



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE YUCATÁN

**LA CLASE MEDIA MERIDANA EN EL
CONTEXTO CONTEMPORÁNEO:
ESTRATEGIAS DE REPRODUCCIÓN SOCIAL Y
CAPITAL SOCIAL FAMILIAR**

TESIS

PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OBTENER EL
GRADO DE
DOCTORA EN CIENCIAS SOCIALES

POR

Mtra. Teresita Concepción Campo Marín

**Director de Tesis:
Dr. Mauricio Cecilio Domínguez Aguilar**

Mérida, Yucatán, México, Enero 2020



CAMPUS DE CIENCIAS SOCIALES ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS Y
HUMANIDADES
DOCTORADO DE CIENCIAS SOCIALES

TERESITA CONCEPCIÓN CAMPO MARIN
LA CLASE MEDIA MERIDANA EN EL CONTEXTO CONTEMPORÁNEO:
ESTRATEGIAS DE REPRODUCCIÓN SOCIAL Y VINCULOS GENERACIONALES
FAMILIARES

VOTOS APROBATORIOS
SÍNODO DEL EXAMEN DE TESIS

Dr. Javier Becerril García
Facultad de Economía
Presidente

Dr. Mauricio Cecilio Domínguez Aguilar
CIR Sociales
Secretario

Dra. María Teresita del Niño Jesús Castillo León
Facultad de Psicología
Vocal

Dr. Luis Alfonso Ramírez Carrillo
CIR Sociales
Suplente

Dr. Julieta María Capdevielle
Universidad Nacional de Córdoba
Suplente

FACULTAD DE PSICOLOGIA
Km., 1 carretera Mérida-Tizimín, Cholul, C.P. 97305
Tel, y Fax: +52 (999) 943-20-98; 43-20-45 ext. 77141
www.doctorado.sociales.uady.mx

Resumen

El presente proyecto de investigación tiene como objetivo comprender cómo las familias meridanas de clase media promueven su reproducción social a través de sus estrategias familiares, ante los cambios estructurales y sociales que impone el contexto contemporáneo, estableciendo cómo los vínculos generacionales familiares contribuyen en este proceso. La importancia de abordar dicha clase social, radica en la inestabilidad que presenta hoy en día, descrita por diversos autores como el enfrentamiento a escenarios caracterizados por factores estresores en diferentes ámbitos económicos, laborales, culturales sociales, etc. El trabajo está basado en la metodología alternativa cualitativa, planteado desde el referente teórico de Pierre Bourdieu y desarrollado en dos fases: la primera enfocada en la caracterización de las familias a través de un cuestionario aplicado a 160 familias voluntarias, residentes de zonas identificadas de clase media; y la segunda aborda información concerniente a las principales estrategias de reproducción social y los vínculos familiares intergeneracionales de 21 familias seleccionadas, recuperada a través de entrevistas a profundidad. Se presentan los resultados de ambas fases que evidencian la diversidad de características sociodemográficas de las familias, y su auto-adscripción en tres diferentes subgrupos (media-baja, media-intermedia, media-alta); se destacan las principales estrategias y factores (internos/externos) que coadyuvan a la Reproducción Social de las familias, y se determina la contribución del capital social familiar en el proceso de sostenimiento y mejora de clase de diferentes generaciones. Se analiza la importancia de generar políticas públicas dirigidas a este sector de la población para fortalecer las estrategias y compensar las fuentes de estabilidad que perciben como perdidas.

Palabras clave: clase media, contexto contemporáneo, capital social, vínculos generacionales, estrategias de reproducción social.

Summary

The present investigation project has as its objective to comprehend how middle class families from Merida promote their social reproduction through their family strategies, in the face of structural and social changes imposed by the contemporary context, establishing how the family generational bonds contribute to this process. The importance of presenting said social class resides in its current instability, described by various authors as the confrontation with scenarios characterized by stressful factors in different areas, such as, economic, work, cultural social, etc. This work is based on the qualitative, alternative methodology, presented from the theoretical model of Pierre Bourdieu, and developed in two phases: the first one is focused on the characterization of the families, through a questionnaire, applied to 160 voluntary families, residing in identified middle class areas; the second one presents information regarding the main strategies of social reproduction and the intergenerational family bonds of 21 chosen families, collected through thorough interviews. The results of both phases are presented, which give evidence of the diversity of sociodemographic characteristics of the families, and their self-ascription to three different subgroups (low middle, intermediate middle, and high middle class); the main strategies and factors (internal/external) are highlighted, which contribute to the families' Social Reproduction; and the contribution of the family social capital to the process of class supporting and improving, of different generations, is determined. The importance of generating public policies, aimed at this population sector, to strengthen and compensate the stability sources, perceived as lost, is analyzed.

Key words: middle class, contemporary context, social capital, generational bonds, social reproduction strategies.

Declaración de autoría

Declaro que esta tesis es mi propio trabajo, con excepción de las citas las que he dado crédito a sus autores; asimismo afirmo que este trabajo no ha sido presentado previamente para la obtención de algún otro título profesional o equivalente. El autor otorga su consentimiento a la UADY para la reproducción del documento con el fin del intercambio bibliotecarios siempre y cuando se indique la fuente.

*Teresita Concepción Campo
Marín*

Agradecimientos

Primero que nada, agradezco a quienes creyeron en mí y me brindaron todo su apoyo incondicional, con quienes conté desde el inicio hasta el final de esta experiencia, que llevan mi respeto, admiración y Cariño: Mi directora Adda Mendoza, Mi compañera y amiga Faride Peña y mi familia, papá, mamá, hermanas, las llevo siempre en el corazón.

Mi más sincero agradecimiento a cada una de las familias que me recibieron en sus hogares y compartieron de su experiencia de vida, por su gran disposición y apertura, por su cariño y sus historias; y más aún por todos los aprendizajes que me llevé en cada encuentro que tuvimos.

Al comité de tesis, con el que crecí tanto como persona como profesional, por su generosa guía y contribución en la construcción del presente trabajo. Dr. Mauricio Domínguez, por la confianza depositada en mí, por compartir y crear la idea del trabajo, por continuar con su orientación y paciencia, por permitirme ser y aprender a lo largo de estos tres años compartidos. A la Dra. Teresita Castillo, por estar a mi lado desde el primer momento de esta experiencia, por el tiempo, escucha y dirección proporcionados incondicionalmente y por seguir formándome con su ejemplo. Al Dr. Javier Becerril, por el impulso a seguir, a buscar más, a cuestionar y construir, por ayudarme a perfilar la línea de la tesis y por todo el apoyo puntual que recibí cada vez que lo necesitaba.

Agradezco también a los lectores, Dra. Julieta Capdevielle, quien respondió a mi llamado y desde entonces, sin importar la distancia, me acompañó a lo largo de estos años y contribuyó de forma sustancial al trabajo, éste no sería lo mismo sin ella. Al Dr. Luis Ramírez, quien con paciencia y calidez me aportó de su tiempo y guía, me compartió su experiencia y en sus análisis me permitió mirar el trabajo a otro nivel.

A cada uno de los Doctores que fueron parte de esta historia, Dr. Luis Vázquez, Dr. Othon Baños, Dr. Jesús Pinto, Dra. Guadalupe Reyes; Dra. Mirta Flores; Dr. Juan Carlos Mijangos, gracias en verdad por todos los aprendizajes adquiridos, por su interés, su guía, su persona, he sido afortunada de encontrarlos y contar con su apoyo.

A mis docentes Dra. Rebelín Echeverría, Dr. Pedro Sánchez, Dr. Manuel Pinkus, por su experticia y entrega personal que influyó de manera sustancial en mí y en el desarrollo de la tesis.

A cada uno de mis compañeros con quienes tuve la oportunidad de compartir las aulas a lo largo de estos años, fueron fuente de motivación, perseverancia y conocimientos. A quienes me acompañaron y dieron soporte a lo largo del proceso, Xiomara, Mariana, Xochilt, Alejandro y Álvaro con quienes conté sin importar hora y cansancio.

Y por supuesto a quienes me han dado aliento hasta el último momento, Verónica Durán, Deisy Pasos, Blanca Cabañas, Lázaro Celis, Magaly Dzib, por su ánimo, apoyo puntual en gestiones y trámites, por estar cuando más las necesitaba, por su amistad.

Dedicatorias

A mi familia,

a mi Dios, mi esposo y mi hijo quienes me ofrecieron de su tiempo, espacio y alegría para que yo siga creciendo como persona y como profesional... recibieron mis lágrimas y me dieron aliento en mis momentos de desolación, escucharon mis anécdotas y me acompañaron en mis momentos de euforia, en cada paso que daba para la construcción de este trabajo... a ellos quienes han sido mis fieles testigos de vida.

Índice de Contenidos

Capítulo I.....	- 1 -
Marco Conceptual.....	- 1 -
Introducción	- 1 -
Planteamiento del Problema	- 5 -
Pregunta de Investigación	- 10 -
Objetivos	- 10 -
Justificación	- 11 -
Antecedentes	- 14 -
Capítulo II	- 22 -
Marco Teórico	- 22 -
Contexto Macro Social	- 22 -
Proceso histórico e implementación del modelo neoliberal.....	- 22 -
México y el modelo neoliberal.....	- 24 -
Globalización	- 27 -
Modernidad.....	- 30 -
Clase media.....	- 32 -
Vulnerabilidad social	- 41 -
Estrategias.....	- 45 -
Estrategias de reproducción social.....	- 50 -
Familia y Unidad Doméstica como Unidad de Análisis.....	- 51 -
Factores explicativos.....	- 55 -
Clasificación de estrategias.....	- 59 -
Capítulo III.....	- 62 -
Metodología	- 62 -
Enfoque de Aproximación	- 62 -

Diseño de Investigación	- 64 -
Fase I.....	- 64 -
Fase II.....	- 71 -
Capítulo IV	- 85 -
Resultados.....	- 85 -
Resultados Fase I	- 85 -
Caracterización de las familias	- 85 -
Resultados Fase II.....	- 116 -
Familias meridanas de clase media y su proceso de reproducción social.....	- 117 -
El capital social familiar y el sostenimiento de la clase media meridana: el papel de los vínculos familiares generacionales.....	- 327 -
Conclusiones	- 362 -
Referencias.....	- 367 -

