

Trayectorias sociales y acceso a la vivienda en el Valle de Chalco*

LEILA BEN AMOR Y DOMINIQUE MATHIEU

LAS PERIFERIAS POBRES de las grandes urbes de los países en vías de desarrollo han sido objeto de numerosos estudios. Algunos de ellos arrojan nueva luz sobre los sistemas de producción, tanto inmobiliario como del suelo urbano, de esas colonias periféricas; otros sobre los actores implicados en dicha producción (sector privado o estatal, aunque el papel desempeñado por la planificación urbana no haya sido abordado, seguramente por la tenaz creencia en un desarrollo “anárquico” de las colonias periféricas, ejemplo mismo de la ausencia de planificación). La autoconstrucción también ha sido ampliamente estudiada —a veces aplaudida— tanto por los “autogestionarios” como por el Banco Mundial, y también censurada como construcción barata producida por y para las clases sobreexplotadas (lo cual no deja de ser cierto, ante todo porque esta autoconstrucción va aparejada con la participación de los primeros habitantes en la edificación de los servicios y equipamientos básicos de la colonia).

Algunos estudiosos se han interesado, asimismo, por los problemas derivados de la irregularidad legal de las colonias periféricas, confundiendo por cierto con frecuencia ciudad ilegal y ciudad de pobres. Otros más insisten en simplificar la realidad de las “ciudades perdidas”, mediante denuncias periodísticas sobre el crecimiento “canceroso”, fuera de control, de las zonas urbanas que “amenazan” el perímetro urbano.

Ahora bien, el lenguaje aproximativo y “conservador” de algunos investigadores urbanos contrasta fuertemente en la actualidad con el discurso oficial. En efecto, en las últimas décadas, el crecimiento periférico ya no es considerado en México como una amenaza para el “orden” urbano; muy por el contrario, la expansión es administrada y considerada como una solución viable y barata al problema de la insuficiencia habitacional, y es incluso ensalzada por las autoridades. Así, el gobernador del Estado de México declaraba, en un discurso pronunciado en Toluca: “Nosotros, los habitantes del estado, hemos logrado ya el milagro de Nezahualcóyotl. Lo repetiremos en Chalco, Chimalhuacán y Los Reyes La

* Nuestro agradecimiento a quienes hicieron posible este trabajo: al Conseil Régional Midi-Pyrénées y al Ministère de l'Éducation Nationale, por las becas; a la CEF (DCI) —proyecto Chalco ORSTOM-UAM-X por el financiamiento de la encuesta, realizada por los autores. y, muy especialmente, nuestra gratitud para B. Lacombe.

Paz...".¹ El "milagro de Neza", municipio plenamente integrado social y espacialmente a la zona metropolitana en menos de 40 años, constituyó en efecto una experiencia capaz de convencer de la viabilidad de esta forma de crecimiento a los administradores más reticentes. Ahora bien, para los responsables de la política urbana, este milagro, esta doble integración, se halla explícitamente condicionada por la tenencia de la vivienda.

De hecho, como suele ocurrir, esta política liberal o populista de ayuda para el acceso a la vivienda propia, pretende sujetar a los nuevos propietarios al orden establecido mediante los lazos de propiedad. Dado que los vecinos pobres de las colonias periféricas en vías de constitución, se hallan efectivamente excluidos de los sistemas de ayuda para el acceso a la propiedad más formales (acceso a la vivienda pública, a los créditos), la irregularidad misma que caracteriza dichas colonias parece ser una condición necesaria para esta forma de urbanización, que reparte los costos de su viabilidad *a posteriori* entre el Estado y los nuevos propietarios. En efecto, la historia de la instalación de servicios en este tipo de colonias consiste invariablemente en una serie más o menos larga de negociaciones Estado-colonos, de compromisos y concesiones, que propician la formación de nuevas redes de clientela o simplemente sociales importantes para el Estado, siempre a la búsqueda de interlocutores. Sin subestimar la intención claramente política de cooptación, frecuentemente citada, la creación "desde arriba" de organizaciones de colonos cumple otras múltiples funciones. Primero, permite establecer rápidamente nuevos "controles", y delimitar el territorio de las normas de la colonia en construcción, que reúne grupos sociales de horizontes diversos. En el caso de los inmigrantes rurales recientes, esta "integración" rápida resulta más importante para el gobierno en cuanto que el férreo "control comunitario" se ha disgregado, cediendo su lugar a un "vacío" social.

También es necesario organizarse para la introducción de servicios. Nos atreveríamos incluso a afirmar que a veces se crea un aparente consenso en la colonia al solicitar la demanda a la administración, cuando en realidad es esta última la que orquesta la demanda. Supongamos por ejemplo que cierta dependencia gubernamental está dispuesta a otorgar a una colonia varias toneladas de cemento. La "demanda popular" optaría mayoritariamente por la edificación de un dispensario; sin embargo, la dotación de cemento resulta insuficiente, por lo que la demanda tiene que desviarse y reformularse como petición de un terreno de basquetbol (proyecto inicial de la administración, que obedece a una política de instalaciones deportivas para la colectividad, supuestamente para prevenir la delincuencia juvenil así como para inculcar una disciplina grupal). Si la colonia no aceptara la modificación, el cemento sería destinado a una colonia más "comprensiva".

Ante la incapacidad financiera de los más pobres para acceder a la vivienda "formal", y ante la incapacidad gubernamental para hacer viables, con estricto apego

¹ Citado por el Programa Especial para el Valle de Chalco, Gobierno del Estado de México. Nezahualcóyotl es un municipio mexiquense, recientemente "consolidado", cuyo nombre fue durante largo tiempo sinónimo y símbolo de suburbio pobre en la periferia urbana.

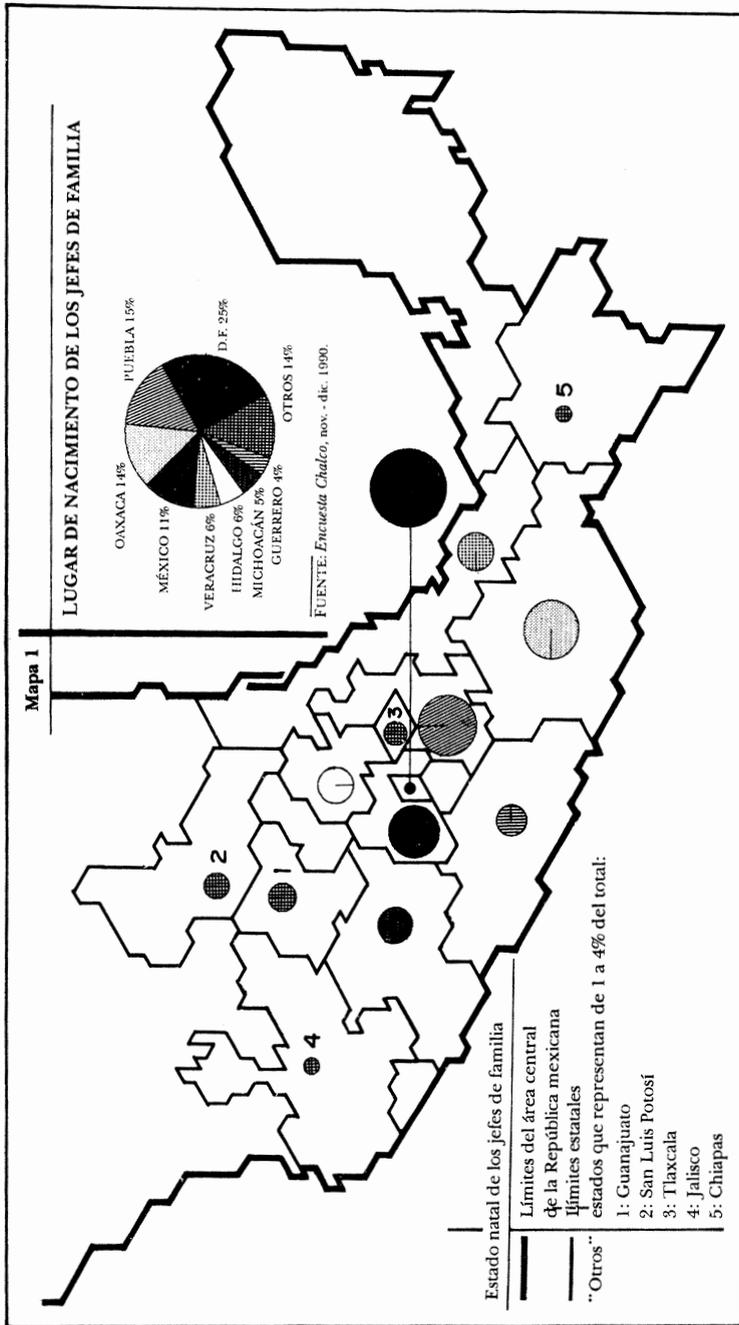
a la ley, nuevas colonias habitacionales para los excluidos, los que menos tienen, según la terminología oficial, la solución en México consiste en permitir, e incluso a veces propiciar, la ocupación ilegal de nuevos predios, cuya urbanización se realizará *a posteriori*, gracias a la participación de los primeros colonos. De manera que la espera de servicios, casi siempre larga, depende por supuesto de las posibilidades financieras del Estado y de la política de éste en materia de vivienda para los más necesitados. Depende también de las redes de clientela y, sin lugar a dudas, de la rapidez con que se integre la nueva colonia. En efecto, los nuevos habitantes deben contribuir financiera y prácticamente (proporcionando mano de obra) a la edificación de los servicios y equipamientos urbanos; las primeras aportaciones del Estado, en su caso, ocurren casi siempre una vez que se ha alcanzado cierto grado de consolidación.

La pesada carga que recae sobre los vecinos representa nuevos sacrificios para los colonos de escasos recursos. No cabe duda que la mayoría de las reventas que se realizan durante la etapa de primera consolidación, obedece a la imposibilidad de los más pobres para hacer frente a estos gastos, frecuentemente imprevistos. Para quienes logran asumirlos, esta etapa representa una primera garantía, antes aun de la adquisición de escrituras formales, que es determinante en el proceso de consolidación y mejoramiento de las colonias.

Sin embargo, no podemos considerar a la casa-habitación como un bien de consumo ordinario, pues si bien representa para las familias de escasos o medianos recursos una inversión mayor, susceptible de incrementar su valor y constituir un patrimonio, es también, como señala P. Bourdieu, “inseparable del grupo doméstico como grupo social durable y del proyecto colectivo para perpetuarlo” (P. Bourdieu, 1990). En México, por cierto, el reconocimiento político de esta dimensión del patrimonio familiar surge tempranamente en ciertos textos de política urbana, como el artículo 16 del Reglamento de Asociaciones Pro-Mejoramiento de las Colonias del Distrito Federal (1941), que estipula lo siguiente: “Al adquirir un lote o terreno que pertenece al Distrito Federal, todo colono se obliga a constituir con él el patrimonio de su familia. . .” (*apud.* A. Azuela y M. S. Cruz, 1989: 126). Se incorpora así, tal como lo señalan los autores, “el ideal de la pequeña propiedad, parte fundamental de la Revolución mexicana”. ¿Acaso la aplicación de estas políticas contradice las estrategias puestas en práctica por los nuevos vecinos de las colonias periféricas? Para comprender las estrategias más o menos explícitas que subyacen en las trayectorias espaciales y residenciales, aplicamos una encuesta en una de las zonas periféricas pobres más recientes de la ciudad de México: Chalco.

En efecto, el valle de Chalco, en el extremo sureste de la zona metropolitana (véase ubicación en el mapa 2) ha experimentado un crecimiento espectacular en los años ochenta (78 000 habitantes según el censo de 1980 y 230 000 según los resultados preliminares del de 1990 para el total del municipio).² Este desarrollo

² Las estimaciones más plausibles mencionan entre 300 000 y 500 000 habitantes en el Valle de Chalco en 1990. De acuerdo con los resultados de nuestra encuesta, 16% de las familias se instalaron en 1990, en su mayoría después del censo y, por lo tanto, no figuran en él.



suscitó el interés de los poderes públicos, que lo convirtieron en objeto predilecto de los programas de Solidaridad y de un elaborado proyecto de urbanización. Dicho crecimiento, y el afán de urbanización públicamente manifestado por las autoridades, lo convertían en una zona particularmente propicia para el estudio de los fenómenos que nos interesan.

