burg. Prof.	Gpo. en transc. I	Gpo. en transc. I	Gpo. en transc. I	Obrero	Obrero	Gpo. en transc. III	Gpo. en transc. III	Empleado I

CUADRO No. 5: CONSTRUCCION EMPIRICA GENERAL DE LAS CLASES SOCIALES

Si- En la si- ción	Ocupa- ción prin- cipal	Gerente Profe- sional o Direc- tor o Func. Eject. Univ.	Vend. Prop. -Est. o diente o Prof. Univ.	Profesor indepes- diente	Trabajador Profe- sional o Tec- nico o Func. medio	Obrero califi- cado	Obrero Vendedor	Lastra- botas Carg. Limp. etc.	Emplea- do Domest.
Patrón	Burg.	Burg.	Burg.	Burg. Peq.	Buroc. Tec.	Obrero	Obrero	Gpo. en transc. III	Emplea- do III
Trabaj. asala- riado	Buroc. Eject.	Empleado I	Empleado II	Empleado II	Buroc. Tec.	Obrero	Obrero	Gpo. en transc. II III	Gpo. en transc. do III III
Trabaj. por cta. prop.	Peq. Burg. Prof.	Peq. Burg. Prof.	Peq. Burg. Prof.	Peq. Burg. art.	Peq. Burg. art.			Gpo. en transc. III	Gpo. en transc. do III III
Trabaj. por obra o a dest.				Gpo. en transc. I		Obrero	Obrero	Gpo. en transc. III	Gpo. en transc. do III III

de la categoría ocupacional: trabajador independiente).

Por lo tanto el lugar que señala el cruce patrón/gerente..., asimila la definición de clase burguesa por cuanto ejerce la propiedad y posesión sin ser productor directo.

Similar proceso se sigue para los cruces: patrón/profesional independiente, patrón/vendedor propietario (a la vez que define a una fracción burguesa: la comercial), y patrón/trabajador independiente. El conjunto de estos cruces se incluiría en la clase social burguesa.

c) El caso de trabajador por cuenta propia/profesional independiente o profesor universitario, nos puede ilustrar cómo construimos el indicador de la pequeña burguesía:

- 1) Se elimina al profesor universitario por no tener la categoría de "trabajador por cuenta propia".
- 2) Queda la categoría ocupacional de profesional independiente (abogados, médicos, arquitectos, etc.), la categoría que describe las relaciones de producción de posesión, control técnico y detentación.
- 3) El tener la función de "trabajadores por cuenta propia", implica propiedad de sus medios de producción

(instrumental médico, etc.), así como el dominio del proceso de trabajo (posesión). También indica no : trabajo asalariado.

La definición de pequeña burguesía enmarca a los agentes sociales situados en este cruce. Situación idéntica se da para los que se ubiquen en la red: trabajador por cuenta propia/vendedor propietario establecido, y trabajador por cuenta propia/trabajador independiente.

e) El nudo trabajador asalariado/obrero calificado implica:

- 1) La ocupación obrero calificado indica relación directa con los medios de producción implicados en el proceso de trabajo en el que participa el agente social, además de cierta capacidad de controlarlos técnicamente (detentación y control técnico parcial); por lo tanto se trata de un productor directo.
- 2) El trabajador asalariado indica no propiedad y no posesión (no tiene poder de disponer de los medios de producción ni de los productos obtenidos, así como no domina el proceso de trabajo en el cual participa), sino ser un productor directo separado de los medios de producción y que vende su fuerza de trabajo (recibe un salario).

El trabajador asalariado/obrero no calificado tiene las mismas implicaciones excepto de que no tiene control técnico parcial (sólo detentación).

Ambos cruces constituyen el indicador de la clase social obrera o proletariado (los casos en los que la categoría PO es "trabajadores por obra o a destajo se incluyen también en este indicador por variar sólo en la forma de remuneración).

Sin embargo, las otras agrupaciones, especialmente las b y d, presentan ciertas dificultades, a ambos niveles (teórico y empírico).

b) Respecto al nudo trabajador asalariado/gerente o directivo de una empresa privada o funcionario ejecutivo del gobierno (es decir, burocracia ejecutiva):

1) En este caso no queda fuera ninguna de las ocupaciones de la categoría ocupaciona (gerente, directivo, funcionario ejecutivo). Sus consecuencias:

- Esta categoría ocupacional indica dominio del proceso de trabajo (posesión).

- Al incluir a los funcionarios ejecutivos del gobierno se abarca, como burocracia ejecutiva, a

categorías sociales. El cruce con la rama de actividad, gobierno, determinaría la constitución de dicha categoría social.

- 2) Ser trabajador asalariado significa no poseer los medios de producción (no tener la propiedad).

Sin tomar en cuenta la presencia de categorías sociales al interior de este grupo, se tendría lo siguiente: son agentes sociales que están insertos en la red de relaciones de producción de no propiedad, posesión, no control técnico, no detentación; es decir que no tienen el poder que significa la propiedad pero sí la capacidad de dominar el proceso de trabajo, de poner en acción medios de producción y fuerza de trabajo, sin participar ellos directamente en dicha puesta en acción; por tanto, no son productores directos. Suponen, en general, un alto nivel de cualificación de jerarquía y autoridad al interior de la empresa. Al ser asalariados están en situación de ser objeto de algún nivel de explotación, pero a su vez, por su posición, participan en los mecanismos de explotación. Esta especial conjunción de características les da amplias posibilidades de conversión a una situación de clase propietaria (burguesía) por medio de la compra de acciones u otros mecanismos (esto supondría que su "salario" no sólo incluye el valor de la fuerza de trabajo correspondiente, sino cierta participación en las ganancias. en la plusvalía, para tener tal posibilidad).

El que la propiedad y la posesión sean ejercidas por diferentes agentes sociales implica un previo proceso de concentración y centralización, un desarrollo tal de las fuerzas productivas que posibilite ese desdoblamiento (mayor división del trabajo), y, por consiguiente, el establecimiento de la propiedad privada colectiva (la sociedad anónima conformada por un buen número de accionistas). En tanto se profundicen esta serie de procesos, este conjunto de agentes sociales irá aumentando en número e importancia (por ejemplo en países como Estados Unidos ésto ya es una realidad que ha llevado a J.K. Galbraith a denominarlos como la "tecnestructura". y a señalar su peso e importancia tanto en lo económico como en lo social).

Este conjunto de agentes sociales no constituye una categoría social, por cuanto participa en los procesos productivos; tengo igualmente reticencia a ubicarlo dentro de la clase burguesa (como plantean Ipola y Torrado, así como Ch. Bettelheim) aunque su situación amerite una mayor afinidad para con aquélla. En consecuencia, por todo lo anterior, mantenemos a este conjunto como un sector social aparte, al interior de lo que hemos denominado "burocracia". La limitación empírica introduce la impureza de que también contenga a categorías sociales como funcionarios ejecutivos del gobierno.

En cuanto a la constitución de la burocracia técnica, resultado del cruce de trabajador asalariado/profesional o técnico de empresa privada o pública o funcionario medio del

gobierno, nos basamos en lo siguiente:

- 1) La categoría ocupacional "profesional o técnica" indica la capacidad de dominar técnicamente a los medios de producción. Implica cierta jerarquía y autoridad al interior de la empresa; que se sufra cierto nivel de explotación, y que, a su vez, se participe en efectivizarla (aunque sustantivamente menos que en el caso anterior, en cuanto jerarquía y autoridad, y, también, con respecto a la explotación). Supone, a su vez, una alta o media cualificación de la fuerza de trabajo.

- 2) Ser asalariado significa no propiedad y no posesión (si la OP no dice lo contrario, en cuanto a la posesión).

En resumen, son agentes sociales caracterizados por el control técnico, la no propiedad, la no posesión, y la no detentación; una especie de productores directos parciales pero con cierta jerarquía y autoridad que los hace participar en los mecanismos de explotación y ser explotados a la vez. Su afinidad de intereses parecería estar más cercana a la pequeña burguesía que al proletariado. La burocracia técnica también contiene categorías sociales como los funcionarios medios del gobierno.

- d) El cruce trabajador asalariado/profesional independiente o profesor universitario define a "empleados":
- 1) La categoría ocupacional "profesional independiente queda fuera, permaneciendo la de "profesor universitario".
 - 2) El ser asalariados y tener mucho que ver con los procesos ideológicos plantea problemas.

A pesar de participar en procesos ideológicos, caso en el que se los podría catalogar como categorías sociales. su desempeño está más en relación con la producción. con la reproducción de capacidades y su mejoramiento al interior de la fuerza de trabajo. En realidad son "trabajadores productivos" en tanto incrementan el valor de la fuerza de trabajo.

Ahora bien, si trabajan para un capitalista (Universidades o escuelas privadas) obviamente sufren una explotación directa porque están en un proceso de valorización (trabajan con el objeto fuerza de trabajo para producir la mercancía fuerza de trabajo). La fuerza de trabajo como objeto no tiene precio por cuanto no ha sido creada por el capital; en cambio la cualificación de dicha fuerza ya es un producto del capital, una mercancía, por lo tanto objeto de precio. En este sentido, el valor de la fuerza de trabajo es mayor que el valor de una fuerza de trabajo que no pasó por este proceso. Esta diferencia se debe al capital.

En el caso de trabajar para el Estado, la situación es más compleja para explicar su explotación, pero eso no obvia su situación de "trabajadores productivos y directos".

La especificidad de los procesos de trabajo involucrados permiten tratarlos como un sector de actividad (educación), y la cualificación alta (el saber), les da cierta jerarquía, razones por las cuales los tratamos como una capa social al interior de los empleados.

Con algunas pequeñas diferencias (en cuanto a la jerarquía y el saber), lo planteado arriba es también válido para "empleados II".

e) Con respecto al cruce trabajador asalariado/empleo, que nos define a "empleados III", podemos ver que:

- 1) En este conjunto, la categoría ocupacional empleado asimila un variado conjunto de grupos ocupacionales, desde personal netamente administrativo (como secretarías, dependientes de bancos, tiendas comerciales y oficinas gubernamentales) pasando por trabajadores de servicios productivos (enfermeras, mozos, cocineros, mucamas, etc., de hospitales, restaurantes y hoteles) hasta porteros. Supone, a la vez diversos niveles de cualificación. I) cualificación media asimilada en un proceso sistemático

(una secretaria o un cajero de banco, por ejemplo). II) una cualificación asimilada básicamente a través de la experiencia (cocinero, mozo), III) ninguna cualificación (portero).

Lo común es (en términos de las relaciones de producción) la no propiedad y la no posesión (asalariados). En cuanto al control técnico y la detentación varían desde la conjunción de ambas en un agente social (por ejemplo, los cocineros) hasta la sola detentación (la mayor parte de los casos).

- 2) Pero lo fundamental de este conjunto es su especial composición. Por una parte, está la fracción social de trabajadores improductivos (comercio, finanzas, es decir, la esfera de la circulación); por otro lado, la fracción de los trabajadores insertos en los servicios productivos; y finalmente la capa social de los trabajadores administrativos, es decir no exactamente productores directos sino, que en la medida de la creciente separación entre concepción y ejecución, al interior de la empresa capitalista, habrá un sector de trabajadores más directamente ligados a la gerencia, a la concepción, a labores administrativas esencialmente necesarias para que la gerencia domine la concepción de los procesos de trabajo y sus productos (la posesión), para que los productores directos sólo ejecuten, hagan la labor física,

manual sin participar para nada en la concepción, en el trabajo mental.

f) En relación a los grupos en transición I, II y III, que los hemos denominado así por que no constituyen aún clases (sino que están en proceso de constituirse en una u otra clase social), lo visto en el desarrollo teórico del capítulo II y las descripciones anteriores sobre el procedimiento seguido, nos inducen a no abundar más en el tema.

4.2 El análisis concreto.

4.2.1 El indicador de clases en Orizaba.^{7/}

Por lo mencionado en el primer acápite de esta segunda parte, los municipios aledaños a Orizaba (ciudad Mendoza, Río Blanco, Nogales e Ixtaczoquitlán) forman, junto a ella, una unidad en términos económicos y aún físicos (conurbados); por consiguiente, la referencia empírica de clases para Orizaba, se puede aplicar al conjunto de estos municipios.

La encuesta contempló el levantamiento de 596 cuestionarios para Orizaba y municipios aledaños, con 619 jefes de

^{7/} En realidad para Orizaba y Córdoba, es el indicador de la pertenencia a una clase de los jefes de familia, que son parte mayoritaria de los agentes socialero, pero no el total.

familia; es decir en 596 unidades de vivienda se encontraban, habitándolas, 619 familias. Esta es la población que utilizamos para elaborar al indicador de las clases sociales.

El cruce de las variables posición en la ocupación/ocupación principal (cuadro No. 6) muestra la ubicación de los datos dentro de los casilleros esperados, excepto los siete casos con información parcial (sólo PO ó OP), veinte casos de amas de casa, y tres sin ninguna información; un 4.85% en relación al tamaño de la muestra. Sin embargo, hay cuatro casos de incoherencia con relación a los casilleros definidos (patrón/obrero calificado, trabajador a destajo/vendedor propietario, y dos en trabajador a destajo/empleado). Por ser un mínimo de casos (0.64%), es posible suponer que se debieron a faltas del encuestador.

Lo importante de señalar, con respecto a este cuadro, es la dominante presencia de la categoría asalariados (68.12%) que junto a los 5.18% de patronos, constituyen el 72.30% de la población muestreada; esto indica una profunda inserción o dominio de las relaciones de producción capitalistas en Orizaba (22.01% para lo que podría ser formas de producción no capitalistas o no enteramente capitalistas).

En base a los resultados de este cuadro, se hicieron dos modificaciones, a los conjuntos definidos anteriormente, (cuadro No. 5): 1) Por la poca cantidad de datos, que los

hace estadísticamente no significativos, la pequeña burguesía profesional se la junta con la pequeña burguesía comercial para conformar un solo grupo con el nombre de "pequeña burguesía" a secas; asimismo, los profesores universitarios se agrupan con los profesores de secundaria y primaria para conformar "empleados I", en vez de empleados I y II. De esta manera empleados III se queda como "empleados II". Resultado de esto es que disminuyen a trece los conjuntos del indicador de las clases sociales.

El cuadro No. 7 muestra, ya, al indicador construido para Orizaba. Los porcentajes correspondientes para las seis clases, capas, y grupos en transición son:

a)	Burguesía	5.01
b)	Burocracia	6.95
c)	Pequeña burguesía	13.73
d)	Empleados	27.14
e)	Obreros	35.38
f)	Grupos en transición	6.30
		<hr/>
		94.51
	Casos no utilizables	5.49
		<hr/>
		100.00

La clase obrera propiamente dicha resulta siendo el conjunto más numeroso y dentro de esta, los obreros calificados con 21.97%. En segundo lugar vienen los empleados (con

CRUCE: OCUPACION PRINCIPAL-POSICION EN LA OCUPACION (ORIZABA).

OCUPACION PRINCIPAL	POSICION EN LA OCUPACION	PATRON	TRABASAL	TRACUPRO	TRADESTA	NA	MSNR	TOTAL	%
		1.00	2.00	3.00	4.00	98.0	99.0		
GEROJEC	1.00	2	7	0	0	0	0	9	1.46
PROFOCAT	2.00	2	6	3	0	0	0	11	1.78
VENDPROP	3.00	9	0	16	1	0	0	26	4.21
PROFESOR	4.00	0	22	0	0	0	0	22	3.56
TRABINDP	5.00	18	0	66	17	0	2	103	16.67
PROFOTEC	6.00	0	36	0	0	1	0	37	5.99
OBRECAL	7.00	1	129	0	7	0	2	139	22.49
OBROERO	8.00	0	78	0	5	0	0	83	13.43
VENDAMB	9.00	0	0	9	0	1	0	10	1.62
LUSTCARG	10.00	0	0	0	3	0	0	3	0.49
EMPDOMES	11.00	0	3	3	4	0	0	10	1.62
EMPLEADO	12.00	0	140	0	2	0	0	142	22.98
ESTUDIAN	13.00	0	0	0	0	0	0	0	0.00
AMA CASA	14.00	0	0	0	0	19	1	20	3.24
RENTISTA	15.00	0	0	0	0	0	0	0	0.00
NA	98.00	0	0	0	0	0	0	0	0.00
MSNR	99.00	0	0	0	0	0	3	3	0.49
T O T A L		32	421	97	39	21	8	618	
		5.18	68.12	15.70	6.31	3.40	1.29		100.00

un 22.62% de "empleados II"). En conjunto, obreros y empleados, llegan a totalizar el 62.52%. La pequeña burguesía es más notable (13.73%) que los "grupos en transición" (6.30%).

El fuerte predominio industrial de Orizaba podría explicar la poca presencia de los "grupos en transición" en esa área urbana.

4.2.2 El indicador de clases en Córdoba.

Por Córdoba, tomamos tanto al municipio de Córdoba como al de Fortín. Fortín es un área residencial de lujo, donde es deducible que sea poblada básicamente por sectores de la clase alta, tanto de Córdoba como de Orizaba. En este caso, la unidad está dada por la cercanía física (casi conurbada).

Se levantaron 454 cuestionarios, con 462 jefes de familia; es decir que las unidades de vivienda encuestadas (454) estaban ocupadas por 462 familias. Esto indica la casi total predominancia de la unidad de vivienda unifamiliar, al igual que Orizaba.

El cuadro No 8, permite ver que tampoco en Córdoba hubo mayores problemas con respecto a los resultados esperados. De los 23 casos no utilizables para el ICS (4.98% en relación a la población muestral) sólo 3 casos (0.65%) son



CUADRO No. 7: INDICADOR DE LAS CLASES SOCIALES (ICS) ORIZABA

ICS	CODIGO	VALORES ABSOLUTOS	%
BURGUESIA	1.00	13	2.10
BURG. PEQ.	2.00	18	2.91
BURO. EJE.	3.00	7	1.13
BURO. TEC.	4.00	36	5.82
PEQ. BURG.	5.00	19	3.07
P. BURG. ART.	6.00	66	10.66
EMPLEADO 1	7.00	28	4.52
EMPLEADO 2	8.00	140	22.62
OBRERO CALIFICADO	9.00	136	21.97
OBRERO	10.00	83	13.41
GPO. EN TRANSC. 1	11.00	17	2.75
GPO. EN TRANSC. 2	12.00	9	1.45
GPO. EN TRANSC. 3	13.00	13	2.10
RENTISTA (1)	14.00	2	0.32
AMA. C. EST. (1)	15.00	18	2.91
TRABAJADOR 1 (1)	16.00	6	0.97
NO TRABAJA (1)	17.00	0	0.00
NO INFOR (1)	18.00	3	0.48
TRABAJ. 2 (1)	19.00	5	0.81

(1) Son los casos no utilizables.

incoherentes (patrón/obrero, trabajadores a destajo/profesionales o técnicos de empresas privadas o públicas o funcionarios medios del gobierno). El resto se debe a información parcial, ninguna información, o sea amas de casa o estudiantes.

También en este caso, es notable la fuerte predominancia de los asalariados (61.90%), que junto a los patrones que constituyen el 9.96% del total (con una mayor presencia que en Orizaba posiblemente debido a que Fortín concentra a ese tipo de población), hacen que las relaciones capitalistas de producción condicionen las características del 71.86% de las familias de Córdoba, en relación al 24.46% de las mismas en las que se dan relaciones de otro tipo.

Las mismas modificaciones hechas en el caso de Orizaba, por las mismas razones, se hicieron en Córdoba para elaborar el ICS; es decir, se redujeron a 13 las clases, fracciones capas y grupos en transición.

El cuadro No. 9, nos proporciona las siguientes proporciones para las clases sociales de Córdoba:

a)	Burguesía	9.74
b)	Burocracia	6.71
c)	Pequeña burguesía	14.28

d)	Empleados	32.25
e)	Obreros	20.78
f)	Grupos en transición	<u>11.26</u>
		95.02
	Casos no utilizables	<u>4.98</u>
		100.00

En este caso, el conjunto más numeroso es el de empleados (32.25%); al interior de empleados, empleados II representa el 29%. Después está la clase obrera con no mucha diferencia entre obreros calificados y obreros (11.04 y 9.74% respectivamente). Lo notable aquí es una presencia similar de pequeña burguesía a la de Orizaba pero con una presencia significativamente mayor, (casi el doble) de "grupos en transición" (11.26%), siendo el grupo en transición II el de mayor peso (vendedores ambulantes por cuenta propia) al contrario de lo ocurrido en Orizaba.

Parece adecuado suponer que, a diferencia de Orizaba, en Córdoba la actividad económica más fuerte es la del comercio y los servicios, con un sector industrial relativamente también importante, y con una significativa parte de su mano de obra dedicada a actividades poco cualificadas y poco remuneradas como las que corresponden a los grupos en transición.

De esta manera, los ICS de Orizaba y Córdoba muestran diferencias sustantivas que están reflejando sus diferentes contextos productivos. Así, empíricamente, se justifica

su análisis por separado, en relación al consumo de la vivienda en un primer aspecto: sus referencias empíricas de las clases sociales (a partir de los jefes de familia).

CUADRO No. 9: INDICADOR DE LAS CLASES SOCIALES (ICS) CORDOBA

ICS	CODIGO	VALORES ABSOLUTOS	%
BURGUESIA	1.00	23	4.98
BURG. PEQ.	2.00	22	4.76
BURO. EJE.	3.00	9	1.95
BURO. TEC.	4.00	22	4.76
PEQ. BURG.	5.00	16	3.46
P. BURGART.	6.00	50	10.82
EMPLEADO I	7.00	15	3.25
EMPLEADO 2	8.00	134	29.00
OBRERO CALIFICADO	9.00	51	11.04
OBRERO	10.00	45	9.74
GPO. EN TRANSC. I	11.00	15	3.25
GPO. EN TRANSC. 2	12.00	19	4.11
GPO. EN TRANSC. 3	13.00	18	3.90
RENTISTA (1)	14.00	4	0.87
AMC. EST. (1)	15.00	8	1.73
TRABAJ. 1 (1)	16.00	3	0.65
NO TRAB. (1)	17.00	0	0.00
NO INFOR. (1)	18.00	5	1.08
TRABAJ. 2 (1)	19.00	3	0.65

(1) Casos no utilizables.