Lista de Tablas

Tabla 1. Datos sociodemográficos de participantes.....	- 73 -
Tabla 2. Familias correspondientes a la generación Baby Boomers.....	- 75 -
Tabla 3. Familias correspondientes a la generación X.....	- 76 -
Tabla 4. Familias correspondientes a la generación Y.....	- 77 -
Tabla 5. Demografía familiar.....	- 86 -
Tabla 6. Datos de residencia.....	- 88 -
Tabla 7. Características de la vivienda.....	- 89 -
Tabla 8. Principales bienes electrónicos.....	- 90 -
Tabla 9. Servicios especiales en la vivienda.....	- 91 -
Tabla 10. Nivel educativo.....	- 92 -
Tabla 11. Oportunidades en el servicio educativo.....	- 93 -
Tabla 12. Dominio de idiomas.....	- 95 -
Tabla 13. Ocupación de los miembros.....	- 95 -
Tabla 14. Características laborales de los padres.....	- 96 -
Tabla 15. Mecanismos de control de gastos.....	- 100 -
Tabla 16. Principal medio de transporte.....	- 100 -
Tabla 17. Disposición de otros bienes.....	- 101 -
Tabla 18. Hábitos de ahorro.....	- 102 -
Tabla 19. Sistemas de crédito.....	- 102 -
Tabla 20. Planeación familiar.....	- 103 -
Tabla 21. Accesos a servicios de salud.....	- 103 -
Tabla 22. Principales enfermedades en la familia.....	- 104 -
Tabla 23. Pertenencia a grupos.....	- 105 -
Tabla 24. Clase social subjetiva.....	- 106 -
Tabla 25. Autopercepción de movilidad social.....	- 106 -
Tabla 26. Vulnerabilidad intrínseca de las familias.....	- 138 -
Tabla 27. Ejemplos del estado del sistema de los instrumentos de reproducción.....	- 142 -
Tabla 28. Número de hijos.....	- 149 -
Tabla 29. Nivel de estudios.....	- 191 -
Tabla 30. Tipo de carrera.....	- 193 -
Tabla 31. Condición laboral actual de los integrantes de la familia.....	- 248 -

Tabla 32. Condición laboral asalariada.....	- 251 -
Tabla 33. Trayectoria laboral.....	- 256 -
Tabla 34. Características de Autoempleo	- 257 -
Tabla 35. Trayectoria laboral de participantes con autoempleo	- 260 -
Tabla 36 Equipamiento y servicios tecnológicos de paga	- 297 -
Tabla 37 Condición de la vivienda	- 305 -
Tabla 38. Vivienda.....	- 306 -
Tabla 39 Características de la vivienda.....	- 308 -
Tabla 40. "Elección de vivienda"	- 315 -
Tabla 41. Otras propiedades	- 316 -
Tabla 42. Otros servicios privados.....	- 319 -

Lista de figuras

Figura 1. Promedio de edad de los integrantes de la familia	- 88 -
Figura 2. Becas según el nivel de estudio y parentesco	- 94 -
Figura 3. Principales gastos reportados en las viviendas	- 99 -
Figura 4. Hábitos relacionados con la salud	- 105 -
Figura 5. Clase social percibida en relación la familia de origen	- 107 -
Figura 6. Eventos de impacto.....	- 133 -
Figura 7. Esquema básico de proceso de agencia de las familias	- 146 -
Figura 8. Esquema general de estrategias de fecundación.....	- 151 -
Figura 9. Ejemplo estrategias profilácticas generación Baby Boomers.....	- 163 -
Figura 10. Ejemplo estrategias profilácticas generación X.....	- 171 -
Figura 11. Ejemplo estrategias profilácticas generación Y.....	- 178 -
Figura 12. Factores explicativos y estrategias de inversión biológica.....	- 184 -
Figura 13. Escuelas privadas.....	- 195 -
Figura 14. Ejemplo de estrategias educativas padres de familia Baby Boomers	- 198 -
Figura 15. Ejemplo de estrategias educativas madres de familia Baby Boomers.....	- 202 -
Figura 16. Ejemplo de estrategias educativas padres de familia Generación X.....	- 205 -
Figura 17. Ejemplos estrategias educativas padres de familia Generación X.....	- 207 -
Figura 18. Ejemplos estrategias educativas padres de familia Generación Y.....	- 209 -
Figura 19. Ejemplo estrategias educativas madres de familia Generación Y.....	- 210 -
Figura 20. Factores explicativos y estrategias educativas.....	- 213 -
Figura 21. Ejemplo de trayectoria laboral de padres de familia de generación Baby Boomers	- 262 -
Figura 22. Ejemplo de estrategias laborales de madres de familia generación Baby Boomers	- 264 -
Figura 23. Ejemplo de estrategias laborales de padres de familia Generación X	- 265 -
Figura 24. Ejemplo de estrategias laborales de madres de familia Generación X.....	- 267 -
Figura 25. Ejemplo de estrategias laborales de padres de familia Generación Y	- 268 -
Figura 26. Ejemplo de estrategias laborales de madres de familia Generación Y	- 269 -
Figura 27. Factores explicativos y estrategias laborales	- 271 -
Figura 28. Factores explicativos y estrategias de inversión económica.....	- 294 -
Figura 29. Número de autos.....	- 301 -

Figura 30. Estilo Europeo. Izquierda, Fernando y Karla, 16 de agosto de 2018; derecha, Adriana y Pablo, 16 de agosto de 2018	- 311 -
Figura 31. Estilo Modernizado. Izquierda, Aracelly y Eduardo, 22 de junio de 2018; derecha, Sara y Leonardo, 14 de junio de 2018	- 311 -
Figura 32. Estilo Minimalista. Izquierda, Iris y José, 31 de agosto de 2018; derecha, Mariana y Luciano, 28 de junio de 2018.....	- 311 -
Figura 33. Estilo Rústico. Mary y Ernesto, 25 de julio de 2018.....	- 311 -
Figura 34. Exposición de fotos significativas	- 312 -
Figura 35. Exposición de obras artísticas de la hija	- 312 -
Figura 36. Espacio de convivencia familiar.....	- 312 -
Figura 37. Estudio musical	- 312 -
Figura 38. Bar y recubrimiento.....	- 313 -
Figura 39. Cocina integral y recubrimiento	- 313 -
Figura 40. Jardín interior con iluminación (izquierda) y jardín trasero con iluminación (derecha).....	- 313 -
Figura 41. Ejemplo rutinas familiares.....	- 323 -
Figura 42. Estrategias de inversión económica generación Baby Boomers	- 325 -
Figura 43. Estrategias de inversión económica generación X	- 326 -
Figura 44. Estrategias de inversión generación Y.....	- 327 -
Figura 45. Ejemplo de ecomapa generación Baby Boomers	- 330 -
Figura 46. Ejemplo de ecomapa generación X	- 331 -
Figura 47. Ejemplo de ecomapa generación Y	- 332 -
Figura 48. Tipología de apoyos familiares intergeneracionales.....	- 333 -
Figura 49. Esquema vínculo a favor de padres	- 337 -
Figura 50. Esquema apoyo moderado a hijos	- 342 -
Figura 51. Apoyo familiar generación X	- 343 -
Figura 52. Esquema vínculo a favor de los hijos	- 344 -
Figura 53. Esquema vínculo a favor de los hijos: impulso familiar.....	- 346 -
Figura 54. Esquema vínculo a favor de los hijos: contribución determinante	- 349 -
Figura 55. Esquema vínculos a favor de los hijos: apoyo eventual	- 352 -
Figura 56. Esquema vínculo a favor de los hijos: sostenimiento en crisis.....	- 355 -
Figura 57. Esquema vínculo: sostenimiento continuo	- 358 -

Capítulo I

Marco Conceptual

Introducción

En las últimas décadas se han experimentado una serie de cambios estructurales y sociales relacionados con la implementación del modelo neoliberal, la modernidad y la globalización que caracterizan a la época contemporánea. México, al igual que el resto de Latinoamérica, ha resentido esta serie de modificaciones en sus relaciones de interdependencia con otros países, adquirido nuevos sistemas de competencia y más aún, sufrido una serie de crisis que se traducen en inseguridad, precariedad y aumento en la desigualdad social. Es por ello que, ante dicho contexto, las estrategias que se activan desde las diferentes clases sociales se convierten en clave para comprender la complejidad de la realidad social y la capacidad de agencia de la unidad familiar.

Los cambios estructurales y sociales acontecidos han tenido impacto directo en los procesos de reproducción social de la población, algunos con efectos negativos evidenciados ya no solo en las familias de clase baja, sino también en las identificadas como de clase media. Lo anterior es importante ya que, dentro del imaginario que se tiene de ésta, no suele percibirse como un grupo que pueda encontrarse en condiciones de vulnerabilidad, sino por el contrario se puede pensar como estable y privilegiado. Sin embargo, diversos autores coinciden que hoy en día, dichas familias, se enfrentan a un escenario de competitividad (a nivel global), con tendencia a la urbanización y privatización, caracterizado por factores estresores en diferentes ámbitos como son el económico, laboral, social, cultural, etc. (Cardona, 2015; p.85; Galasi, G., & González, 2012; p.24; López-Calva, Cruces, Lach, y Ortiz-Juárez, 2014,p. 285).

Por lo anterior, ha surgido el interés en desarrollar investigaciones para evidenciar las consecuencias en la población y dinámica social, a la par de conocer las formas en que las familias enfrentan los desafíos y desventajas que les impera. No obstante, este avance se ha enfocado principalmente en las familias que viven en condición de pobreza, y no ha sido igual en dirección a la clase que marca ese punto medio en la estructura social, lo cual lo evidencia como un tema que puede ofrecer diferentes líneas de investigación que vale la pena explorar.

Ampliar las investigaciones de esta índole, es tarea de relevancia para las Ciencias Sociales que integran un campo amplio de conocimiento desde diversas disciplinas interesadas en explicar, interpretar y comprender los hechos, fenómenos y procesos sociales. Realidades sociales que a la vez son complejas y dinámicas con cambios y permanencias a lo largo de la historia que implican un análisis visualizado desde diferentes perspectivas teórico- prácticas.

Las disciplinas sociales se han orientado tanto en la estructuración y tratamiento de los problemas sociales como en los recursos y respuestas de los mismos individuos y sociedades para prevenir, reducir o transformar los efectos de dichos problemas o fenómenos sociales. Desde esta última perspectiva se pone la atención hacia el sujeto, agente activo, capaz de reaccionar, reflexionar y tomar decisiones y acciones a nivel individual, familiar o social ante su realidad.

Es en esta línea en la que surge el presente trabajo que tiene como principal propósito explorar las Estrategias de Reproducción Social activadas por familias meridianas de clase media para sostenerse como tal y más aún buscar su mejora ante los cambios del contexto contemporáneo. Se pone especial interés en el papel que juegan el capital social familiar (vínculos familiares generacionales) en el proceso de reproducción social para determinar su contribución en el reforzamiento de capitales y de estrategias que permiten conservar y más aún mejorar su posición de clase. Para ello se pretende hacer una revisión desde la perspectiva particular de las familias lo cual permita comprender su autoadscripción a la clase media, reconocer las oportunidades y limitaciones que les ha representado el contexto contemporáneo, así como visualizar el proceso y los aspectos más vivenciales relacionados con las estrategias y su capital social familiar.

El interés de mirar la realidad desde la perspectiva de la denominada “clase media” se debe, por un lado, a que representa un sector de la población sobre el que históricamente se han depositado expectativas en cuanto a la promoción de los cambios sociales, el impulso político y económico, asentamiento de la democracia, entre otros y que por lo tanto requiere de su fortalecimiento como grupo. Por otro lado, se trata de una aspiración personal al encontrarme inmersa en espacios donde convivo con

familias de esta clase e identificarme como tal. El conformar mi propia familia y desarrollar mis propias Estrategias de Reproducción Social para enfrentar el contexto actual, me permite generar preguntas con una genuina inspiración para el desarrollo de la investigación.