La concepción misma del cuestionario respondía a varios objetivos:

- comprender a qué corresponde la etapa “colonias periféricas” en las trayectorias familiares;
- delimitar las características y las predisposiciones eventuales de la población que se instala;
- medir los indicadores clásicos de acceso a la vivienda propia (repliegue hacia el hogar);
- caracterizar a los grupos sociales que recurren a diversos mediadores.

Todos estos objetivos se articulaban en torno a una pregunta sencilla, que fue nuestro punto de partida: ¿quiénes vienen a instalarse a Chalco y qué los impulsa a hacerlo? ¿Qué cambios implica esta instalación? En efecto, nos pareció que las descripciones de los grupos poblacionales que se instalan en las colonias periféricas pobres de las grandes urbes como la capital mexicana —poblaciones de escasos recursos, “los que menos tienen”, según la terminología oficial—, rara vez toman en cuenta la complejidad y la trayectoria de los grupos sociales en cuestión. De hecho, éstos distan de ser poblaciones perfectamente homogéneas; de ahí la relevancia de un estudio de las estrategias desplegadas por los recién llegados, pues el alojamiento en la periferia más alejada (como es el caso de Chalco) no representa la única opción.³ Esto no implica que compartamos la idea de que esta instalación es obra de individuos en completa libertad de elegir; muy por el contrario, se halla económica y socialmente determinada; y las determinaciones económicas explican sólo parcialmente la situación real.

DESTINO: CHALCO

Las cifras relacionadas con el empleo del padre del jefe de familia (cuadro 1) muestran que la población de Chalco es esencialmente de origen campesino. ¿Cuál ha sido el recorrido de estas familias y, muy especialmente, el de los jefes de familia de origen rural? Al clasificar los lugares de nacimiento en pueblos, cabeceras municipales, pequeñas y grandes ciudades y capitales de provincia, corroboramos el origen campesino del 50% de la población estudiada, ya que 44% de los jefes de familia nacieron en pueblos o rancherías. Habría que añadir un porcentaje

³ Las otras opciones son el arrendamiento —en el centro de la ciudad, en la periferia o en cuartos de azotea— o el acceso a una vivienda de interés social subsidiada, tal como lo señala R. Coulomb en su estudio del inquilinato popular en la ciudad de México (inédito). Véase el mismo estudio para una discusión de los modelos de movilidad residencial.

Cuadro I
EMPLEO DEL JEFE DE FAMILIA SEGÚN EL EMPLEO PATERNO

Empleo del jefe de familia

Empleo paterno

	Sin empleo	Pensión	Eventual	Ambul.	Construcc.	Obrero fabril velador	Policía	Bracero	Chofero trailerero	Artesano	Empl. de restaur.	Comercio	Sector privado federal	Empl. Total	% pob.	
Desconocido	3.3%	3.3%	13.3%	6.7%	23.3%	6.7%	3.3%	-	-	26.7%	6.7%	3.3%	-	3.3%	100%	8.4%
Campesino	1.7	0.6	17.5	5.6	20.3	12.4	5.6	1.1	4.5	11.37	2.3	7.3	2.8	6.8	100	49.9
Eventual	-	-	8.7	8.7	-	8.7	17.4	-	8.7	13.0	4.3	8.7	4.3	17.4	100	6.4
Ambulante	-	14.3	-	42.9	-	-	14.3	-	-	14.3	-	-	14.3	-	100	2.0
Albáñil	8.0	-	8.0	-	32.0	12.0	-	-	8.0	20.0	-	4.0	-	8.0	100	7.3
Obrero	7.7	-	15.4	15.4	7.7	-	7.7	-	-	23.1	-	7.7	-	15.4	100	3.6
Policía	7.1	-	7.1	-	-	7.1	21.4	-	7.1	21.4	-	14.3	7.1	7.1	100	4.2
Chofero	-	-	12.5	12.5	-	-	12.5	-	25.0	25.0	-	-	12.5	-	100	2.2
Artesano	8.3	4.2	-	-	4.2	8.3	8.3	-	4.2	33.3	-	16.7	12.5	-	100	6.7
Comerciante	-	5.9	11.8	-	5.9	5.9	-	-	5.9	11.8	-	23.5	23.5	5.9	100	4.8
Sector privado	-	-	-	-	-	-	-	-	50.0	-	-	-	-	50.0	-	0.6
Empl. federal	9.1	-	9.1	9.1	9.1	9.1	9.1	-	9.1	18.2	-	9.1	9.1	-	100	3.1
pobl. total	3.1	1.4	12.8	5.9	15.9	9.5	6.7	0.6	5.6	15.9	2.0	8.1	5.0	6.4	100	

FUENTE: Encuesta Chalco, Ben Amor L., Mathieu D., Diciembre 1990.

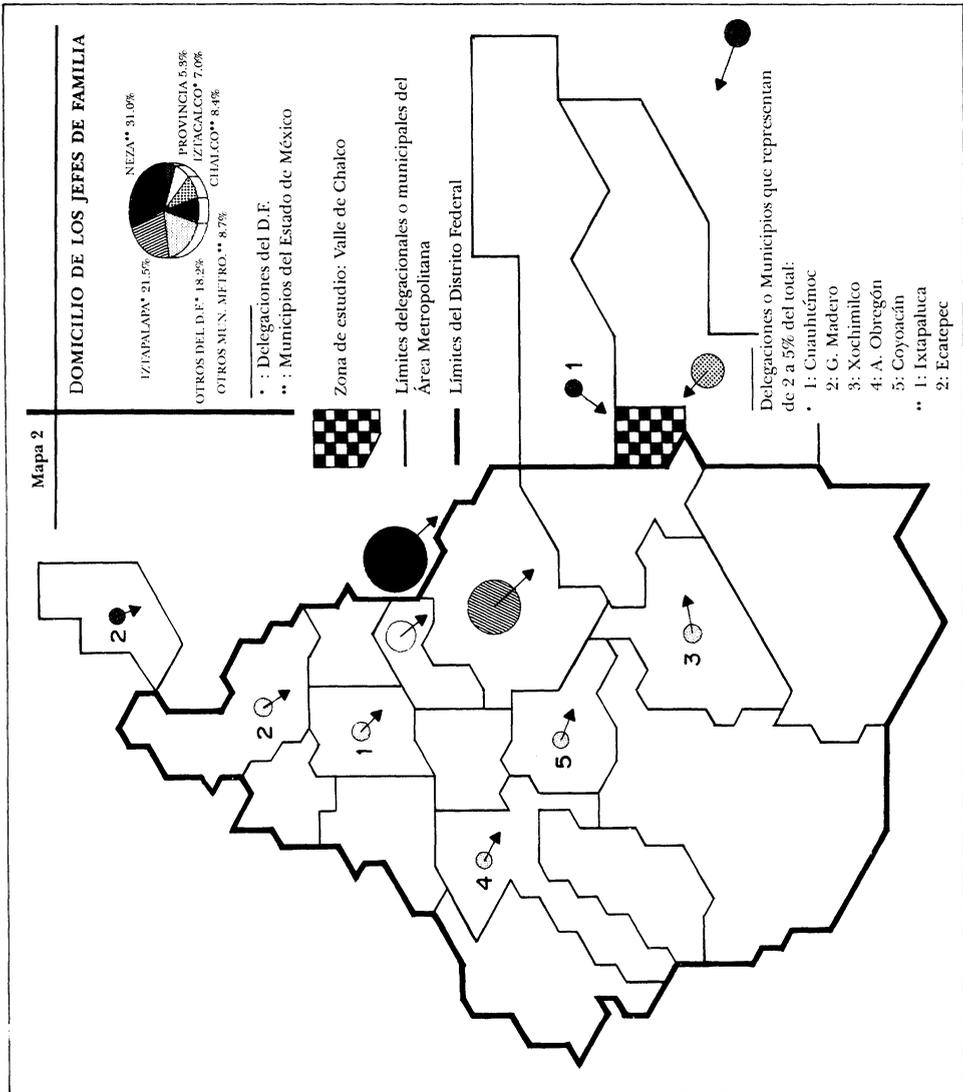
difícil de cuantificar, que es el de las personas nacidas en cabeceras municipales cuyos padres eran campesinos (18% de los jefes de familia nacieron en cabeceras o ciudades pequeñas). Finalmente, 29% nacieron en la zona urbana de la capital y 8% en las capitales de provincia (Puebla, Oaxaca, San Luis Potosí, etc.) y grandes ciudades industriales y portuarias.

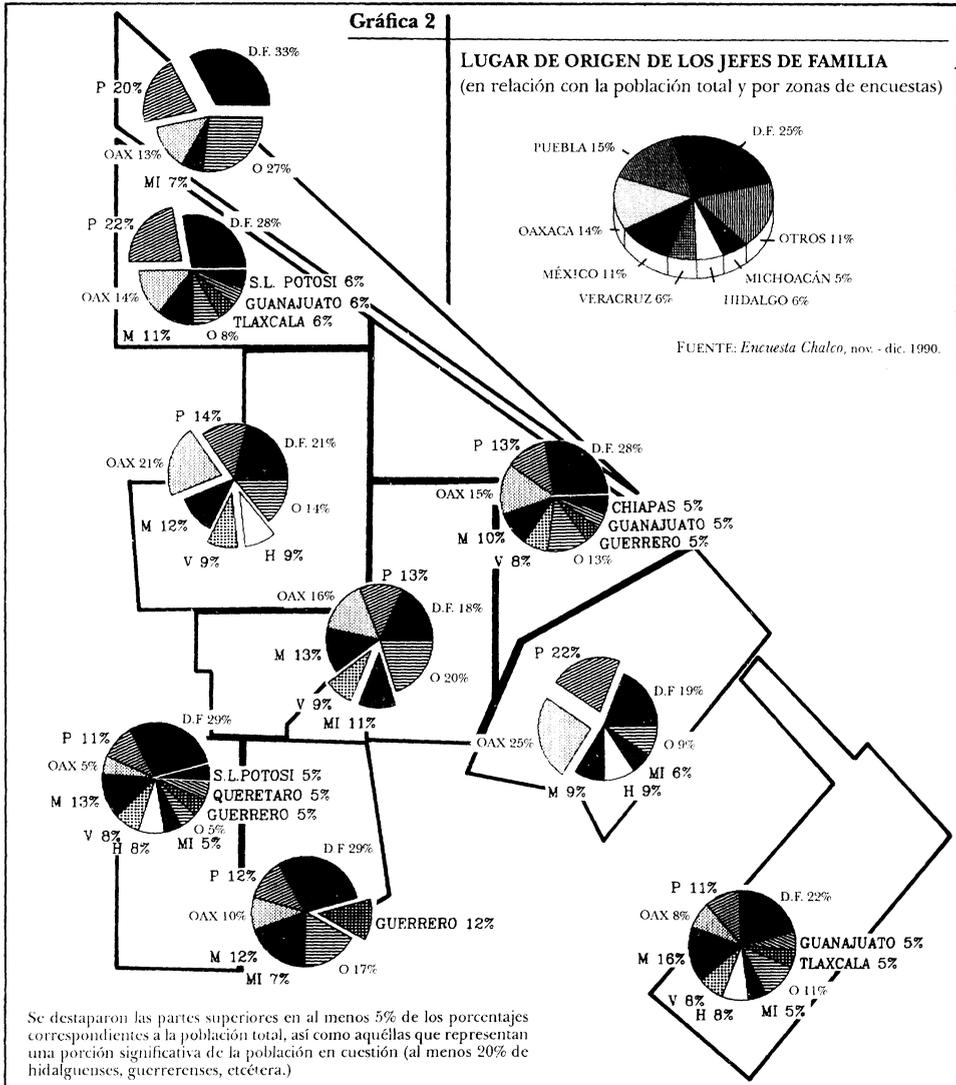
De hecho, el estudio del lugar de procedencia del jefe de familia ofrece resultados relativamente previsible, si bien marcados por ciertas ausencias, como la de Nezahualcóyotl (de donde provienen tan sólo tres jefes de familia, es decir, menos de 1% del total de la muestra), o la del vecino estado de Morelos. Subrayamos aquí la preponderancia del Distrito Federal como lugar de origen, y la importancia de los estados de inmigración tradicional del centro de la república, como son Puebla, Oaxaca y el Estado de México (el valle de Toluca o zona metropolitana), los estados de Veracruz, Hidalgo y Michoacán. Las cifras obtenidas de ciertas entidades federativas cobran plena significación gracias al análisis "regional" por colonias, donde se observan concentraciones espaciales según el lugar de origen, tal como lo veremos más adelante (ver mapa 1 y gráfica 2). Entre los jefes de familia procedentes de ciertos estados predomina el origen más netamente rural: así sucede con los nativos de Guerrero (86%), Hidalgo (80%), Oaxaca (77%), Michoacán (68%) o Veracruz (67%). En lo que se refiere a Puebla, si bien la mayoría es rural, un porcentaje ampliamente superior al de la población en su conjunto proviene de cabeceras municipales (30%) o de la capital (13%). Curiosamente, Guanajuato es un caso único, pues la mayoría de la población es originaria de cabeceras municipales (58%). En cuanto al Estado de México, el 30% nació en zona metropolitana.