CRUCE: OCUPACION PRINCIPAL-POSICION EN LA OCUPACION (CORDOBA).

OCUPACION PRINCIPAL	POSICION EN LA OCUPACION						TOTAL
	PATRON	TRABASAL	TRACUPRO	TRADESTA	NA	NSMR	
	1.00	2.00	3.00	4.00	98.0	99.0	
GEREJEC	3	9	0	0	0	0	12 2.60
PROFOCAT	5	1	2	0	0	0	8 1.73
VENDPROP	15	0	14	0	0	0	29 6.28
PROFESOR	0	14	0	0	0	0	14 3.03
TRABINDP	22	0	50	15	0	0	87 18.83
PROFOTEC	0	22	0	2	0	0	24 5.19
OBRECAL	0	51	0	0	0	0	51 11.04
OBRERO	1	42	0	3	0	0	46 9.96
VENDAMB	0	3	19	4	0	0	26 5.63
LUSTCARG	0	1	2	0	0	0	3 0.65
EMPDOMES	0	6	0	2	0	0	8 1.73
EMPLEADO	0	134	0	0	0	0	134 29.00
ESTUDIAN	0	0	0	0	1	0	1 0.22
AMACASA	0	0	0	0	10	0	10 2.16
RENTISTA	0	0	0	0	1	0	1 0.22
NA	0	0	0	0	3	0	3 0.65
NSMR	0	3	0	0	0	2	5 1.08
TOTAL	46	286	87	26	15	2	462
	9.96	61.90	18.83	5.63	3.25	0.43	100.00

CAPITULO V. EL VALOR DE USO DE LA VIVIENDA.

5.1 Metodología.5.1.1 Valor de uso socialmente necesario.

La vivienda se ubica en la esfera del consumo individual, con un valor de uso fundamentalmente determinado por las exigencias estructurales de la reproducción de la fuerza de trabajo, pero, cuya concreción objetiva supone la mediación de las luchas sociales y la participación del Estado, así como el nivel de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas en cada formación social específica. Esto implica hablar del valor de uso socialmente necesario (de la vivienda) que, aunque demarcado por las mencionadas exigencias estructurales, debe corresponder a la situación histórica de cada país (Suecia y México, por ejemplo, con iguales exigencias estructurales sobre el valor de uso de la vivienda, tienen diferencias en el valor de uso socialmente necesario).

De esta manera, el valor de uso socialmente necesario; es decir, las necesidades sociales (en tanto posibilidad como realidad) que son exigidas por el actual proceso de reproducción de la fuerza de trabajo en México al objeto vivienda, son las siguientes:

- a) Necesidades de espacio en función de actividades como: descanso, reunión, trabajo, etc.

- b) Necesidades de protección de las inclemencias climatológicas.
- c) Necesidades domésticas que implican actividades que requieren de equipo especializado interno a la vivienda (preparación de alimentos, higiene fisiológica, etc.)
- d) Necesidades de cierta socialización del consumo.

Estas necesidades ya están presentes en alguna medida, en las normas de construcción que el estado enácta, en la provisión de servicios públicos por parte de las municipalidades, y en la vivienda provista por los organismos estatales. En Orizaba y Córdoba, estas necesidades, en tanto valor de uso socialmente necesario, están presentes o ya objetivadas (en el caso de las viviendas de FOVISSSTE o FONAVIT, por ejemplo).

5.1.2 Indicadores de las necesidades sociales que conforman el valor de uso socialmente necesario de la vivienda.

En el cuestionario aplicado en la encuesta se contempla una serie de variables que se refieren o reflejan las necesidades que mencionamos arriba:

- a) Las variables: número de personas y número de cuartos (fuera del baño y la cocina) nos indican las "necesidades de espacio en función de..."

- b) La variable materiales se refiere a la "protección contra las inclemencias..." La clase de materiales indican la clase de protección (si es buena, mala o regular), seguridad, descomposición y durabilidad.
- c) La variable cocina indica respecto a las necesidades domésticas (preparación de comidas).
- d) La variable baño se refiere también a las necesidades domésticas (higiene y sanidad).
- e) Las variables agua, drenaje y energía eléctrica, indican las "necesidades de cierta socialización del consumo" (servicios públicos).

En base a estas variables se construyen cuatro subíndices que muestran las diferentes combinaciones de las categorías o códigos de las variables y, por tanto, diferencias en relación a la satisfacción de las necesidades sociales; por otro lado, son agrupamientos de variables que analíticamente muestran los diferentes aspectos que conforman el valor de uso de la vivienda; 1) en cuanto a espacio, 2) en cuanto a la protección física, 3) a servicios internos; y 4) servicios externos.

1.3 Indicador del valor de uso socialmente necesario.

Los subíndices, agrupados en dos conjuntos, nos dan los indicadores del valor de uso de la vivienda.

En primer lugar, juntamos aquéllos subíndices que indican todos los aspectos materiales o físicos de la vivienda, como son: los equipamientos especiales que significan el baño, la cocina y los servicios públicos, además de los materiales de construcción que componen las diferentes partes de la estructura arquitectónica de la misma. En este caso, también están incluidos dos espacios con características totalmente definidas, monofuncionales (baño, cocina), por cuanto no asimilan ninguna otra función más que la de preparar alimentos y las de higiene y sanidad. Este agrupamiento diferenciado en términos de combinaciones de los valores que asumen los subíndices que lo componen, y que refieren una gradación jerárquica en cuanto al valor de uso de las unidades de vivienda encuestadas, conforman el "Índice de calidad".^{1/} Este viene siendo el indicador de casi todos los aspectos del valor de uso socialmente necesario de la vivienda, excepto las necesidades de espacio en función del descanso, reunión, asimilación de las comidas, etc.

En base al subíndice "personas por cuarto" conformamos el otro indicador que completa el conjunto de aspectos señalados (del valor de uso): este es el "Índice de hacinamiento". Los diferentes valores que asume muestran la asignación del espacio entre funciones. Por ejemplo, un índice

^{1/} Ver gráfica No. 5.

de hacinamiento menor a uno mostraría que existe un espacio autónomo para el descanso de cada persona además de existir otros espacios dedicados a las otras actividades, hasta el límite en que se daría una monofuncionalidad de los espacios (un espacio para cada función o actividad específica). En cambio, un valor de cuatro para -ste índice indicaría una superposición de funciones para un mismo espacio (descanso, reunión, asimilación de comidas, trabajo, etc.), además de la promiscuidad consiguiente.

La unión de ambos indicadores conjuga casi todos los aspectos que conforman el valor de uso de la vivienda, de las necesidades sociales que determinan "el valor de uso socialmente necesario" (VUSNV) para un país como México. Las gráficas No. 3 y 4, delimitan el procedimiento seguido y ayudan a comprender lo expresado hasta aquí.

Sin embargo, aclaramos que la información obtenida no nos permite ver ciertas diferencias que el valor de uso de las viviendas encuestadas podría mostrar. Los datos que podrían haber ayudado a afinar al indicador son:

- Si hay más de un baño y cocina.
- El estado de la vivienda, que hace referencia a la calidad de los materiales así como al mantenimiento de los mismos, no fué captada.

Por otro lado, viviendas que pueden estar por encima del valor de uso socialmente necesario (VUSNV), por poseer una serie de facilidades como: cuartos especiales, piscinas, canchas deportivas, jardines, etc.; ciertos aspectos ligados o que expresan más explícitamente el status social (ideológico) tal como el diseño o las terminaciones de la vivienda, tampoco pueden ser diferenciados del resto.

En realidad, el indicador elaborado, no puede medir el valor de uso de las viviendas que están por encima de los requerimientos del valor de uso socialmente necesario. Es también un indicador poco "fino" al no tomar en cuenta el estado o las condiciones en las que se encuentra la vivienda (hay, evidentemente, una diferencia entre una vivienda con baño y cocina en buenas condiciones de otra que los tenga en mal estado). De todas maneras, sin perder de vista estos hechos, el indicador enseña lo medular en cuanto al VUSNV (los servicios internos y los externos, por ejemplo) que hacen válida su aplicación en el presente estudio.

Los valores que asume el indicador del valor de uso la vivienda (IVUV)*, cuyo significado puede verse en el gráfico No. 4, son del uno al ocho. El valor uno, y aún el dos, expresa el VUSNV; los demás están por debajo de dicho requerimiento.

*/ Faltando el "Índice de hacinamiento" que contempla al IVUV.

Otra forma de ver lo expresado en el gráfico No. 4, en términos de valores y denominaciones, es la siguiente:

SUBINDICE DE SERVICIOS INTERNOS (INSERT)

VALOR	DENOMINACION	ABREVIACION
1	BUENA	B
2	REGULAR	REG
3	MALA	MAL

SUBINDICE DE: SUBINDICE MATERIALES + SUBINDICE SERVICIOS EXTERNOS (SUBCAL)

VALOR	DENOMINACION	ABREVIACION
1	EXCELENTE	EX
2	MUY BUENA	MB
3	BUENA	B
4	REGULAR	REG
5	DEFICIENTE	DEF
6	MALA	MAL
7	MUY MALA	MMAL

INDICE DE CALIDAD

VALOR	INSERT + SUBCAL	DENOMINACION	ABREVIACION
1	BEX	EXCELENTE	EX IGUAL
2	BMB = REGEX	MUY BUENA	MB AL
3	BB = REGMB = MALEX	BUENA	B VUSNV
4	BREG = REGB = MALMB	MEDIO BUENA	MEDB
5	BDEF = REGREG = MALB	REGULAR	REG MENOS
6	BMAL = REGDEF = MALREG	DEFICIENTE	DEF QUE EL
7	BMMAL = REGMAL = MALDEF	MALA	MAL VUSNV
8	REGMMAL = MALMAL = MALMMAL	MUY MALA	MMAL

El "índice de hacinamiento" (INDHACIN), construido en base al cociente entre número de personas/número de cuartos, nos da los siguientes valores:

GRAFICO Nº 2

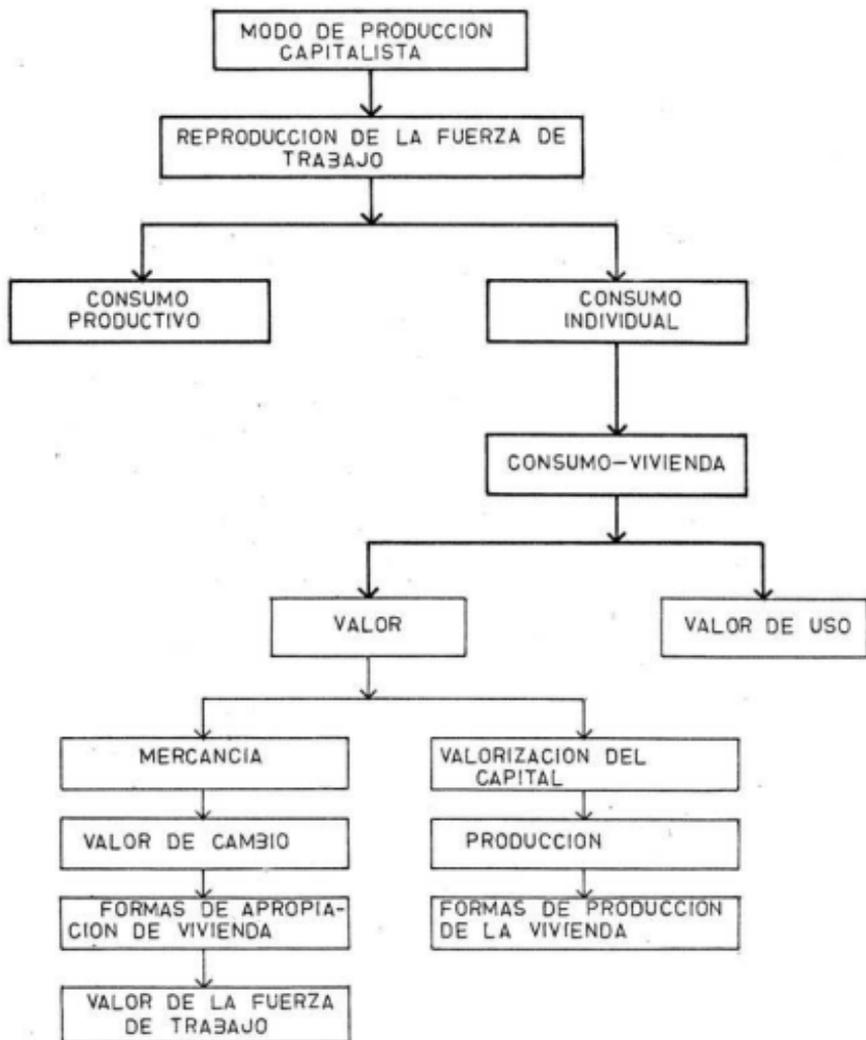


GRAFICO Nº 3

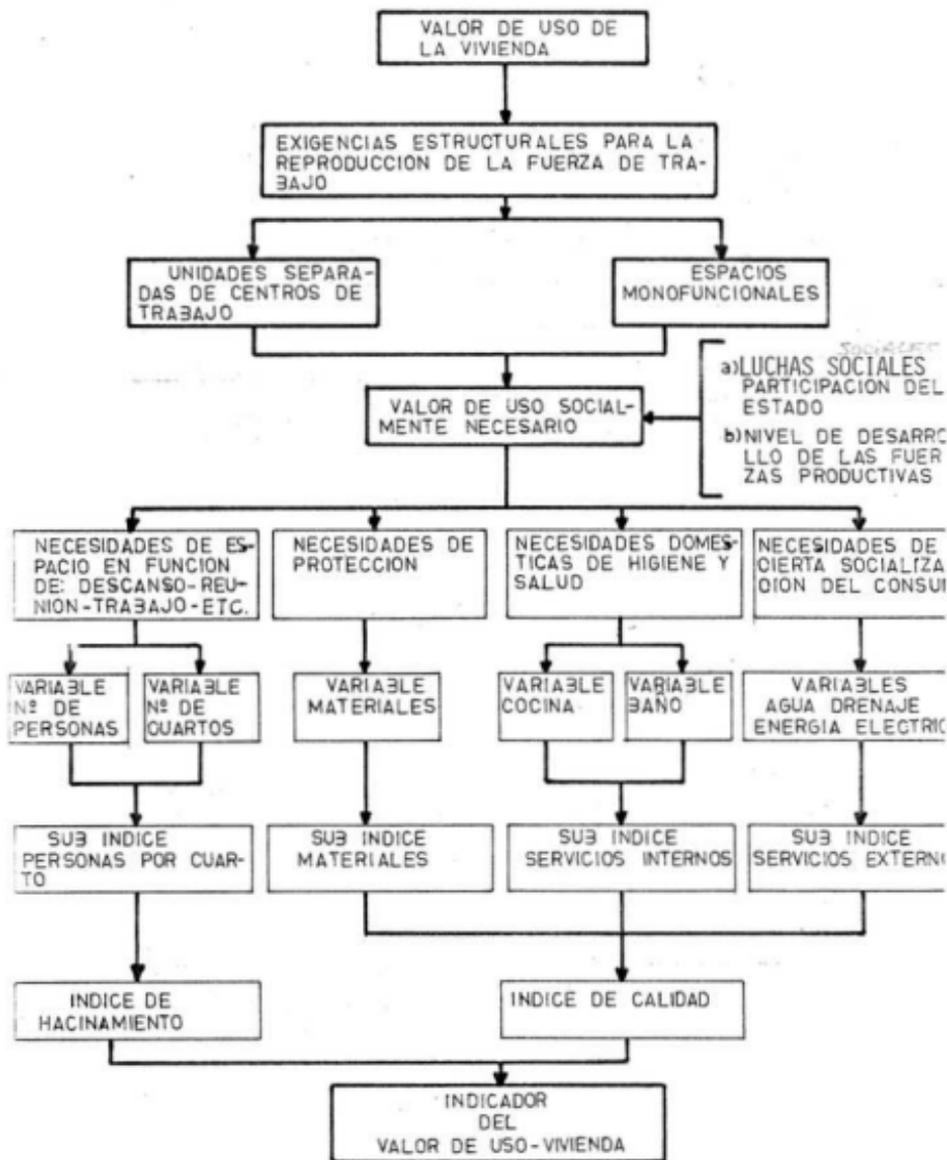
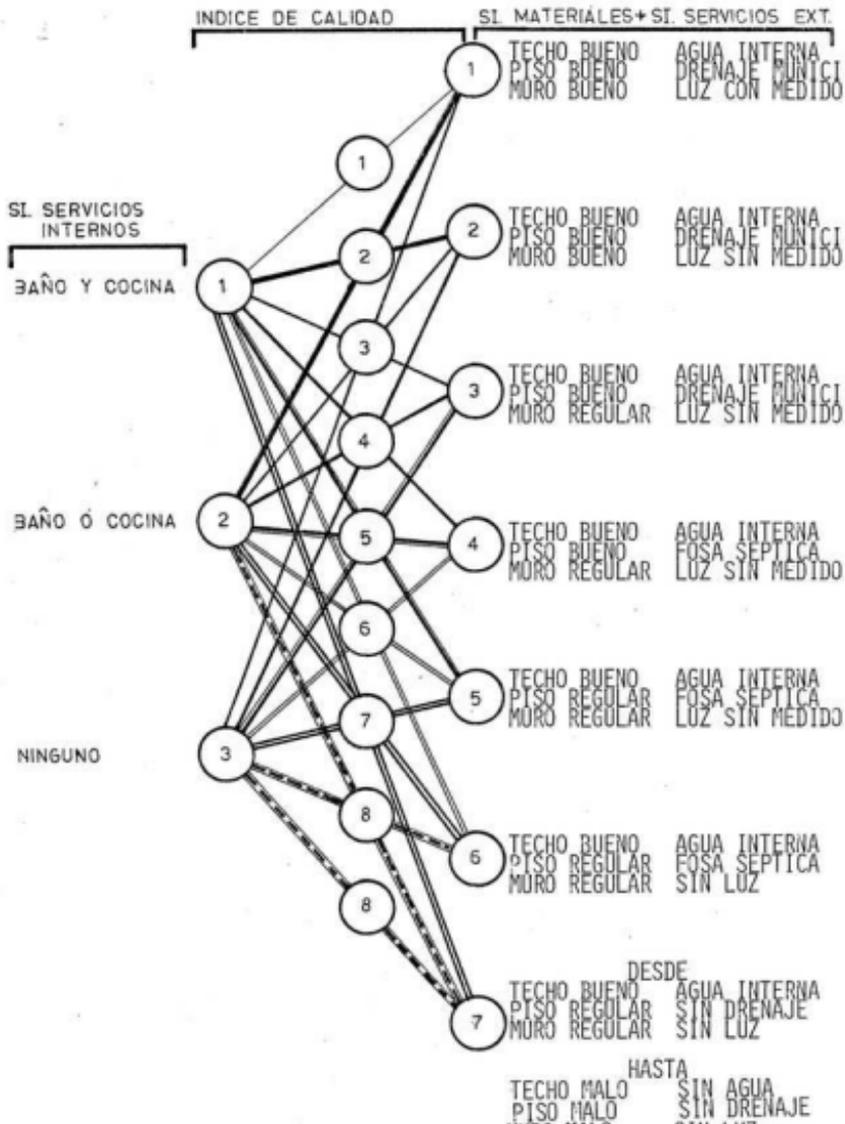


GRAFICO Nº 4



CUADRO No. 10: INDICE DE HACINAMIENTO (INDHACIN)

No. personas			INDICE DE HACINAMIENTO	
No. cuartos	= X	Valores	Denominación	Abreviatura
X	1	1	Muy adecuada	MADEC
X	1	2	Adecuada	ADEC
1	X	1.5	Medio adecuada	MED ADEC
1.5	X	2	Regular	REG
2	X	3	Medio hacinada	MED HAC
3	X	4	Hacinada	HAC
4	X	5	Muy hacinada	MHAC
	X	5	Extremadamente hacinada	EXTHAC
NA, NS, NR (1)		10	-	-

(1) No se aplica (NA, No sabe (NS), No responde (NR).

5.2 El análisis concreto.

5.2.1 El valor de uso de la vivienda en Orizaba.

En la medida que el índice de calidad (INDCAL) está conformado por tres subíndices (INSERINT, IMMATER, e INSEREXT), antes de ver a este IVUV parcial, es positivo tener una idea de la situación de sus componentes.

El INSERINT da para el caso de Orizaba los resultados del cuadro siguiente:

CUADRO No. 11: INDICE DE SERVICIOS INTERNOS (INSERINT)-ZABA.

VALOR	SIGNIFICADO	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Baño y cocina	441	71.24
2	Baño o cocina	120	19.39
3	Ninguno	58	9.37
Total		619	100.00

Es sorprendente el porcentaje de viviendas que poseen baño y cocina. Tal vez, esta situación se deba a que las viviendas que tienen un baño común están deformando este indicador. Esto es resultado de que en el cuestionario no se discriminó el baño dentro de la unidad de vivienda y el común a varias (como es el caso de las vecindades). Este hecho va a influir en la precisión del INDCAL.

El INMATER está mejor especificado; es decir la información obtenida nos permitió mayor seguridad.

CUADRO No. 12: INDICE DE MATERIALES (INMATER) - ORIZABA.

VALOR	SIGNIFICADO (1)	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Techo bueno, piso bueno, muro bueno.	44	7.11
2	Techo bueno, piso bueno, muro regular.	231	37.32
3	Techo bueno, piso regular, muro regular.	146	23.59
4	Techo regular, piso regular, muro regular.	84	13.57
5	Desde: Techo regular, piso regular, muro malo, hasta: Techo malo, piso malo, muro malo.	114	18.42
T o t a l		619	100.00

En este caso, sólo un 44.43% de las viviendas estaría al nivel del VUSNV (tomando los valores 1 y 2). También se puede valorar que hay un porcentaje elevado (18.42%) de viviendas construidas en base a materiales deficientes.

El INSEREXT, indica que la provisión de servicios públicos, está bastante extendida en el área urbana de Orizaba, como nos muestra el cuadro No. 9. Sin embargo, vale la pena aclarar que el estado de estos servicios (en magnitud significativa) está en condiciones bastante malas (zonas que poseen instalación de agua potable pero que el fluido escasamente les llega, etc.), condiciones que el INSEREXT no mide.