A nivel local, la ciudad de Mérida, Yucatán, ofrece un escenario atractivo para análisis de esta índole, no solo porque existe un bagaje de información al respecto, sino también por las características que manifiesta en torno a la urbanización, inmigración, distribución espacial, dinámica social etc., lo cual podría aportar conocimientos importantes en relación con la interacción entre clases, instrumentos de reproducción social y las prácticas que caractericen a las familias de nuevas generaciones que conforman nuestra capital .

En cuanto a la propuesta de explorar el papel del capital social familiar (vínculos familiares generacionales), el interés surgió en el plano empírico durante las primeras entrevistas realizadas en campo. En los discursos de los participantes, se evidenciaron los vínculos familiares como factor clave en el proceso de Reproducción Social de las familias meridanas de clase media. Al parecer, en algunas de éstas existe un protagonismo importante y determinante de la familia antecesora para lograr la clase social de la siguiente generación, al grado de cuestionar su sostenimiento de no contar con dicho apoyo. En ese sentido, surgieron algunas preguntas que apuntalaron mis líneas de investigación. ¿Qué los hace identificarse como clase media?, ¿cómo logran su sostenimiento como clase media?, ¿hasta dónde reciben o dan apoyo a la familia de la siguiente generación?, entre otras interrogantes.

Para fines del presente trabajo se toma como referente teórico a Pierre Bourdieu quien, aunque no centró sus estudios en la clase media, propició una matriz analítica para el abordaje de las estrategias de reproducción social entendidas como:

El conjunto de prácticas fenomenalmente muy diferentes, por medio de las cuales los individuos y las familias tienden, de manera consciente o inconsciente, a conservar o a aumentar su patrimonio, y correlativamente a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase (Bourdieu, 2000, p.122).

Según el autor, se trata de un conjunto de prácticas por medio de las cuales las familias tienden a conservar o aumentar su patrimonio y correlativamente a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase (Bourdieu, 2011, pp. 52-56). De acuerdo con Guerrero (1984), se trata de prácticas tendientes a la reproducción de la formación social tanto material como biológica; en el marco de las cuales efectúan las actividades productivas, con tendencia (consciente o inconsciente) a mantener o mejorar dicha posición estructural (Guerrero, 1984, p. 218).

De igual manera, el autor propone una serie de factores explicativos: del volumen, estructura y evolución pasada del capital, instrumentos de reproducción disponibles, estado de relación de fuerzas entre clases, diversificación de estrategias y el habitus (Gutiérrez, 2007, pp. 55-57), los cuales contribuyen a la comprensión del alcance o limitación de la Reproducción Social de las familias. Desde su trabajo empírico identifica diferentes tipos de estrategias como serían las de fecundidad, profilácticas, sucesoras, educativas, de inversión económica, e inversión social (Bourdieu, 2011).

Para fines de organización, la tesis está dividida en cuatro capítulos. El primero da inicio con el planteamiento del problema, y objetivos de investigación, seguido de la justificación del trabajo y la exposición de algunos antecedentes en relación a los estudios que se han desarrollado desde diferentes perspectivas que ponen como centro de atención el contexto de inestabilidad y la respuesta a este desde las unidades familiares.

El segundo capítulo continúa con el marco conceptual que proporciona el sustento teórico del trabajo, y expone elementos básicos para su comprensión. En éste se integran características del contexto, la conceptualización de la clase media, la vulnerabilidad social que puede asociarse a dicho grupo, el papel de la unidad familiar y el planteamiento de Pierre Bourdieu en relación con las Estrategias de Reproducción Social y los factores explicativos.

En el tercer capítulo se presenta la metodología implementada. Se detalla el diseño de investigación, inclusión de participantes, las técnicas y el procedimiento desarrollado en las dos fases que integraron el trabajo de investigación.

Finalmente, en el cuarto capítulo, se describen los resultados divididos en dos apartados. Por un lado, el correspondiente a la primera fase, en el que se presenta los estadísticos descriptivos y el análisis de datos cualitativos de la información recuperada en relación con su auto-percepción; y, por otro lado, el análisis correspondiente a las estrategias de reproducción social dividido en dos secciones: la primera denominada “Familias meridanas de clase media y su proceso de Reproducción Social” en el que se exponen indicadores subjetivos de su posicionamiento como clase media y se describen, desde diferentes generaciones, las principales estrategias activadas por la unidad familiar vinculadas a los factores externos e internos que coadyuvan el proceso de Reproducción Social; la segunda sección “El capital social familiar y el sostenimiento de la clase media meridana: el papel de los vínculos familiares generacionales” muestra la diversidad de apoyo que se brindan entre familias de diferente generación y determina el papel del capital social familiar en el proceso de Reproducción Social de familias de clase media meridana. Finalmente se integran las principales reflexiones que surgen del trabajo, así como las conclusiones referentes a la condición social actual de la clase media meridana y aspectos a considerar en un futuro inmediato. Se incluyen también las referencias bibliográficas y anexos correspondientes.

Planteamiento del Problema

El problema social que da origen a la tesis es la inestabilidad que presenta la clase media meridana para su reproducción social, ante los cambios que impone el contexto contemporáneo.

En las últimas décadas, se han desencadenado cambios estructurales (políticos, económicos y sociales) en México y Latinoamérica relacionados con la implementación del modelo neoliberal, la globalización y modernidad, que nos exponen ante un contexto ambiguo, es decir, aunque en sí la globalización, urbanización y modernización representan una ampliación de conexiones, adelanto tecnológico y oportunidades de crecimiento, también implican una serie de riesgos en relación con la redistribución económica, oferta de trabajo, individualización, entre

otras. De acuerdo con Girola (2008), hablamos de una “modernidad” que no solo hace referencia a problemas relacionados con la industrialización, sino con el tema de desigualdad social estructural en los países que conforman nuestro continente” (p. 18).

Si bien, el modelo neoliberal, que hasta el día de hoy impera en los países de América Latina, fue implementado en la década de los ochenta bajo los acuerdos del Consenso de Washington con la expectativa de ser la opción viable para revertir las problemáticas económicas y la promesa de mejora en el desarrollo de los países (Martínez, Garmendia, y Soto, 2012, p.43), la realidad es que al paso de las décadas, los resultados no han sido necesariamente favorables (Moreno-Brid, Pérez, y Ruiz, 2004, pp. 152-156).

En México la adopción de las políticas del modelo neoliberal tales como: la apertura de la economía al comercio internacional y a los flujos de capital; el desarrollo de un sector financiero privado; y la disminución de la injerencia del Estado en la economía, constituyen elementos fundamentales de los nuevos programas que se circunscriben en una serie de crisis económicas que desde finales del siglo pasado han impactado de manera directa a la población, esto a pesar de la diversidad de acciones y programas sociales desarrollados por el gobierno y otras instancias (Aparicio, 2009, un Habitat, 2012; citados en Domínguez & Pacheco, 2015).

En general, los países de América Latina han sido golpeados por diferentes crisis que ya no solo son resentidas por la clase baja sino también por los sectores de clase media, al grado que algunos autores presuponen que esta última ha sido la más afectada sufriendo incluso un profundo desequilibrio estructural. (Kessler, G. & Di Virgilio, M. 2008, p.31; Camberos, M. & Bracamontes, J. 2010, p.25; Paramio, L. 2010, p.63; González, L. 2012, p.199; Hernández, 2016, p.312).

Con la intención de dar constancia a dicho desequilibrio de la clase media, algunos autores aluden a las décadas anteriores para mostrar la diferencia de condiciones en que esta clase había vivido. De esta manera, destacan el crecimiento y la estabilidad que se gozó, el apoyo evidente que recibieron por parte del Estado, así como las características de un buen nivel educativo y laboral que solían distinguir la seguridad de dicha clase social, lo cual se contrapone con la percepción que se tiene en

la actualidad (Caamaño, 2009, p.11; De Riz, 2009, p.2; Araujo & Martucelli, 2011, p.177; Jiménez, 2011, p.56; Visacovsky, 2012, p.141; De Noronha y Siade, 2016, p.9).

Las publicaciones enfocadas desde diferentes años a los cambios estructurales y sociales acontecidos en las últimas décadas, reflejan las principales consecuencias en la sociedad entre las que destacan: el desempleo e inestabilidad laboral; el descenso económico e inseguridad de ingresos; carencia y deterioro de los servicios de salud y educación; baja cobertura de los programas de protección social y efectos en la trama familiar (Adler & Melnick, 1994, p.1; Svampa, M. 2000, p.2; Prévot, 2001, p. 42; Fiszbein et al., 2003, p152; Masseroni & Sauane, 2004, p.248; Cordero, 2005, p.162; Barozet, 2006, p.85-86; Espinoza & Barozet, 2008, p.3; Caamaño, 2009, p.11; De Riz, 2009, p.8; Rabel, 2009, pp. 395- 402; Camberos & Bracamontes, 2010, p.25-26; Franco & León, 2010, p.60; Araujo & Martucelli, 2011, p.171; Jiménez, 2011, p.56; Galasi & González, 2012, p.90; López-Calva & Ortiz-Juárez, 2012, p.60; Sánchez, 2013, p.141-143; Visacovsky, 2012, p.136; Castillo, 2016,p.214).

De igual manera, Cardona (2005, p.6) reconoce la desesperanza que experimentan las familias ante el presente futuro. De acuerdo con el autor, a pesar de las oportunidades entendidas como estímulos, productos y ofertas para el disfrute y felicidad de una sociedad, lo que realmente prevalece es la dificultad de acceder y mantenerse en ella.

En relación con lo anterior, Pizarro (2001) sugiere que, como resultado de los impactos, las sociedades actuales experimentan una vulnerabilidad social que puede estar expresada en la dificultad de los grupos de la sociedad para enfrentarlos, reducirlos o transformarse a partir de ellos. Según el autor, la inseguridad e indefensión no son necesariamente atribuibles a la insuficiencia de ingresos propia de la pobreza, pone énfasis en las condiciones de vida de los trabajadores urbanos que tienen su dependencia predominantemente de los ingresos generados por su empleo y que, de acuerdo con sus palabras, “éstos se posicionan de frente a los desafíos de las nuevas instituciones y reglas del juego del patrón de desarrollo vigente, encontrándose más expuestos a la vulnerabilidad social aun cuando no siempre estén bajo la línea de pobreza” (Pizarro, 2001, p. 8).

Al respecto, Lampis (2009, p. 29) manifiesta que para analizar estos procesos hay que tomar en cuenta que no depende o basta con tener acceso o ser dueño de activos o capitales iniciales, sino también de la capacidad de transformarlos para crear mayores oportunidades para el bienestar. La autora sugiere que éstos pueden ser transformados a través de la intensificación de las estrategias existentes y mediante el desarrollo de estrategias nuevas o diversificadas.

De esta manera, resulta importante comprender las diferentes formas de vulnerabilidad que pueden enfrentar las familias y la capacidad de agencia del sector medio de la población, lo cual implica conocer la dinámica entre los factores internos y externos que se encuentran en juego, a la par de las estrategias que logran activar para sobrellevar eventos estresores, buscar estabilidad y/o luchar por la mejora de su condición.