El análisis del lugar de origen de la esposa del jefe de familia arroja idénticos resultados (42% nacieron en pueblos, 16% en cabeceras, 31.5% en metrópolis). Las esposas, sin embargo, provienen con mayor frecuencia del Estado de México (13%), del DF (27%), de Veracruz y Michoacán (8 y 7%), y menos de Puebla o Oaxaca. El mismo estudio muestra que los lugares de procedencia "se casan" entre sí, en especial 64% de los rurales y 60% de los metropolitanos. No obstante, relativamente pocas parejas emigraron juntas del mismo pueblo (21%) o de la misma región (9%), y sólo 17% de las parejas proviene de la zona metropolitana.

Desgraciadamente, resulta imposible establecer la siguiente etapa del recorrido de los jefes de familia o de sus esposas, pues el dato sólo fue consignado en muy contados casos (125). El análisis de esta submuestra indica que la instalación en Chalco rara vez corresponde a la llegada a la metrópoli (11% de la población de la muestra estudiada, llegó directamente de su lugar de nacimiento, incluyendo el DF). De hecho, 10% permaneció un año o menos en su residencia anterior, 19% de 2 a 3 años, 37% entre 4 y 10 años y 22% más de 10 años. La penúltima residencia, de la cual poseemos datos meramente indicativos (68 casos), es en general provinciana (29%); Nezahualcóyotl se halla débilmente representada (7%), mientras que 16% de los casos corresponden a Iztapalapa.

En general, el conjunto de los encuestados tuvo como residencia inmediatamente anterior Nezahualcóyotl (31%), Iztapalapa (22%), Iztacalco (7%), el resto





del Distrito Federal (18%), el municipio de Chalco (8%), otras colonias periféricas del Estado de México (9%) y la provincia (5%) (ver mapa 2 y gráfica 3). Algunos de estos lugares de residencia son ante todo de arrendamiento transitorio, como el centro de la ciudad o Iztacalco; otros se caracterizan por la emigración de jóvenes parejas o propietarios. 59% de los exhabitantes de Iztapalapa eran inquilinos; 60% residían en Nezahualcóyotl; 61% en el DF (sin tomar en cuenta Iztapalapa ni Iztacalco) y 80% en Iztacalco. Los jefes de familia que habitaban antes con sus padres o en una vivienda familiar provienen sobre todo de Nezahualcóyotl (30% de quienes allí vivían), de Chalco (37%), de otras colonias periféricas del Estado de México (37%) y de la provincia. Los expropietarios, poco numerosos, llegaron de provincia (26% de los provincianos eran propietarios) y de Chalco mismo (20%).

Las razones expuestas para mudarse e instalarse en Chalco son muy diversas (las dos preguntas abiertas formuladas al respecto recibieron más de 40 respuestas). Reunidas en 12 categorías, permiten entender mejor las estrategias desplegadas por las familias, las circunstancias y razones de su eventual acceso a la propiedad (véase cuadro 2). De entre los nuevos propietarios, 26 % vinieron “para tener casa propia” y porque los terrenos eran baratos, 27% para no rentar, por problemas de arrendamiento suscitados por la cantidad de hijos (9%) o porque fueron echados o desalojados, en sentido propio o figurado (9%). Los no propietarios se instalaron en el Valle de Chalco para dejar de pagar renta (17%), por haber sido expulsados (en sentido literal o por incremento excesivo de la renta; venta; desalojo gubernamental por obras, o despido, en el caso de los veladores —15%—); por necesidad (13%); para venir a cuidar una propiedad (13%) o para estar cerca de la familia (11%). Los que ya eran propietarios vinieron aquí por razones de salud, porque les gustó el lugar, por la tranquilidad o para estar cerca de sus lugares de trabajo (39%), y 12% porque no tenían trabajo o porque querían vivir en la capital (tal es el caso, esencialmente, de los campesinos).

Cuadro 2
MOTIVOS DE INSTALACIÓN EN CHALCO

Motivos	Acceso a la vivienda propia			Porcentaje de la población total
	No propietario	Nuevos propietarios	Siempre propietarios	
Nacidos en Chalco	—	—	6.1	0.6
Rentas excesivas	17.4	27.2	6.1	24.2
Desalojo/Expropiación	15.2	8.5	6.1	9.1
Demasiados hijos	4.3	8.8	3.3	7.7
Cuidado de una casa	13.0	1.5	3.0	3.1
Para estar en la ciudad	2.2	4.8	12.1	5.1
Para ser propietarios	2.2	25.7	12.1	21.4
Por necesidad	13.0	5.5	—	6.0
Para estar cerca de la familia	10.9	2.9	3.0	4.1
Para ser independientes	6.5	5.1	6.1	5.4
Recibieron el terreno	6.5	2.2	3.0	2.8
Les gustó el lugar	8.7	7.4	39.4	10.5
Total	100	100	100	—
% de la pobl. total	13.6	77.1	9.3	—

FUENTE: *Encuesta Chalco*. Ben Amor L., Mathieu D., dic. de 1990.

La instalación es considerada definitiva, no transitoria: 77% de las familias no piensan mudarse de nuevo, ya sea porque no pueden (rentas demasiado elevadas, familias demasiado numerosas, etc.: 24%), o porque no quieren (56%), porque “allí es su casa” (31%) o porque “les gusta” (11%). El deseo de cambiar fue expresado por los actuales no-propietarios (52% quisieran mudarse, mientras que el mismo deseo sólo representa 15% del total), en tanto que la negativa o la certeza de no cambiar corresponde más bien a los nuevos propietarios (86%) y, en menor medida, a los ex propietarios (67%). El sitio de instalación fue escogido sobre todo en función del bajo precio del terreno (41%), o porque el lugar les gustó (11%). También jugó un papel importante el consejo de conocidos o familiares que ya vivían allí y a los que deseaban acercarse. Así, 32% de las familias se enteraron de que había terrenos en venta a través de parientes, 11% a través de amigos y 10% por casualidad, 8% lo supieron a través del radio, folletos, vendedores —ejidatarios— o algún medio equivalente.

El acceso a la propiedad, razón mencionada en la cuarta parte de los casos, representa de hecho la característica esencial de la población estudiada. Mientras que 91% de las familias encuestadas no eran propietarias de su vivienda anterior, ahora 86% lo son, y 77% accedieron a la propiedad. Esta cifra resulta aún más impresionante en el caso de los ex inquilinos, 88% de los cuales son propietarios por vez primera (véase cuadro 3), así como en el caso de los que vivían con su familia (o “arrimados”), que se convirtieron en propietarios en un 81%. Estos dos grupos, netamente diferenciados, podrían ser considerados representativos de la población total, pues constituyen un 71%. Al menos resultan representativos de la población de nuevos propietarios, entre los que presentan algunas diferencias. Los ex inquilinos presentan con mayor frecuencia un origen rural, mientras que

entre los que vivían “arrimados” predomina el origen metropolitano (36%). La población de “ex arrimados” es mucho más joven (41% tienen menos de 29 años) que la de los ex inquilinos (12.9% tienen menos de 29 años). Estos dos elementos introducen diferencias en cuanto a la recurrencia de la ayuda familiar, por ejemplo, o a la transformación de las prácticas estudiadas (véase más adelante).

Cuadro 3
ACCESO A LA VIVIENDA PROPIA

Tenencia anterior	Tenencia actual					%de la pobl.
	Inquilino	Cuidador	Préstamo	Padres	Propiedad	
Inquilino	2.6%	5.2%	4.1%	—	88.1%	54.6%
Cuidador	—	18.8	6.3	—	75.0	4.5
Préstamo	—	16.7	—	—	83.3	3.4
Padres	2.0	13.1	4.0	—	80.8	27.9
Propiedad	—	—	—	2.9	97.1	9.6
%de la pobl. total	2.0	7.8	3.6	0.3	86.3	—

FUENTE: *Encuesta Chalco*. Ben Amor L., Mathieu D., dic. de 1990.

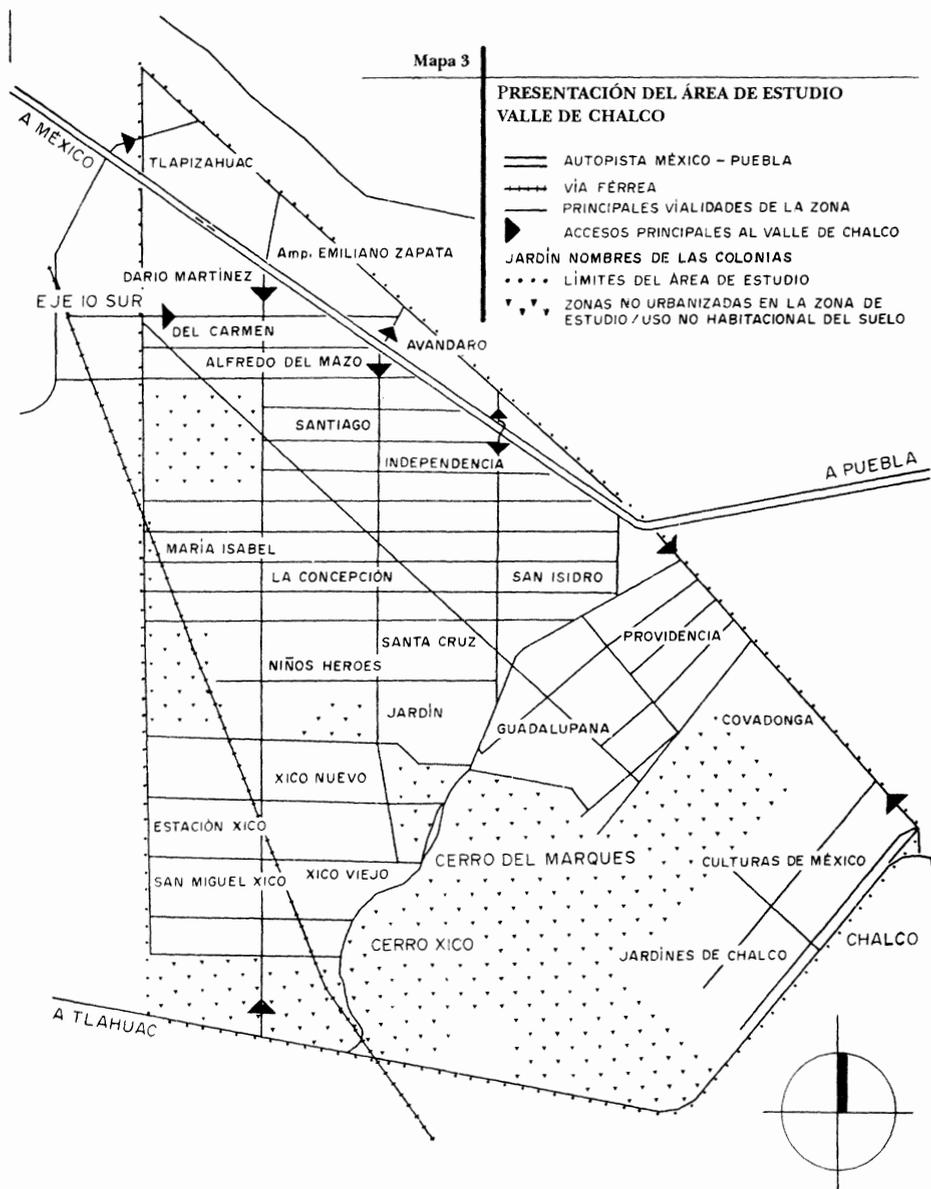
De hecho, las cifras obtenidas hacen considerar la instalación en Chalco como el momento del primer acceso a la propiedad. Por lo demás, aparecen ciertos fenómenos característicos de los suburbios de pequeños propietarios, desde las facilidades de pago en abonos, que condicionan la elección de la colonia, hasta las ineludibles privaciones o sacrificios o el repliegue hacia el hogar, que retomaremos más adelante. ¿Serán éstos los únicos puntos de comparación? ¿No habrá uno o varios perfiles de nuevos propietarios, correspondientes tal vez a la distinción ex inquilinos/ex “arrimados” o, más precisamente, a perfiles sociales y demográficos particulares? ¿No existirán acaso estrategias propias de cada grupo: estrategias de “ascetismo”, para algunos, para otros, al contrario, estrategias de apertura?