CUADRO No. 13: INDICE DE SERVICIOS EXTERNOS (INSEREXT) - ORIZABA.

VALOR	SIGNIFICADO	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Agua interna, drenaje municipal, luz con medidor.	345	55.74
2	Agua interna, drenaje municipal, luz sin medidor.	167	26.98
3	Agua interna, fosa séptica, luz sin medidor.	52	8.40
4	Agua no interna, fosa séptica, luz sin medidor.	26	4.20
5	Desde: Agua no interna, fosa séptica, sin luz, hasta: no agua, no drenaje, sin luz.	25	4.04
20	No información suficiente.	4	0.65
T o t a l		619	100.00

Ahora, podemos ver los resultados que arroja el INDCAL para ésta área urbana.

CUADRO No. 14: INDICE DE CALIDAD (INDCAL) - ORIZABA.

VALOR	DENOMINACION	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Excelente	29	4.68
2	Muy buena	163	26.33
3	Buena	139	22.46
4	Medio buena	74	11.95
5	Regular	59	9.53
3.1 (2)	Regular 1	1	0.16
6	Deficiente	51	8.24
7	Mala	39	6.30
5.1 (2)	Mala 1	1	0.16
8	Muy mala	61	9.85
6.1 (2)	Muy mala 1	2	0.32
T o t a l		619	100.00

De acuerdo a este cuadro, habría un 31.01% de viviendas con un valor de uso, en términos parciales, igual al VUSNV establecido. Un 34.41% estaría cercano (3 y 4); y un 44.58% muy por debajo. En realidad, habría un 65.42%, de viviendas, con un valor de uso igual o relativamente cercano al VUSNV. El que hubiera un mayor porcentaje para los primeros cuatro valores puede deberse a los factores o problemas que sacamos a colación respecto a la elaboración de los subíndices que componen a este índice.

- 1/ Cada elemento del indicador tiene igual ponderación. Por ejemplo, para el valor 2, otras posibles ordenaciones son: techo bueno, piso regular, muro bueno; o techo regular, piso bueno, muro bueno. Todas estas ordenaciones integran el valor dos, y, así sucesivamente para los otros valores. Lo mismo para INSEREXT.
- 2/ Son los cuatro casos en que el INDCAL no contiene al INSEREXT por información insuficiente (valores 20 de INSEREXT). Estos, los casos mencionados, serían luego asimilados a sus correspondientes niveles (regular 1 a regular, etc.)

El INDHACIN no presenta mayores dificultades, tanto por la información que requiere (no es necesario realizar preguntas sofisticadas, como por su construcción. Refleja, por lo tanto, bastante bien, las disponibilidades de espacio para las diferentes actividades que se desarrollan al interior de la vivienda. Podemos observar lo siguiente:

CUADRO No. 15: INDICE DE HACINAMIENTO (INDHACIN) - ORIZABA

VALOR		CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Muy adecuada	88	14.22
2	Adecuada	91	14.70
3	Medio adecuada	122	19.71
4	Regular	108	17.45
5	Medio hacinada	103	16.64
6	Hacinada	43	6.95
7	Muy hacinada	28	4.52
8	Extremadamente hacinada	35	5.65
10	No información	1	0.16
T o t a l		619	100.00

El VUSNV estaría satisfecho, para esta necesidad, en un 28.92% (1 y 2). Una situación relativamente aceptable (3 y 4) en un 35.16%. El resto (35.93%) significaría bastante o demasiada superposición de funciones en un mismo espacio (cuarto) y promiscuidad.

Este índice, en cuanto refleja la disponibilidad de espacio para las funciones requeridas y los grados de cohabitación o promiscuidad, se debería relacionar con el número de personas que las habitan. Veamos, lo que queremos decir,

con un ejemplo: si el INDHACIN tiene un valor de dos y el número de personas, para dos casos hipotéticos, es de dos y seis; y suponiendo el mismo grado de promiscuidad (dos personas por cuarto para la función de descanso) implica para el primer caso, la disponibilidad de un solo espacio para las otras funciones (reunión, asimilación de comidas, trabajo, etc.), mientras que para el segundo caso significaría tres espacios (cuartos) para éstas; es decir, una casi no superposición de funciones en un mismo espacio. Por lo tanto, un mismo valor o código del INDHACIN, está teniendo diferentes matices en cuanto al uso del espacio habitacional se refiere. Por supuesto que esto significaría darle mucha finura a este índice con la consiguiente dificultad operativa.

5.2.2 El valor de uso de la vivienda en Córdoba.

CUADRO No. 16: INDICE DE SERVICIOS INTERNOS (INSERINT) -
CORDOBA

VALOR	SIGNIFICADO	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Baño y cocina	320	69.26
2	Baño o cocina	80	17.32
3	Ninguno	62	13.42
T o t a l		462	100.00

Lo observado en el cuadro 1b, nos indica que el caso de Córdoba es similar al de Orizaba y las razones pueden ser las mismas. Este subíndice puede también ser mejorado (además del distinguir entre baño interno a una unidad de

vivienda y baño común a varias unidades) tomando en cuenta la cantidad de personas que usan un baño.

En cuanto al INMATER, el cuadro siguiente nos muestra diferencias en relación a Orizaba.

CUADRO No. 17: INDICE DE MATERIALES (INMATER) - CORDOBA

VALOR	SIGNIFICADO	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Techo bueno, piso bueno, muro bueno.	3	0.65
2	Techo bueno, piso bueno, muro regular.	124	26.84
3	Techo bueno, piso regular, muro regular.	117	25.32
4	Techo regular, piso regular, muro regular.	18	3.90
5	Desde: Techo regular, piso regular, muro malo, hasta: Techo malo, piso malo, muro malo		
T o t a l		462	100.00

Lo más significativo a señalar es la gran proporción de viviendas construidas en base a materiales deficientes o malos (casi el 50%), mucho mayor que en Orizaba, donde el porcentaje alcanzó el 18.42% (valor 5).

El INSEREXT tiene entonces también un comportamiento similar al de Orizaba. Las condiciones de los servicios públicos (al igual que en el caso anterior, aunque con cierta diferencia a favor de Córdoba), son bastante deficientes.

CUADRO No. 18: INDICE DE SERVICIOS INTERNOS (INSEREXT) -
CORDOBA

VALOR	SIGNIFICADO	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Agua interna, drenaje municipal, luz con medidor.	235	50.87
2	Agua interna, drenaje municipal, luz sin medidor.	132	28.57
3	Agua interna, fosa séptica, luz sin medidor.	49	10.61
4	Agua no interna, fosa séptica, luz sin medidor.	28	6.06
5	Desde: agua no interna, fosa séptica, sin luz, hasta: no agua, no drenaje, sin luz.	12	2.60
20	No información suficiente.	6	1.30
T o t a l		462	100.00

Luego de ver los componentes del INDCAL de Córdoba, podemos obviamente suponer una diferencia con respecto al de Orizaba, por lo visto en relación al subíndice INMATER.

CUADRO no. 19: INDICE DE CALIDAD (INDCAL) - CORDOBA

VALOR	DENOMINACION	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Excelente	3	0.65
2	Muy buena	97	21.00
3	Buena	83	17.97
4	Medio buena	49	10.61
5	Regular	49	10.61
6	Deficiente	56	12.12
7	Mala	46	9.96
5.1 (1)	Mala 1	3	0.65
8	Muy mala	73	15.80
6.1 (1)	Muy mala 1	3	0.65
T o t a l		462	100.00

Se observan diferencias notables. Un 21.65% de las viviendas tiene un valor de uso igual al VUSNV. El grupo cercano llega al 28.58%. En cambio, el grupo con un valor de uso muy por debajo llega a un 49.97%; es decir un 15.36% más que en Orizaba (34.41%). Al ser los comportamientos del INSERINT y del INSEREXT similares en ambos casos, el causante del diferente resultado del INDCAL para Córdoba, es el INMATER.

El INDHACIN refleja, en términos generales, un valor de uso de la vivienda menor que en Orizaba.

CUADRO No. 20: INDICE DE HACINAMIENTO (INDHACIN) - CORDOBA

VALOR	DENOMINACION	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Muy adecuada	49	10.61
2	Adecuada	51	11.04
3	Medio adecuada	59	12.77
4	Regular	84	18.18
5	Medio hacinada	86	18.61
6	Hacinada	41	8.87
7	Muy hacinada	23	4.98
8	Muy muy hacinada	49	10.61
10	No información	20	4.33
T o t a l		462	100.00

Un 21.65% de las viviendas cumple el VUSNV; el 31.95% está cercana a ese valor; y el 43.07 por debajo (siendo 15.59%) los valores más bajos, 7 y 8, ante un 10.17% en Orizaba).

5.2.3 Relación entre INDCAL e INDHACIN.

En la medida en que estamos midiendo el valor de uso de la vivienda, con dos indicadores separados (limitaciones de orden estadístico y operativo), es importante observar la relación existente entre ambos, de manera que se pueda ver si se da una coherencia en cuanto al objeto de su elaboración; es decir, que debería haber una relación directa entre ambos. Para el caso se hicieron agrupaciones en ambos indicadores. En el INDCAL se juntaron el 1 y 2, el 3 y 4, el 5 y 6, y el 7 y 8 con valores de 1.5, 3.5, 5.5 y 7.5 respectivamente. El 1.5 indica un valor de uso igual al VUSNV, el 3.5 un valor cercano, y el 5.5 como el 7.5 los que están por debajo. Con respecto al INDHACIN, se agruparon el 1 y 2, el 3 y 4 se mantuvieron como tales, se juntaron el 5, 6, 7 y 8. Los nuevos valores respectivos son: 1.5, 3, 4 y 6.5. El 1.5 indica un VUV igual al VUSNV; el 3 señala uno cercano y el 4 y 6.5 los que están por debajo.

Este cuadro indica la existencia de una relación directa entre el INDCAL y el INDHACIN; es decir a mejor vivienda, en términos físicos y de servicios, corresponde una mayor disponibilidad del espacio habitacional, y, viceversa. Por ejemplo, INDCAL 1.5 (que implica vivienda entre excelente y muy buena o, lo que es lo mismo, que tienen un VU igual al VUSNV establecido) corresponde un 45.31% de VU, en términos

CUADRO No. 21: CRUCE: INDICE DE CALIDAD (INDCAL) - INDICE DE HACINAMIENTO (INDHACIN): ORIZABA

INDCAL	INDHACIN	1.5 MADE ADE	3 MEDADE	4 REG	6.5 MEDHAC MHAC	TOTAL
1.5 EXMB	Val. absolutos	87	44	32	29	192
	Por. total	14.05	7.11	5.17	4.68	31.02
	Por. filas	45.31	22.92	16.67	15.10	100.00
	Por. columnas	48.60	36.07	29.63	13.88	
3.5 BMEDB	Val. absolutos	63	55	43	52	213
	Por. total	10.88	8.89	6.95	8.40	34.41
	Por. filas	29.58	25.82	20.19	24.41	100.00
	Por. columnas	35.20	45.08	39.81	24.88	
5.5 REGDEF	Val. absolutos	19	16	17	58	110
	Por. total	3.07	2.58	2.75	9.37	17.77
	Por. filas	17.12	14.41	15.32	52.25	99.84
	Por. columnas	10.61	13.11	15.74	27.75	
7.5 MALMMAL	Val. absolutos	10	7	16	70	103
	Por. total	1.62	1.13	2.58	11.31	16.64
	Por. filas	9.71	6.80	15.53	67.96	100.00
	Por. columnas	5.59	5.74	14.81	33.49	
TOTAL	Val. absolutos	179	122	108	209	618
	Por. total	28.92	19.71	17.45	33.76	99.84
	Por. columnas	100.00	100.00	100.00	100.00	

de disponibilidad de espacio, igual al VUSNV, y con sólo un 15.10% de este tipo de viviendas que tienen una excesiva superposición de funciones en un mismo espacio. Si vemos desde la perspectiva del INDHACIN, ocurre similar situación (48.60% de las viviendas con amplia disponibilidad de espacio corresponden a viviendas con materiales y servicios que satisfacen al VUSNV; ante sólo un 5.59% de viviendas con espacio suficiente y materiales y servicios malos o carentes).

En general, la vivienda cuyo valor de uso, (tanto en términos del INDCAL y del INDHACIN), es igual al VUSNV llega a un 14.05%; pero, si incluimos a las viviendas con valor de uso cercano, medidas con ambos indicadores en conjunto, llegan al 40.23% (son los siguientes cruces: 1.5/1.5, 1.5/3, 3.5/1.5, y 3.5/3); contra un 11.31% de las peores viviendas (malos o deficientes materiales, casi o sin servicios, y hacinadas); en conjunto, las viviendas con un valor de uso por debajo del VUSNV representan para Orizaba el 59.77% del total.

Respecto a la relación INDCAL-INDHACIN se ve el mismo comportamiento ya señalado para el caso de Orizaba. (relación directa).

En cuanto al valor de uso, visto en conjunto (la unión de ambos indicadores), Córdoba muestra, en general, un valor de uso menor que el de Orizaba. Hay un 8.66% de viviendas con un VU igual VUSNV, mientras que hay un 16.45%

CUADRO No. 22: CRUCE: INDICE DE CALIDAD (INDCAL) - INDICE DE HACINAMIENTO (INDHACIN): CORDOBA

INDHACIN		1.5	3	4	6.5	TOTAL
INDCAL		MADEADE	MEDADE	REG	MMHAC	
1.5	EXMB	40	23	20	16	99
	Val. absolutos	8.66	4.98	4.33	3.46	21.43
	Por total	40.00	23.00	20.00	16.00	99.00
	Por filas	40.00	38.98	23.81	8.04	
	Por columnas					
3.5	BMEDE	32	26	30	44	132
	Val. absolutos	6.93	5.63	6.49	9.52	28.57
	Por total	24.24	19.70	22.73	33.33	100.00
	Por filas	32.00	44.07	35.71	22.11	
	Por columnas					
5.5	REGDEF	17	6	19	63	105
	Val. absolutos	3.68	1.30	4.11	13.64	22.73
	Por total	16.19	5.71	18.10	60.00	100.00
	Por filas	17.00	10.17	22.62	31.66	
	Por columnas					
7.5	MALMMAL	11	4	15	76	106
	Val. absolutos	2.38	0.87	3.25	16.45	22.95
	Por total	8.80	3.20	12.00	60.80	84.80
	Por filas	11.00	6.78	17.86	38.19	
	Por columnas					
TOTAL	Val. absolutos	100	59	84	199	452
	Por total	21.65	12.77	18.18	43.07	95.67
	Por columnas	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

en los peores niveles. Sólo un 26.20% tiene un valor de uso igual o cercano al VUSNV, presentando el 73.80% de ellas con VI por debajo del indicado.

CAPITULO VI. LA RELACION ENTRE CLASES SOCIALES Y CONSUMO DE LA VIVIENDA.

6.1 Planteo general.

Nuestra intención, en este capítulo, es ver empíricamente (para las áreas urbanas de Orizaba y Córdoba) lo planteado teóricamente en el primer capítulo; es decir, la relación del consumo con las clases sociales vía la reproducción de la fuerza de trabajo. La reproducción de la fuerza de trabajo la hemos definido como determinada fundamentalmente por la producción (las relaciones de producción), por lo tanto, el consumo sufre la misma determinación principal.

Lo construido en los dos anteriores capítulos, los indicadores de las clases sociales (ICS) y del valor de uso de la vivienda (IVUV), ha sido en base a esa determinación fundamental.

El que exista esa determinación fundamental, la producción, implica que se deba encontrar una cierta homogeneidad en el consumo de la vivienda por clase social. Pero cada clase no es un conjunto homogéneo existiendo, en cambio, diferencias en su interior (capas, fracciones, categorías). Así, afectamos el ICS con otras variables* (rama de actividad

*/ Proceso que sólo haremos con Orizaba.

tamaño de empresa, número de personas que trabajan por familia) de tal manera que se generen diferenciaciones internas en las trece categorías originales del ICS. Estas otras variables siguen reflejando la determinación de la producción sobre este indicador, con la salvedad de que la variable "número de personas que trabajan por familia" introduce otros elementos; la posibilidad de inserción en relaciones de producción diferentes a las del jefe de familia, que afectarían el carácter de clase del consumo, definido por el jefe de familia, introduciendo también la diferenciación en una misma clase, fracción o capa social, en términos del ingreso (mayor número de personas que trabajan supondría ingresos más altos).

En el capítulo primero, al hablar de las "ramificaciones complejas de consumo" (modos de consumo), se vió que la interacción y entrecruzamiento de cuatro procesos^{1/} puede generar diferenciaciones internas dentro de una misma clase social (que en una clase social puedan haber varias ramificaciones complejas de consumo) o que capas de dos clases sociales diferentes puedan estar en la misma ramificación compleja de consumo.

Esto supone que, en una primera instancia, la relación clases sociales/consumo de la vivienda (valor de uso)

^{1/} Cfr. Supra. pp. 23-26.

nos pueda mostrar una no total homogeneidad, por lo dicho arriba. Si luego afinamos el ICS definiendo fracciones y capas al interior de la estructura de clases inicial, tenderíamos a homogeneizar dicho consumo en relación a esa diferenciación interna de las clases sociales, y, a su vez, pudiendo encontrar similitudes entre fracciones o capas de clases sociales disímiles. Sin embargo, es lógico suponer que ésta homogeneidad no podrá ser del cien por ciento, sino tendencial, por cuanto reconocemos que en la determinación del consumo actúan otros determinantes (ideológicas, políticas y psicológicas). Aunque estas no son fundamentales, deben tener, obviamente, sus efectos sobre la relación estudiada; efectos que nuestro instrumental operativo no puede captar como tales, sino, que son percibidos indirectamente, en la medida en que no se pueda construir esa homogeneidad de manera total.

Tal vez, el consumo de la vivienda, en relación a otro tipo de consumos (como el vestuario, por ejemplo), tenga menos condicionamientos superestructurales y psicológicos, pudiéndonos habilitar, por tanto, a captar mejor la relación: producción-fuerza de trabajo (clases sociales)- consumo; en términos empíricos.

Por otro lado, no está demás recalcar las propias diferencias que tiene toda investigación empírica: la relativa fidedignidad de la información obtenida, las limitaciones

estadísticas (el grado de fineza en el análisis que puede permitir determinado tamaño de muestra, etc.), las dificultades presentes en la elaboración de indicadores, etc., restringen, en los hechos, las ambiciones de la investigación.

6.2 El análisis concreto.

6.2.1 Orizaba: La relación clases sociales y consumo de vivienda.

Si comenzamos examinando el consumo de las seis clases, capas y grupos sociales, podemos percibir ya una diferenciación entre ellas pero con bastante heterogeneidad, aún en su interior.

Con respecto al INDCAL, por ejemplo, se observa una mayor concentración, hacia los primeros valores, de la burguesía y la burocracia; una situación intermedia de la pequeña burguesía, empleados, y obreros; por último, los grupos sociales muestran una tendencia hacia los valores altos (valor de uso por debajo del VUSNV) del INDCAL.

La burocracia, es la que muestra una mayor homogeneidad (93% con viviendas iguales o cercanas al VUSNV); en cambio, la pequeña burguesía enseña una gran heterogeneidad (55.30% con viviendas iguales o cercanas al VUSNV, ante el 44.70% por debajo).

CUADRO No. 19: CRUCE: INDICADOR DE CLASES SOCIALES (ICS) - INDICE DE CALIDAD (INDCAL); ORIZABA.

		1.5	3.5	5.5	7.5	TOTAL
		EX MB	B MED B	REG DEF	MAL	
1.	BURGUESIA	V.A. P.F.	14 45.16	3 9.68	4 12.90	31 100.00
2.	BUROCRACIA	V.A. P.F.	16 37.21	3 6.98	0 0.00	43 100.00
3.	P. BURGUESIA	V.A. P.F.	29 34.12	16 18.82	22 25.88	85 100.00
4.	EMPLEADOS	V.A. P.F.	58 34.52	22 13.09	22	168 100.00
5.	OBRAERA	V.A. P.F.	76 34.70	47 21.46	38 17.35	219 100.00
6.	G. EN TRAN.	V.A. P.F.	7 17.95	16 41.02	12 30.77	39 100.00
	OTROS	V.A. P.F.	13 38.23	4 11.76	5 14.71	5 100.00
	T O T A L	V.A. P.F.	213 34.41	111 17.93	103 16.64	619 100.00

La relación de la ICS con el INDHACIN muestra, en lo general, similar tendencia, como se puede ver en el cuadro siguiente.

Sigue siendo la burocracia, el conjunto más homogéneo (74.41% con valores de uso iguales o cercanos al VUSNV). En este caso, la pequeña burguesía refleja un consumo en términos del espacio disponible en la vivienda, mayoritariamente (62.45%) por debajo del VUSNV; en cambio, los empleados pasan a ser el conjunto, con un consumo más heterogéneo (51.79% contra 48.21%).

En general, el consumo de la vivienda en términos del espacio disponible, para todas las clases, indica un menor valor de uso en comparación al INDCAL. Que puede deberse a que el tamaño de las familias mexicanas, en general, es grande (numerosa).

Al contrario de lo que se podía preveer, la pequeña burguesía tiene un consumo de la vivienda (valor de uso) a un nivel general menor que el de los empleados y de los obreros. Los empleados se apropian de viviendas con un valor de uso igual o cercano al VUSNV, en términos del INDCAL e INDHACIN respectivamente, en 73.81% y 51.79%, los obreros en un 61.18% y 42.47%; ante una pequeña burguesía que lo hace en un 55.30% y 37.65% respectivamente.

CUADRO No. 20: CRUCE: INDICADOR DE CLASES SOCIALES (ICS) - INDICE DE HACINA-
MIENTO (INDHACIN) - ORIZABA.