De ahí que, el estudio de las Estrategias de Reproducción Social (ERS) permite vislumbrar la capacidad de agencia que tienen las familias dentro de un contexto macro que si bien, muestra la diversificación de prácticas que se desarrollan desde la unidad familiar a partir de los diferentes capitales que se poseen, también evidencia el sistema de instrumentos de reproducción social que condiciona las oportunidades dentro del campo social relacionadas con los cambios estructurales y sociales que imperan en el contexto actual. Estrategias, que se activan de manera consciente o inconsciente, y que de acuerdo con Bourdieu (2011) no solo dependen del volumen y de la estructura del capital que se posea, sino que se desarrollan en distintos espacios como el ámbito familiar, educativo, profesional, social, entre otros, con el fin de buscar su mantenimiento y más aún su mejora de condición de clase social.

Sin embargo, es importante advertir que, ante la vulnerabilidad que experimenta la clase media de nuestra sociedad actual, hay una evidente reconfiguración de las ERS, ya que, como dijera Mora y Pérez (2006, p. 105) existe una erosión de los mecanismos históricos de movilidad social ascendente que solían disponer los sectores medios, más aún si se reconoce que, en el modelo previo, sus prácticas sociales se enmarcaban en un contexto de certidumbre y protección en torno al empleo formal y el contrato social derivado de éste.

Al parecer, ya no bastan las acciones emprendidas desde el núcleo familiar básico, sino es necesario extender la mirada hacia los vínculos familiares generacionales, es decir, visualizar el papel del capital social familiar que fortalece e incluso da sostenimiento al proceso de Reproducción Social de diferentes generaciones. Vínculo que incluso permite traspasar los beneficios de programas sociales, y condiciones institucionales que en su momento ofrecieron factores de estabilidad para una familia, a la siguiente generación que ya no gozan de las mismas oportunidades.

En este sentido coincido con el planteamiento de Bourdieu acerca del papel determinante que juega la familia. De acuerdo con el autor: Es uno de los lugares por excelencia de acumulación del capital bajo sus diferentes especies y de su transmisión entre las generaciones...es el "sujeto" principal de las estrategias de reproducción. (Bourdieu, 1997, p.131).

Desde la experiencia empírica las familias relatan diferentes tipos de vínculos generacionales (contribuciones de su capital social familiar) que favorecen sus ERS y generan cierta percepción de confianza y estabilidad. Por un lado, se describen como familias que centran sus esfuerzos en adquirir una estabilidad tal, que permita que los integrantes de diferentes generaciones se desenvuelvan de manera independiente sin existir inquietud alguna más que dar ciertos apoyos intermitentes mínimos en situaciones específicas que los requieran, pero por otro lado, se evidencian familias que ya no sólo se preocupan por el sostenimiento y mejora de su familia nuclear, sino que amplifican sus ERS para dar apoyo continuo a sus predecesores y /o a las nuevas familias de sus hijos (a su siguiente generación) quienes a pesar de ser dotados con herramientas, principalmente de capital cultural, son percibidos bajo una vulnerabilidad social mayor.

Con base en lo anterior, el interés del presente trabajo es explorar las principales ERS que las familias meridanas de clase media despliegan, para determinar el papel del capital social familiar en los procesos de Reproducción Social. De tal manera que se presente una mirada local y actual acerca de la percepción de vulnerabilidad social

que se vive, la capacidad de agencia y en ese sentido, el nivel de contribución y sostenimiento que aportan o reciben las familias entre las generaciones familiares.

Pregunta de Investigación

Con el afán de comprender la realidad que viven familias de clase media en nuestro contexto local de la ciudad capital, desde la exploración de las Estrategias de Reproducción Social (ERS), el presente estudio trata de dar respuesta a la pregunta base *¿Qué lugar ocupa el Capital Social Intergeneracional en las Estrategias de Reproducción Social que las familias de clase media despliegan?*

Para ello se desarrollan dos líneas de exploración: la primera relacionada con las principales estrategias que activan desde la unidad familiar en pro de su conservación y mejora en su posición de clase y la segunda contempla un análisis específico sobre el papel que juega el vínculo generacional familiar para coadyuvar dicho proceso. En este sentido, el estudio considera preguntas generadoras tales como: *¿Cuáles son las principales ERS que coadyuvan a la estabilidad de las familias meridianas de clase media?, ¿qué factores internos y externos los promueven o limitan el proceso de Reproducción Social?, ¿cuál es el papel de los vínculos familiares generacionales en dicho proceso?*

Objetivos

Objetivo general. Comprender cómo las familias meridianas de clase media promueven su estabilidad y mejora a través de sus Estrategias de Reproducción Social, ante los cambios estructurales y sociales que impone el contexto contemporáneo, estableciendo cómo los vínculos generacionales familiares contribuyen en el proceso.

Objetivos específicos. Para fines del presente trabajo, los objetivos se encuentran divididos en dos fases metodológicas; una primera que integra objetivos de contextualización, y la segunda fase que comprende los objetivos específicos relacionados con las ERS y el Capital Social Familiar Intergeneracional.

Fase I. Dada la complejidad del concepto de “clase media”, se decidió tener esta primera fase para conocer las características de las familias meridanas que habitan en zonas referidas como de dicha clase social, de tal manera que sea posible seleccionar (para la segunda fase) aquellas familias que realmente se auto adscriban y cumplan con características asociadas a clase social media. Para ello se establecieron los dos siguientes objetivos:

- Caracterizar a las familias meridana habitantes de zonas reconocidas como de clase media.
- Identificar las subclases de auto-adscripción de las familias participantes.

Fase II. La segunda fase integra los objetivos específicos que corresponden a los intereses del estudio, adecuados al marco teórico y a la pregunta de investigación propuesta:

- Identificar los factores explicativos (endógenos y exógenos) relacionados con las estrategias familiares que promueven vulnerabilidad y Oportunidad de las familias participantes.
- Identificar las principales Estrategias de Reproducción Social desplegadas por las familias.
- Analizar el proceso de la relación entre los factores explicativos y las estrategias que coadyuvan a la Reproducción Social de las familias participantes.
- Determinar de qué manera contribuye el Capital Social Familiar Intergeneracional en las Estrategias de Reproducción que las familias de clase media meridana despliegan.

Justificación

El interés de precisar las ERS activadas por las familias de clase media meridana en el contexto actual es contribuir al acervo de conocimientos en torno a la capacidad de agencia de éstas ante los cambios que impone el contexto contemporáneo. Dicho conocimiento abonará a la ecología de investigaciones hasta ahora realizadas

con referencia a la capital yucateca, desde la perspectiva de un grupo social que a nivel local ha recibido poca atención desde el marco teórico que se propone en esta tesis.

Mirar nuestra realidad social desde la denominada clase media, pretende exponer cómo este grupo ha sido afectado por los cambios estructurales y sociales acontecidos en las últimas décadas en nuestro país, aunado a los factores internos familiares que provocan su inestabilidad y la exigencia del replanteamiento y reforzamiento de estrategias que promuevan su Reproducción Social.

Estudiar estas iniciativas familiares y generacionales e identificar los diferentes factores endógenos y exógenos que entran en juego para el alcance de su reproducción social, permitirá visualizar líneas claras para desarrollar o fortalecer políticas públicas encaminadas a contrarrestar los impactos y mejorar de alguna manera las condiciones de vida de ciudadanos de nuestra capital.

De igual manera, se alinea a la importancia de estudiar y reforzar a este grupo social, ante la expectativa de que una creciente clase media pueda conducir a un mayor desarrollo económico, con impulso de la democracia, cohesión social y apoyo a políticas que favorezcan tanto a su estrato social como a las familias de bajos ingresos. (Pressman, 2011, p. 130). En este sentido, se puede ver a la clase media como un eslabón importante en la estructura social y como aquella que puede trazar caminos claros para la movilidad ascendente de grupos menos favorecidos.

Metodológicamente, aunque podría existir cierta tendencia a la exploración masiva que revele cuestiones generales en la elección de estrategias, propongo desarrollarlo a nivel micro, a través del estudio de relatos de vida. Esto debido a mi interés en comprender cómo se alcanza o limita la reproducción social de estas familias, lo cual requiere de un acercamiento detallado, sistemático y profundo a la dinámica familiar y la interacción entre los factores que intervienen en el desarrollo de las estrategias. Es importante reconocer, que se trata de un grupo bastante heterogéneo cuya dinámica se complejiza ante variables como su cultura, estructura y ciclo familiar por lo que es necesaria una exploración desde los mismos agentes sociales. De acuerdo con Monje (2011, p. 114) este tipo de método, permite recuperar las experiencias

personales que reflejan tanto la vida de las personas como el contexto histórico social en que éstas historias cobran sentido.

El interés personal para llevar a cabo esta investigación se debe a que representa un tema con el que me identifico, dado que reconozco desde mi experiencia los cambios que se atravesaron en el sistema de oportunidades, de seguridad social y el alcance de la modernidad que han modificado mi manera de entender la vida y planear mi futuro. Como ejemplo, el surgimiento de las AFORES que dejar atrás la idea de una jubilación tan anhelada por muchos; la imponente inserción de la tecnología en el ámbito laboral y personal, que exige una constante actualización; la toma de decisiones familiares que se vinculan con las nuevas reformas, entre otras. Por otro lado, el estudio enfocado en el contexto contemporáneo permite mirar a diferentes generaciones que reflejan su ideología, la transformación que viven con los nuevos retos y más aún muestran la activación de las ERS que permitan aprovechar las oportunidades y reducir la vulnerabilidad en pro de su reproducción social como familia.

En cuanto al especial interés en el impulso que da el capital social a través de los vínculos generacionales familiares, éste surgió en la experiencia de la primera aproximación a campo que tuve, ya que entre las respuestas que emitían las parejas al hablar de su dinámica de vida y de la obtención de sus capitales parecía ser un elemento esencial de su mantenimiento y mejoramiento como clase media. Algunos padres expresaban su preocupación por la estabilidad de sus hijos (hablando de las nuevas generaciones), parecía que no había bastado el darles la oportunidad de educación pues, aunque los hijos presentaban mayor preparación (capital cultural institucionalizado) no les daba la seguridad de estabilidad económica y laboral esperada, por lo que entonces decidían desarrollar y replantear sus estrategias que dieran soporte también a la siguiente generación. De ahí que surgieran nuevas preguntas al respecto y redirigieran mi atención hacia el vínculo generacional familiar, mirada que contribuye al análisis de las estrategias de reproducción social y de la realidad que vive nuestra sociedad.

Antecedentes

En la actualidad existe un repertorio de estudios que involucran la respuesta de las familias para hacer frente a las condiciones adversas de su contexto. Dichos estudios presentan información desde diferentes perspectivas que evidencian tanto la vulnerabilidad y el impacto de factores endógenos y exógenos como la capacidad de agencia a través de la activación de las estrategias y redes sociales de la unidad familiar.