Para comprender los perfiles y las estrategias de quienes acceden a una vivienda propia, nos pareció indispensable elaborar previamente un cuadro social de la población estudiada, ya que el contraste permite captar mejor la especificidad. De ahí la descripción siguiente y el análisis de las trayectorias y estrategias que de ella derivan.

TRAYECTORIAS SOCIALES

Dentro del ciclo de vida de las familias, la instalación en Chalco corresponde a una etapa por así decirlo, previsible, pese a sus especificidades. En efecto, vienen al Valle sobre todo familias,⁴ más bien jóvenes y numerosas: 34% de ellas tienen

⁴ Sólo 1% de los jefes de familia son solteros. No tomamos en cuenta, claro está, a los solteros que viven en casa de otros jefes de familia o, eventualmente, en un mismo terreno.



más de 5 hijos y 12% más de 7, con un promedio de 3.9 hijos por familia; 63% del total de quienes acceden a la propiedad tienen entre 3 y 7 hijos.⁵ En general, las familias más jóvenes —tomando la edad del jefe como parámetro—, que son también las que menos hijos tienen, se hallan relativamente menos representadas entre los nuevos propietarios (25% de los 15-19, 61% de los 20-24, 77% de los 25-29 años: 75%, 39% y 21% respectivamente no son ni han sido nunca propietarios). Los jefes de familia de entre 30 y 39 años son quienes mayoritariamente acceden a la propiedad por vez primera (83% y 86%) y representan buena parte de los nuevos propietarios (41% del total). Un segundo grupo, netamente distinto del anterior, está conformado por parejas recientes, que cuentan con vivienda por vez primera, y que ya hemos mencionado. Este grupo está compuesto por jóvenes (23.5% de los jefes de familia y 39% de sus esposas tienen menos de 29 años), cuyo lugar de residencia inmediatamente anterior era el domicilio familiar (28% de los casos) y cuyo estatus actual es muy variable (propietarios, sí, pero también familias que ocupan una casa prestada, que la cuidan, que la recibieron de un pariente, etc.). Finalmente, los vecinos de más edad (10% de los jefes de familia tienen más de 55 años) constituyen una categoría digna de consideración, subdividida en residentes más antiguos, cuyo perfil anterior se acerca a alguno de los ya mencionados, y en nuevos residentes, con grupos domésticos muy numerosos (nietos incluidos). En esta categoría entra buena parte de los ex propietarios.

Quedan así esbozados tres grandes grupos, que corresponden a etapas bien definidas del ciclo familiar y cuyo punto común podría ser la dificultad económica, vinculada con el tamaño de las familias y característica de la pareja recién constituida. No obstante, este dato dista de haber sido verificado, y debe relacionarse con el “grado de acumulación” de las familias. Las razones compartidas de instalación en el Valle revelan además una voluntad de posesión y un rechazo hacia las precarias condiciones de arrendamiento⁶ (véase más abajo), que podrían ser consideradas características determinantes.

Todas las familias pertenecen a un medio social más bien popular (77% carecen de calificación laboral), popular “tradicional” (intendentes, jardineros, peones, vendedores ambulantes, lavanderas, ayudantes de artesano, etc.: 19%) u obrero (10% de los jefes de familia trabajan en fábrica). La presencia de estratos medios tradicionales —comerciantes y artesanos— dista de ser desdeñable, pues los maestros artesanos y los comerciantes fijos representan 11% de la muestra.

La categorización del empleo hace evidente la preponderancia de los oficios del ramo de la construcción y de los artesanos (que representan ambos 16%) y la importancia de los empleos eventuales o domésticos (13%) (véase cuadro 4). No se trata, sin embargo, de los más desprotegidos, pese a la elevada proporción de jefes

⁵ Los propietarios que continuaron siéndolo tienen familias aún más numerosas: 48.5% tienen entre 5 y 7 hijos y 15.2% entre 8 y 15.

⁶ Lo precario de la situación actual no se oculta ni se ignora, sino que se soporta con la esperanza completamente práctica de ver llegar una mejoría, esperanza fundada ante todo en las acciones gubernamentales.

Cuadro 4
EMPLEO DEL JEFE DE FAMILIA Y ESTATUS EN EL OFICIO

Empleo	No definido	Estatus en el oficio					Total	% de la pobl. total
		Ayudantes*	Obreros*	Empleados	Maestros	"Ejecutivos"		
Desempleado	80.0%	6.7%	13.3%	—	—	100%	3.1%	
Pensionado	60.0	20.0	20.0	—	—	100	1.4	
Sin calificación, eventuales**	—	95.7	4.3	—	—	100	12.8	
Vendedores y servicios ambulantes	—	95.2	4.8	—	—	100	5.9	
Obreros de la construcción	—	50.9	43.9	—	5.3	100	15.9	
Obreros de fábrica o taller	—	8.1	91.2	—	—	100	9.5	
Policías, veladores	—	16.7	83.3	—	—	100	6.7	
Braccros	50	—	50	—	—	100	0.6	
Choferes autobús, pesero, taxi y traileros	—	—	95.0	—	5.0	100	5.6	
Artisanos	1.8	22.8	42.1	—	33.2	100	15.9	
Empl. de restaurante	—	42.9	—	57.1	—	100	2.0	
Comerciantes, puesto y tienda	3.4	6.9	37.9	—	51.7*	100	8.1	
Empl. del sector privado	—	5.6	—	55.6	—	100	5.0	
Empleados de gobierno	—	30.4	21.7	39.1	—	100	6.4	
% de la población total	3.6	36.3	40.5	6.4	10.6	100	—	

FUENTE: *Encuesta Chalco*. Ben Amor L., Mathieu D., Diciembre de 1990.

* El estatus representa grados de calificación laboral: "Ayudantes" incluye a los aprendices, a los asistentes (sobre todo a los asistentes de albañiles) y todos los que no tienen ninguna calificación laboral. "Obreros" agrupa a todos aquellos que poseen cierto grado de capacitación y/o cierto capital, entre otro los policías los veladores, los choferes, los traileros, los comerciantes del mercado, los obreros fabriles —excepto los eventuales— y los artesanos. Por "maestros" se entiende maestros artesanos y comerciantes con local propio. Los "ejecutivos" son supervisores, agentes de comercio y "ejecutivos".

** "Eventuales" incluye, además de los trabajadores por día —agrícolas u otros— a los jardineros, sirvientas y lavanderas.

de familia que carecen de capacitación (36%): en efecto, predominan los obreros y los obreros-artesanos poseedores de cierta habilidad específica (incluyendo policías, camioneros, choferes, etc.). Esta categoría, que comprende también a los comerciantes que tienen un puesto en el mercado y reúne a todos los jefes de familia que gozan de calificación o de un pequeño capital monetario, representa el 41% de la población estudiada. Esta población tendría por característica la posesión de un capital técnico seguro (albañiles y artesanos), a falta de un capital económico (comerciantes) o escolar (agentes de comercio y otros ejecutivos). Tal vez podríamos adelantar la hipótesis de que la instalación en Chalco se da más frecuentemente entre albañiles y artesanos calificados, cuyas predisposiciones técnicas se inclinan hacia la autoconstrucción. Así permiten imaginarlo las cifras obtenidas en cuanto a contratación de los servicios de un albañil: 90% de los aprendices de albañil, 58% de los aprendices artesanos y 92% de los obreros-albañiles construyeron su vivienda solos o con la ayuda de parientes, compadres y amigos.

La amplia representación de categorías de empleo "tradicionales", explica quizá parcialmente que en la mayoría de los casos (52%) la subsistencia de la familia dependa de un salario o ingreso único. Existen dos empleos por casa en 28% de los casos y 3 en 14%; empleos casi siempre de la esposa, de hijos adultos o adolescentes, y sobre todo de otros miembros de la familia: padres, hermanos y hermanas, primos o ahijados. En efecto, dentro de una misma casa o terreno vive cierto número de personas ajenas a la familia "nuclear" (al menos una persona en 31% de los casos). De hecho, los ingresos de uno o dos empleos por familia, hacen vivir en promedio a 6.15 habitantes, y hay un mínimo de tres hijos por casa en 64% de los casos. Cabe señalar que, lógicamente, el número de empleos/casa aumenta proporcionalmente al incremento del número de residentes y del número de hijos.

El estudio de la evolución del empleo muestra cierta tasa de reproducción del mismo, tasa previsible en el caso de los empleos de capital técnico y otros ramos tradicionales, donde el aprendizaje es el principal modo de capacitación. Así, un tercio de los hijos de artesanos son artesanos, la cuarta parte de los hijos de choferes son choferes. También heredan el oficio de sus padres los vendedores ambulantes y los policías (véase cuadro 1). Estas cifras son, claro está, indicativas, en vista de los bajos porcentajes de empleos "paternos" no-campesinos: la mayoría de los jefes de familia son, como ya lo hemos visto y como era de esperarse, de origen campesino inmediato (50%).⁷ Los hijos de campesinos encontraron empleo esencialmente en el ramo de la construcción (20%), o bien ocupan trabajos no calificados (18%) o de fábrica/taller. Por lo demás, representan 63% de los trabajadores de la construcción, 65% de los obreros de fábrica o taller y 67% de los peones, jardineros y empleados domésticos. Sin tomar en cuenta a los hijos de campesinos y comerciantes, y tal vez también de ciertos artesanos, predominan

⁷ Es decir, cuyo padre es o fue siempre campesino. Cierta cantidad de padres de familia emigró, abandonando la agricultura por la construcción o convirtiéndose en peones, y fueron censados en la rúbrica de su actividad actual.

estabilidad y reproducción intergeneracionales, quizá debido a la predominancia de los oficios cuyo modo de capacitación es tradicional.

En efecto, los jefes de familia no adquirieron sus conocimientos profesionales yendo a la escuela: el grado de escolaridad sigue siendo bajo, aunque supera al de los padres (13% no fue a la escuela, 44% no terminó la primaria, 32% llegaron a sexto año y 12% tiene la secundaria). Comparado con el de la generación anterior, el número de analfabetas es reducido: eran analfabetas 45% de los padres de jefes de familia y 59% de las madres, y 76% y 81% respectivamente nunca fueron a la escuela. Pues bien, los jefes de familia que respondieron a la encuesta poseen mayor escolaridad que sus progenitores, aun si conservan más o menos los mismos oficios (excepto los hijos de campesinos) y el mismo estatus social. El grado de escolaridad constituye no obstante un indicador bastante fiable de relativa posición social, puesto que los menos escolarizados son también los más pobres (véase más adelante) y los de menor grado de capacitación.