Clases sociales	NDHACIN						TOTAL
	1.5	3	4	6.5	6.5		
	MADEADE	MEDADE	REG	MEDHACENTHA			
1. BURGUESIA	V.A. P.F.	11 35.48	9 29.03	4 12.90	7 22.58	31 100.00	
2. BUROCRACIA	V.A. P.F.	24 55.81	8 18.60	10 23.26	1 2.32	43 100.00	
3. P. BURGUESIA	V.A. P.F.	17 20.00	15 17.65	16 18.82	37 43.53	85 100.00	
4. EMPLEADOS	V.A. P.F.	57 33.93	30 17.86	28 16.66	52 30.95	168 100.00	
5. OBRERA	V.A. P.F.	48 21.92	45 20.55	40 18.26	86 39.27	219 100.00	
6. G. EN TRANS.	V.A. P.F.	10 25.64	5 12.82	7 17.95	17 43.59	39 100.00	

OTROS

CUADRO No. 20: CRUCE: INDICADOR DE CLASES SOCIALES (ICS) - INDICE DE HACINA-
MIENTO (INDHACIN) - ORIZABA.

Clases sociales	NDHACIN						TOTAL
	1.5	3	4	6.5	REG	MEDHACEXTHA	
1. BURGUESIA	V.A. P.F.	11 35.48	9 29.03	4 12.90	7 22.58	31 100.00	31 100.00
2. BUROCRACIA	V.A. P.F.	24 55.81	8 18.60	10 23.26	1 2.32	43 100.00	43 100.00
3. P. BURGUESIA	V.A. P.F.	17 20.00	15 17.65	16 18.82	37 43.53	85 100.00	85 100.00
4. EMPLEADOS	V.A. P.F.	57 33.93	30 17.86	28 16.66	52 30.95	168 100.00	168 100.00
5. OBRERA	V.A. P.F.	48 21.92	45 20.55	40 18.26	86 39.27	219 100.00	219 100.00
6. G. EN TRANS.	V.A. P.F.	10 25.64	5 12.82	7 17.95	17 43.59	39 100.00	39 100.00

OTROS

La gradación que se puede elaborar, en base a los resultados de estos cuadros, entre las clases sociales con respecto al valor de uso que se apropian, es la siguiente: 1) burocracia, 2) burguesía, 3) empleados, 4) obreros, 5) pequeña burguesía y 6) grupos en transición.

Siendo las relaciones de distribución el reverso de las relaciones de producción, cada clase, capa, y grupo social tiene diferentes capacidades de apropiarse del producto social por intermedio del ingreso. Esto implica capacidades de gasto diferenciales que obviamente se están reflejando en el consumo de la vivienda. Sin embargo, para justificar adecuadamente el que la burocracia esté teniendo un mejor consumo de la vivienda supondría que los indicadores del valor de uso elaborados podrían medir otros aspectos que indiquen valores de uso que estén por encima del VUSNV establecido, cosa que no pueden hacer. El hecho que en algunos casos los empleados y obreros estén mejor situados que la pequeña burguesía, puede deberse a la existencia de ingresos más altos comparativamente que los de aquélla; sin embargo, tampoco debe dejarse de lado la mayor capacidad de presión política que tienen los sindicatos en el área urbana de Orizaba, que sin duda debe de reflejarse en su consumo (empleados y obreros).

Prosiguiendo con la búsqueda de homogeneidad en el consumo de la vivienda, las trece categorías del ICS, que

ya subdividen a los seis conjuntos sociales iniciales en capas y fracciones, nos permiten alcanzar mayor homogeneidad y observar diferenciaciones internas interesantes, que la situación anterior no nos permitía captar.

Este proceso, sólo lo haremos en relación al INDCAL tanto por las limitaciones de espacio como porque, fundamentalmente, el comportamiento del INDHACIN es similar al de INDCAL; de manera que los resultados del análisis serían válidos, sobrando las pequeñas diferencias, para ver el valor de uso en su conjunto; es decir, sin que se den contradicciones que los invaliden.

En base al cuadro No. 25, (ICS vs. INDCAL) y tomando sólo los porcentajes que muestran un valor de uso igual o cercano al VUSNV, podemos observar:

a) Burguesía:

- 1) "Burguesía", que es la unión de una capa social burguesa y dos fracciones, con un 84.61%.
- 2) "Burguesía pequeña", una capa social burguesa que implica una menor composición orgánica del capital que la anterior, con un 72.22%.

b) Burocracia:

- 1) "Burocracia ejecutiva", capa social que indica mayor jerarquía y autoridad al interior de las unidades económicas que la subsiguiente, con un 100%.

2) "Burocracia técnica", capa social en relación de menor jerarquía y autoridad pero con la posesión de un saber que les permite dominar técnicamente los procesos de trabajo al interior de las unidades económicas, con un 91.77%.

c) Pequeña burguesía:

1) "Pequeña burguesía", unión de dos fracciones: profesional y comercial, con 84.21%.

2) "Pequeña burguesía artesanal", fracción, con un 46.97%.

d) Empleados:

1) "Empleados I", la consideramos una fracción social (de lo que vendríamos a llamar la "clase trabajadora"^{2/}), por su ubicación en el sector "educación". Su principal característica es el "saber". Tienen un 89.21%.

2) "Empleados II", capa social (trabajadores asalariados especializados en actividades administrativas) y fracciones (circulación y servicios productivos), con un 70.71%.

2/

Intentaríamos definirla como el conjunto de asalariados separados de los medios de producción, que pueden tener el control técnico y la detentación, aislando a los que siendo asalariados ejercen la posesión. De esta manera, estaría conformada por la burocracia técnica, empleados y obreros. Esperamos clarificar ésto a nivel de las conclusiones.

e) Obrera:

- 1) "Obreros calificados", capa social, 62.50%.
- 2) "Obreros", capa social a nivel inferior que la anterior, 59.04%.

f) Grupos en transición:

- 1) "Grupo en transición I", una especie de capa social al interior de este conjunto, 29.41%.
- 2) "Grupo en transición II", una especie de fracción (comercial), 22.22%.
- 3) "Grupo en transición III", una especie de capa social (la más baja), 30.77%.

Estos resultados, muestran por un lado, diferencias internas y mayor homogeneidad. La más notables es la de la de la pequeña burguesía, una pequeña burguesía (profesional y comercial) que llega a un 84.21% de consumo de valores de uso iguales o cercanos al VUNSV, ante la pequeña burguesía artesanal que llega sólo a un 46.97%. Una gran diferencia que estaba oculta antes: Al mismo tiempo, el consumo se homogeniza; en un caso hacia un mejor consumo y en el otro hacia un consumo preponderantemente de valores de uso por debajo del VUSNV. Por otro lado, se perciben similitudes entre capas o fracciones sociales de clases diferentes. Una "burguesía" (84.61%) con una "pequeña burguesía" (84.21%); una burocracia técnica con "empleados I" (91.77% y 89.21% respectivamente); una "burguesía pequeña" (72.22%) con

"empleados II (70.71%); una pequeña "burguesía artesanal" (46.97% que se acerca, en situación intermedia, tanto a "obreros" (por debajo) como a los "grupos sociales" (por encima).

Donde casi no hay grandes diferencias es en la clase obrera, y en los grupos en transición. Lo sorprendente es que el grupo en transición III no tuviera un porcentaje más bajo y que estuviera a la par que el grupo en transición I.

El grupo más homogéneo resulta la burocracia ejecutiva, a la vez que su consumo es el mejor. La presencia de grandes empresas que producen para el mercado nacional antes que el local, cuya gestión no se localiza en Orizaba, implica la ausencia física de burguesía grande o monopólica (sólo en un 3 $\frac{3}{4}$ % en relación al total de la burguesía) y sí de una burocracia ejecutiva con el mejor consumo de vivienda.

6.2.1.1 El efecto de la introducción de las otras variables en la relación.

A pesar de la mayor diferenciación conseguida en base a las trece categorías del ICS y, por lo tanto, una mayor homogeneidad, subsiste aún una significativa heterogeneidad

3/ El 97% de la burguesía es de empresas de tamaño pequeño, de acuerdo a la encuesta.

CUADRO No. 25: CRUCE: INDICADOR DE CLASES SOCIALES (ICS) - INDICE DE CALIDAD VIVIENDA (INDCAL): ORIZABA

Clases sociales	INDCAL							TOTAL
	1.5 EXMB	3.5 BMEDB	5.5 REGDEF	7.5 MALMMAL	1.5 EXMB	3.5 BMEDB	5.5 REGDEF	
1. BURGUESIA	Val. absolutos	5	6	1	1	13	13	
	Percent. total	0.81	0.97	0.16	0.16	2.10	2.10	
	Percent. filas	38.46	46.15	7.69	7.69	100.00	100.00	
2. BURGUESIA PEQ.	Val. absolutos	5	8	2	3	18	18	
	Percent. total	0.81	1.29	0.32	0.48	2.91	2.91	
	Percent. filas	27.78	44.44	11.11	16.67	100.00	100.00	
3. BUROCRACIA EJE.	Val. absolutos	4	3	0	0	7	7	
	Percent. total	0.65	0.48	0.00	0.00	1.13	1.13	
	Percent. filas	57.14	42.86	0.00	0.00	100.00	100.00	
4. BUROCRACIA TEC.	Val. absolutos	20	13	3	0	36	36	
	Percent. total	3.23	2.10	0.48	0.00	5.82	5.82	
	Percent. filas	55.56	36.11	8.33	0.00	100.00	100.00	
5. PEQ. BURGUESIA	Val. absolutos	7	9	2	1	19	19	
	Percent. total	1.13	1.45	0.32	0.16	3.07	3.07	
	Percent. filas	36.84	47.37	10.53	5.26	100.00	100.00	
6. PEQ. BURG. ART.	Val. absolutos	11	20	14	21	66	66	
	Percent. total	1.78	3.23	2.26	3.39	10.66	10.66	
	Percent. filas	16.67	30.30	21.21	31.82	100.00	100.00	
7. EMPLEADO I	Val. absolutos	17	8	2	1	28	28	
	Percent. total	2.75	1.29	0.32	0.16	4.52	4.52	
	Percent. filas	60.71	28.57	7.14	3.57	100.00	100.00	
8. EMPLEADO II	Val. absolutos	49	50	20	21	140	140	
	Percent. total	7.92	8.08	3.23	3.39	22.62	22.62	
	Percent. filas	35.00	35.71	14.29	15.00	100.00	100.00	
9. OBRERO CALIFICADO	Val. absolutos	38	47	29	22	136	136	
	Percent. total	6.14	7.59	4.68	3.55	21.97	21.97	
	Percent. filas	77.04	34.54	21.97	16.18	100.00	100.00	

IV. CUESTO	VAL. ABSOLUTOS	Z0	Z9	I8	I6	83
11. GRUPO EN T. I	Val. absolutos	0	5	9	3	17
	Percent. total	3.23	4.68	2.91	2.58	13.41
	Percent. filas	24.10	34.94	21.69	19.28	100.00
	Val. absolutos	0.00	0.81	1.45	0.48	2.75
	Percent. total	0.00	29.41	52.94	17.65	100.00
12. GRUPO EN T. II	Val. absolutos	1	1	6	1	9
	Percent. total	0.16	0.16	0.97	0.16	1.45
	Percent. filas	11.11	11.11	66.67	11.11	100.00
13. GRUPO EN T. III	Val. absolutos	3	1	1	8	13
	Percent. total	0.48	0.16	0.16	1.29	2.10
	Percent. filas	23.08	7.69	7.69	61.54	100.00
OTROS	Val. absolutos	12	13	4	5	34
	Percent. total	1.93	2.09	0.65	0.81	5.49
T O T A L	Val. absolutos	192	213	111	103	619
	Percent. total	31.02	34.41	17.93	16.64	100.00

CUADRO No. 25: CRUCE: INDICADOR DE CLASES SOCIALES (ICS) - INDICE DE CALIDAD VIVIENDA (INDCAL): ORIZABA

Clases sociales	INDCAL	1.5	3.5	5.5	7.5	TOTAL
		EXMS	BMEDB	REGDEF	MALMMAL	
1. BURGUESIA	Val. absolutos	5	6	1	1	13
	Porcent. total	0.81	0.97	0.16	0.16	2.10
	Porcent. filas	38.46	46.15	7.69	7.69	100.00
2. BURGUESIA PEQ.	Val. absolutos	5	8	2	3	18
	Porcent. total	0.81	1.29	0.32	0.48	2.91
	Porcent. filas	27.78	44.44	11.11	16.67	100.00
3. BUROCRACIA EJE.	Val. absolutos	4	3	0	0	7
	Porcent. total	0.65	0.48	0.00	0.00	1.13
	Porcent. filas	57.14	42.86	0.00	0.00	100.00
4. BUROCRACIA TEC.	Val. absolutos	20	13	3	0	36
	Porcent. total	3.23	2.10	0.48	0.00	5.82
	Porcent. filas	55.56	36.11	8.33	0.00	100.00
5. PEQ. BURGUESIA	Val. absolutos	7	9	2	1	19
	Porcent. total	1.13	1.45	0.32	0.16	3.07
	Porcent. filas	36.84	47.37	10.53	5.26	100.00
6. PEQ. BURG. ART.	Val. absolutos	11	20	14	21	66
	Porcent. total	1.78	3.23	2.26	3.39	10.66
	Porcent. filas	16.67	30.30	21.21	31.82	100.00
7. EMPLEADO I	Val. absolutos	17	8	2	1	28
	Porcent. total	2.75	1.29	0.32	0.16	4.52
	Porcent. filas	60.71	28.57	7.14	3.57	100.00
8. EMPLEADO II	Val. absolutos	49	50	20	21	140
	Porcent. total	7.92	8.08	3.23	3.39	22.62
	Porcent. filas	35.00	35.71	14.29	15.00	100.00
9. OBRERO CALIFICADO	Val. absolutos	38	47	29	22	136
	Porcent. total	6.14	7.59	4.68	3.55	21.97
	Porcent. filas	27.94	34.56	21.32	16.18	100.00
10. OBRERO	Val. absolutos	20	29	18	16	83
	Porcent. total	3.23	4.68	2.91	2.58	13.41
	Porcent. filas	24.10	34.94	21.69	19.28	100.00
11. GRUPO EN T. I	Val. absolutos	0	5	9	3	17
	Porcent. total	0.00	0.81	1.45	0.48	2.75
	Porcent. filas	0.00	29.41	52.94	17.65	100.00
12. GRUPO EN T. II	Val. absolutos	1	1	6	1	9
	Porcent. total	0.16	0.16	0.97	0.16	1.45
	Porcent. filas	11.11	11.11	66.67	11.11	100.00
13. GRUPO EN T. III	Val. absolutos	3	1	1	8	13
	Porcent. total	0.48	0.16	0.16	1.29	2.10
	Porcent. filas	23.08	7.69	7.69	61.54	100.00
OTROS	Val. absolutos	12	13	4	5	34
	Porcent. total	1.93	2.09	0.65	0.81	5.49
T O T A L	Val. absolutos	192	213	111	103	619
	Porcent. total	31.02	34.41	17.93	16.64	100.00

CUADRO No. 26: CRUCE: INDICADOR DE CLASES SOCIALES (ICS) - INDICE DE HACINAMIENTO
 VIVIENDA (INDHACIN): ORIZABA

Clases sociales	INDHACIN			REG	MEDHACEXTHAC	TOTAL
	1.5	3	6.5			
1. BURGUESIA	Val. absolutos	5	6	1	1	13
	Percent. total	0.81	0.97	0.16	0.16	2.10
	Percent. filas	38.46	46.15	7.69	7.69	100.00
2. BURGUESIA PEQ.	Val. absolutos	6	3	3	6	18
	Percent. total	0.97	0.48	0.48	0.97	2.91
	Percent. filas	33.33	16.67	16.67	33.33	100.00
3. BUROCRACIA EJE.	Val. absolutos	2	4	1	0	7
	Percent. total	0.32	0.65	0.16	0.00	1.13
	Percent. filas	28.57	57.14	14.29	0.00	100.00
4. BUROCRACIA TEC.	Val. absolutos	22	4	9	1	36
	Percent. total	3.55	0.65	1.45	0.16	5.82
	Percent. filas	61.11	11.11	25.00	2.78	100.00
5. PEQ. BURGUESIA	Val. absolutos	5	5	5	4	19
	Percent. total	0.81	0.81	0.81	0.65	3.07
	Percent. filas	26.32	26.32	26.32	21.05	100.00
6. PEQ. BURG. ART.	Val. absolutos	12	10	11	33	66
	Percent. total	1.94	1.62	1.78	5.33	10.66
	Percent. filas	18.18	15.15	16.67	50.00	100.00
7. EMPLEADO I	Val. absolutos	16	4	3	5	28
	Percent. total	2.58	0.65	0.48	0.81	4.52
	Percent. filas	57.14	14.29	10.71	17.86	100.00
8. EMPLEADO II	Val. absolutos	41	26	25	47	140
	Percent. total	6.62	4.20	4.04	7.59	22.62
	Percent. filas	29.29	18.57	17.86	33.57	100.00
9. OBRERO CAL.	Val. absolutos	30	30	27	49	136
	Percent. total	4.85	4.85	4.36	7.92	21.97
	Percent. filas	22.06	22.06	19.85	36.03	100.00
10. OBRERO	Val. absolutos	18	15	13	37	83

11. G. EN TRAN. I	Val. absolutos	5	1	2	9	17
	Percent. total	0.81	0.16	0.32	1.45	2.75
	Percent. filas	29.41	5.88	11.76	52.94	100.00
12. G. EN TRAN. II	Val. absolutos	0	1	3	5	9
	Percent. total	0.00	0.16	0.48	0.81	1.45
	Percent. filas	0.00	11.11	33.33	55.56	100.00
13. G. EN TRAN. III	Val. absolutos	5	3	2	3	13
	Percent. total	0.81	0.48	0.32	0.48	2.10
	Percent. filas	38.46	23.08	15.38	23.08	100.00
OTROS	Val. absolutos	12	10	3	9	34
	Percent. total	1.93	1.61	0.48	1.45	5.49
T O T A L	Val. absolutos	179	122	108	209	619
	Percent. total	28.92	19.71	17.45	33.76	100.00

CUADRO No. 26: CRUCE: INDICADOR DE CLASES SOCIALES (ICS) - INDICE DE HACINAMIENTO
VIVIENDA (INDHACIN): ORIZABA

Clases sociales	INDHACIN	1.5	3	4	6.5	TOTAL
		MADEADE	MEADE	REG	MEDHACEXTHAC	
1. BURGUESIA	Val. absolutos	5	6	1	1	13
	Porcent. total	0.81	0.97	0.16	0.16	2.10
	Porcent. filas	38.46	46.15	7.69	7.69	100.00
2. BURGUESIA PEQ.	Val. absolutos	6	3	3	6	18
	Porcent. total	0.97	0.48	0.48	0.97	2.91
	Porcent. filas	33.33	16.67	16.67	33.33	100.00
3. BUROCRACIA EJE.	Val. absolutos	2	4	1	0	7
	Porcent. total	0.32	0.65	0.16	0.00	1.13
	Porcent. filas	28.57	57.14	14.29	0.00	100.00
4. BUROCRACIA TEC.	Val. absolutos	22	4	9	1	36
	Porcent. total	3.55	0.65	1.45	0.16	5.82
	Porcent. filas	61.11	11.11	25.00	2.78	100.00
5. PEQ. BURGUESIA	Val. absolutos	5	5	5	4	19
	Porcent. total	0.81	0.81	0.81	0.65	3.07
	Porcent. filas	26.32	26.32	26.32	21.05	100.00
6. PEQ. BURG. ART.	Val. absolutos	12	10	11	33	66
	Porcent. total	1.94	1.62	1.78	5.33	10.66
	Porcent. filas	18.18	15.15	16.67	50.00	100.00
7. EMPLEADO I	Val. absolutos	16	4	3	5	28
	Porcent. total	2.58	0.65	0.48	0.81	4.52
	Porcent. filas	57.14	14.29	10.71	17.86	100.00
8. EMPLEADO II	Val. absolutos	41	26	25	47	140
	Porcent. total	6.62	4.20	4.04	7.59	22.62
	Porcent. filas	29.29	18.57	17.86	33.57	100.00
9. OBRERO CAL.	Val. absolutos	30	30	27	49	136
	Porcent. total	4.85	4.85	4.36	7.92	21.97
	Porcent. filas	22.06	22.06	19.85	36.03	100.00
10. OBRERO	Val. absolutos	18	15	13	37	83
	Porcent. total	2.91	2.42	2.10	5.98	13.41
	Porcent. filas	21.69	18.07	15.66	44.58	100.00
11. G. EN TRAN. I	Val. absolutos	5	1	2	9	17
	Porcent. total	0.81	0.16	0.32	1.45	2.75
	Porcent. filas	29.41	5.88	11.76	52.94	100.00
12. G. EN TRAN. II	Val. absolutos	0	1	3	5	9
	Porcent. total	0.00	0.16	0.48	-0.81	1.45
	Porcent. filas	0.00	11.11	33.33	55.56	100.00
13. G. EN TRAN. III	Val. absolutos	5	3	2	3	13
	Porcent. total	0.81	0.48	0.32	0.48	2.10
	Porcent. filas	38.46	23.08	15.38	23.08	100.00
OTROS	Val. absolutos	12	10	3	9	34
	Porcent. total	1.93	1.61	0.48	1.45	5.49
T O T A L	Val. absolutos	179	122	108	209	619
		28.92	19.71	17.45	33.76	100.00

(del consumo) en algunas categorías. Este es el caso de la "burguesía pequeña", de la "pequeña burguesía artesanal", de "empleados II", y de toda la "clase obrera".

Se tratará de lograr una mayor homogeneidad afinando tanto el ICS como el INDCAL es decir determinando mayores diferenciaciones internas en la estructura de las clases sociales por medio de las variables: rama de actividad (fracciones), tamaño de empresa (capas), y del número de personas que trabajan.

Comenzaremos por el ICS, en el orden siguiente:

- a) ICS - rama de actividad/INDCAL.
 - b) ICS - tamaño de empresa/INDCAL.
 - c) ICS - Número de personas que trabajan/INDCAL.
- a) La variable "rama de actividad tiene once categorías y junto a las trece del INDCAL dan un total de 143 cruces posibles. En algunos casos, como empleados I que está compuesto por profesores y catedráticos, ya las categorías del ICS están dentro de una sola rama; por tanto, es innecesario su cruce. Pero, ante el gran número de cruces conteniendo casos y por la imposibilidad operacional y significación estadística, optamos por regirnos por la agrupación de ramas, dentro de una misma categoría, que tenga relevancia para el objetivo perseguido: mayor homogeneidad del consumo.