Desde la perspectiva de vulnerabilidad, las investigaciones se centran principalmente en la población que vive en situación de pobreza o zonas rurales. A través de éstas pretenden mostrar la dinámica que se desarrolla en los contextos entendidos como vulnerables, poniendo énfasis en las formas de reacción y cambios que realizan las familias para su afrontamiento. Entre los principales ejemplos se encuentran los trabajos de Chambers, (1989) y Moser, (2007) dos de los autores que han sido considerados como referentes en el tema.

Moser, (2007) presenta una investigación realizada en Manila (Filipinas) integrado a un proyecto comparativo de cuatro países que experimentan dificultades económicas durante la década de 1980 (Chawama, en Lusaka, Zambia; Cisne Dos, en Guayaquil, Ecuador; y Angyalföld, en Budapest, Hungría). Los resultados sugieren que las estrategias de los individuos, las familias y las comunidades son a menudo insuficientes para compensar la erosión de sus activos base. El estudio traza factores que pueden afectar a cada uno de los activos los cuales se muestran en una matriz de vulnerabilidad. Resalta que los hogares responden a la disminución de los ingresos mediante la adopción de estrategias de minimización de gastos- de tres puntas: reducir el gasto total, el cambio de los hábitos dietéticos y reducir las compras de bienes no esenciales. De igual manera, reconoce que las familias se esfuerzan por mantener su nivel de vida no sólo mediante la reducción de los gastos, sino también mediante la protección de los ingresos existentes y mediante el desarrollo de estrategias en torno a los activos que generan importantes recursos no monetarios que pueden amortiguar a los hogares contra los choques externos.

Por su parte, Chambers (1989) presenta una serie de estudios divididos en tres bloques: el primero ilustra la diversidad de acciones y las estrategias de los que son

vulnerables y pobres; en el segundo, presenta investigaciones que hacen referencia a la vulnerabilidad asociada con la privación, la mala salud, y desnutrición; y el último bloque se centra en los resultados de las evaluaciones de programas de intervención. Dichos estudios tuvieron el enfoque a nivel de los hogares con el objetivo de comprender la naturaleza de la vulnerabilidad de los pobres que se enfrentan a riesgos, choques y estrés para a su vez poder identificar cuáles deberían de ser las prioridades de la política pública y la investigación. De los resultados el autor distingue cinco revelaciones importantes a considerar: 1. las verdaderas prioridades de las personas pobres (supervivencia, security and self-respect.seguridad y autoestima); 2. el tipo de estrategias que activan, diversas y complejas contrario al estereotipo que se piensa de que los pobres desarrollan estrategias simples y comunes; 3. manifiesta que existen distintos grados de vulnerabilidad; por lo que propone considerar los activos, contingencias y medios de subsistencia ; 4. hace énfasis en el desfase de las intervenciones; 5. reconoce que el principal activo de la mayoría de las personas pobres son sus cuerpos.

A nivel local, también se han desarrollado estudios formulados desde ésta perspectiva los cuales ponen su atención principalmente en la zona rural y costera, esto debido al riesgo meteorológico que se tiene como península y más aún a la inestabilidad laboral y económica que se vive. Ejemplo de ello es el trabajo de Soares, & Gutiérrez, (2011), quienes presentan un estudio de caso sobre percepciones acerca de la vulnerabilidad social en el municipio de San Felipe, en la costa de Yucatán. Los resultados encontrados revelan que la mayoría de las personas no están capacitadas sobre el tema del cambio climático, el cual asocian principalmente con el cambio de la temperatura y que la forma de adaptación familiar es el empleo temporal. De acuerdo con las autoras es preocupante el desconocimiento que se tiene sobre el tema y más aún, la carencia de estrategias encaminadas a reducir la vulnerabilidad a largo plazo.

De igual manera, en el 2016, Guzmán y Rodríguez presentaron su investigación denominada “Elementos de la vulnerabilidad ante huracanes. Impacto del huracán Isidoro en Chabihau, Yobain, Yucatán”. Se abordó el estudio de algunos elementos que conforman la vulnerabilidad ante huracanes en Chabihau, Yucatán; al respecto,

hicieron énfasis en el proceso de poblamiento de la costa de Yucatán que ha configurado escenarios de vulnerabilidad ante los huracanes, debido al deterioro ambiental de dicha costa, por ejemplo, la erosión, contaminación de la ciénaga y destrucción de las áreas de mangle. Por otra parte, resaltaron que, aunque la población comparte el entorno y el espacio al igual que el riesgo, son las características a nivel de las unidades domésticas las que determinan el tipo de vulnerabilidad que poseen. Características como la estructura familiar, la actividad económica del jefe de familia, la edad y el sexo de los miembros de la familia, entre otros. (Guzmán, y Rodríguez, 2016).

En un estudio más centrado en el impacto de los modos de vida, Domínguez & Pacheco (2015), muestran la diversidad y complejidad de las formas en que los hogares Mayas pobres con jóvenes miembros adultos viven en el área periurbana de Mérida. Postulan que, independientemente de la etapa de su ciclo de vida, los hogares Mayas pobres con adultos jóvenes suelen tener un cierto grado de estabilidad en sus ingresos a corto plazo, lo que les permite seguir adelante después de lidiar con los tiempos de crisis. Sin embargo, resaltan que, aunque en general estos hogares consiguen conservar su identidad y función a lo largo del tiempo, también es verdad que sólo alcanzan un nivel de vida precario. Hacen énfasis en que, al transcurrir el tiempo, estos se enfrentarán a diferentes situaciones críticas, y sus medios de subsistencia estarán constantemente bajo presión por lo que tanto sus capacidades como activos podrían verse erosionados, de esta forma, se piensa que la sostenibilidad a mediano y largo plazo de sus medios de subsistencia seguirá en riesgo.

De manera más reciente, en el 2017, España y Tzab de la Universidad Autónoma de Yucatán, presentaron su estudio denominado: “Pobreza urbana en mujeres de las comisarías y colonias de Mérida”. Este trabajo comparte los resultados obtenidos en las comisarías circundantes a la ciudad de Mérida (Komchen, Leona Vicario, Candel, Cholul y Chablekal). Se realizaron entrevistas a 384 mujeres y resultados obtenidos revelan la combinación de la vida rural en espacios urbanos o metropolitanos, las frustraciones de superación personal y el fracaso de mejorar la calidad de vida por sí mismas. Las autoras consideran que puede ser referente de

género para la política pública y las acciones del gobierno local y estatal, así mismo representar retos de las organizaciones educativas (España, & Tzab, 2017).

Por otra parte, vale la pena hacer mención de los estudios que han puesto énfasis en la dinámica y las estrategias activadas desde la unidad familiar, los cuales reflejan su capacidad de agencia y las oportunidades diferenciadas según la clase social.

En primer lugar, destaco el trabajo realizado por Alicia Gutiérrez (2007) quien centró su atención en la población que vive en situación de pobreza, y presentó un estudio desarrollado a lo largo de 10 años. En éste expuso el conjunto sistematizado de prácticas que han puesto en marcha para sobrevivir 34 familias residentes de un barrio pobre de la ciudad de Córdoba Argentina. Describió sus resultados comparando dos generaciones de población, enmarcado a procesos históricos particulares relacionados con las dinámicas sociales, económicas y políticas de Argentina. Enfatizó que las Estrategias de Reproducción Social de las familias participantes no son independientes de las relaciones objetivas y simbólicas que constituye su espacio social global. Dichas estrategias, implican la posesión de capitales que tienen diferentes posibilidades de acumulación y de reconversión, así como la disponibilidad de diferentes instrumentos de reproducción.

En esta misma línea, Jiménez, (2011) tomó como marco de referencia los cambios estructurales y las dinámicas complejas en las que se insertan los procesos de estratificación de las sociedades contemporáneas. En su trabajo analizó los procesos de movilidad social descendente de diferentes fracciones de las clases medias argentinas, identificando el nuevo concepto del “desclasamiento” el cual diferencia del empobrecimiento a través del binomio analítico condición y posición de clase. El estudio se centró en las estrategias que activan los agentes para reproducir y mejorar su posición de clase entre las que destaca: reconversión de capitales (económico y cultural, fundamentalmente); desplazamiento geográfico; cambios de estilos de vida; etc.

Por su parte, Monteros (2014) en su tesis denominada “Estrategia de reproducción social surgidas en un Contexto de Crisis. El Caso del Paraje Florodora, las Palmas, Provincia del Chaco, Argentina” presentó un estudio cualitativo, en el que

identificó y describió las estrategias de reproducción social desplegadas por los agentes sociales agrarios, en un contexto de crisis. Destacó la pluractividad o multiocupación como parte de las estrategias de reproducción social de los campesinos participantes del estudio, quienes combinan el trabajo predial con otra ocupación (agraria o no). De igual manera el autor, sugirió que las estrategias se despliegan en un marco conflictivo, de relaciones sociales en permanente reconfiguración; y que para entender el proceder del campesino en búsqueda de su reproducción social es necesario considerar las dinámicas y contradicciones estructurales, económicas, políticas y socio-históricas.

A nivel local, cito algunos estudios que se vinculan de manera directa a la ciudad de Mérida, Yucatán, la cual representa la zona geográfica de mi interés:

En 1990 Fuentes desarrolló un estudio denominado “Estrategias de supervivencia y reproducción social de los pobladores de la colonia Emiliano Zapata Sur de Mérida Yucatán” con el cual evidenció los esfuerzos de las familias a partir de sus estrategias dentro de un contexto urbano. Centró su atención en una colonia de la ciudad de Mérida con características de precariedad. Estudió de manera particular a la migración como mecanismo de supervivencia aunado a la organización de la unidad doméstica y a la participación de los pobladores de dicha colonia, en el mercado de trabajo.

A su vez López, (2006) presentó su estudio denominado “Pasado rural y pobre, presente de clase media urbana: Trayectorias de ascenso social entre mayas yucatecos residentes en Mérida”, en el que abordó casos de movilidad social ascendente de hombres y mujeres mayas de origen pobre y rural que migraron a Mérida. A través de la técnica de “historias de vida” recuperó la experiencia de 10 informantes que cumplían las condiciones de origen y adscripción étnicas, así como otros criterios de inclusión vinculados a indicadores objetivos de la clase media. Entre sus principales resultados destacó que la movilidad geográfica y de clase de personas mayas no necesariamente está determinada por el nivel de estudios y haber hecho carrera en la ciudad, al parecer existen otros factores como el ascenso social a través de la participación política y a la recepción de remesas enviadas del extranjero. En relación con los casos estudiados, reconoce las implicaciones de su tránsito a la ciudad y la

escolarización, hace énfasis en el alejamiento que tuvieron de la comunidad de origen y la obligatoriedad de tener un buen manejo del español. De acuerdo con el autor, en la mayoría de las experiencias registradas se expone cierto sufrimiento y situaciones de discriminación (López, 2006).