El “estatus social”, medido a partir del dominio del oficio —ayudantes, aprendices sin capacitación, vendedores ambulantes (36%); obreros, obreros calificados, choferes, etc. (41%); empleados del sector público y privado (7%); maestros-artesanos y negociantes/comerciantes con local (11%); supervisores ejecutivos (3%)—, no permite evaluar con precisión la riqueza de los encuestados.⁸ Elaboramos pues una variable compuesta que establece grados de acumulación —y no de riqueza— de acuerdo con la posesión o carencia de ciertos bienes. Estos grados de acumulación deben ser interpretados tomando en cuenta la antigüedad de instalación y la edad del jefe de familia (véase cuadro 7). No obstante, permiten establecer distinciones más sutiles entre grupos: la “clase media” está constituida por familias que tienen televisión y estufa (30% de los casos) más “cuarto de baño” (24%) (véase cuadro 6). Los más ricos son aquellos que poseen a la vez automóvil, lavadora de ropa, baño, televisión, etc. (7%), y los más pobres los que no tienen televisión (13%). La distinción entre poseedores de lavadora y poseedores de automóvil hace evidente estrategias y prácticas relativamente diferentes (véase más adelante). Los empleados y los ejecutivos, por ejemplo, parecen más propensos a invertir en una lavadora: 26% de los primeros y casi un tercio de los segundos, poseen lavadora y baño, además de televisión (15% de la población total goza de los tres, y el 30% tiene lavadora). Esto los distingue de aquéllos cuya primera compra importante será el automóvil: quienes lo han adquirido antes de “lo demás”, son esencialmente obreros fabriles, transportistas y policías, cuyo comportamiento resulta por cierto ligeramente más tradicional (véase esquema del análisis de correspondencia “Tradicionales y modernos”). Los más ricos son, claro está, los comerciantes y los maestros-artesanos: 26% de ellos lo tienen “todo”, así como el 22% de los ejecutivos (véase cuadro 6).

⁸ Debido, entre otras razones, a la vaguedad propiciada por algunos encuestados. Los “empleos” ilegales, la fayuca y la inmigración temporal se hallan evidentemente subrepresentados (sólo se censó un 2.7%). El mercado negro en particular se halla diseminado entre las diversas categorías de comerciantes, según las respuestas dadas. De la misma manera, los datos relativos a cierto número de “obreros” y “albañiles” fueron considerados poco fiables y quedaron por lo tanto excluidos del análisis.

Cuadro 6
ACUMULACIÓN SEGÚN EL ESTATUS EN EL OFICIO

Estatus	Acumulación*					Total	% de la pobl. total
	Radio/Estufa	Televisión	Lavadora	Automóvil	Todo		
Ayudantes	24.2%	54.7%	17.2%	2.3%	1.6%	100%	37.3
Obreros	8.3	61.8	23.6	2.1	4.2	100	42.0
Empeados	—	65.2	34.8	—	—	100	6.7
Maestros	2.6	30.8	25.6	15.4	25.6	100	11.4
Ejecutivos	—	22.6	44.4	11.1	22.2	100	2.6
% pobl. total	12.6	53.6	23.5	3.6	6.7	100	—

FUENTE: *Encuesta Chalco*. Ben Amor L., Dic. 1990.

* Los once grados de acumulación utilizados (posesión de radio, estufa, televisión, lavadora, automóvil, considerados por grupos, en particular a partir de la posesión de un "cuarto de baño") fueron reducidos aquí a cinco: *radio/estufa* reúne a todos aquellos que no tienen nada y a quienes tienen un radio, una estufa o ambos; *televisión* a quienes poseen televisión y estufa; *lavadora* a quienes además tienen lavadora; *automóvil* a quienes poseen televisión, estufa y automóvil; *todo* a quienes gozan de todos los bienes utilizados como indicadores, excepto el radio (opcional).

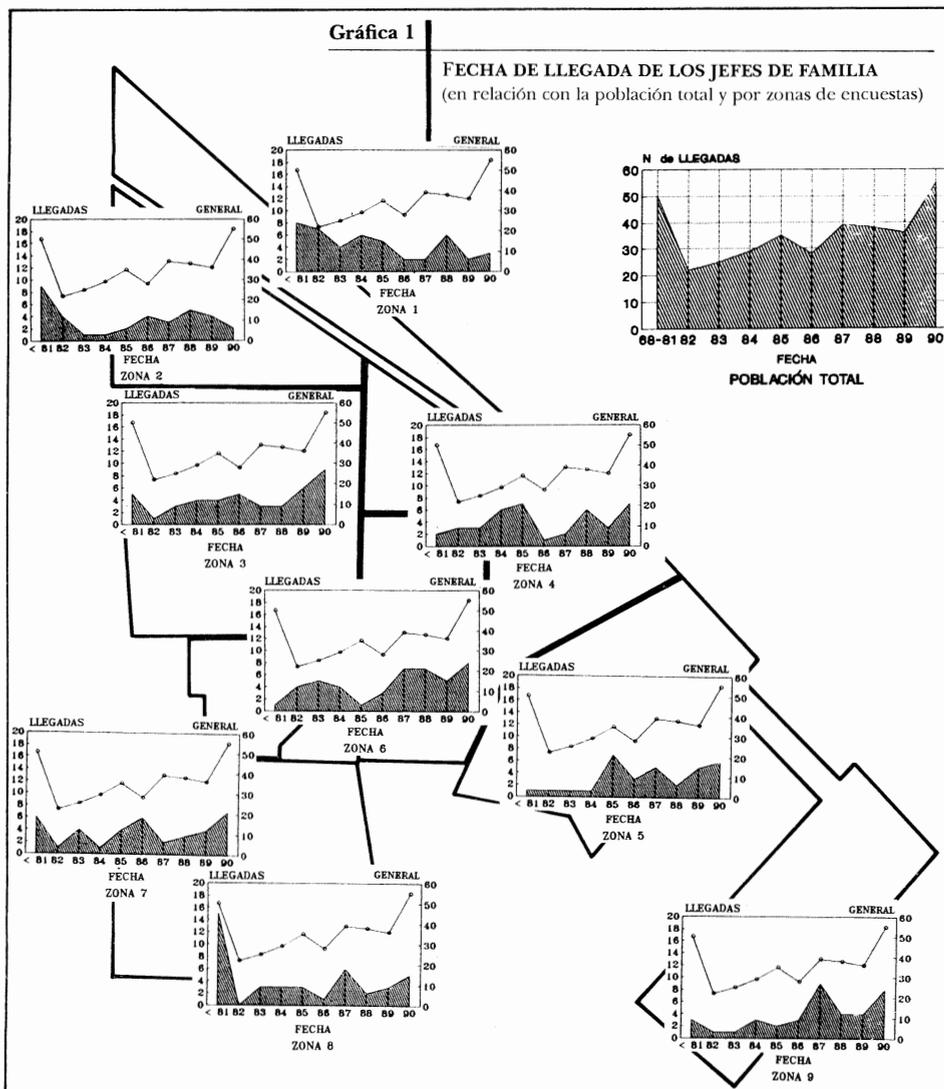
Cuadro 7
GRADOS DE ACUMULACIÓN SEGÚN LA EDAD DEL JEFE DE FAMILIA

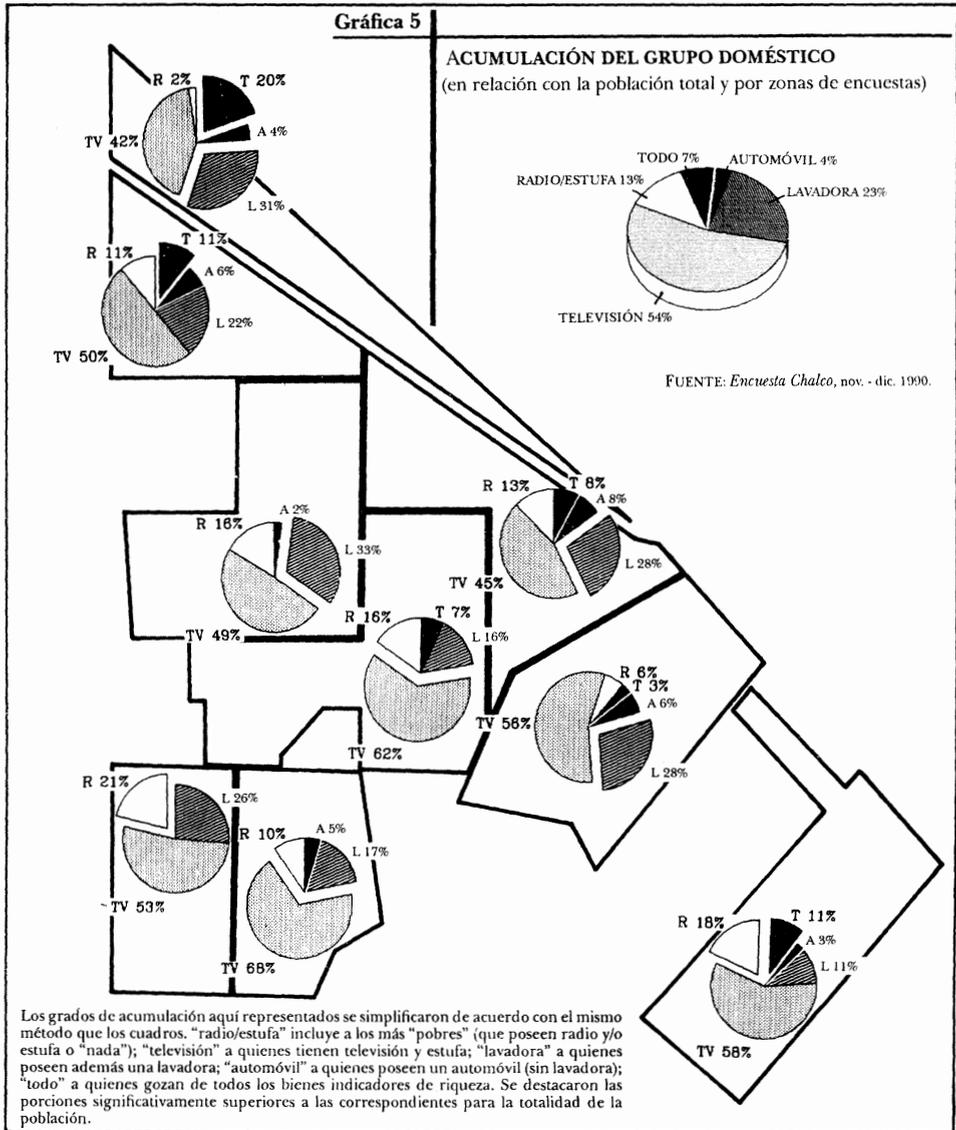
Edad del jefe de familia	Acumulación*					Total	% de la Pobl. total
	Radio/Estufa	Televisión	Lavadora	Automóvil	Todo		
15-29 años	13.1%	64.3%	14.3%	4.8%	3.6%	23.5%	
30-49 años	13.3	51.0	25.2	3.8	6.7	58.7	
+ de 50 años	9.4	48.4	29.7	1.6	10.9	17.9	
% de la pobl. total	12.6	53.6	23.5	3.6	6.7	—	

FUENTE: *Encuesta Chalco*. Ben Amor L., Mathieu D., Dic. 1990.

* Los grados de acumulación fueron simplificados según el método descrito en la nota del cuadro 6.