CUADRO No. 27: CRUCE: INDICADOR DE CLASES SOCIALES POR RAMA DE ACTIVIDAD (ICS-RA) - INDICE DE CALIDAD VIENDA (INDCAL): ORIZABA.

Clases sociales	INDCAL	1.5	3.5	5.5	7.5	TOTAL
1. BURGUESIA	VA	5	6	1	1	13
	PF	38.46	46.15	7.69	7.69	100.00
2.1 BURGPEQ-29	VA	4	2	1	1	8
	PF	50.00	25.00	12.50	12.50	100.00
2.2 BURGPEQ-13811	VA	1	6	1	2	10
	PF	10.00	60.00	10.00	20.00	100.00
3. BUROEJEC	VA	4	3	0	0	7
	PF	57.14	42.86	0.00	0.00	100.00
4. BUROTEC	VA	20	13	3	0	36
	PF	55.56	36.11	8.33	0.00	100.00
5.1 PEQBURG-9	VA	3	0	0	0	3
	PF	100.00	0.00	0.00	0.00	
5.2 PEQBURG-8	VA	2	9	2	1	14
	PF	14.29	64.29	14.29	7.14	100.00
6.1 CAMPESINA	VA	0	1	1	10	12
	PF	0.00	8.33	8.33	83.33	100.00
6.2 P.BURGART-23	VA	5	7	0	3	15
	PF	33.33	46.67	0.00	20.00	100.00
6.3 P.BURGART-9	VA	2	2	6	1	11
	PF	18.18	18.18	54.55	9.09	100.00
7. EMPLEADOS I	VA	17	8	2	1	28
	PF	60.71	28.57	7.14	3.57	100.00
8.1 EMP. II-456	VA	1	10	0	0	11
	PF	9.09	90.91	0.00	0.00	100.00
8.2 EMP. II-2	VA	15	11	4	2	32
	PF	46.87	34.37	12.50	6.25	100.00
8.3 EMP II-3891011	VA	29	28	14	19	90
	PF	32.22	31.11	15.56	21.11	100.00
9.1 OBCAL-47810	VA	4	2	1	0	7
	PF	57.14	28.57	14.29	0.00	100.00
9.2 OBCAL-29	VA	34	38	17	16	105
	PF	32.38	36.19	16.19	15.24	100.00
9.3 OBCAL-35	VA	0	3	7	4	14
	PF	0.00	21.43	50.00	28.57	100.00
10.1 OBRERO-289	VA	17	27	12	9	65
	PF	26.15	41.54	18.46	13.85	100.00
10.2 OBRERO-311	VA	2	2	5	5	14
	PF	14.29	14.29	35.71	35.71	100.00
11.1 GET.I-289	VA	0	3	3	0	6
	PF	0.00	50.00	50.00	0.00	100.00
11.2 GET.I-3	VA	0	2	5	3	10
	PF	0.00	20.00	50.00	30.00	100.00
12. GET.II	VA	1	1	6	1	9
	PF	11.11	11.11	66.67	11.11	100.00
13.1 GET.III-23	VA	2	0	0	0	2
	PF	100.00	0.00	0.00	0.00	100.00
13.2 GET.III-9	VA	0	1	1	7	9
	PF	0.00	11.11	11.11	77.78	100.00
OTROS*	VA	24	28	19	17	88
	PF	27.27	31.82	21.59	19.32	100.00
T O T A L	VA	192	213	111	103	619
	PF	31.02	34.41	17.93	16.64	100.00

*/

Todos los casos que no están dentro de los casos que no tienen información con respecto a la rama de actividad.

CUADRO No. 27: CRUCE: INDICADOR DE CLASES SOCIALES POR RAMA DE ACTIVIDAD (ICS-RA) - INDICE DE CALIDAD VIVIENDA (INDCAL): ORIZABA.

Clases sociales	INDCAL	1.5	3.5	5.5	7.5	TOTAL
1. BURGUESIA	VA	5	6	1	1	13
	PF	38.46	46.15	7.69	7.69	100.00
2.1 BURGPEQ-29	VA	4	2	1	1	8
	PF	50.00	25.00	12.50	12.50	100.00
2.2 BURGPEQ-13811	VA	1	6	1	2	10
	PF	10.00	60.00	10.00	20.00	100.00
3. BUREJEC	VA	4	3	0	0	7
	PF	57.14	42.86	0.00	0.00	100.00
4. BUROTEC	VA	20	13	3	0	36
	PF	55.56	36.11	8.33	0.00	100.00
5.1 PEQBURG-9	VA	3	0	0	0	3
	PF	100.00	0.00	0.00	0.00	
5.2 PEQBURG-8	VA	2	9	2	1	14
	PF	14.29	64.29	14.29	7.14	100.00
6.1 CAMPESINA	VA	0	1	1	10	12
	PF	0.00	8.33	8.33	83.33	100.00
6.2 P.BURGART-23	VA	5	7	0	3	15
	PF	33.33	46.67	0.00	20.00	100.00
6.3 P.BURGART-9	VA	2	2	6	1	11
	PF	18.18	18.18	54.55	9.09	100.00
7. EMPLEADOS I	VA	17	8	2	1	28
	PF	60.71	28.57	7.14	3.57	100.00
8.1 EMP. II-456	VA	1	10	0	0	11
	PF	9.09	90.91	0.00	0.00	100.00
8.2 EMP. II-2	VA	15	11	4	2	32
	PF	46.87	34.37	12.50	6.25	100.00
8.3 EMP II-3891011	VA	29	28	14	19	90
	PF	32.22	31.11	15.56	21.11	100.00
9.1 OBCAL-47810	VA	4	2	1	0	7
	PF	57.14	28.57	14.29	0.00	100.00
9.2 OBCAL-29	VA	34	38	17	16	105
	PF	32.38	36.19	16.19	15.24	100.00
9.3 OBCAL-35	VA	0	3	7	4	14
	PF	0.00	21.43	50.00	28.57	100.00
10.1 OBRERO-289	VA	17	27	12	9	65
	PF	26.15	41.54	18.46	13.85	100.00
10.2 OBRERO-311	VA	2	2	5	5	14
	PF	14.29	14.29	35.71	35.71	100.00
11.1 GET.I-289	VA	0	3	3	0	6
	PF	0.00	50.00	50.00	0.00	100.00
11.2 GET.I-3	VA	0	2	5	3	10
	PF	0.00	20.00	50.00	30.00	100.00
12. GET. II	VA	1	1	6	1	9
	PF	11.11	11.11	66.67	11.11	100.00
13.1 GET. III-23	VA	2	0	0	0	2
	PF	100.00	0.00	0.00	0.00	100.00
13.2 GET. III-9	VA	0	1	1	7	9
	PF	0.00	11.11	11.11	77.78	100.00
OTROS*	VA	24	28	19	17	88
	PF	27.27	31.82	21.59	19.32	100.00
T O T A L	VA	192	213	111	103	619
	PF	31.02	34.41	17.93	16.64	100.00

*/ Todos los casos que no están dentro del ICS más los casos que no tienen información con respecto a la rama de actividad.

De esta manera, la variable ICS-RA para Orizaba contiene 24 categorías (cuadro No. 27).

Los números que acompañan a los nombres o abreviaturas del ICS indican la o las ramas que los componen (en orden creciente del 1 al 11).

La rama de actividad es especialmente importante para diferenciar internamente a las categorías del ICS que no son afectadas por la variable "tamaño de empresa", como la "burguesía pequeña", la pequeña burguesía en general, y los grupos en transición.

Para hacer más adecuado y eficiente el análisis del cuadro No. 27, de manera que las diferencias y comparaciones no sean establecidas en términos demasiado "gruesos" y caprichosos, vemos necesaria hacer la sistematización siguiente:

CUADRO No. 28: NIVELES DE CONSUMO DE VALOR DE USO DE LA VIVIENDA

CODIGO	NIVELES SIGNIFICADO	VALORES O COMBINACION DE VALORES DEL I.N.D.C.A.L.
NVU 1	Valor de uso igual al VUSNV.	1.5
NVU 2	Valor de uso igual o cercano al VUSNV, pero con tendencias al igual.	1.5 + 3.5
NVU 3	Valor de uso igual o cercano al VUSNV, pero con tendencia al cercano.	3.5 + 1.5
NVU 4	Valor de uso cercano o por debajo al VUSNV, con tendencia al cercano.	3.5 + 5.5
NVU 5	Valor de uso cercano o por debajo al VUSNV, con tendencia al por debajo.	5.5 + 3.5
NVU 6	Valor de uso por debajo o muy por debajo, con tendencia al por debajo.	5.5 + 7.5
NVU 7	Valor de uso por debajo o muy por debajo, con tendencia al muy por debajo.	7.5 + 5.5

Estos niveles serán referidos en términos de preponderancia relativa (porcentual).

Con excepción de las categorías, del ICS; burguesía, burocracia ejecutiva, burocracia técnica, y empleados I; el resto fué afectado. Veamos caso por caso:

a) Burguesía pequeña:

- 1) La burguesía pequeña dedicada a la industria de transformación y servicios (BURGPEQ-29) con un NVU2 de 75%.
- 2) La dedicada a la agricultura, la construcción, el comercio, y las comunicaciones y el transporte, con un NVU3 70%.

b) Pequeña burguesía:

- 1) La dedicada a los servicios, con un NVU1 de 100%.
- 2) La dedicada al comercio, con un NVU3 de 78.58%.

c) Pequeña burguesía artesanal:

- 1) La que resulta siendo "campesina",^{5/} con un NVU7 de 91.66%.
- 2) La que se dedica a la industria de la transformación, y a la construcción, con un NVU3 de 80%.
- 3) La que se dedica a los servicios, NVU5 de 62.73%.

5/

A los campesinos, teóricamente no los incluimos en la pequeña burguesía; más bien, los consideramos una clase social aparte. En la medida que la especificidad de nuestro estudio no contemplaba encontrar en la constitución de las clases sociales a los campesinos, no hubo ningún tratamiento teórico ni metodológico al respecto.

d) Empleados II:

- 1) Los dedicados a los servicios públicos de electricidad y agua, al petróleo, y a los servicios bancarios y financieros, con un NVU3 de 100%.
- 2) Los dedicados a la industria de la transformación, con un NVU2 de 81.24%.
- 3) Los dedicados a la construcción, al comercio, a los servicios, al gobierno, y a las comunicaciones y el transporte con un NVU2 de 63.33%.

e) Obrera calificada:

- 1) Los dedicados a los servicios de electricidad y agua, al comercio, y al gobierno, con un NVU2 de 85.71%.
- 2) Los dedicados a la industria de la transformación, y a los servicios, con un NVU3 de 68.57%.
- 3) Los dedicados a la construcción, y al petróleo, con un NVU6 de 78.57%.

f) Obrera:

- 1) Los dedicados a la industria de la transformación, al comercio, y a los servicios, con un NVU3 de 67.69%.
- 2) Los dedicados a la construcción, y a las comunicaciones y el transporte, con un NVU6 de 71.42%.

- g) Grupos en transición I:
- 1) Los dedicados a la manufactura, comercio y servicios, con un NVU4 de 100%.
 - 2) Los dedicados a la construcción, con un NVU6 de 80%.
- h) Grupo en transición III:
- 1) Los dedicados a la manufactura y la construcción con un NVU de 100%.
 - 2) Los dedicados a los servicios, con un NVU7 de 88.89%.

Veamos a través de una tabla, el resultado conjunto:

CUADRO No. 29: NIVELES DE CONSUMO DE LA VIVIENDA DE CLASES SOCIALES DIFERENCIADAS POR LA RAMA DE ACTIVIDAD: ORIZABA.

	ICS - RA	NIVELES	PORCENTAJES
1	BURGUESIA	NVU3	84.61
2.1	BURGPEQ-29	NVU2	75.00
2.2	BURGPEQ-13811	NVU3	70.00
3	BURUEJEC	NVU2	100.00
4	BUROTEC	NVU2	91.67
5.1	PEQBURG-9	NVU1	100.00
5.2	PEQBURG-8	NVU3	78.58
6.1	CAMPESINA	NVU7	91.66
6.2	P. BURGART-23	NVU3	80.00
6.3	P. BURGART-9	NVU5	62.73
7	EMPLEADOS I	NVU2	89.28
8.1	EMP II-456	NVU3	100.00
8.2	EMP II-2	NVU2	81.24
8.3	EMP II-3891011	NVU2	63.33
9.1	OBCAL-47810	NVU2	85.71
9.2	OBCAL-29	NVU3	68.57
9.3	OBCAL-35	NVU6	78.57
10.1	OBREIRO-289	NVU3	67.69
10.2	OBREIRO-311	NVU6	71.42
11.1	GET I-289	NVU4	100.00
11.2	GET I-3	NVU6	80.00
12	GET II	NVU5	77.78
13.1	GET III-23	NVU1	100.00
13.2	GET III-9	NVU7	88.89
PROMEDIO PORCENTAJES			82.78

Se puede percibir que se ganó una mayor homogeneidad en el consumo al diferenciar internamente a las clases sociales por medio de la "rama de actividad". Todos los porcentajes están por encima del 60% y la mayoría, excepto cuatro casos, por arriba del 70% (hay 14 casos, de los 24, con porcentajes iguales o mayores al 80%). El promedio es de 82.78%.

En esta nueva situación, los que aparecen con el mejor consumo son la pequeña burguesía dedicada a los servicios (médicos, abogados, etc., no empresarios) y el grupo en transición III dedicado a la manufactura y la construcción. Ambos con un NVU 1 de 100%. Este último caso (grupo en transición IIII0 resulta contradictorio y dudoso, ante el comportamiento general de los grupos en transición. Podría pensarse de fallas en la obtención o procesamiento de la información.

El más bajo nivel de consumo lo viene teniendo la clase campesina (NVU 7 de 91.67%) que antes estaba oculta y deformando el consumo de la pequeña burguesía artesanal. El grupo en transición III dedicado a los servicios (empleadas domésticas, etc.) viene siendo el otro conjunto con el nivel más bajo (NVU 7 de 88.89%).

Las clases y capas sociales que ganan más con este fraccionamiento, en términos de una mayor homogeneidad que la situación anterior, son: la pequeña burguesía en general, empleados II, y los grupos en transición.

Ahora bien, hasta aquí hemos analizado la mayor homogeneidad alcanzada, diferenciadamente, al interior de las clases sociales; sin embargo, nos interesa también ver la existencia de consumos (niveles) similares entre subconjuntos (fracciones o capas) de clase sociales diferentes. Los

cuadros que construimos a continuación, tienen ese objetivo. Por una mejor operatividad, el cuadro No. 26, sólo contiene los niveles de consumo 1, 4, 5, 6 y 7 por tener como máximo tres casos (por nivel). El cuadro No. 27 muestra los niveles 2 y 3, niveles con siete casos cada uno. Los porcentajes se agruparon en intervalos de 5%. Esto significaría clasificar como consumos similares aquéllos que tengan un mismo NVU con un máximo de 5% de diferencia (lo esperado es que, esta diferencia, sea más frecuente entre un 2.5 a un 3%, diferencia aceptable).

En base a los dos cuadros (No. 30 y 31), se observan las siguientes similitudes:

- a) Al NVU 1:
 - 1) La pequeña burguesía profesional (servicios) y el grupo en transición III dedicado a la manufactura y la construcción. Rango de 96-100%.

- b) Al NVU 2:
 - 1) Empleados I (profesores y catedráticos) con obreros calificados dedicados a los servicios de electricidad y agua, al comercio, y al gobierno. Rango de 86-90%.

- c) Al NVU 3:
 - 1) Burguesía pequeña dedicada a la agricultura, la construcción, el comercio, y las comunicaciones y

CUADRO No. 30: SIMILITUDES DE NIVELES DE CONSUMO DE LA VIVIENDA ENTRE FRACCIONES Y CAPAS DE CLASES SOCIALES DIFERENTES: ORIZABA

RANGO PORCENTAJES	CASOS	NVU1	NVU4	NIVELES NVU5	DE CONSUMO NVU5	NVU6	NVU7
60 - 65	1 2 3				PEQ.BURG.ART-9		
66 - 70	1 2 3						
71 - 75	1 2 3					OBRERO-311	
76 - 80	1 2 3				G. EN TRANSC. II	OBCAL-35 GET. I-3	
81 - 85	1 2 3						
86 - 90	1 2 3						GET. III-9
91 - 95	1 2 3						CAMPESINA
96 - 100	1 2 3						

PEQBURG-9
GET. III-23

G. S. I-289

CUADRO No. 31: SIMILITUDES DE NIVELES DE CONSUMO DE LA VIVIENDA (VALOR DE USO) ENTRE FRACCIONES-Y CAPAS DE CLASES SOCIALES DIFERENTES: ORIZABA.

NIVELES DE CONSUMO		RANGOS DE PORCENTAJES DE CONCENTRACION									
CASOS		60 - 65	66 - 70	71 - 75	76 - 80	81 - 85	86 - 90	91 - 95	96 - 100		
	1	EMP. II-3691011									
NVU2	2	BURGUESIA - 29									
	3										
	4										
	5										
	6										
	7										
	1	EMP. II-456									
	2	BURGUESIA									
	3	PEOUBURG - 8									
	4	P. BURGUESIA - 23									
	5										
	6										
	7										
NVU3	1	BURGUESIA - 13811									
	2	OBCAL-29									
	3	OBRERO-289									
	4										
	5										
	6										
	7										
	1	EMPLEADOS I BUREOTEC BUREOJEC.									
	2	OBCAL-47810									

el transporte con obreros calificados dedicados a la industria y los servicios; más los obreros dedicados a la industria, al comercio, y los servicios. Rango de 66-70%.

d) Al NVU 6:

1) Obreros calificados dedicados a la construcción y el petróleo, con el grupo en transición I dedicado a la construcción.

En resumen, la relación ICS-RA con el INDCAL arroja 18 combinaciones entre niveles de consumo del valor de uso de la vivienda (NVU) y rangos de porcentaje de concentración en esos niveles. Cinco de estas combinaciones (NVUX, 3-3), las mencionadas más arriba, son complejas; es decir, contienen más de un subconjunto (fracciones o capas) de las clases sociales.

Podríamos hipotetizar, tentativamente, que estas combinaciones (NVUX, 3-3) pueden ser una especie de indicadores de las "ramificaciones complejas de consumo".^{6/}

La variable "tamaño de empresa", la hemos elaborado tomando la razón social de las empresas donde trabajaban los encuestados para luego, en base a informantes claves,^{7/}

^{6/} Cfr. Supra, pp. 23-26.

^{7/} Cámara de industriales, Cámara de Comercio; de ambas áreas urbanas.

grandes y medianas empresas privadas o públicas; pequeñas empresas privadas o públicas. Obviamente, hemos dependido del criterio, fundamentalmente, utilizado por estos informantes para esta clasificación; criterios no muy sistematizados pero que de alguna manera dan pautas sobre las empresas más importantes que vienen siendo dominantes en la actividad económica de las dos áreas urbanas.

Teniendo presente las limitaciones de esta variable, por lo mencionado arriba, pasamos a ver sus efectos en el ICS y, consiguientemente, sobre la relación: consumo de vivienda y las clases sociales.

Esta variable no afecta a la pequeña burguesía, a empleados I, ni a los grupos sociales, al estar todos éstos considerados como pertenecientes a "tamaño de empresa pequeña". Es obvio que un taller artesanal, un consultorio médico, una escuela, una venta ambulante, no pueden ser considerados empresas grandes o medianas, sino todo lo contrario. Por esta razón excluimos a estas categorías del ICS del análisis: ICS - Tamaño de empresa versus INDCAL.

En realidad, es la variable "rama de actividad" la que nos permitió diferenciar internamente a estas categorías aquí excluidas, y así homogeneizar su consumo. Por lo tanto, los resultados obtenidos en ese proceso, para estas categorías, no son afectados, ni agrega nada nuevo sobre ellos.

CUADRO No. 32: CRUCE: INDICADOR DE CLASES SOCIALES DIFERENCIADAS POR TAMAÑO DE EMPRESA (ICS-TE) - INDICE DE CALIDAD DE LA VIVIENDA (INDCAL): ORIZABA.

Clases sociales		INDCAL	1.5	3.5	5.5	7.5	TOTAL
			EXMB	BMEDB	REGDEF	MALMMAL	
1.1	BURG-GR	VA	1	0	0	0	1
		PF	100.00	0.00	0.00	0.00	100.00
2.2	BURG-PEQ	VA	9	14	3	4	30
		PF	30.00	46.67	10.00	13.33	100.00
3.1	BURDEJ-GR	VA	3	1	0	0	4
		PF	75.00	25.00	0.00	0.00	100.00
3.2	BUROEJ-PEQ	VA	1	2	0	0	3
		PF	33.33	66.67	0.00	0.00	100.00
4.1	BUROTEC-GR	VA	12	10	2	0	24
		PF	50.00	41.67	8.33	0.00	100.00
4.2	BUROTEC-PEQ	VA	8	3	1	0	12
		PF	66.67	25.00	8.33	0.00	100.00
8.1	EMP2-GR	VA	29	25	7	4	65
		PF	44.62	38.46	10.77	6.15	100.00
8.2	EMP2-PEQ	VA	20	25	13	17	75
		PF	26.67	33.33	17.33	22.67	100.00
9.1	OBCAL-GR	VA	32	35	14	13	94
		PF	34.04	37.23	14.89	13.83	100.00
9.2	OBCAL-PEQ	VA	6	12	15	9	42
		PF	14.29	28.57	35.71	21.43	100.00
10.1	OBRERO-GR	VA	17	2	9	8	56
		PF	30.36	39.29	16.07	14.29	100.00
10.2	OBRERO-PEQ	VA	3	7	9	8	27
		PF	11.11	25.93	33.33	29.63	100.00
OTROS*		VA	47	50	22	28	147
		PF	31.97	34.01	14.99	19.03	100.00
TOTAL		VA	192	213	111	103	619
		PF	31.02	34.41	17.93	16.64	100.00

*/ Son todas las otras categorías del IECS excluidas, más el resto de casos que no entraron en ese indicador por razones explicadas antes.