De igual manera, Iturriaga (2011) realizó su tesis denominada “Las élites de la ciudad blanca: racismo, prácticas y discriminación étnica en Mérida, Yucatán”, que si bien no se trata de un análisis de las estrategias familiares, si muestra un panorama general de la dinámica que se da entre clases sociales en la ciudad capital. Centró su estudio en el racismo de las elites hacia los mayas yucatecos a través del análisis de tres dimensiones: ideológicas, enunciativa y práctica. Para el desarrollo de su investigación empleó diferentes técnicas entre las que se encuentran: la revisión bibliográfica, etnografía, entrevistas, fotointerpretación, análisis de programas y de ejemplares del Diario de Yucatán. Entre sus principales resultados destacó la defensa que hacen los miembros de la elite sobre sus apellidos como símbolo de estatus a igual del cuidado de sus espacios sociales y enlaces matrimoniales. Dejó claro el vínculo que los jóvenes de la elite establecen entre el color de la piel y la posición social. De igual manera, hizo hincapié en el rol de las notas y editoriales que se publican en el diario local, a través de las cuales reconoce la reproducción de la visión que tiene un grupo de la elite sobre los mayas, una raza que desde su perspectiva ocupa generalmente los lugares más bajos de la escala social

Por su parte, Domínguez, Pacheco & Lugo (2015) revisaron las actuales tendencias en la supervivencia de los pobres de la Zona Metropolitana de Mérida y reflexionaron acerca de la influencia de ésta en su bienestar. Los resultados mostraron que los participantes hacen frente a su supervivencia a través de múltiples estrategias que cambian y combinan simultáneamente en función de diferentes aspectos o condicionantes, por mencionar dos de ellos: la dinámica del fenómeno de empobrecimiento estructural y local, y sus propias capacidades para identificar y aprovechar oportunidades para generarse bienestar. Las estrategias de supervivencia estudiadas en este trabajo incluyeron no sólo a aquellas mencionadas en la literatura consultada, sino también a otras identificadas durante el trabajo de campo, las cuales

fueron organizadas en cuatro vertientes: 1) empleo; 2) actividades complementarias al ingreso; 3) apoyos gubernamentales; y 4) redes de intercambio recíproco de bienes y servicios.

Finalmente, hago mención de dos estudios enfocados principalmente en el papel de la familia y las trayectorias generacionales como parte de su proceso de Reproducción Social, el de Natalia Cosacov (2017) y el de Cecilia Jiménez (2016).

Por un lado, Cosacov (2017), abordó el papel de la familia en la inscripción territorial de hogares de clase media residentes en un barrio de Buenos Aires. Puso especial interés en cómo la familia provee recursos para acceder a la primera propiedad, cómo orienta las decisiones de localización residencial y el lugar que ocupa en el espacio y tiempo cotidiano de estos hogares. El estudio estuvo basado en una investigación cualitativa sobre trayectorias residenciales y movilidad cotidiana, a través de entrevistas biográficas realizadas a 40 jefes y jefas de hogar (19 fueron varones y 21 mujeres) de edades que van de los 28 a los 70 años, que residen en diversos tipos de vivienda. Entre sus principales resultados señaló que las redes familiares traccionan las decisiones de localización residencial, modulan los usos cotidianos del espacio urbano y facilitan la movilización de recursos para acceder a la propiedad. De acuerdo con la autora, se trató de una lógica residencial que priorizó no vivir juntos, pero sí cerca. Destacó, además, que las redes familiares operan en la inscripción territorial porque a través de la herencia, préstamos familiares y regalos monetarios provee recursos para acceder a una vivienda en propiedad.

Por otro lado, Jiménez (2016), analizó las trayectorias intergeneracionales de tres familias cordobesas de clases medias, vinculadas al desarrollo de la industria automotriz y de la educación técnica. Se basó en una metodología cualitativa con entrevistas semiestructuradas que abordaron aspectos laborales, itinerarios residenciales, migratorios, matrimoniales, entre otros. El estudio se centró en el rol de las familias en la transmisión de los oficios, trabajos y sectores de actividad laboral. Destacó cómo los ambientes familiares van perfilando los instrumentos de reproducción social vinculados al tipo de estudios escolares y a la industria. De igual manera, hizo referencia a diferencias entre generaciones relacionadas con las

condiciones en el ámbito laboral: mientras que los padres generalmente sostenían trayectorias con cambios jerárquicos ascendentes en un mismo establecimiento, los hijos se ven impelidos a cambiar de empresas recurrentemente –en búsqueda de un mejor puesto o salario, de adecuación de saberes específicos con el ejercicio profesional; además consideró que en la actualidad ninguna de las familias con raigambre de “aristocracia obrera” ha perpetuado inserciones en la rama automotriz, debido al cambio de paradigma de las empresas, que ya no se sustentan en modos de contratación basados en la herencia.]

Capítulo II

Marco Teórico

Para fines del trabajo, presentaré de forma breve, parte del contexto en el que circunscriben las familias de interés y los conceptos básicos que dan estructura al estudio. Lo anterior con el propósito de visualizar lo que se ha entendido por clase media, la vulnerabilidad social que resiente actualmente un grupo considerado como privilegiado o seguro, y el marco referencial desde el cual se pretende estudiar las estrategias que activan las familias para afrontar dicha vulnerabilidad y sostenerse como tal.

Contexto Macro Social

Como parte del contexto macro social se hace referencia a tres de los principales procesos que han desencadenado los cambios estructurales, sociales, económicos, políticos y culturales de impacto en las familias de clase media: el modelo neoliberal, los procesos de globalización y las características de la modernidad, los cuales representan en conjunto la complejidad de nuestro contexto contemporáneo.

Proceso histórico e implementación del modelo neoliberal.

Comprender la complejidad de las ERS que desarrollan las familias en búsqueda de sus sostenimiento y mejora, implica mirar el contexto en que se encuentran insertas y los procesos estructurales económicos, sociales, políticos y culturales que los imperan. Condiciones que se viven actualmente como resultado de un proceso histórico- con sus devenires y cambios- que ha mostrado su particular impacto en los países latinoamericanos.

Con base en los planteamientos de Gutiérrez, (2007, pp. 63-64) a través de un recorrido por diferentes décadas, se pueden vislumbrar las vicisitudes por las que México, junto con los demás países latinoamericanos, han atravesado y reflejado los diferentes impactos de la época contemporánea.

De acuerdo con la autora, a finales de 1970, se presenció a nivel mundial el quiebre del proceso de sostenido crecimiento económico, principalmente por los países desarrollados. Dicho quiebre evidenció los desequilibrios que acompañaron el crecimiento y el incremento de la desigualdad de las clases sociales debido a la tendenciosa distribución económica.

Posteriormente, en la década de 1980, denominada la “Década Perdida”, gran parte de los países de América experimentaron una profunda crisis que implicó una contracción económica, disminución de los ingresos provenientes de la actividad productiva y nuevamente la inequidad en el reparto del ingreso, bienes y servicios. En lo que respecta a México, en 1982, se quedó sin reservas, lo cual le imposibilitó solicitar otro préstamo y lo llevó a declarar la moratoria de su deuda que provocó de manera inmediata la caída de la región en lo que posteriormente se conoció como la “crisis de la deuda” (Martínez, Garmendia, y Soto, 2012, p.41).

Es así que, de manera general, en los inicios de 1990, América Latina se distinguió a nivel mundial por tres características particulares en relación con su economía: ser las de más alta inflación; tener el mayor endeudamiento externo y ser de las de mayor desigualdad en la distribución del ingreso (Gutiérrez, 2007, pp. 63-64).

Ante esta realidad, en las décadas de 1980 y 1990, se impulsó un ajuste estructural que se concretó en el <<Consenso de Washington>> con el apoyo del gobierno norteamericano, el FMI y el BM (Martínez et al., 2012, p. 43). Este modelo que hoy podemos denominar “neoliberal”, se basó principalmente en tres pilares: por un lado, reformas macroeconómicas, que incluyen disciplina fiscal, racionalización y control del gasto público, reforma fiscal y liberación financiera; por otro, reformas en el régimen de comercio exterior, lo que comprendía liberación de las importaciones, deducción de las tarifas, eliminación de subsidios a industrias no competitivas, y liberación o alineación en una banda competitiva de la tasa de cambio; y, finalmente, promoción del desarrollo del sector privado a través de desregulación, garantías a los derechos de propiedad y atracción de inversiones financieras directas (Cadena, 2005; p. 36; Cooney, 2008; p. 16; Gutiérrez, 2007; p. 63; Martínez, et al., 2012, p. 43).

De acuerdo con los resolutivos del Consenso de Washington, América Latina requería de este modelo económico abierto y estable. Entre las expectativas resaltaban dos líneas principales: por un lado, la apertura económica suponía una serie de medidas que promoverían el comercio internacional entre los países en vías de desarrollo y los desarrollados para impulsar el crecimiento económico; y, por otra parte, se procuraría el control de las finanzas públicas del Estado, en búsqueda de efectos económicos, políticos y sociales a favor de la región. (Martínez, et al., 2012, p. 43).

Para ello se desarrolló la agenda del Consenso de Washington integrada por 10 reformas de política económica: la disciplina fiscal, reordenamiento de las prioridades del gasto público, reforma fiscal, tipo de cambio competitivo, liberación del comercio, liberación de la inversión extranjera directa, privatizaciones, desregulación y derechos de propiedad; las cuales fueron presentadas como recomendaciones por parte de los organismos internacionales bajo el argumento de ser opción para aliviar los problemas económicos que presentaban las regiones, pero que en realidad se convirtieron en condiciones que favorecían a los intereses de países industrializados (Martínez et al., 2012, pp. 46-49).

En la actualidad, se distinguen los verdaderos resultados de la implementación del modelo, evidenciados desde las particularidades propias de cada país integrado al mismo. En términos generales, no se ha logrado alcanzar los ideales planteados en beneficio de la población, sino más bien, se reconoce un claro favorecimiento al grupo económicamente más poderoso y a grandes capitales externos. En ese sentido, puede decirse que, se ha propiciado la sensación de inestabilidad al desencadenarse una serie de consecuencias en diferentes ámbitos (laboral, educativo, salud, social, etc.) que afectan principalmente a las familias de clase baja, pero también a las de clase media.

México y el modelo neoliberal.

A nivel nacional, como respuesta ante la crisis fiscal del Estado del bienestar, el presidente Miguel de la Madrid en 1982 y luego Salinas de Gortari en 1988, dieron inicio a la implementación de las políticas neoliberales las cuales se reflejaron en diferentes procesos y cambios estructurales que desencadenaron de inmediato las

consecuencias negativas para el país. Con base en autores como Ornelas (2000, p. 47) y Cooney (2008, pp.20-24) se pueden identificar cuatro de los eventos más significativos:

a) Desde este modelo, se consideró el libre funcionamiento del mercado como el mecanismo directo para asignar los recursos productivos. Se incorporó al país a la nueva división internacional del trabajo, a través de la apertura de la economía nacional a los flujos de mercancías y capitales extranjeros.

Al respecto, vale la pena hacer referencia del acuerdo del TLCAN en 1994. Al establecerse el tratado se esperaba la expansión comercial del país, sin embargo, las cláusulas que habían existido para la protección de la industria local fueron reducidas a lo largo del tiempo causando como principal consecuencia, que los productores locales compitieran con las TNCs extranjeras, lo cual reflejó la gran desventaja de éstas ante las empresas dominantes.

b) Se redujo significativamente la participación del Estado en la actividad económica, lo que contribuyó a la privatización de las empresas y los servicios públicos, así como la desregulación de las actividades económicas.