El grado de acumulación más elevado coincide también con la instalación más antigua (véanse gráficas 1 y 5): 23% de los "más ricos" llegaron al Valle antes de 1981, y en total, 59% antes de 1984, es decir, antes que la mayoría de los vecinos. Por el contrario, los grados de acumulación medios y bajos aparecen entre los recién llegados: los "más pobres" ("nada", radio o estufa) se instalaron, en el 66% de los casos, después de 1987. Existe sin duda un fenómeno de acumulación progresiva, y la instalación en el Valle de Chalco va acompañada en cierta medida por adquisiciones, eventualmente después de una fase de venta/pérdida. Tal es el caso del automóvil, que 8% de los colonos tuvo que vender. Los bienes menos costosos (televisión o lavadora) fueron adquiridos, al contrario, en fecha reciente: 23% de las familias acaban de comprar una televisión, una vez instaladas en Chalco, y el 11% una lavadora. Indudablemente existe relación entre estas adquisiciones/pérdidas y la compra del terreno y posterior construcción (la venta





del vehículo pudo servir para financiar las compras, y las adquisiciones posteriores obedecen eventualmente a la voluntad de equiparse así como al ahorro de la renta). Sólo los que ya eran propietarios desde antes no tuvieron que vender el automóvil (21% lo conservaron) o lo adquirieron (9%). Son también los más ricos (24% de los expropietarios lo tienen “todo”). Por su parte, los actuales no propietarios son los más pobres: 17% no tienen televisión y 40% sólo tienen televisión y estufa.

¿CON O SIN RECURSOS?

Hemos señalado ya que la posesión de algunos bienes clave, como son la lavadora o el automóvil, deslinda grupos relativamente contrapuestos que hemos intentado identificar con mayor precisión, recurriendo a ciertos procedimientos de análisis, entre ellos el análisis factorial de las correspondencias. En efecto, éste permite destacar la existencia de distintos grupos sociales que llegaron a instalarse en el Valle de Chalco, caracterizados tanto por sus posesiones como por el tipo de opciones disponibles en materia de salud o alojamiento y por sus prácticas sociales. En aras de facilitar la lectura de los esquemas, simplificamos las variables “transformaciones de prácticas sociales”, convirtiendo el “repliegue hacia el hogar” o la “extraversión” en los ejes determinantes. Efectivamente, este tipo de análisis factorial, así como su representación, traduce la proximidad estadística en proximidad geométrica, pues las contribuciones de cada categoría de variables se trasladan a un espacio multidimensional definido por ejes (factores). Dado que el “repliegue hacia el hogar” se halla íntimamente vinculado, por un lado, con el acceso a la tenencia de la vivienda y, por el otro, con el grado de acumulación, generando repercusiones sobre todas las “prácticas”, era natural convertirlo en factor para cierto número de análisis.

En efecto, el análisis de las transformaciones de las prácticas, según apreciaciones de los encuestados mismos, subraya claramente el “repliegue hacia el hogar”, que afecta a 63% de los jefes de familia y a 69% de las mujeres. Convertido en indicador, el “repliegue” se halla compuesto por diversas variables: práctica de la “talacha”, asistencia a juntas, paseos dominicales, visitas. El incremento en las dos primeras variables significa a nuestro entender repliegue hacia el hogar y defensa del nuevo patrimonio. En particular, la asistencia a las juntas de vecinos se halla condicionada por el interés consciente de los propietarios que buscan ante todo obtener servicios y otras “ventajas” relativas a la vivienda, por lo que, al menos en este caso, no constituye un indicio de “apertura” hacia el mundo o de acceso a la plena ciudadanía. Baste como prueba el cese inmediato de las juntas en cuanto el objetivo inicial es alcanzado.

De entre los grupos de individuos que aparecen en una representación sobre un espacio bidimensional, conservamos no necesariamente los más importantes

en términos efectivos, sino aquellos que nos parecieron sociológicamente significativos en el contexto de Chalco: identificamos sucesivamente el grupo de los “modernos”, muy peculiar; el de los “más pobres”, fuertemente caracterizado, y el de los “nuevos propietarios”, categoría clave y mayoritaria.

El estudio del esquema de correspondencias núm. 1 (moderno *vs.* tradicional) hace patente la existencia de una auténtica “clase sobre el papel” que sólo aparece en filigrana en el análisis de cruzamiento de datos: la clase de los “modernos”, a la que se oponen tanto pobres como “tradicionales”. Los modernos tienden por supuesto a la riqueza: comerciantes, ejecutivos, empleados y propietarios de lavadora. Presentan alto grado de escolaridad y son religiosamente menos practicantes que el promedio. Sus esposas trabajan (un tercio de las esposas de ejecutivos, 22% de las esposas de empleados y 21% de las esposas de comerciantes frente a 18% de la población total). Han consultado alguna vez a un psicólogo (26% de los más ricos frente a 12% de la población total), a un médico especialista (10%, 6% de la población total); han acudido a un arquitecto (26% de los más ricos contrataron uno, frente a 5% de la población total); a un albañil (96% de los más ricos, 68% de los empleados, 57% de los propietarios de lavadora) y, eventualmente, a un abogado. Son también los más dados a consultar a un curandero o los que más espontáneamente admiten haberlo hecho (36% de los más ricos y 23% de los propietarios de lavadora declaran haber contratado los servicios de un curandero, frente a 18% de la población).⁹

De entre los modernos, los propietarios de lavadora se sienten mayormente afectados por el “repliegue hacia el hogar”: 76% se hallan “en repliegue” (45% en “repliegue notorio”). Reciben menos visitas, pasean menos (46% y 56% de esta categoría lo hacen “menos”) y ven menos televisión, aunque se esfuerzan por seguir practicando algún deporte. Por lo demás, declaran casi unánimemente dedicarse más a la “talacha” desde que viven en Chalco (80% hacen “más talacha”) y participan muy activamente en las juntas de vecinos (61% acude a ellas con mayor frecuencia). Coinciden en esto con los demás “modernos”, más ricos pero igualmente comprometidos con las juntas (64% van más que antes de residir en Chalco). Estos últimos, sin embargo, seguramente por ser propietarios de un automóvil, pasean tanto como antes (41%), siguen haciendo el mismo número de visitas (41%) y hasta ven más televisión, probablemente debido a que tienen más tiempo libre y mayor edad (los más “ricos” son los más viejos).

Mientras que los modernos y los ricos se caracterizan por una sobreabundancia de actividades y opciones de vida, los más pobres se caracterizan por la falta de ellas, lo que no resulta sorprendente, dado el costo de las actividades y lo inaccesi-

⁹ El temor al juicio ajeno induce a negar el hecho de haber consultado a un curandero, e impide evaluar correctamente el fenómeno. La escolaridad de quienes admiten haber recurrido a él constituye un buen indicio de esta subevaluación: son analfabetas o dejaron inconclusa la primaria (23% y 22% respondieron afirmativamente) o tienen estudios de bachillerato o más (30% de ellos han visitado a un curandero). Las personas con escolaridad “media” no lo hacen y, sobre todo, no lo reconocen, probablemente por conformismo. Cabe mencionar que muchos pusieron como pretexto el alto costo de los tratamientos.

ble de las opciones, lo que trae como consecuencia una ausencia de cambios, pero también ausencia de opciones de alojamiento y salud.

En efecto, los pobres recurren menos que cualquier otro grupo al apoyo institucional o personal, porque tienen menores recursos, redes amistosas menos amplias, marcada ausencia de conocidos y compadres (82% de los más pobres son de origen provinciano y representan, junto con los “propietarios de televisión”, a la casi totalidad de los jefes de familia de origen rural) o viven lejos de la ciudad. Estas son algunas de las razones presentadas de la “ausencia de opciones”, que delatan sobre todo la imposibilidad de inversiones financieras o sociales (redes de apoyo mutuo, “palancas”, etc). Efectivamente, los más pobres no acuden a familiares ni amigos en cuestiones de vivienda (71%) o salud (80%), y menos aún a sus vecinos (véase esquema 1, variable “recursos tradicionales”). Tampoco recurren a las juntas (84% de respuestas negativas), ni al PRI (4% de respuestas afirmativas), y estuvieron menos frecuentemente en contacto con la CORETT¹⁰ que el resto (42% de respuestas negativas, véase esquema 2). De hecho, 51% de los más pobres no recurren a nadie, excepto eventualmente a un albañil, contratado por aproximadamente la mitad de ellos, y menos de la tercera parte de los albañiles y artesanos (76% de los más pobres son peones, empleados domésticos, jardineros, albañiles y artesanos).

En caso de enfermedad, las personas de escasos recursos económicos acuden sobre todo a hospitales (78%) o consultan a un médico particular (84%) y, con menor frecuencia, a un dentista (58% de respuestas afirmativas, frente a 70% de la población total). También recurren en menor grado a la planificación familiar y a los curanderos y brujos (7% declaran haberlo hecho, frente a 18% de la población total, véase nota 9).

No se detectaron cambios en la vida cotidiana de los más pobres, acostumbrados a los trabajos pesados, y que disponen de menores recursos y menores facilidades de desplazamiento (véase esquema 2), excepto en las visitas a amigos y familiares (58% dicen haber reducido su número), debido a lo alejado del nuevo domicilio. Nunca han paseado mucho (considerando el alto costo de las salidas dominicales con los niños), 20% no recibe visitas y 50% no ve televisión (por carecer de ella, según la definición misma de la categoría; sin embargo, 40% responde que la ve menos porque ya no la tiene, porque vive en un lugar donde no hay televisión, o bien porque se alejó de su círculo de amistades). También son los menos propensos a asistir a las juntas vecinales (56% de los jefes de familia nunca van; véase esquema 2) debido, según explican, al exceso de ocupaciones o a un rechazo de los eventuales costos (cuotas para la instalación de servicios). Cabe señalar que hablamos de jefes de familia: entre los más pobres, son las mujeres quienes se presentan a las juntas (66% asisten a ellas más que antes) para participar, sobre todo, para mantener informada a la familia (la ventaja radica en que las esposas pueden “negarse” a pagar). Los jefes de familia más pobres son

¹⁰ Comisión para la Regularización de la Tenencia de la Tierra, dependencia de la Secretaría de Agricultura encargada de la desincorporación de las tierras ejidales.

ESQUEMA 1 LOS TRADICIONALES Y LOS MODERNOS

RECURSOS A APOYOS E INSTITUCIONES
ANÁLISIS FACTORIAL DE CORRESPONDENCIAS MÚLTIPLES

LEYENDA:

MAYÚSCULAS: CARACTERÍSTICAS SOCIALES

Subrayadas: recurrieron a

Cursivas: no recurrieron a

Las modalidades céntricas que no aparecen son las siguientes:

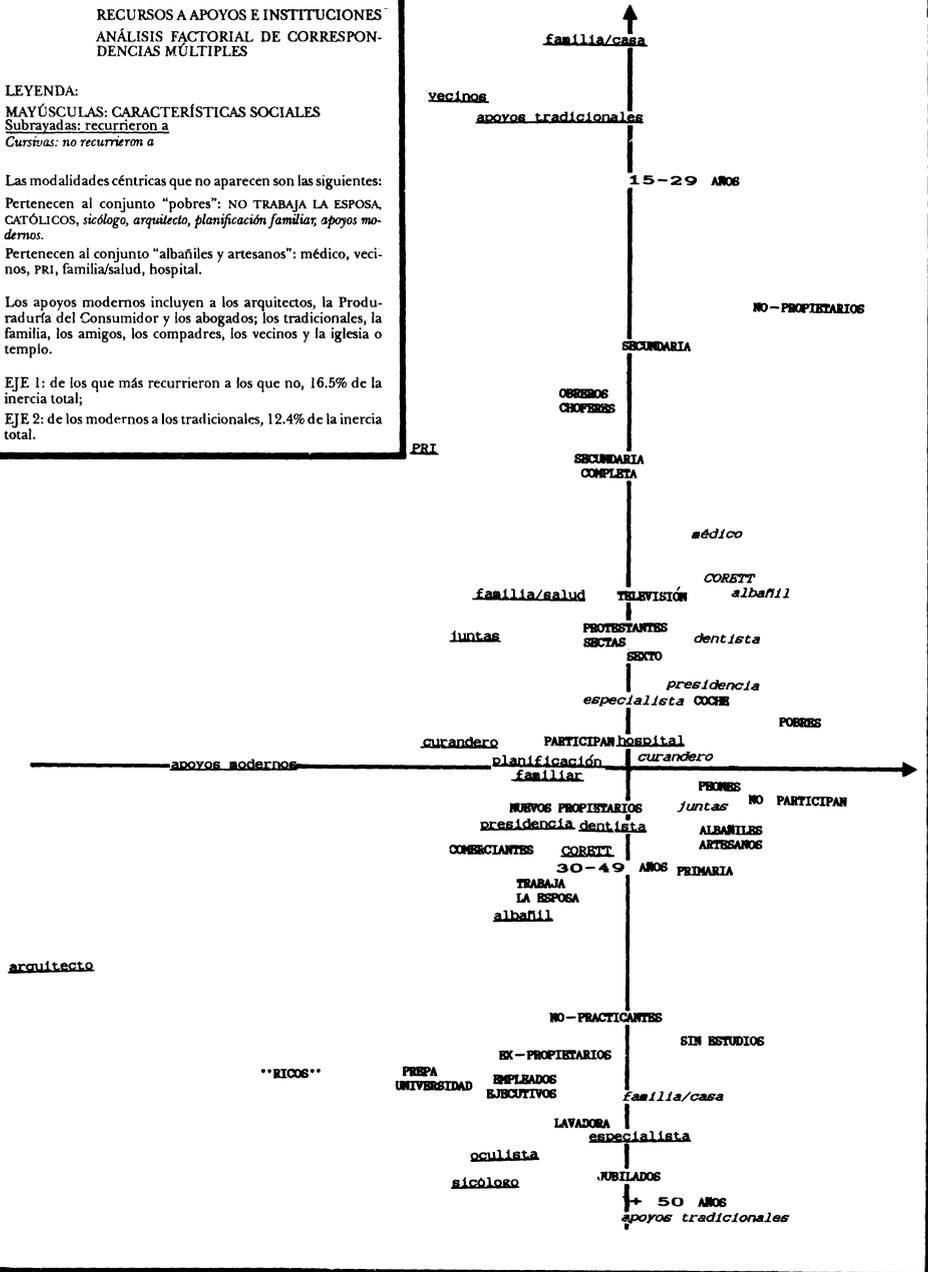
Pertenecen al conjunto "pobres": NO TRABAJA LA ESPOSA, CATÓLICOS, *sicólogo, arquitecto, planificación familiar, apoyos modernos.*

Pertenecen al conjunto "albañiles y artesanos": médico, vecinos, PRI, familia/salud, hospital.

Los apoyos modernos incluyen a los arquitectos, la Productora del Consumidor y los abogados; los tradicionales, la familia, los amigos, los compadres, los vecinos y la iglesia o templo.

EJE 1: de los que más recurrieron a los que no, 16.5% de la inercia total;

EJE 2: de los modernos a los tradicionales, 12.4% de la inercia total.



también quienes menos establecen la diferencia en el tiempo dedicado a “hacer talacha” (51% piensan que hacen más, frente a 69% de la población total). De hecho, 34% piensan que siguen igual y 9% que hacen menos talacha que antes. Este fenómeno resulta más notorio entre peones, albañiles y artesanos (34% y 25% hacen igual de talacha que antes), y sobre todo entre aquéllos que vivían en provincia antes de instalarse en Chalco, 12% de los cuales declara hacer menos talacha. Se trata, de manera general, de aquéllos que, tal como lo muestra el esquema 2, se han “replegado” en menor medida, así como los más jóvenes, los propietarios de un vehículo y los no propietarios, aunque por razones diferentes.

Lo que distingue de los anteriores al último grupo identificado como “nuevos propietarios”, es que no representa una minoría con comportamientos específicos, sino la gran mayoría de las familias estudiadas. Ya no se trata de compararlo con la población total, sino de subrayar en qué difiere de las otras dos categorías (es decir, la de no propietarios y la de los ex propietarios, de las que ya hemos hablado). Los nuevos propietarios, contrariamente a lo que sucede con los modernos y con los pobres, no se caracterizan fundamentalmente por los tipos de opciones y recursos, aunque éstos remiten también a su nueva condición de propietarios, sino por la transformación de su modo de vida. Este se ve principalmente afectado por un notorio repliegue hacia el hogar, tal como lo indica el esquema 2: 70% de los jefes de familia que acceden a la propiedad y 74% de sus esposas se hallan “en repliegue” (mientras que 40.5% de los ex propietarios y 33% de los no propietarios viven cierto repliegue; véase cuadro 5). No sólo asisten con mayor frecuencia que los demás a las juntas (56% de los jefes de familia nuevos propietarios y 63% de sus esposas admiten ir a ellas más que antes)¹¹ y se dedican más a la “talacha” (73% de los jefes de familia nuevos propietarios hacen más talacha que antes de instalarse en Chalco), sino que, al igual que los modernos, hacen menos visitas (51% declaran que éstas han disminuido en número), salen menos de paseo los domingos; en tanto que los no propietarios y ex propietarios siguen haciéndolo en cierta medida (19% de los ex propietarios salen más y 36% conserva el ritmo anterior). Este repliegue hacia el hogar es aún más patente en el caso de los que dejan de ser inquilinos porque obtienen una vivienda propia, tal como lo muestra el cuadro 5. Esto puede obedecer al hecho de que residían anteriormente en zonas más céntricas y efectuaban más paseos dominicales.

Las opciones características de los nuevos propietarios, en lo que se refiere a vivienda, se hallan igualmente vinculadas con su nuevo estatus. Efectivamente, al verse en la necesidad de realizar compras, pagos, construcción, regularización, etcétera, recurrieron a las instituciones indicadas para ello: el CORETT, al cual acudió un 72% de los casos; la junta de vecinos (que apoyó a un 29%); el comisariado ejidal para aquellos cuya instalación es menos reciente (36% de los nuevos propietarios tuvieron qué ver con el comisariado) o las autoridades municipales de Chalco (50%). En general se limitan a esos apoyos institucionales y, en

¹¹ 68% de los jefes de familia no propietarios y 43% de sus esposas nunca asisten a las juntas.

Cuadro 5
REPLIEGUE HACIA EL HOGAR Y ACCESO A LA VIVIENDA PROPIA

Acceso	Grado de repliegue hacia el hogar*									
	del jefe de familia			de la esposa*						
	Apertura	Ligera	Estable	Ligero	Repliegue	Apertura	Ligera	Estable	Ligero	Repliegue
No propietarios	10.6%	14.9%	40.4%	17.0%	17.0%	11.4%	11.4%	20.5%	29.6%	27.3%
Nuevos propietarios	7.1	8.2	14.9	28.4	41.4	6.7	4.7	14.1	29.0	45.5
Siempre propietarios	16.1	12.9	22.6	25.8	22.6	18.5	14.8	25.9	22.2	18.5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
% de la pobl. total	8.3	9.4	18.9	26.9	36.6	8.2	6.4	15.8	28.3	41.3

FUENTE: *Encuesta Chalco*. Ben Amor L., Mathieu D., dic. de 1990.

* Esposa cuando hay caso. El grado de repliegue hacia el hogar fue medido según los criterios indicados en el texto.

comparación con los no propietarios, solicitan en menor medida la ayuda de familiares, amigos o vecinos (31% fueron auxiliados por ellos, frente a 38% de los no propietarios). Los apoyos “tradicionales” caracterizan, de hecho, a los no propietarios, en su mayoría jóvenes o muy jóvenes, que recurrieron en 46% de los casos a la familia, los amigos y compadres, la iglesia/templo o a los vecinos (39% de los nuevos propietarios y 36% de los ex propietarios; véase variable “tradicional”, esquema 1). Éstos son casi los únicos apoyos con que cuentan los no propietarios que dependen de su arrendador o apositador, que es con frecuencia un miembro de su familia. Por el contrario, los ex propietarios aprovecharon al máximo los recursos a su disposición. Con frecuencia ricos e informados, contrataron los servicios de un albañil (63%), y son quienes más asiduamente pagan el impuesto predial al municipio, reafirmando así su propiedad (69% de ellos lo hace). Son también quienes más fácilmente recurren a un abogado, a un albañil (18% acudieron a alguno de los dos) o al PRI.

DIFERENCIACIÓN POR COLONIAS

Durante el análisis de datos, aparecieron pronto distinciones importantes entre colonias, que nos llevaron a subdividir la zona de estudio en grupos de 2 a 3 colonias. Así, las gráficas 1, 2, 3, 4 y 5 presentan ciertas variables “regionalizadas”. Queda por indagar las razones de estas diferencias.

Sin embargo, podemos señalar que el primer factor que determina muchas de las diferencias es la edad de las colonias (*cf.* gráfica 1). Así, las zonas 1 (Tlapizahuac, Ampliación Emiliano Zapata, Avándaro) y 2 (Darío Martínez, Colonia del Carmen, Alfredo del Mazo), las más antiguas de acuerdo con la fecha de llegada de los encuestados (excluyendo el caso de la zona 8), son las que presentan las tasas de acumulación más elevadas (gráfica 5, la zona 1 concentra el 36% de quienes lo tienen “todo”); en las que predominan los jefes de familia de más de 50 años (20% en la zona 1 y 33% en la 2, así como 33% de los mayores de 45 años para la 1 y 50% para la 2) (véase cuadro 8) y las familias numerosas (véase cuadro 9). Son también las más susceptibles de presentar una estructura de tenencia más diversificada. No obstante, la antigüedad de las zonas no va siempre acompañada por una mayor acumulación, tal como lo demuestran Xico Nuevo y Xico Viejo, más bien pobres, donde resulta notoria la ausencia de maestros-artesanos y comerciantes (2% frente a un 11% de la población total del Valle). Se da por tanto una consolidación selectiva, en la que podríamos ver el esbozo de una futura segregación (diferenciación socioeconómica).

Cuadro 8
 EDAD DEL JEFE DE FAMILIA SEGÚN LAS ÁREAS DE ESTUDIO

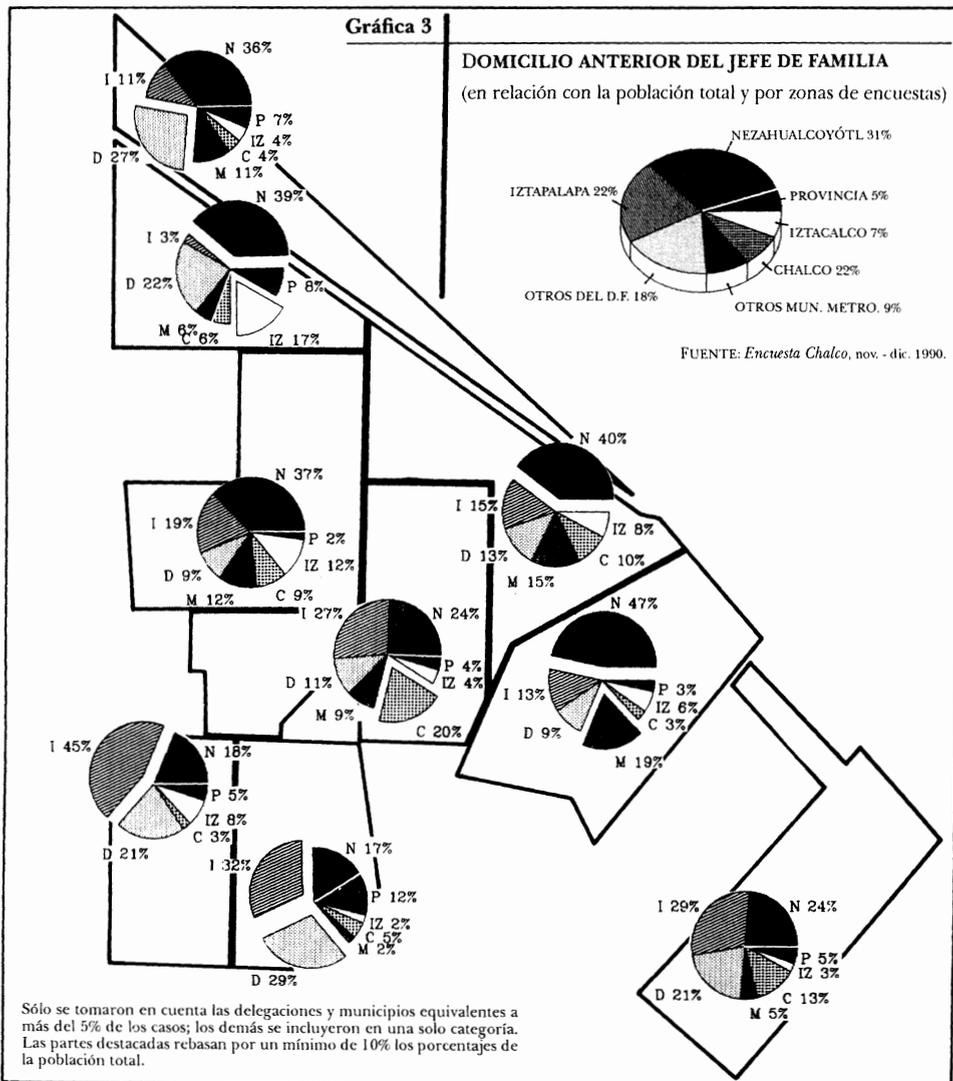
Área de estudio	Categoría de edad del jefe de familia				Total	% de la Pobl. total
	15-29	30-49	+ de 50 años			
Zona 1	6.7%	73.3%	20.0%		100%	12.6%
Zona 2	13.9	52.3	33.3		100	9.8
Zona 3	27.9	55.8	16.3		100	12.0
Zona 4	27.5	65.0	7.5		100	11.2
Zona 5	25.0	68.8	6.3		100	9.0
Zona 6	44.4	37.8	17.8		100	12.6
Zona 7	18.4	60.5	21.1		100	10.6
Zona 8	7.3	73.2	19.5		100	11.5
Zona 9	39.5	42.1	18.4		100	10.6
% de la pobl. total	23.5	58.7	17.9		100	—