Para hacer el análisis del cuadro No. 28, elaboramos el cuadro de niveles de consumo del valor de uso de la vivienda, en base a lo establecido en el cuadro No. 24.

CUADRO No. 33: NIVELES DE CONSUMO DE LA VIVIENDA POR CLASE SOCIAL DIFERENCIADA POR TAMAÑO DE EMPRESA - ORIZABA

	ICS - TE	NIVELES	PORCENTAJES
1.1	BURG-GR	NVU1	100.00
2.2	BURG-PEQ	NVU3	76.67
3.1	BURO EJ-GR	NVU2	100.00
3.2	BURO EJ-PEQ	NVU3	100.00
4.1	BUROTEC-GR	NVU2	91.67
4.2	BUROTEC-PEQ	NVU2	91.67
8.1	EMP2-GR	NVU2	83.08
8.2	EMP2-PEQ	NVU3	60.00
9.1	OBCAL-GR	NVU3	71.27
9.2	OBCAL-PEQ	NVU5	64.28
10.1	OBRERO-GR	NVU3	69.65
10.2	OBRERO-PEQ	NVU6	62.96
PROMEDIO PORCENTAJES			80.10

Se puede decir que la homogeneidad obtenida es similar a la alcanzada con la relación ICS-RA/INDCAL. Veamos lo más relevante de esta relación:

- La burguesía, por tamaño de empresa, viene siendo casi totalmente (sólo un 3.22% es burguesía grande, del total de la burguesía) burguesía pequeña. Esta burguesía (grande) llega a tener la más alta homogeneidad y nivel de consumo, estando la burguesía pequeña con un nivel inferior de consumo y menos homogeneidad.

- Se muestra a la burocracia como el conjunto más homogéneo (como en el caso anterior), pero este cruce permite ver una diferencia de nivel de consumo entre la burocracia ejecutiva grande y la pequeña, no presentándose la mínima diferenciación para la burocracia técnica.

- Empleados II y obreros en general, mantienen los porcentajes bajos, es decir, siguen mostrando cierta heterogeneidad en su consumo. Para éstos, empleados II y obreros, el efecto conjunto de la rama de actividad y tamaño de empresa sobre el ICS podría significar una mayor homogeneidad que la hasta ahora encontrada.

En general, para todas las categorías del ICS, el efecto conjunto de ambas variables sería el proceso indicado tanto para analizar el grado de homogeneidad del consumo de las clases sociales diferenciadas en fracciones, conjunto de fracciones, y capas, así como las similitudes de niveles de consumo que puedan darse entre fracciones, conjuntos de fracciones, y capas de clases sociales diferentes; estas son obviamente, específicas para cada realidad o caso concreto de estudio (en nuestro caso: Orizaba).

Lo dicho arriba, es válido para estudiar la determinación de la producción sobre el consumo y no incluye el efecto de las otras determinaciones a que éste pueda estar sujeto (ideológicas, psicológicas y políticas).

c) Al construir el ICS, determinamos que la inscripción de la familia, en las relaciones de producción se da por medio de la inserción del jefe de familia en dichas relaciones; es decir que la situación de clases de la familia se la define por la del jefe de familia. Esta hipótesis se basa en lo siguiente:

- Si en la familia existen otros miembros que trabajan además del jefe, pueden darse dos situaciones:

1) Que estén insertos en las mismas relaciones de producción en las que está el jefe. Esto significa que la situación de clase de la familia, definida por la del jefe, se mantiene sin posibles condiciones de modificación. El efecto de otros miembros que trabajan, se daría en la mayor capacidad de gasto de la familia (mayores ingresos que una familia con la misma situación de clase y con sólo el jefe de familia que trabaja).

2) Que estén insertos en relaciones de producción diferentes que las del jefe. Para que la situación de clase de otro miembro de la familia que no es el jefe domine y pase a determinar la pertenencia de clase de toda la familia significa: primero, que la brecha o diferencia, entre una pertenencia de clase y la otra, sea lo suficientemente significativa (por ejemplo, que el jefe pertenezca a la clase obrera y que el otro miembro pertenezca a la burocracia

técnica. En este caso, la situación de clase de la familia, definitivamente, será la del jefe) y que implique una modificación en sentido ascendente. Segundo, la modificación de la pertenencia de clase de una familia implica un proceso que puede tomar cierto tiempo, tiempo durante el cual el miembro con posibilidades de modificar la pertenencia de clase de la familia puede abandonarla para conformar otra unidad familiar. Esto último significa que, en los hechos, las familias, tendencialmente, tengan un sólo miembro que trabaje: el jefe de familia.

Consiguientemente, el interés de introducir en el indicador de la estructura de las clases sociales (ICS) la variable "número de personas que trabajan en la familia", tiene como objetivo evaluar la validez de la hipótesis asumida, así como el de medir (indirectamente) las diferencias de capacidad de gasto (ingreso) dentro de una misma categoría del ICS y su efecto en el consumo del valor de uso de la vivienda. A ese fin, hemos elaborado los cuadros Nos. 30 y 31.

Casi el 60% de las familias (59.75%) sólo tienen un miembro trabajando; las familias con dos miembros ocupados, constituyen el 25.68%. Sólo el 9.10% de ellas tienen tres o más miembros que trabajan.

La burocracia ejecutiva, en un 100%, sólo tiene familias con un miembro que trabaja. Siguen, con altos porcentajes de familias con un sólo miembro que trabaja, el "grupo

CUADRO NO. 34: CRUCE: INDICADOR DE CLASES SOCIALES DIFERENCIADAS POR NUMERO DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN LA FAMILIA (ICS-PT) - INDICE DE CALIDAD DE LA VIVIENDA (INDCAL) - ORIGEN.

ICS-PT	INDCAL										TOTAL	P. T.											
	1.5	3.5	5.5	7.5	VA	P. F.	VA	P. F.	VA	P. F.													
1. BURGUESIA	1	28.57	4	57.14	1	14.29	0	0.00	0	0.00	7	100.00	1.13										
	2	50.00	2	0.00	0	0.00	0	0.00	4	100.00	4	100.00	0.65										
	3	50.00	0	0.00	0	0.00	1	50.00	2	100.00	2	100.00	0.32										
2. BURGUES.	1	30.00	4	40.00	1	10.00	2	20.00	10	100.00	10	100.00	1.62										
	2	14.29	4	57.14	1	14.29	1	14.29	7	100.00	7	100.00	1.13										
	3	50.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	100.00	1	100.00	0.16										
3. BURGUESE	1	57.14	3	42.86	0	0.00	0	0.00	7	100.00	7	100.00	1.13										
	2	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0.00	0.00										
	3	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0.00	0.00										
4. BUROTEC	1	58.33	0	33.33	2	8.33	0	0.00	24	100.00	24	100.00	3.88										
	2	44.44	4	44.44	1	11.11	0	0.00	5	100.00	5	100.00	1.85										
	3	66.67	1	33.33	0	0.00	0	0.00	3	100.00	3	100.00	0.48										
5. PEQUERG	1	54.55	4	36.36	1	9.09	0	0.00	11	100.00	11	100.00	1.78										
	2	16.67	4	66.67	1	16.67	0	0.00	6	100.00	6	100.00	0.77										
	3	0	0.00	1	50.00	0	0.00	1	50.00	2	100.00	0.32											
6. PEURGART	1	13.16	15	39.47	7	18.42	11	28.95	38	100.00	38	100.00	6.14										
	2	16.00	4	16.00	7	28.00	10	40.00	25	100.00	25	100.00	4.04										
	3	66.67	1	33.33	0	0.00	0	0.00	3	100.00	3	100.00	0.48										
7. EMPLEADO I	1	61.54	2	15.38	2	15.38	1	7.69	13	100.00	13	100.00	2.0										
	2	60.00	4	40.00	0	0.00	0	0.00	10	100.00	10	100.00	1.62										
	3	60.00	2	40.00	0	0.00	0	0.00	5	100.00	5	100.00	0.81										
8. EMPLEADO II	1	29	33.72	26	30.23	15	17.44	16	18.60	86	100.00	13.89											
	2	14	35.00	21	52.50	3	7.50	2	5.00	40	100.00	6.46											
	3	42.86	3	21.43	2	14.29	3	21.43	14	100.00	2.26												
9. OBCAL	1	28	30.43	10	32.61	18	19.57	16	17.39	92	100.00	14.86											
	2	6	19.35	14	44.16	8	25.81	3	9.68	31	100.00	5.01											
	3	30.77	3	23.08	3	23.08	3	23.08	11	100.00	2.0												
10. OBERERO	1	17	31.46	19	35.19	0	14.81	10	18.52	54	100.00	8.72											
	2	4	4.55	9	40.92	6	27.27	22	27.27	22	100.00	3.55											
	3	28.57	1	14.29	4	57.14	0	0.00	7	100.00	1.13												
11. G.TRAN. I	1	0	0.00	3	21.43	8	57.14	3	21.43	14	100.00	2.26											
	2	0	0.00	1	100.00	0	0.00	0	0.00	1	100.00	0.16											
	3	0	0.00	1	50.00	1	50.00	0	0.00	2	100.00	0.32											
12. G.TRAN. II	1	20.00	0	0.00	4	80.00	0	0.00	5	100.00	0.81												
	2	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0.00											
	3	0	0.00	1	25.00	2	50.00	1	25.00	4	100.00	0.65											
13. G.TRAN. III	1	11.11	1	11.11	1	11.11	6	66.67	9	100.00	1.45												
	2	59.99	0	0.00	0	0.00	2	59.99	4	173.70	0.65												
	3	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0.00											
OTROS											12	35.29	13	38.23	4	11.76	5	14.71	34	100.00	5.49		
TOTAL											1	118	31.89	119	32.16	68	18.38	65	17.57	370	100.00	59.75	
TOTAL											2	41	25.79	67	42.14	27	16.98	24	15.09	159	100.00	25.68	
TOTAL											3	6	21	37.50	14	25.00	12	21.43	9	16.07	56	100.00	9.18
TOTAL											192	31.02	213	34.41	111	17.93	103	16.64	619	100.00	100.00		

CUADRO No. 35: NIVELES DE CONSUMO DE LA VIVIENDA POR CLASES SOCIALES DIFERENCIADAS POR NUMERO DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN LA FAMILIA (ICS-PT): ORIZABA.

ICS - PT		NIVEL	PORCENTAJE
1. BURGUESIA	1	NVU3	85.71
	2	NVU2	100.00
	3 ó +	(1)	(1)
2. BURPEQ	1	NVU3	70.00
	2	NVU3	71.43
	3 ó +	NVU1	100.00
3. BUROEJE	1	NVU2	100.00
	2	-	-
	3 ó +	-	-
4. BUROTEC	1	NVU2	91.66
	2	NVU2	88.88
	3 ó +	NVU2	100.00
5. PEQBURG	1	NVU2	91.01
	2	NVU3	83.34
	3 ó +	(1)	(1)
6. P. BURGART	1	NVU4	57.89
	2	NVU7	68.00
	3 ó +	NVU2	100.00
7. EMPLEADO I	1	NVU2	76.92
	2	NVU2	100.00
	3 ó +	NVU2	100.00
8. EMPLEADO II	1	NVU2	63.95
	2	NVU3	87.50
	3 ó +	NVU2	64.29
9. OBCAL	1	NVU3	63.04
	2	NVU4	70.97
	3 ó +	NVU2	53.85
10. OBRERO	1	NVU3	66.67
	2	NVU4	68.18
	3 ó +	NVU5	71.43
11. G. SOCIAL I	1	NVU5	78.57
	2	NVU3	100.00
	3 ó +	NVU4	100.00
12. G. SOCIAL II	1	(1)	(1)
	2	-	-
	3 ó +	NVU5	75.00
13. G. SOCIAL III	1	NVU7	77.78
	2	(1)	(1)
	3 ó +	-	-
PROMEDIO	1		76.93
	2		83.83
	3 ó +		84.95
PROMEDIO TOTAL			81.49

(1) La técnica utilizada para elaborar los niveles de consumo, no asimila los casos marcados.

en transición I" y la "burocracia técnica" (82.35 y 66.66% respectivamente). Con excepción de empleados I (profesores y catedráticos), el resto está entre el 50 y 60% con familias (los más con un 55%) que sólo tienen un miembro trabajando. Empleados I tiene un 46.43% de familias en las mismas condiciones (menos del 50%), y un alto porcentaje de familias con dos miembros que trabajan (35.71%).

En general, se puede decir que a medida que aumenta el número de miembros que trabajan en la familia, el consumo es relativamente mejor (cuadro No. 31); sin embargo, es interesante ver las especificidades al interior de este comportamiento general:

1) La burguesía y burguesía pequeña,^{8/} que están en el grupo mayoritario (entre el 50 y 60% de familias con un sólo miembro trabajando), el mayor número de miembros que trabaja significa mejores niveles de consumo y mayor homogeneidad.

2) Por contraste, empleados II, obreros calificados, y obreros (que están en el mismo grupo mayoritario), su nivel de consumo, o se mantiene con una insignificante mejora en la homogeneidad, o baja con una relativa mejora en la homogeneidad, o aumenta con una disminución ostensible de homogeneidad.

^{8/} En realidad ambas son burguesía pequeña, excepto un 3.22% como se vió en la relación ICS-RA/INDCAL.

3) La burocracia ejecutiva, a pesar de estar compuesta por familias con un sólo miembro que trabaja, tiene un nivel alto de consumo y total homogeneidad. La burocracia técnica tiene un comportamiento parecido. En cambio, el grupo social I, que tienen un 82.35% de familias con un sólo miembro trabajador, muestra un bajo nivel de consumo.

De todo esto, podemos extraer algunas conclusiones: primero, que las clases dominantes a nivel del área estudiada (no nacional) mejoran ostensiblemente su consumo por efecte que más de un miembro de la familia trabaje; segundo, capas sociales que pueden ser representantes del capital con presencia a nivel nacional o extranjero (burocracia ejecutiva) tienen un alto consumo con un sólo miembro que trabaja; tercero, se da una mayor propensión de familias con dos miembros que trabajen en la fracción social dedicada a la actividad formativa e intelectual (empleados I), mejorando la homogeneidad de su consumo. Por último, se nota que para la clase obrera y empleados II, el efecto, de haber más de una persona trabajando por familia, o es nulo o demasiado insignificante, o más aún, que se dé una relación inversa (entre IECS-PT versus INDCAL, para estas categorías).

Este último caso puede indicar, por un lado, que el incremento en la capacidad de gasto de la familia por un miembro más que trabaje (además del jefe) sea relativamente

no relevante para modificar el consumo de la vivienda, ya que cambiar de nivel de consumo de la vivienda puede implicar desembolsos sustantivamente mayores a ese incremento de la capacidad. Por otro lado, las familias que necesitan tener más miembros trabajando pueden ser las más afectadas por la pobreza, por lo tanto, cualquier incremento en los ingresos tendría que ser destinado a otro tipo de consumo posible de ser mejorado (alimentación; vestuario, etc.). También merece puntualizarse que en la medida que el INDCAL es algo "grueso", es posible que ciertas diferencias en el valor de uso de la vivienda intermedias entre un valor y otro (diferencias que pueden deberse a otros miembros que trabajen, es decir que el incremento en la capacidad de gasto de la familia se pueda traducir en un mejor consumo de vivienda) del INDCAL no es captado.

Por los resultados del análisis de la relación IECS-PT con el INDCAL, es aceptable concluir que la pertenencia de clase de la familia es fundamentalmente definida por la del jefe de familia, por cuanto no se evidenciaron contradicciones que exijan un replanteo de fondo a esa aproximación teórica y metodológica. Lo que se dió, más bien, es un enriquecimiento en nuestra comprensión del consumo (de la vivienda) que muestra que la realidad es compleja y que aprehenderla significa ese proceso de subir de lo abstracto a lo concreto (tortuoso pero necesario), porque lo otro es quedarse en las generalidades y suposiciones mecánicas.

6.2.1.2 La relación: clases sociales y formas de apropiación de la vivienda.

Hasta aquí, hemos visto el consumo de la vivienda por clase, fracción, capa social y grupos en transición, solamente en términos de valor de uso, sin tomar en cuenta la forma de apropiación de dichos valores de uso; es decir la forma de acceder a la vivienda, proceso previo o intermedio antes de la apropiación real, que es el consumo.

En realidad, al analizar las formas de apropiación, es ver también el otro aspecto de la vivienda (como valor); consiguientemente, se relaciona más directamente con el valor de la fuerza de trabajo (el nivel de consumo del valor de uso de la vivienda indudablemente tiene implicaciones con respecto al valor de la fuerza de trabajo; pero, un mismo nivel de consumo puede tener diferentes formas de apropiación: propia o alquilada, por ejemplo. El que sea propia o alquilada depende más directamente del nivel de ingresos).

El ver las formas de apropiación de la vivienda por clase social (y sus diferenciaciones internas); de esta manera, completaría, relativamente, el análisis del consumo con respecto a Orizaba, que hemos analizado en función de la determinación fundamental.

La burguesía, la burocracia ejecutiva, obreros calificados, obreros y el grupo social III, tienen altos

CUADRO No. 36: TENENCIA DE LA VIVIENDA POR CLASE SOCIAL - ORIZABA

Clases sociales	Tenencia					TOTAL
	vivienda PROPIA	ALQUILADA	EN CONDOMINIO	PRESTADA	OTROS	
	1	2	3	4	5	
1. BURGUESIA	VA 10 PF 76.92	3 23.08	0 0.00	0 0.00	0 0.00	13 100.00
2. BURGPER	VA 12 PF 66.67	5 27.78	0 0.00	1 5.56	0 0.00	18 100.00
3. BUROEJE	VA 5 PF 71.43	2 28.58	0 0.00	0 0.00	0 0.00	7 100.00
4. BUROTEC	VA 15 PF 41.67	19 52.78	0 0.00	1 2.78	1 36	66 100.00
5. PEQBURG	VA 11 PF 57.89	6 31.58	0 0.00	2 10.53	0 0.00	19 100.00
6. P. BURG. ART.	VA 37 PF 56.06	23 34.85	0 0.00	6 9.09	0 0.00	66 100.00
7. EMPLEADO I	VA 18 PF 64.29	9 32.14	1 3.57	0 0.00	0 0.00	28 100.00
8. EMPLEADO II	VA 90 PF 64.29	44 31.43	0 0.00	6 4.29	0 0.00	140 100.00
9. OBCAL	VA 104 PF 76.47	24 17.65	1 0.74	6 4.41	1 0.74	136 100.00
10. OBRERO	VA 65 PF 78.31	17 20.48	0 0.00	1 1.20	0 0.00	83 100.00
11. G. EN TRAN. I	VA 8 PF 42.06	8 47.06	0 0.00	1 5.88	0 0.00	17 100.00
12. G. EN TRAN. II	VA 6 PF 66.67	3 33.33	0 0.00	0 0.00	0 0.00	9 100.00
13. G. EN TRAN. III	VA 9 PF 69.23	2 15.38	0 0.00	2 15.38	0 0.00	13 100.00
OTROS	VA 27 PF 79.41	7 20.59	0 0.00	0 0.00	0 0.00	34 100.00
T O T A L	VA 417 PF 67.37	172 27.79	2 0.32	26 4.20	2 0.32	619 100.00

porcentajes de viviendas propias (por encima del promedio); destacándose los obreros, burguesía y obreros calificados respectivamente.

La burguesía pequeña, empleados I, empleados II y grupo social II tienen viviendas propias en porcentajes cercanos al promedio general.

La burocracia técnica, pequeña burguesía, pequeña burguesía artesanal y el grupo en transición I tienen porcentajes por debajo del promedio. La burocracia técnica (41.67%) y el grupo social I (47.06%) tienen los porcentajes más bajos.

En estos resultados, lo no esperado o sorprendente es el caso de los obreros (calificados o no) y de la burocracia técnica.

Es posible suponer que al ser Orizaba un centro industrial de más de 100 años (uno de los más importantes de México, en la primera parte de este siglo), con una clase obrera de varias generaciones, con una organización sindical y fuerte presencia política de los obreros (a través de sus sindicatos) en el gobierno municipal, sin un problema del suelo urbano (es decir que la renta del suelo no ha llegado a hacer prohibitiva su adquisición por estas clases sociales), la clase obrera haya tenido esta forma de apropiación de manera preponderante.

En cuanto al bajo porcentaje de vivienda propia (el más bajo para la burocracia técnica, me atrevo a suponer a que se deba a la temporalidad de su presencia; por lo tanto, el no deseo de incurrir en un gasto de magnitud como es el de construir o comprar una vivienda hecha.

6.2.2 Córdoba: la relación clases sociales y consumo de la vivienda.

Seguiremos la misma secuencia efectuada con Orizaba, buscando mayor homogeneidad en el consumo de la vivienda por clase social, en el marco de las propias características de esta área urbana (que la información da cuenta).

Con respecto al INDCAL, se muestra similar tendencia que en relación a Orizaba; sin embargo, a diferencia de ésta, la clase obrera tiene ya un claro sesgo hacia un consumo de valores de uso que están por debajo del VUSNV; en cambio, la pequeña burguesía y empleados se muestran como los más heterogéneos.

La más homogénea y con el más alto nivel de consumo, es la burocracia (87.09% de valores de uso iguales o cercanos al VUSNV), y la más heterogénea resulta siendo "empleados" (51% de valores de uso iguales o cercanos al VUSNV y un 49% por debajo).

CUADRO NO. 37: INDICADOR DE CLASES SOCIALES (ICS) VERSUS INDICE DE CALIDAD DE LA VIVIENDA (INDCAL) - CORDOBA

Clases sociales	INDCAL	1.5 EXMB	3.5 BMEDB	5.5 REG DEF	7.5 MALM MAL	TOTAL
1. Burguesia	VA PF	17 37.78	16 35.55	7 15.55	5 11.11	45 100.00
2. Burocracia	VA PF	21 67.74	6 19.35	4 12.90	0 0.00	31 100.00
3. P. Burguesia	VA PF	16 24.24	24 36.36	12 18.18	14 21.21	66 149
4. Empleados	VA PF	28 18.79	48 32.21	37 24.83	36 24.16	149 100.00
5. Obrera	VA PF	6 6.25	25 26.04	28 29.17	37 38.54	96 100.00
6. G. en transición	VA PF	8 15.38	6 11.54	10 19.23	28 53.85	52 100.00
T o t a l	VA PF	100 21.65	132 28.57	105 22.73	125 27.06	462 100.00

Faltan los 20 casos en que por ausencia de información no fue posible construir el INDHACIN.