En México se determinó la privatización de empresas estatales entre 1982 y 1995. De acuerdo con los datos presentados por Cooney (2008, p. 16) paso de tener 1.155 empresas estatales a 185. La venta incluyó empresas de ferrocarriles, teléfonos, gas natural, energía eléctrica, administración de satélites y puertos, aeropuertos, refinerías de azúcar y bancos. Como consecuencia aumentó el desempleo causado por el despido de trabajadores estatales y se enfatizó la tendencia de la dominación foránea en la economía mexicana.

En cuanto a la seguridad social. A partir de 1996, los sistemas de jubilaciones y pensiones, el Instituto Mexicano de Seguro Social (IMSS), y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (ISSSTE) fueron privatizados, lo cual provocó un efecto adverso en más del 50% de la población.

c) Como parte de la adecuación al modelo, Ornelas (2000) refiere una “nueva cultura laboral”, encaminada a flexibilizar las relaciones entre el capital y el trabajo, la cual requirió limitar la acción de los sindicatos en diferentes líneas como son: fijar

salarios y prestaciones; eliminar contratos colectivos de trabajo; y aumentar la capacidad patronal para establecer salarios, prestaciones y condiciones laborales (Ornelas, 2000, p. 47).

d) Por último, creo importante mencionar que, posterior a la implementación del modelo, entre los años 1994-1995, México experimentó su segunda peor crisis económica registrada en su historia, cuando el PIB disminuyó más de un 6% y el PIB per capita en un 8.6%, lo cual provocó que un 75% de la población se quedara en la penuria y 40.8% de mexicanos en la pobreza extrema (Barkin, Ortiz & Rosen, 1997, p. 24; UNDP, 1996 en Cooney, 2008, p. 31).

En relación con lo anterior, es importante reconocer que, a lo largo de las décadas, en nuestro país el modelo neoliberal ha tomado ciertas particularidades y características propuestas por Méndez (1998, pp. 67-68) entre las cuales me atrevo a destacar cinco: 1) Se visualiza como un modelo impuesto por el exterior (por el Fondo Monetario Internacional); 2) se trata de un neoliberalismo autoritario y centralizado en el que no se consideran las necesidades y características económicas de las diversas regiones y estados del país; 3) favorece a los grandes capitales externos; seguido de los grandes inversionistas nacionales y a grupos políticos; 4) es considerado un neoliberalismo incompleto ya que no deja en libertad las fuerzas del mercado y el Estado ejerce controles y limitaciones bajo su conveniencia; y 5) concentra el ingreso en pocas manos, lo cual, como consecuencia promueve la polarización de la sociedad mexicana.

Ante la pregunta ¿Qué se puede visualizar a unas décadas de su implementación?, se puede decir que, aunque en México, desde diciembre de 1982 hasta la fecha actual, los gobiernos en turno han aplicado el modelo neoliberal bajo el discurso de lograr el ajuste estructural para alcanzar mayor crecimiento económico y mejor distribución del ingreso, lo cierto es que en general ha resultado ser un fracaso y en palabras de Cadena (2005) “un fracaso medido bajo sus propios parámetros” (p. 232).

De acuerdo con algunos autores, los efectos son evidentes en diferentes ámbitos: existe un estancamiento del ritmo del crecimiento de producción; la

exportación si bien registra crecimiento, se ve prácticamente anulada ante el crecimiento paralelo de las importaciones; deterioro del ahorro o formación de capitales; continuo crecimiento en el índice de precios e inestabilidad en el tipo de cambio (puntos importantes en el discurso del modelo); devaluación de los servicios de educación, salud, pensiones, etc. (que anteriormente otorgaba el Estado); innegable aumento del desempleo; concentración del ingreso en grupos pequeños, entre otros (Cadena, 2005, pp. 232–233; Cooney, 2008, p. 22).

Globalización.

Aunque el presente estudio no centra directamente su atención en el proceso de la globalización, es inminente su abordaje, al menos a nivel general, ya que representa, junto con el modelo neoliberal, el contexto actual en el que se desarrolla nuestra vida cotidiana.

Hoy en día, no existe una definición única para referirnos a la globalización, sin embargo, en un intento de integrar diferentes elementos, y con base en autores como Cruz, (1991, pp. 41-45); Morales, (1999, p.2); y Moreno (2011, p.863), esta podría entenderse como un proceso de crisis, reestructuración e interconexión mundial, que se ha manifestado desde la década de los setenta y que se va extendiendo en diferentes ámbitos del quehacer humano: económico, político, información, tecnología, arte, cultura, etc., en los cuales se crean tanto oportunidades como nuevos retos y tensiones.

Se puede inferir que se trata de un “término polisémico”, tal como plantea Sánchez, (2008, p.1) el cual puede ser asociado a múltiples enfoques interpretativos: económico, social cultural, político, histórico e ideológico y que para hablar de él, se requiere pasar de una interpretación teórica a una visión histórica, desde la cual se puede entender su transformación de significados: globalización como proceso histórico, como ideología, como contexto o escenario mundial, o como dimensión política–prescriptiva (Gandarilla, 2004 en Sánchez, 2008,p. 1).

Desde el panorama amplio e histórico, se trata de un proceso irreversible, una fase en la historia del capital, que ha unido a distintas sociedades en un mismo sistema (Mittelman 1996 en Morales, 1999, p. 2) De acuerdo con Moreno (2011), el

surgimiento de dicho vocablo, tuvo su origen en la bibliografía de las empresas multinacionales, el cual hacía referencia al inicio de un fenómeno limitado, una mundialización de demanda, que se fue enriqueciendo a través del tiempo, hasta el punto de representar una nueva fase de la economía mundial (p. 216). Argumenta que lo que actualmente se visualiza es una erosión de las soberanías nacionales, debido a que los Estados han perdido su capacidad de diseñar y ejecutar políticas económicas nacionales independientes, y sucumben ante el surgimiento de una poderosa internacionalización capitalista, de carácter supranacional, que configura las reglas del sistema económico mundial (Moreno, 2011, p. 217).

Vinculado a lo anterior, podemos percibir también a la globalización, como un escenario mundial. Desde 1983, Theodore Levit, propuso que este término representaba la convergencia de los mercados del mundo entero. Hablaba de “la sociedad global”, como una entidad que vendía la misma cosa, en el mismo mundo, por todas partes, lo cual provocaba que las grandes empresas multinacionales contaran con una demanda unificada ampliada, que le permitía realizar economías a escala y con beneficios que los mercados nacionales no le garantizaban más (citado en Moreno, 2011, p. 218) En la actualidad este escenario refleja un sistema de redes de interdependencia transnacional, que permite el ensanchamiento, profundización y la aceleración de la interconexión alrededor del mundo en diferentes ámbitos de la vida social, es decir, no solo se organizan el comercio, sino las inversiones transnacionales, las corrientes financieras, movimiento de personas, circulación de información, etc. (Ferrer, 2013, p.173; Held, McGrew, Goldblatt, y Perraton, 2001, p.10).

Por último, la globalización es visualizada con dos vertientes: una visión positiva y otra negativa. Desde el punto de vista optimista, se entiende a la globalización como una oportunidad para el desarrollo de las personas, familias y naciones, ya que representa el surgimiento de una nueva era de riqueza, que concibe la difusión del comercio y las políticas de liberación, como promotor de la disminución de los costos de transporte y a la transferencia de tecnología como impulsora del crecimiento económico y laboral. A través de la globalización se visualiza la posibilidad de mitigar la pobreza, fortalecer los derechos humanos y laborales,

favorecer el medio ambiente, etc.(Bodemark, 1998, pp. 54-55; Huerta, Lugo, y Farraguerri, 2014,p.69; Lee, y Vivarlli, 2006, p. 188).

Desde la visión pesimista, la globalización es el mal de nuestra sociedad, inclusive Hirsch (1997) mencionaba que no existía en la actualidad un problema social, ninguna catástrofe y ninguna crisis, que no pudiera ser relacionada con la “globalización”. Se entiende a la globalización como “la causante de la competencia de localización, la creciente desocupación y la incapacidad de la acción estatal para proveer seguridad ante los riesgos sociales”. (Bodemark, 1998, pp. 54–55).

Con base en lo anterior, es posible aseverar que la globalización es un proceso que genera escenarios contradictorios. Por un lado, se reconocen las ventajas de su permanencia y por otro, evidencian una serie de desventajas o consecuencias vinculadas al mismo.

Entre las ventajas, García et al (2009) menciona las siguientes:

“- Ofrece la oportunidad de mercados cada vez más vasto en todo el mundo, favoreciendo la elaboración de productos de importación más baratos y mercados de exportación más amplios.

- Ofrece un mayor acceso a los flujos de capital por la integración eficiente de los mercados financieros a través de las comunicaciones electrónicas modernas.

- Permite la innovación y difusión de conocimiento y tecnología por la inversión extranjera directa.

- Masifica el acceso a condiciones de vida de mayor calidad en distintos niveles, ya sea el económico, el social, el cultural, laboral político, tecnológico y ambiental.”

En contraposición hacen mención de las siguientes desventajas:

- El crecimiento económico no está repartido de manera equitativa.

- Se amplía la brecha entre los países desarrollados y subdesarrollados.

- Se amplía la brecha entre los sectores ricos y pobres de cada país.

- Se observa la destrucción ecológica como un proceso no intencional, producto de una tecnología devastadora.

- Aumento ilimitado de las tasas de ganancia.

- Un incremento en el empobrecimiento de la población en los países.

- Un incremento en el desempleo a nivel mundial.

- Un deterioro de la calidad de vida en los países en vías de desarrollo” (en Huerta et al., 2014, p.72).

Independientemente de la línea o perspectiva desde la que se quiera conceptualizar, es claro que el proceso de globalización es vigente y vinculado al modelo que nos impera, lo cual provoca una serie de cambios que mantienen la dualidad entre la creación de oportunidades y el deterioro e integración de nuevas tensiones en los diferentes ámbitos humanos.

Modernidad.

Si bien la modernidad no es un proceso actual en el país, sí muestra los efectos en la complejidad de la dinámica de nuestra sociedad contemporánea aunado al modelo neoliberal y a la denominada era de la globalización.

Para empezar, es preciso entender la modernidad como el proceso de expansión y civilización que surgió en la sociedad europea en el segundo milenio de nuestra época, con la propuesta de impactar en la población mediante la actualización y desarrollo tecnológico que, de manera práctica, se ha transformado en productos e ideologías integrados en la vida del hombre contemporáneo y a la cultura de un país o una región determinada (Baños, 2000, p. 169; Bolívar, 2008, p. 2).

De acuerdo con Eisenstadt (2013, p. 155) se propuso bajo el supuesto de lograr cierta convergencia en la integración institucional relacionados con los Estados-Nación, con economías políticas capitalistas y arenas institucionales relativamente autónomas en las sociedades de todo el mundo. Sin embargo, reconoce que dicha expectativa no fue alcanzada y que en realidad se podría hablar de una modernidad, que se ha difundido en la mayor parte del mundo, pero no desde un patrón institucional único, sino de acuerdo al desarrollo de diversas civilizaciones modernas en constante transformación (p.156).