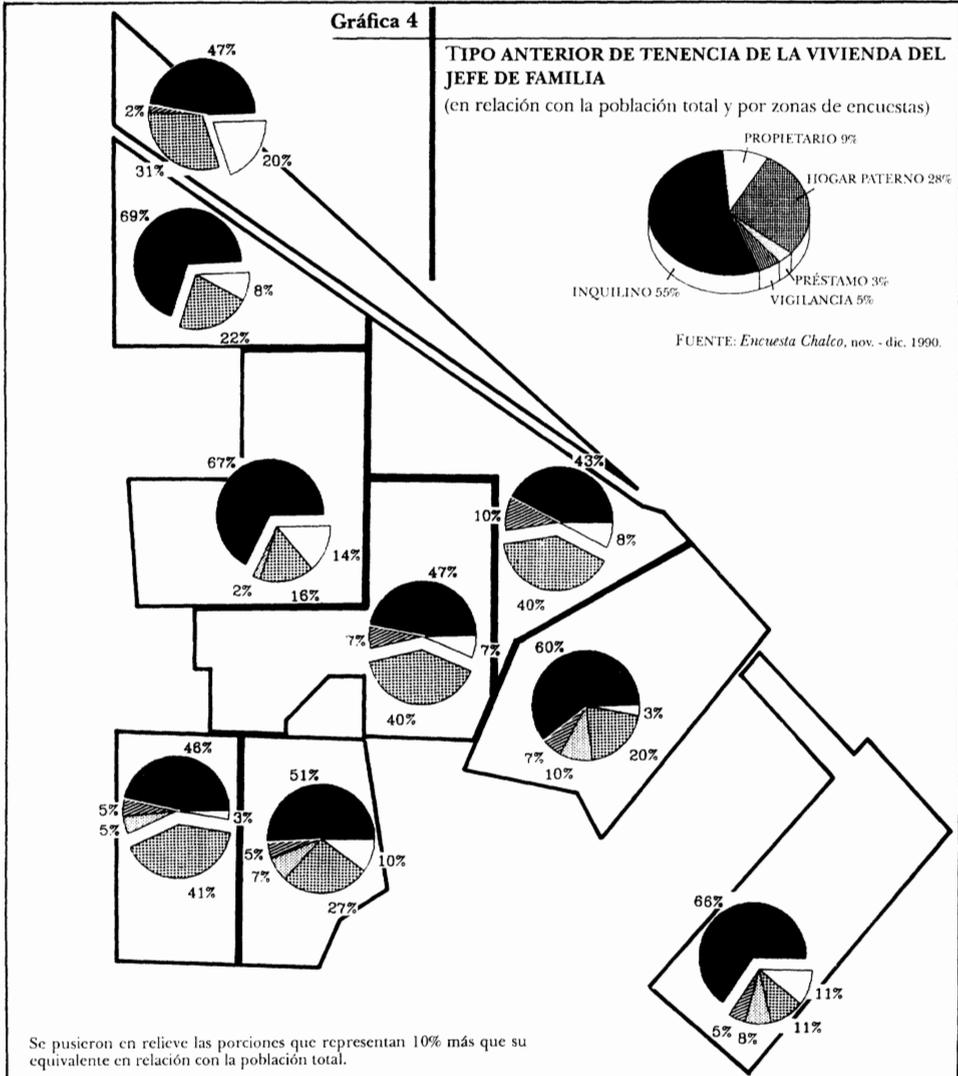
FUENTE: *Encuesta Chalco*. Ben Amor L., Mathieu D., dic. de 1990.

Cuadro 9
 NÚMERO DE HIJOS POR FAMILIA SEGÚN EL ÁREA DE ESTUDIO

Área de estudio	Número de hijos				Total
	0-2	3-4	5-7	+ de 7	
Zona 1	22.2%	35.6%	31.1%	11.1%	100%
Zona 2	22.9	34.3	28.6	14.3	100
Zona 3	32.6	37.2	23.3	7.0	100
Zona 4	27.5	42.5	25.0	5.0	100
Zona 5	34.4	43.8	15.6	6.3	100
Zona 6	28.9	35.6	24.8	11.1	100
Zona 7	23.7	42.1	28.9	5.3	100
Zona 8	22.0	29.3	34.1	14.6	100
Zona 9	42.1	36.8	15.8	5.3	100
% de la pobl.	28.3	37.3	25.5	9.0	100

FUENTE: *Encuesta Chalco*. Ben Amor L., Mathieu D., dic. de 1990.





También resultan determinantes para la diferenciación por colonias los lugares de procedencia, tanto de nacimiento como de residencia anterior. Cabe señalar, por ejemplo, que tal como lo indica la gráfica 3, las colonias ubicadas a lo largo de la autopista México-Puebla presentan fuertes porcentajes de ex vecinos de Nezahualcóyotl, mientras que las adyacentes a la carretera de Chalco a Iztapalapa presentan los porcentajes más elevados de ex residentes de Iztapalapa. El origen estatal de los jefes de familia por zonas (gráfica 2) confirma la existencia y el buen funcionamiento de las redes familiares, de amistad y de compadrazgo, que prevalecen pese a la emigración. Se esbozan así concentraciones de hidalgüenses en la colonia Santiago, michoacanos en la Jardines de Chalco o oaxaqueños en la Providencia y la Guadalupeana, que prueban la eficacia de la transmisión de información oral de la solidaridad entre miembros de una misma comunidad (hospitalidad a los trabajadores, etc.).

Esta encuesta, algunos de cuyos resultados acabamos de describir brevemente, fue concebida en un principio como instrumento para medir el cambio de estilo de vida y de las prácticas en las colonias periféricas. Cumplió su objetivo, permitiendo también poner de relieve el papel determinante que desempeña el acceso a la vivienda propia en dichas transformaciones, característica principal de esas colonias.

Como ya se señaló, el acceso a la tenencia de la vivienda corresponde a momentos familiares precisos: fundación del hogar y crecimiento familiar, perfil cercano al de los suburbios medios. Paralelamente, la caracterización de las poblaciones que se instalan en Chalco contribuyó, entre otras cosas, a destacar el predominio de las actividades de capital técnico y manual, cuya posesión determina en parte los estilos de vida, la elección de las colonias y la práctica de la autoconstrucción. El Valle de Chalco, así como otras zonas de idéntico perfil, constituirían así un sitio privilegiado de establecimiento para las parejas recientes y para las familias numerosas predisuestas, dado el empleo del jefe de familia, a la autoconstrucción y a la "talacha".

Además, los resultados de la encuesta aclaran ciertos movimientos de la metrópoli, al destacar zonas de alojamiento transitorio o definitivo de los "pobres". Resalta el hecho de que éstos, inmigrantes de tiempo atrás en un 64% de los casos, transitan no solamente por la vivienda inquilinaria del centro de la ciudad (vecindades, etc.), sino también, y cada vez con mayor frecuencia, por las delegaciones periféricas del Distrito Federal (Iztapalapa) y los municipios conurbados del Estado de México (sobre todo Nezahualcóyotl, en el caso de los habitantes de Chalco), en cuanto estos lugares se convierten en zonas de arrendamiento barato al alcanzar cierto grado de consolidación.

Mencionamos en la introducción la "benevolencia" de las autoridades ante este crecimiento periférico. Conviene ahora señalar, a punto de concluir provisionalmente este análisis, que la población estudiada —al igual seguramente que la de otras colonias en vías de constitución—, se halla inmersa en la resolución de problemas inmediatos (con frecuencia, pago doble del terreno, la primera vez en forma irregular, la segunda en acuerdo con las autoridades, representadas

aquí por la Secretaría de Agricultura; regularización de la situación legal; negociación con el gobierno para obtener servicios). Así, se repliega hacia el hogar y se compromete en el mejoramiento material de las viviendas, entablando una relación clientelista con el Estado. El pragmatismo que subyace en esta relación (10% de los colonos afirman haber sido directamente ayudados por el PRI en la compra de su terreno o la construcción de su casa) subraya la importancia del papel que desempeña esta forma de urbanización en la pacificación de las relaciones sociales, una de cuyas más claras expresiones es el repliegue hacia el hogar. Faltaría analizar, por supuesto, la función que cumple en este proceso de pacificación el papel de la resolución de las demandas de equipamiento negociada paso a paso.

Finalmente, se impone a todas luces una comparación con otras colonias de la zona metropolitana, lo cual permitiría establecer las diferencias existentes dentro de la estructura social y las estrategias puestas en práctica. También haría posible verificar la hipótesis según la cual, la posesión de un capital técnico predispone a este tipo de acceso a la vivienda propia, única perspectiva para los pobres de la metrópoli. Sería preciso, por ejemplo, comparar la trayectoria de este grupo con la de los inquilinos pobres (¿no-familias? ¿más pobres? ¿sin calificación laboral? ¿inmigrantes recientes, de redes sociales más endeble y con menor integración a la ciudad?), partiendo tal vez de datos provenientes de Nezahualcóyotl. Otro paralelismo pertinente, en proceso de elaboración, se refiere a las diferencias de mediación y de participación entre el Valle de Chalco (prácticas de repliegue y mediadores “tradicionales”) y una de las recientes colonias de Iztapalapa, que recurre a prácticas de participación y a mediadores “modernos” (impulsados por la CONAMUP).¹²

Traducción de Haydee Silva

BIBLIOGRAFÍA

- Azuela de la Cueva, A. y M.S. Cruz Rodríguez, “La institucionalización de las colonias populares y la política urbana en la ciudad de México (1940-1946)”, en *Sociológica*, 9, pp. 111-133, 1989.
- Azuela de la Cueva, A., “El orden jurídico en la interpretación sociológica de la urbanización popular en América Latina”, en *Sociológica*, 12, pp. 95-111, 1990.
- Bataillon, C. y L. Panabière, *México aujourd' hui, la plus grande ville du monde*, Publisud, 1988.
- Bourdieu, P., “Un placement de père de famille”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 81/82, 1990.

¹² Coordinadora Nacional del Movimiento Urbano Popular.

Coulomb, R. (coord.), *Inquilinato y vivienda compartida en América Latina. Inquilinato en cinco colonias populares de la ciudad de México*, (mimeo), 1990.

Gobierno del Estado de México, *Programa Especial para el Valle de Chalco*, (mimeo), 1990.

Revue Tiers Monde, t. XXXIX, núm. 116, oct.-dic., 1988.