El cuadro No. 34, muestra en general, un consumo de más bajo nivel para todas las clases sociales en relación al INDCAL. La clase obrera exhibe el más bajo nivel (88.76% de viviendas con un valor de uso por debajo del VUSNV ante sólo un 70.84% de los grupos sociales). La burocracia sigue teniendo el consumo más alto. El conjunto más heterogéneo, en este caso, es la pequeña burguesía (43.07% iguales o cercanos al VUSNV y 56.93% por debajo).

La gradación, entre los seis conjuntos, sería: 1) Burocracia, 2) Burguesía, 3) Pequeña burguesía, 4) Empleados, 5) Obreros y 6) Grupos en transición.

Al contrario de lo que se dió en Orizaba, la pequeña burguesía está mejor que empleados y obreros; además de que los obreros están en un nivel muy cercano de consumo al de los grupos sociales.

Para llegar a una situación de mayor homogeneidad, en base a diferenciaciones internas de las clases o grupos sociales, en el cuadro No. 35, utilizamos las trece categorías del IECS, que ya diferencian a los conjuntos anteriores. Aunque el cuadro No. 36 muestra al IECS en relación con el

CUADRO No. 38: INDICADOR DE CLASES SOCIALES (ICS) VERSUS INDICE DE HACINAMIENTO DE LA VIVIENDA (INDHACIN) - CORDOBA.

Clases sociales	INDHACIN		1.5		3		4		6.5		TOTAL
	VA	PF	MADEADE	MEDADE	REG.	MEDHACEXTHA	REG.	MEDHACEXTHA	REG.	MEDHACEXTHA	
1. Burguesia	VA	15	13	28.89	9	8	20.00	17.78	8	45	
	PF	33.33	6	19.35	6	4	19.35	12.90	4	100.00	
2. Burocracia	VA	15	10	15.38	13	24	20.00	36.92	24	65	
	PF	48.39	18	15.38	10	13	20.00	36.92	13	100.00	
3. P. Burguesia	VA	27.69	26	18	12.68	29	20.42	48.59	29	142	
	PF	18.31	5	5.62	5	17	19.10	69.66	17	100.00	
4. Empleados	VA	5.62	10	4	8.33	8	16.67	54.17	8	89	
	PF	18.31	11	3	3	2	16.67	54.17	2	100.00	
5. Obrera	VA	11	11	13.64	9	22	9.09	27.27	22	48	
	PF	50.00	100	59	84	199	18.18	43.07	199	100.00	
6. G. en transición	VA	21.65	12.77	12.77	18.18	18.18	18.18	43.07	18.18	442*	
	PF	21.65	12.77	12.77	18.18	18.18	18.18	43.07	18.18	95.67	
Otros	VA	11	3	3	2	2	16.67	54.17	2	22	
PF	50.00	100	59	84	199	199	18.18	43.07	199	100.00	
T o t a l	VA	21.65	12.77	12.77	18.18	18.18	18.18	43.07	18.18	442*	
PF	21.65	12.77	12.77	18.18	18.18	18.18	18.18	43.07	18.18	95.67	

CUADRO No. 39: INDICADOR DE CLASES SOCIALES (ICS) VERSUS INDICE DE CALIDAD DE LA VIVIENDA (INDCAL) - CORDOBA.

Clases sociales		1.5	3.5	5.5	7.5	TOTAL
1. BURGUESIA	Val. absolutos	10	9	3	1	23
	Percent. total	2.16	1.95	0.65	0.22	4.98
	Percent. filas	43.48	39.13	13.04	4.35	100.00
2. BURGUESIA PEO.	Val. absolutos	7	7	4	4	22
	Percent. total	1.52	1.52	0.87	0.87	4.76
	Percent. filas	31.82	31.82	18.18	18.18	100.00
3. BUROCRACIA EJE.	Val. absolutos	8	1	0	0	9
	Percent. total	1.73	0.22	0.00	0.00	1.95
	Percent. filas	88.89	11.11	0.00	0.00	100.00
4. BUROCRACIA TEC.	Val. absolutos	13	5	4	0	22
	Percent. total	2.81	1.08	0.87	0.00	4.76
	Percent. filas	59.09	22.73	18.18	0.00	100.00
5. PEO. BURGUESIA	Val. absolutos	5	5	5	1	16
	Percent. total	1.08	1.08	1.08	0.22	3.46
	Percent. filas	31.25	31.25	31.25	6.25	100.00
6. PEO. BURG. ART.	Val. absolutos	11	19	7	13	50
	Percent. total	2.38	4.11	1.52	2.81	10.82
	Percent. filas	22.00	38.00	14.00	26.00	100.00
7. EMPLEADO I	Val. absolutos	7	7	1	0	15
	Percent. total	1.52	1.52	0.22	0.00	3.25
	Percent. filas	46.67	46.67	6.67	0.00	100.00
8. EMPLEADO II	Val. absolutos	21	41	36	36	134
	Percent. total	4.55	8.87	7.79	7.79	29.00
	Percent. filas	15.67	30.60	26.87	26.87	100.00
9. OBRERO CALIFICADO	Val. absolutos	5	15	17	14	51
	Percent. total	1.08	3.25	3.68	3.03	11.04
	Percent. filas	9.80	29.41	33.33	27.45	100.00
10. OBRERO	Val. absolutos	1	10	11	23	45
	Percent. total	0.22	2.16	2.38	4.98	9.74
	Percent. filas	2.22	22.22	24.44	51.11	100.00
11. GRUPO EN TRAN. I	Val. absolutos	3	1	2	9	15
	Percent. total	0.64	0.22	0.43	1.95	3.25
	Percent. filas	20.00	6.67	13.33	60.00	100.00
12. GRUPO EN TRAN. II	Val. absolutos	2	2	5	10	19
	Percent. total	0.43	0.43	1.08	2.16	4.11
	Percent. filas	10.53	10.53	26.82	52.63	100.00
13. GRUPO EN TRAN. III	Val. absolutos	3	3	3	9	18
	Percent. total	0.65	0.65	0.65	1.95	3.90
	Percent. filas	16.67	16.67	16.67	50.00	100.00
OTROS	Val. absolutos	4	7	7	5	23
T O T A L	Val. absolutos	100	132	105	125	462
	Percent. total	21.65	28.87	22.73	27.06	100.00

CUADRO N.º. 39: INDICADOR DE CLASES SOCIALES (ICS) VERSUS INDICE DE CALIDAD DE LA VIVIENDA (INDCAL) - CORDOBA.

Clases sociales	INDCAL	1.5	3.5	5.5	7.5	TOTAL
1. BURGUESIA	Val. absolutos	10	9	3	1	23
	Porcent. total	2.16	1.95	0.65	0.22	4.98
	Porcent. filas	43.48	39.13	13.04	4.35	100.00
2. BURGUESIA PEQ.	Val. absolutos	7	7	4	4	22
	Porcent. total	1.52	1.52	0.87	0.87	4.76
	Porcent. filas	31.82	31.82	18.18	18.18	100.00
3. BUROCRACIA EJE.	Val. absolutos	8	1	0	0	9
	Porcent. total	1.73	0.22	0.00	0.00	1.95
	Porcent. filas	88.89	11.11	0.00	0.00	100.00
4. BUROCRACIA TEC.	Val. absolutos	13	5	4	0	22
	Porcent. total	2.81	1.08	0.87	0.00	4.76
	Porcent. filas	59.09	22.73	18.18	0.00	180.00
5. PEQ. BURGUESIA	Val. absolutos	5	5	5	1	16
	Porcent. total	1.08	1.08	1.08	0.22	3.46
	Porcent. filas	31.25	31.25	31.25	6.25	100.00
6. PEQ. BURG. ART.	Val. absolutos	11	19	7	13	50
	Porcent. total	2.38	4.11	1.52	2.81	10.82
	Porcent. filas	22.00	38.00	14.00	26.00	100.00
7. EMPLEADO I	Val. absolutos	7	7	1	0	15
	Porcent. total	1.52	1.52	0.22	0.00	3.25
	Porcent. filas	46.67	46.67	6.67	0.00	100.00
8. EMPLEADO II	Val. absolutos	21	41	36	36	134
	Porcent. total	4.55	8.87	7.79	7.79	29.00
	Porcent. filas	15.67	30.60	26.87	26.87	100.00
9. OBRERO CALIFICADO	Val. absolutos	5	15	17	14	51
	Porcent. total	1.08	3.25	3.68	3.03	11.04
	Porcent. filas	9.80	29.41	33.33	27.45	100.00
10. OBRERO	Val. absolutos	1	10	11	23	45
	Porcent. total	0.22	2.16	2.38	4.98	9.74
	Porcent. filas	2.22	22.22	24.44	51.11	100.00
11. GRUPO EN TRAN. I	Val. absolutos	3	1	2	9	15
	Porcent. total	0.65	0.22	0.43	1.95	3.25
	Porcent. filas	20.00	6.67	17.33	60.00	100.00
12. GRUPO EN TRAN. II	Val. absolutos	2	2	5	10	19
	Porcent. total	0.43	0.43	1.08	2.16	4.11
	Porcent. filas	10.53	10.53	26.32	52.63	100.00
13. GRUPO EN TRAN. III	Val. absolutos	3	3	3	9	18
	Porcent. total	0.65	0.65	0.65	1.95	3.90
	Porcent. filas	16.67	16.67	16.67	50.00	100.00
OTROS	Val. absolutos	4	7	7	5	23
	Porcent. total	0.87	1.52	1.72	1.08	4.98
T O T A L	Val. absolutos	100	132	105	125	462
	Porcent. total	21.65	28.57	22.73	27.06	100.00

CUADRO No. 40: INDICADOR DE CLASES SOCIALES VERSUS INDICE DE HACINAMIENTO DE LA VIVIENDA (INDHACIN) - CORDOBA.

Clases sociales		INDHACIN	1.5	3	2	6.5	TOTAL
1. BURGUESIA	Val. absolutos	12	7	2	2	23	
	Porcent. total	2.60	1.52	0.43	0.43	4.98	
	Porcent. filas	52.17	30.43	8.70	8.70	100.00	
2. BURGUESIA PEQ.	Val. absolutos	3	6	7	6	22	
	Porcent. total	0.65	1.30	1.52	1.30	4.76	
	Porcent. filas	13.64	27.27	31.82	27.27	100.00	
3. BUROCRACIA EJE.	Val. absolutos	4	3	2	0	9	
	Porcent. total	0.87	0.65	0.43	0.00	1.95	
	Porcent. filas	44.44	33.33	22.22	0.00	100.00	
4. BUROCRACIA TEC.	Val. absolutos	11	3	4	4	22	
	Porcent. total	2.38	0.65	0.87	0.87	4.76	
	Porcent. filas	50.00	13.64	18.18	18.18	100.00	
5. PEQ. BURGUESIA	Val. absolutos	6	4	2	4	16	
	Porcent. total	1.30	0.87	0.43	0.87	3.46	
	Porcent. filas	37.50	25.00	12.50	25.00	100.00	
6. PEQ. BURG. ART.	Val. absolutos	12	6	11	20	49	
	Porcent. total	2.60	1.30	2.38	4.33	10.62	
	Porcent. filas	24.00	12.00	22.00	40.00	98.00*	
7. EMPLEADO I	Val. absolutos	6	5	1	3	15	
	Porcent. total	1.30	1.08	0.22	0.65	3.25	
	Porcent. filas	40.00	33.33	6.67	20.00	100.00	
8. EMPLEADO II	Val. absolutos	20	13	28	66	127	
	Porcent. total	4.33	2.81	6.06	14.29	27.48	
	Porcent. filas	14.93	9.70	20.90	45.25	94.78*	
9. OBRERO CALIFICADO	Val. absolutos	4	5	9	33	51	
	Porcent. total	0.87	1.08	1.95	7.14	11.04	
	Porcent. filas	7.84	9.80	17.65	64.71	100.00	
10. OBRERO	Val. absolutos	1	0	8	29	38	
	Porcent. total	0.22	0.00	1.73	6.28	8.22	
	Porcent. filas	2.22	0.00	17.78	64.44	84.44*	
11. GRUPO EN TRAN. I	Val. absolutos	2	4	2	7	15	
	Porcent. total	0.43	0.87	0.43	1.52	3.25	
	Porcent. filas	13.33	26.67	13.33	46.67	100.00	
12. GRUPO EN TRAN. II	Val. absolutos	3	0	4	11	18	
	Porcent. total	0.65	0.00	0.87	2.38	3.89	
	Porcent. filas	15.79	0.00	21.05	57.89	94.74*	
13. GRUPO EN TRAN. III	Val. absolutos	5	0	2	8	15	
	Porcent. total	1.08	0.00	0.43	1.73	3.25	
	Porcent. filas	27.78	0.00	11.11	44.44	83.33*	
OTROS	Val. absolutos	11	3	2	6	22	
	Porcent. total	2.38	0.66	0.43	1.30	4.98	
T O T A L	Val. absolutos	100	59	84	199	442	
	Porcent. tota-	21.65	12.77	18.18	43.07	95.67	

*/ Son los casos (20 para Córdoba) en que por falta de información no fué posible construir el INDHACIN.

CUADRO No. 40: INDICADOR DE CLASES SOCIALES VERSUS INDICE DE HACINAMIENTO DE LA VIVIENDA (INDHACIN) - CORDOBA.

INDHACIN		1.5	3	2	6.5	TOTAL
Clases sociales						
1. BURGUESIA	Val. absolutos	12	7	2	2	23
	Percent. total	2.60	1.52	0.43	0.43	4.98
	Percent. filas	52.17	30.43	8.70	8.70	100.00
2. BURGUESIA PEQ.	Val. absolutos	3	6	7	6	22
	Percent. total	0.65	1.30	1.52	1.30	4.76
	Percent. filas	13.64	27.27	31.82	27.27	100.00
3. BUROCRACIA EJE.	Val. absolutos	4	3	2	0	9
	Percent. total	0.87	0.65	0.43	0.00	1.95
	Percent. filas	44.44	33.33	22.22	0.00	100.00
4. BUROCRACIA TEC.	Val. absolutos	11	3	4	4	22
	Percent. total	2.38	0.65	0.87	0.87	4.76
	Percent. filas	50.00	13.64	18.18	18.18	100.00
5. PEQ. BURGUESIA	Val. absolutos	6	4	2	4	16
	Percent. total	1.30	0.87	0.43	0.87	3.46
	Percent. filas	37.50	25.00	12.50	25.00	100.00
6. PEQ. BURG. ART.	Val. absolutos	12	6	11	20	49
	Percent. total	2.60	1.30	2.38	4.33	10.62
	Percent. filas	24.00	12.00	22.00	40.00	98.00*
7. EMPLEADO I	Val. absolutos	6	5	1	3	15
	Percent. total	1.30	1.08	0.22	0.65	3.25
	Percent. filas	40.00	33.33	6.67	20.00	100.00
8. EMPLEADO II	Val. absolutos	20	13	28	66	127
	Percent. total	4.33	2.81	6.06	14.29	27.48
	Percent. filas	14.93	9.70	20.90	49.25	94.78*
9. OBRERO CALIFICADO	Val. absolutos	4	5	9	33	51
	Percent. total	0.87	1.08	1.95	7.14	11.04
	Percent. filas	7.84	9.80	17.65	64.71	100.00
10. OBRERO	Val. absolutos	1	0	8	29	38
	Percent. total	0.22	0.00	1.73	6.28	8.22
	Percent. filas	9.77	0.00	17.78	64.44	94.44*
11. GRUPO EN TRAN. I		2	4	2	7	15

INDHACIN, por las mismas razones expuestas para el caso de Orizaba, no lo analizaremos.

Basándonos en el cuadro No. 28:

CUADRO No. 41: NIVELES DE CONSUMO POR CLASE SOCIAL - CORDOBA.

ICS	NIVELES CONSUMO	PORCENTAJES	ORDEN
1. Burguesía	NVU2	82.61	3
2. Burg. Pequeña	NVU2	63.64	5
3. Burg. Ejec.	NVU2	100.00	1
4. Burg. Tec.	NVU2	81.82	4
5. P. Burguesía	NVU2	62.40	6
6. P. Burg. Art.	NVU3	60.00	7
7. Empleado I	NVU2	93.34	2
8. Empleado II	NVU4	57.47	8
9. Obcal	NVU5	62.74	9
10. Obrero	NVU7	75.55	11
11. G. en trans. I	NVU7	73.33	12
12. G. en trans. II	NVU7	78.95	10
13. G. en trans. III	NVU7	66.67	13
Promedio porcentajes		73.65	

La burocracia ejecutiva tiene homogeneidad total con un nivel (el más alto, si nos fijamos que el 88.89% poseen viviendas con un valor de uso igual al VUSNV) alto de consumo. Luego viene "empleados I" con una alta homogeneidad de consumo, seguido por la "burguesía". La burocracia técnica es la inmediata siguiente.

La burguesía pequeña y la pequeña burguesía tiene un nivel alto de consumo pero con una homogeneidad no alta.

Empleados II y obreros calificados presentan un nivel intermedio de consumo y baja homogeneidad.

El resto tiene el más bajo nivel de consumo pero con una significativa homogeneidad (en conjunto, están por el promedio, 73.60%).

Con relación a Orizaba, a excepción de la "burocracia ejecutiva", la "burguesía", y la "pequeña burguesía artesanal", que tienen un consumo mejor que las de Orizaba; se nota para todas las demás categorías del IECS un menor consumo, siendo a partir de empleados II, la situación más evidente. La clase obrera, a diferencia de la orizabeña, muestra niveles de consumo bajo, casi asimilándose con el de los grupos sociales.

En ambas áreas urbanas, la burocracia ejecutiva es la mejor provista. La burocracia técnica, con cierta fluctuación, es otra de las beneficiadas.

6.2.2.1 Las clases sociales y las formas de apropiación de la vivienda.

De acuerdo al cuadro No. 42, los empleados I casi llegan al 100%, en cuanto a tener viviendas propias. La burguesía y la "pequeña burguesía artesanal" son las siguientes categorías con alto porcentaje de viviendas propias.

En situación intermedia se encuentran los "obreros", la "burguesía pequeña", la burocracia "ejecutiva", y la "pequeña burguesía" respectivamente. A este grupo podríamos incorporar a la "burocracia técnica" (59.09%, el más bajo de todos).

Ya en la escala inferior, tendríamos a categorías del ICS que tienen porcentajes que fluctúan entre el 55.56% al 26.67%. Empleados II y obreros calificados estarían en la parte superior de este grupo, y los grupos sociales (excepto el grupo social III) en la parte inferior.

Estos resultados muestran una fuerte diferencia de la situación de empleados II y obreros en su conjunto con relación a Orizaba, especialmente estos últimos. En Orizaba el 77.39% de la clase obrera posee vivienda propia; en cambio en Córdoba ésta llega sólo a tenerla propia en un 57.97%, por debajo del promedio (59.74%). Los grupos sociales en transición también sufren una fuerte reducción (del 60.98%, en promedio, para Orizaba al 39.69% en Córdoba).

En cambio, "empleados I" y "pequeña burguesía artesanal", tienen un repunte hacia arriba (del 64.29 al 93.33% para empleados I; del 56.06% al 76% para la pequeña burguesía artesanal) considerable.

La burocracia técnica tiene un comportamiento similar a la de Orizaba. Las mismas razones originadas entonces pueden ser válidas aquí (en Córdoba).

CUADRO NO. 42: TENENCIA DE LA VIVIENDA POR CLASE SOCIAL-CORDOBA.

ICS	Tenencia vivienda					TOTAL	
	1 PROPIA	2 ALQUILADA	3 EN CONDOMINIO	4 PRESTADA	5 OTROS		
1. BURGUESIA	VA	19	3	1	0	0	23
	PF	82.61	13.04	4.35	0.00	0.00	100.00
2. BURGPEQ	VA	15	7	0	0	0	22
	PF	68.18	31.82	0.00	0.00	0.00	100.00
3. BUROEJE	VA	6	2	1	0	0	9
	PF	66.67	22.22	11.11	0.00	0.00	100.00
4. BUROTEC	VA	13	9	0	0	0	22
	PF	59.09	40.91	0.00	0.00	0.00	100.00
5. PEQBURG	VA	10	5	0	1	0	16
	PF	62.50	31.25	0.00	6.25	0.00	100.00
6. P. BURGART.	VA	38	10	0	2	0	50
	PF	76.00	20.00	0.00	4.00	0.00	100.00
7. EMPLEADO I	VA	14	0	0	1	0	15
	PF	93.33	0.00	0.00	6.67	0.00	100.00
8. EMPLEADO II	VA	70	54	3	6	1	134
	PF	52.24	40.30	2.24	4.48	0.75	100.00
9. OBCAL	VA	24	21	0	6	0	51
	PF	47.06	41.18	0.00	11.76	0.00	100.00
10. OBRERO	VA	31	9	0	5	0	45
	PF	68.89	20.00	0.00	11.11	0.00	100.00
11. G. EN TRANS. I	VA	4	8	0	3	0	15
	PF	26.67	53.33	0.00	20.00	0.00	100.00
12. G. EN TRANS. II	VA	7	12	0	0	0	19
	PF	36.84	63.16	0.00	0.00	0.00	100.00
13. G. EN TRANS. III	VA	10	8	0	0	0	18
	PF	55.56	44.44	0.00	0.00	0.00	100.00
OTROS	VA	15	5	1	2	0	23
	PF	65.22	21.74	4.35	8.69	0.00	100.00
TOTAL	VA	276	153	6	26	1	462
	PF	59.74	33.12	1.30	5.63	0.22	100.00

P A R T E I I I

CONCLUSIONES

Aquí analizaremos y, en lo posible, trataremos de explicar los resultados del análisis empírico en base al desarrollo teórico sobre el consumo. Sin embargo, las dos ciudades en que se realizó el estudio poseen características específicas que es importante resaltarlas, porque así se podrá entender mejor los resultados hallados. En este sentido, dividimos en tres el desarrollo de esta parte:

a) Señalar las especificidades de Orizaba y Cardoba en relación a la realidad explicada por la teoría.

b) Ver en qué medida la teoría nos permite explicar los resultados del análisis empírico.

c) Realizar un análisis comparativo entre ambas ciudades, enfatizando esta comparación con respecto al consumo de la vivienda por la clase obrera.

a) Los aspectos geográficos y socio-económicos de ambas ciudades (ver antecedentes), nos indicaban fundamentalmente que no exista una fuerte relación directa entre la actividad económica y el valor de uso complejo urbano, por lo siguiente:

- el factor locacional más relevante no es el valor de uso complejo urbano (y la fuerza productiva que representa), sino los recursos naturales: hídricos y agrícolas.
- existe una relación contradictoria entre el desarrollo del valor de uso complejo y el desarrollo de la actividad industrial y económica en general. (Mientras que no existe estancamiento económico, las infraestructuras físicas necesarias para la Producción,

el transporte interno y la reproducción de la fuerza de trabajo estén estancadas o en franco deterioro).

A este cuadro se agrega la situación general de la vivienda que muestra, a diferencia de las ciudades mexicanas más importantes (1), una predominancia de la vivienda propia, formas de producción preponderantemente no capitalistas que por ende no requieren gran tecnología ni montes considerables de capital. Este se refleja en la escasa participación del capital tanto en la producción como en el financiamiento, en la baja densidad poblacional urbana que implica que el crecimiento poblacional se plasma en una expansión urbana horizontal (afectando el área agrícola) como así mismo ^{en el} ~~al~~ encarecimiento de la instalación de los servicios públicos (2) (agua potable, energía eléctrica, drenaje y pavimentado de calles).

También es menester señalar que el capital inversor de las principales empresas no es local sino es el capital de carácter nacional (con centro de gestión posible en la ciudad de México); es decir que el capital dominante en ambas ciudades no se cristaliza en una burguesía regional, en una burguesía que tenga sus intereses económicos y políticos íntimamente soldados a la región (geográfica), sino que es más bien la burguesía dominante a nivel nacional la que tiene ciertos intereses particulares en la región.

Con todo este conjunto de elementos, intentaremos caracterizar a ambas ciudades.

- (1) El año 1970, el 60.3% de las viviendas^s eran ~~rentadas~~ en la ciudad de México, el 70% en Puebla, el 57% en Guadalajara y el 54.3% en Monterrey. En todas las áreas urbanas de México, las viviendas ~~rentadas~~ alcanzaban el 52.66% (Gustavo Garza y Martha Schteingart, La acción habitacional del Estado en México, El Colegio de México, 1978).
- (2) Un funcionario del municipio de Córdoba nos decía que el anhelo de todos los cordebenses es de tener casa propia y

Partimos de verificar la existencia de una burguesía local pequeña, subordinada económica y políticamente al capital de carácter nacional. Las implicaciones de este hecho se reflejan en los elementos mencionados anteriormente. Hasta el momento, los intereses económicos del gran capital en ambas ciudades, no contemplan la diversificación de la producción industrial basada en una ampliación del mercado local o regional, y del mejoramiento del valor de uso complejo urbano. Sólo le basta aprovechar los factores locacionales geográficos y de población, en función del mercado nacional o externo, siendo éste el principal limitante a la diversificación productiva. Consecuentemente, también el valor producido en ambas áreas urbanas en gran proporción, se canaliza hacia afuera, por medio de la captación de las utilidades por los centros de gestión del gran capital y vía los impuestos federales y estatales; ~~constituyéndose~~, este último aspecto ^{se constituye así} ~~en~~ el principal limitante para el desarrollo del valor de uso complejo urbano. La burguesía local no tiene el poder ni la voluntad política, (por estar subordinada al gran capital), para revertir tal situación. Por tanto, no surge una "región" que luche por "sus intereses". (3)

- (2) que esto es factible de realizarse en gran parte. Nosotros suponemos (sin tener datos que respalden), que la renta del suelo no llegó aún a hacer prohibitiva la adquisición de terrenos por los sectores populares, y que éstos construyen sus casas sin grandes exigencias, de ahí que predomine la vivienda parcialmente construida.
- (3) Cfr. José L. Coraggio, "Sobre la espacialidad social y el concepto de región", El Colegio de México, 1.979.

En síntesis, Orizaba y Córdoba al tener su dinámica económica interna fuertemente restringida y condicionada (externamente) muestran una escasa o nula retroalimentación entre la actividad económica y el desarrollo del valor de uso complejo. Son áreas urbanas que no son centros de poder, económico y político, regionales, sino son parte subordinada de otros u otros. De esta manera, es de esperar que (al existir la relación entre producción y consumo), los patrones de consumo (el carácter de clase del consumo) de estas áreas urbanas difieran de las que puedan darse en ciudades que son espacios donde se dan los procesos de punta o avanzada de una sociedad capitalista; es decir, donde el capital está más plenamente desarrollado. (4)

Es preciso, también, señalar que dentro de esta generalidad especificadora para ambas ciudades, existen diferencias que pueden conducir, en el tiempo, no sólo a resultados iguales, sino también diferentes.

El que Orizaba tenga una mayor antigüedad en su desarrollo industrial le dé la característica de poseer una clase obrera de varias generaciones, clase obrera que ha, también, alcanzado un mayor nivel de desarrollo político que la cordobesa; por tanto, a diferencia de Córdoba, este nivel político obrero es un serio obstáculo para el afianzamiento de la burguesía local, (5) aunque a su vez esta misma clase obrera esté mucho mejor calificada que la de Córdoba para sustentar un proceso de desarrollo, más intenso, capitalista. Córdoba, al también basar su desarrollo industrial en relación a la agricultura regional tiene mejores

- (4) En realidad lo urbano significa analizar el espacio donde se realizan los procesos más complejos y desarrollados del capitalismo pero, estos procesos, tienen desarrollos desiguales y que se evidencian en sus resultados e concreciones: las urbes.
- (5) Me parece que el hecho de que el gobierno municipal le hubiera sido arrebatado a los sindicatos obreros por un grupo

posibilidades de diversificar su producción y, consecuentemente, de generar un desarrollo económico menos subordinado a los intereses del gran capital nacional.

b) ~~A diferencia del otro camino~~ ^{Existe un} (indirecto y deformador) que es el de clasificar a las familias en base a la vivienda (podríamos decir, de su valor de uso) consumida, para inferir de esa clasificación a las clases sociales, que es de alguna manera construir la referencia empírica de dichas clases a partir del consumo (6). ^{En cambio} nuestro camino o método de elaborar dicha referencia empírica, de acuerdo al concepto, nos permitió hacerlo de manera directa en base a los reflejos evidentes tanto de sus elementos constitutivos fundamentales, las relaciones de producción, como del elemento de diferenciación interna (de las clases) que (como proceso) es la reproducción ampliada del modo de producción capitalista y su articulación, a otros modos o formas de producción. (7)

- (5) de tecnócratas progresistas vá en el sentido de ir transfiriendo el control político de la ciudad a la burguesía local.
- (6) Es fácil mostrar el carácter deformador de este camino indirecto en cuanto a la construcción de la referencia empírica de las clases sociales. Si observamos el cuadro Nº 23 (pag. 128) vemos que la categoría del INDCAL que indica vivienda con un valor de uso igual o cercano al VUSNV (valor 1.5); es decir del mejor grupo de viviendas de acuerdo al indicador. Este conjunto de viviendas es apropiado en 32.26% por la burguesía, en 55.81% por la burocracia, en 21.18% por la pequeña burguesía, en 39.29% por los empleados, en 26.48% por los obreros, y en 10.26% por los grupos en transición. Consiguientemente, esta variedad de clases sociales hubiera sido uniformizada en un solo "grupo social", si se les clasificaba en base al valor de uso de la vivienda.
- (7) También, y dependiente de lo anterior, se introdujeron como elementos diferenciadores a la cultura (los niveles de saber e ingenio, es decir de cualificación) y a las

La ventaja [↑] más enriquecedora [→] para el conocimiento de lo social, de este método ⁽⁸⁾ parece que es bastante evidente. ~~En~~ El presente trabajo, por ejemplo, nos permite percibir diferencias en el consumo de la vivienda entre la pequeña burguesía y clase obrera de Orizaba y sus correlatos de Cardaba, que de otro modo hubieran estado ocultas, imperceptibles al análisis empírico; impercepción que también hubiera justificado la obviedad de las diferencias del consumo por clase social, es decir que sobra y basta el leer lo aparente, lo fenoménico, la apariencia del consumo (expresado en la presencia de homogeneidades al interior de un consumo heterogéneo y jerárquico) para conocer a las clases y su consumo (por lo tanto la no necesidad de un trabajo científico) y no lo inverso (que se requiere de tal trabajo científico) de primero explicar, conocer la esencia de las clases sociales y del consumo para después interpretar su manifestación fenoménica en base a una adecuada relación entre esencia y apariencia. De modo que en un caso concreto, en base a la percepción fenoménica, se pueda lograr explicar la especificidad (explicación sujeta a ser superada) o agregar algo más a lo ya conocido de tal situación concreta.

- (7) relaciones de autoridad (que se dan al interior de la unidad económica) por cuanto en base a esto surgen diversos grados de explotación y también diferentes grados de participación en la efectivización de la misma que van a reflejarse en la diferenciación interna de las clases sociales (específicamente al conjunto de asalariados).
- (8) Que consiste, en lo fundamental, en tratar de explicar la esencia a partir de ella misma con la ayuda de lo aparente y no de tratar de explicar lo esencial en base de la apariencia, del fenómeno, del dato.

Consiguientemente, relacionando las referencias empíricas tanto del valor de uso de la vivienda, como de las clases sociales así construidas nos fué posible describir empíricamente el consumo (de la vivienda) per clase social, para que en base a dicha descripción podamos tratar de analizar la pertinencia de la hipótesis respecto al carácter de clase del consumo.

El consumo (individual) se dá fuera de la actividad laboral y en términos de prácticas individuales (teniendo como unidad social básica a la familia). Son estas sus características las que han dado amplio cauce a diversos enfoques que tratan de explicarla a partir de determinaciones, ya sean de carácter psicológico e ideológico; enfatizando, por tanto, unas veces, el carácter individual del consumo (el consumo como una suma de los consumos individuales definidos por factores psicológicos tales como la utilidad, gustos, deseos, etc.), o bien, otras veces, aceptando una homogeneidad grupal en el consumo determinado por factores culturales (modos de consumo basados en modelos ideológicos (9)), teniendo, en ambos casos, a lo económico como un limitante marginal a través del ingreso (habría una concepción implícita, en estos enfoques, de que el consumo es más dependiente de lo volitivo de los agentes sociales y por tanto de que es posible de ser modificable sustantivamente por la voluntad individual o social). En realidad, el consumo autenómizado de la producción.

Por el contrario, la hipótesis del carácter de clase del consumo, que confrontamos, parte de ver que la producción se constituye (a través de las exigencias objetivas y estructurales que ésta plantea, a la reproducción de la fuerza de trabajo (10), y que luego tienden a cristalizarse en necesidades, asimi-

(9) Cada modo de consumo podría constituir un estrato social o clase social.

(10) Supra, pp. 19 - 20.

ladas por las clases sociales, necesidades que el consumo propende a satisfacer) en la determinación fundamental, aunque no la única, del movimiento real del consumo. En este sentido, las clases sociales que surgen del proceso de producción, en tanto esencialmente determinadas por las relaciones de producción (y no por la voluntad o conciencia de los hombres), deben manifestar en lo fundamental una homogeneidad en su consumo que esté reflejando el rol primordial de éste en cuanto a reproducirlas materialmente (renovación material en dos sentidos: renovación física y renovación de las capacidades humanas). El carácter de clase del consumo consiste entonces en este rol principal del consumo: la reproducción material (y ampliada) de las clases sociales. Sin embargo, siendo la clase social un ser bastante diferenciado internamente, y al existir también en la realidad del consumo los aspectos ideológicos y políticos, se espera que al interior de una misma clase se den diferentes "modos de consumo" (11), y que consecuentemente capas o fracciones de clases sociales diferentes puedan tener un mismo nivel de consumo.

Tomando como representativo del consumo en general al consumo del valor de uso de la vivienda y reconociendo las limitaciones que esto trae para el carácter general de las conclusiones que se obtengan, el análisis empírico consistió precisamente en partir de describir el consumo de los grandes conjuntos o clases sociales, para luego ir diferenciando más la referencia empírica o indicador de las clases sociales en base a otras variables, tales como rama de actividad, tamaño de empresa y número de personas que trabajen por familia, para construir indicadores de las fracciones y capas sociales; consiguientemente, a través de esta mayor diferenciación y por ende mayor homogeneización del indicador por clase social, se quería ver si podía percibirse una mayor homogeneidad o no en el consumo.

(11) F. Gedard desarrolla muy bien una explicación al respecto. Francis Gedard, Op. cit.

Los resultados en general no contradicen a la hipótesis. Desde la evidencia de una homogeneidad tendencial (cuadros N^{os} 23 y 37) donde las clases en situación jerárquica intermedia de consumo en el ordenamiento resultante parecen plantear una mayor heterogeneidad en su consumo (empleados y obreros en el caso de Orizaba y pequeña burguesía y empleados en el caso de Córdoba), aunque con una clara evidencia del sentido o inclinación preponderante de éste, hasta la sustantivamente mayor homogeneidad de dicho consumo cuando se generan mayores diferenciaciones internas en los indicadores por clase social (cuadros N^{os} 29, 33 y 35).. Todo apunta a confirmar a la teoría y no a contradecirla.

Las clases sociales situadas en el orden intermedio de consumo mejoran notablemente su homogeneidad por medio de la diferenciación interna, aunque persista cierta dispersión como en el caso de los obreros de Orizaba (12). En realidad, la amplitud de la investigación en cuanto a describir el consumo de todas las clases sociales junto a la limitación estadística por el tamaño de la muestra (me parece que las exigencias de la investigación en relación a la cuantía de los datos podía ser, en términos técnicos, adecuadamente satisfecha por un tamaño de muestra del 5%. La nuestra fué mas o menos de 1.5%) determinó que no se diferenciara internamente a las clases sociales en forma exhaustiva; por ejemplo, en relación a las fracciones.

Talvez por los problemas operativos y de recursos económicos que siempre limitan a la investigación empírica se debiera haber restringido el estudio a dos o tres clases sociales; sin embargo, no se hubiera pedido tener la visión de conjunto, visión de conjunto que a pesar de todas sus deficiencias tiene bastante relevancia para el conocimiento del consumo.

(12) En el próximo punto tocaremos más en detalle este aspecto.

Los cuadros N^{os} 30 y 31 muestran, en términos de sus referencias empíricas, que fracciones de clases diferentes pueden tener un mismo nivel de consumo (dentro de cierto rango).

El que los resultados, a pesar de las deficiencias, no estén en contradicción con lo esbozado por la teoría y el que se hubiese logrado mayor homogeneidad en el consumo por medio de construir las referencias empíricas de las fracciones y capas sociales, nos permiten inferir: 1) a pesar del ser diferenciado que es una clase social, y que ésta tenga evidentes repercusiones en su consumo, existe una cierta unidad de conjunto en el consumo. Esto se refleja en el orden de su ubicación en la totalidad (por ejemplo, el que la clase obrera de Orizaba esté en conjunto reflejando un mejor consumo que la pequeña burguesía, muestra una realidad específica que es también notoria en otros aspectos). En cambio, la clase obrera de Córdoba unitariamente evidencia un consumo inferior a la pequeña burguesía. 2) La jerarquía del consumo de cada clase en el total, parece mostrar que las clases dominantes y las capas sociales cercanas (burocracia ejecutiva, por ejemplo) asumen el mejor consumo por contraposición a los grupos en transición que en conjunto propenden a ubicarse en el último nivel. El caso de la pequeña burguesía, empleados y obreros, su ubicación no está determinada (salvo que estarán entre las clases dominantes y sus allegados y los grupos en transición), y ésta dependerá de la especificidad histórica de cada ciudad, tanto en relación a la lucha de clases como del de su estructura productiva. 3) Se columbra también la existencia de diferentes "modos de consumo" o más explicativamente de "ramificaciones complejas de consumo", al interior de cada clase social y que el abordamiento adecuado para explicarlas en lo esencial, es a partir, en la medida que se asientan en la base misma de la existencia de las fracciones y capas sociales, de la producción antes que del espacio (es decir, el valor de uso complejo urbano) e de los modelos ideológicos.

c) Orizaba y Córdoba además de las similitudes ^{que presentaban,} como: ~~no~~ tener su dinámica económica subordinada a los intereses del gran capital nacional (y tal vez multinacional); ~~no~~ tener un bajo nivel de mantenimiento o renovación de sus valores de uso complejos urbanos y una situación general de la vivienda parecida; muestran al interior de estas similitudes sustanciales diferencias (mencionadas en el punto "a").

Estas diferencias que fundamentalmente surgen del proceso histórico y las características geográficas de ambas áreas urbanas, ciertamente tendrán un rol determinante en el futuro devenir de ambas urbes.

En realidad, las similitudes, de alguna manera visibles a una observación aguda, fueron las que indujeron a realizar el estudio del consumo en ambas para verificar si dicho consumo (per clase social), ^{ya} podría también ser similar, resultado que podría haber servido de base para efectuar alguna generalización sobre el consumo en ciudades de parecidas condiciones. Sin embargo, los resultados que obtuvimos, en especial sobre la clase obrera, nos inducen a suponer que las características del consumo (de la vivienda) están muy ligadas a la historia específica de cada ciudad (13), y que es muy difícil encontrar ciudades con historias iguales o parecidas y por ende con consumos de clase similares, salve algunos espacios comunes (como la situación general de la vivienda).

(13) A guisa de ejemplo, el que actualmente se hubiese encontrado un valor de uso general de la vivienda en Córdoba, por debajo del de Orizaba (y que también, en Córdoba, a diferencia de Orizaba, se den los asentamientos irregulares ^{en} pésimas condiciones de habitabilidad), parece encontrar una adecuada respuesta en la historia del desarrollo

Aunque no se hizo (por no estar dentro de los objetivos del presente trabajo) un estudio con la profundidad debida de la historia económica y social de Córdoba y Orizaba, sin embargo, y ^{para} dar mayores luces al contenido del párrafo anterior, analizaremos comparativamente el consumo de las clases obreras orizabeña y cordobesa aunque la interpretación y explicación que se hagan cojeen debida a tal deficiencia.

A partir de la conformación porcentual en el conjunto de las clases sociales (14), la clase obrera propiamente dicha de Orizaba se muestra como el grupo social cuantitativamente más importante (35.38%) en relación a las demás, y dentro de ella los obreros calificados conforman una mayoría (8.56% más que los no calificados); en cambio, ^{en Córdoba ella} ~~la cordobesa~~ es la segunda en importancia cuantitativamente (después de "empleadas, con un 20.78%) y, aunque los obreros calificados son mayoría, lo son con apenas el 1.3% sobre los no calificados (15).

- (13) industrial más reciente, y el consiguiente fuerte crecimiento social de la población de Córdoba, que generó una fuerte presión sobre el parque de viviendas.
- (14) Valga aclarar que hablamos del conjunto de jefes de familia que conforman parte mayoritaria de la clase social. Como tanto para Orizaba y para Córdoba nos referimos a los mismos términos; la comparación es válida.
- (15) Infra, pp. 101 y 104.

Con respecto al consumo de la vivienda, la ^{clase obrera} Orizabeña, en conjunto, tiene el antepenúltimo lugar (por encima de la pequeña burguesía) con una tendencia al nivel tres de consumo y un porcentaje de concentración del 61.18% (16), mostrando también bastante heterogeneidad en su consumo. Esta heterogeneidad disminuye con la mayor diferenciación interna en fracciones y capas (cuadros Nros 29 y 33), pero mostrando los porcentajes de concentración más bajos en relación al conjunto; es decir que la homogeneización alcanzada es menor que respecto a las otras clases.

La ^{clase obrera} cordobesa, tiene el penúltimo lugar (por encima de los grupos en transición) con un nivel seis de consumo y un porcentaje de concentración del 67.71% (cuadro N° 37). Tiene una notable menor heterogeneidad que la de Orizaba. Es de esperar (para Córdoba no se realizó el proceso de diferenciación interna) que no se daría la misma situación de persistencia de cierta heterogeneidad que el caso de Orizaba.

En cuanto a la forma de apropiación de la vivienda, los obreros de Orizaba tienen el más alto porcentaje de vivienda propia (76.47% para los obreros calificados y 78.31% para los no calificados) en comparación a los bajos y medios porcentajes de la cordobesa (47.06% y 68.89% respectivamente) (17).

En resumen, el consumo de la vivienda por la clase obrera en Orizaba es sumamente superior (si nos atenemos a la información) a la de la cordobesa; hay una mayor aproximación a la obtención del valor de uso socialmente necesario.

El desarrollo del capítulo tercero, teóricamente, planteaba que la asimilación como necesidad social del valor de uso socialmente necesario y de su cristalización u objetivación dependía principalmente del nivel alcanzado por la lucha política,

(16) Cuadro N° 23

(17) Cuadros Nros 36 y 42

per la lucha de clases, por el grado de desarrollo político de los obreros y, consecuentemente, por la participación del Estado como efecto de este proceso.

Parece que el caso de Orizaba, con un antiguo proceso de industrialización y una clase obrera de varias generaciones, con un fuerte grado de desarrollo político (que tuvo^x al parecer su desembeque en la toma del aparato local del Estado), se justifica desde esa perspectiva. Por otro lado, creo que el general bajo desarrollo de las fuerzas productivas (18) (excepto de la especie de "enclaves" que son las grandes fábricas) es también un factor importante (19) para explicar que, a pesar del elemento político tan favorable (20), de la predominancia de vivienda propia en los obreros, persista un importante porcentaje de valores de uso alejados de los requerimientos del valor de uso socialmente necesario.

(18) Expresado en las formas de producción de la vivienda.

(19) En general las características enunciadas en el punto "a".

(20) Debe agregarse que la investigación engloba, en el área urbana de Orizaba, a otros municipios; por tanto, es importante notar que la intensidad de dicho desarrollo político está centrado en el municipio de Orizaba. Esto también puede ayudar a explicar la heterogeneidad persistente en el consumo de los obreros de Orizaba.