En ese sentido, México, al igual que otros países de Latinoamérica, ha ido incorporando y manifestando en las últimas décadas, algunas transformaciones que

pueden relacionarse con dicho proceso y evidenciarse en las acciones de las instituciones y de la población en general.

En lo que respecta a nuestra región Baños (2000) enuncia con claridad en su artículo denominado “La península de Yucatán en la ruta de la modernidad (1970-1995)”, tanto elementos que parecen favorecer el proceso de modernización como otros que cuestionan su impacto en la vida cotidiana de los diferentes sectores sociales:

A favor se encuentran los medios masivos de comunicación, como un elemento esencial en el anhelo y entendimiento del “ser moderno” incorporando lo que se entiende por ésta al idioma y a los hábitos de las personas. De igual manera, se reconoce la mejora de carreteras e introducción de caminos y de energía eléctrica (el 95 % del total de la población), que coincidió con la expansión y desarrollo de los medios electrónicos de comunicación, que fueron factores clave para acelerar el proceso de modernización social (Baños, 2000, pp. 167-178). En cuanto a los capitales, se valora la cobertura de servicios profesionales (ingenieros, médicos, etc.) el incremento de cadenas de hoteles y supermercados. Al nivel de las unidades familiares, se evidencia la modernidad en medida de la división del trabajo diversificado, y queda caracterizado por la pluractividad de cada uno de sus miembros. También, se señala como parte de dicha modernidad, el incremento de la pluralidad religiosa y política. (Baños, 2000, pp. 178-185).

Por otro lado, entre las transformaciones que se cuestionan, se encuentra el uso del espacio, cambio de consumo, las prácticas comunitarias. Se denota el cambio de la dinámica en espacios abiertos a contra posición con el desarrollo de actividades limitados en el espacio interior, como sería el ejemplo de la congregación de las familias alrededor de una televisión y el individualismo en general. Se reconoce el cambio del consumo básico (maíz, frijol, huevo, calabaza, frutales, etc), alterado en la actualidad con productos industriales, no necesariamente saludables. De igual manera, se cuestionan las prácticas y las instituciones comunitarias tradicionales que tienden a ser remplazadas por otras de tipo “modernas” consideradas por el autor como copias o imitación de las practicas universales. Por último, un rasgo preocupante que resalta relacionado con dicha modernidad, es el aspecto psico-emocional, traducido en

ansiedad, estrés, frustración, alcoholismo e incluso el suicidio (Baños, 2000, pp. 180-183).

Clase media.

Clase media como concepto complejo. Dirigir mi atención hacia la clase media implica, en primera instancia, reconocer que se trata de un concepto complejo, no solo debido a su clara heterogeneidad, sino también a la historia que lo acompaña y los diferentes aspectos que son contemplados para su diferenciación.

¿Quiénes son la clase media?, ¿existe una clase media? Son de las preguntas básicas para cualquier investigador que intente acercarse a este grupo. La duda se refleja en el debate que ha existido por más de un siglo sobre el estatuto teórico del concepto de “clase media”, que muestra desacuerdos y no termina de precisar el segmento de la sociedad que hoy en día la conforman.

De ahí que en el presente apartado no pretendo hacer una discusión profunda sobre la conceptualización de la clase media, sino más bien presentar las coincidencias de criterios que se han utilizado para identificarla y que me pueden servir de referencia para la selección de los participantes del presente estudio.

Antes de dar inicio a las propuestas de conceptualización, vale la pena hacer mención la postura de Careaga (2006, p.11) quien opina que, si se retoma el punto de vista estricto lo que implica el concepto de clases sociales, la clase media se saldría de estos parámetros y sería inexistente, ya que, para que una clase exista, debe estar determinada en relación con su conciencia y a su organización, es decir, a su interés de clase para entablar formas de luchas políticas como una acción solidaria. Sin embargo, de manera contraria, la clase media es heterogénea, es amorfa; y no necesariamente se agrupa en términos políticos e históricos, sino más bien, suele hacerlo para beneficios de tipo personal, bajo la característica de un individualismo y de su aparente incapacidad para agruparse en términos de lucha colectiva.

Lo cierto es que si, se concibe como existente, incluso es un grupo considerado como necesario en la estructura social. El mismo Aristóteles - hace más de dos mil años— hacía referencia a esos, los de “en medio”

...las personas con diferentes niveles de riqueza tienden a tener diferentes preferencias e intereses políticos... Ese conflicto podría ser mitigado por la existencia de un amplio grupo de personas <<en el medio>>, sobre todo cuando esas personas fueran “iguales y similares” (Aristóteles [c. 350 a.C.] 1932 en Ferreira et al 2013, p.34).

De esta manera, esos, los de en “medio”, son necesarios y a la vez difíciles de posicionar en la amplia brecha entre los ricos y pobres, como un reto que se complejiza en la dinámica del contexto actual y de quienes suele hablarse desde diferentes perspectivas entre las que predominan la económica y social.

Es así que, desde la perspectiva económica, se ha propuesto llamar a estos grupos “estratos sociales”, con tal de poner de relieve su naturaleza económica y no centrarse en los aspectos sociológicos. Para su definición, se contemplan elementos objetivos que se encuentran relacionados principalmente con el ingreso familiar (medido a partir de diferentes indicadores), el nivel de consumo (que vas allá del consumo de bienes y servicios básicos que debe presentarse en todo hogar) y la disponibilidad de bienes (Fredrick, 2015, p.25; Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2016; Pendfold, y Rodríguez, 2014, p.16).

Los autores que se han alineado a esta perspectiva hacen referencia de manera reiterante a dichos elementos objetivos, aunque sin mostrar consenso entre ellos para su delimitación. Ejemplo de ello son las siguientes propuestas.

En función del ingreso familiar:

- a) Grupo que gana entre US\$10 y US\$50 por día -cifras en paridad de poder adquisitivo ajustado-(López-Calva y Ortiz-Juárez, 2012, p.63; González, 2014, p.164; Fredrick, 2015, p.25).
- b) Grupos sociales que tienen ingresos cercanos a la mediana nacional económica (Gilbert y Murillo, 2005, p.467; Barozet y Espinoza, 2008, p.9; Barozet y Fierro, 2014, p.149).
- c) Personas que tienen un ingreso superior al 50% del ingreso per cápita mediano del país e inferior al 150% (Daude, 2012, p.33-34; González, 2012, p.205; Barozet y Fierro, 2014, p.149).

- d) Grupos que se encuentran localizados entre el 75 % y el 125 % de la mediana de ingresos (Pressman, 2011, p.131; Barozet y Fierro, 2014, p.149).
- e) División de acuerdo al nivel socioeconómico (NSE): A, B, C1, C2, C3, D y E. En este caso, la clase media queda conformada por los segmentos C1 que corresponde a la clase media alta parcialmente integrada a la élite, C2 “clase media-media” y C3 “clase media-baja” (Espinoza y Barozet 2008, p.7; Solís, 2013, p.1; Barozet y Fierro, 2014, p.150; Paredes, Heruda y Bruera, 2014, p.9; Cardona, 2015, p.17).

En relación con los gastos familiares:

- a) Espinoza y Barozet (2008, p.7) determinan que, son aquellos quienes gastan entre US\$ 2 y US\$ 10 *per capita* al día, o bien, se contempla a la clase media como a la que corresponde a los sectores que se encuentran entre los percentiles 20 y 80 de la distribución del consumo.
- b) Por su parte, Barozet y Fierro (2014, p.149) extienden un poco más el rango de gasto y proponen -con base en la definición del Banco Mundial- que, aunque es variable, se puede identificar al estrato medio con un gasto diario aproximado entre los US\$ 2 y los US\$ 13.
- c) Camberos y Bracamontes (2010, p.35) toman la referencia de Farrel (2009) y proponen reconocer a la clase media como aquella que dispone de una tercera parte de su ingreso para utilizarlo como le plazca, satisfacer sus necesidades y realizar el pago de deudas.
- d) De acuerdo con un criterio arbitrario, llamarían «clase media» a todos los hogares que cayeran entre el vigésimo y el octogésimo decil en la escala del consumo lo que, traducido en dinero, significaría hogares en los que se gasta entre dos y cuatro dólares per cápita por día, o entre seis y diez según el país (en Adamosky, 2013, p.44)

Cabe señalar que, en realidad, el uso de estos parámetros se trata de un intento por establecer los umbrales que diferencien a los pertenecientes de la clase media, esto debido a que tanto el borde hacia arriba (clase alta) como el borde inferior (clase baja)

siguen siendo borrosos. De igual manera, es importante considerar que dichos parámetros, requieren a su vez, ser analizados en relación con otro tipo de componentes como son: número de miembros en la familia, ciclo doméstico, capacidad de ahorro para imprevistos, cambios estructurales en el ámbito económico, etc.

Por otra parte, si bien el aspecto económico es una de los principales indicadores que se han considerado en el intento de identificar a la clase media, para entender su papel en el espacio social se requiere de una visión más amplia que aborde los aspectos sociológicos. En este sentido, hay que reconocer las propuestas de Marx y Weber quienes son apreciados (aunque de diferente manera) como los fundadores de los modernos enfoques sociológicos de las clases y, más específicamente, de la clase media.

Marx consideró la existencia de un grupo independiente de empresarios y profesionales que adquirirían habilidades, conocimientos y educación, dependientes sólo de sí mismos y de sus recursos para alcanzar una mejor posición económica. Fue visto como un grupo relativamente pequeño conocido como la pequeña burguesía, compuesta fundamentalmente de pequeños empresarios y burócratas (Ferreira et al., 2013, p.34).

Por su parte, Weber y sus seguidores, señalaron la importancia de considerar en la conceptualización de la clase media: la organización política y la acción colectiva, los patrones de consumo y los estilos de vida, así como las creencias y el sistema de ideas. (Idem). Lo anterior se relaciona con las fuentes que Weber (1992) identificaba para generación de grupos de status o estamentales: a) por un modo de vida propio – que puede originarse en la naturaleza de la profesión; b) por carisma hereditario, a través de pretensiones efectivas de prestigio; y c) por apropiación estamental, como monopolio, de poderes de mando políticos (citado en Jiménez, 2012, p.120).

En la actualidad, existen diferentes conceptualizaciones que tratan de retomar esta perspectiva sociológica las cuales coinciden en aspectos subjetivos tales como: valores y aspiraciones; gustos o predilecciones, ideologías; participación política; tipo de empleo que a su vez implica autonomía, autoridad y conocimientos especializados;

nivel de educación, etc.(Ferreira et al., 2013, p.35; Hernández, 2016, p. 315; López-Cálva, y Ortiz-Juárez, 2012, p. 64; Mac-Clure et al. 2014, p.164).

Precisamente por la diversidad de características económicas y sociológicas se contempla como un grupo demasiado heterogéneo, al grado que algunos autores prefieren concebirla en plural, es decir, hablar de “clases medias” o dividirla en ciertas sub clasificaciones como: clase media- alta y clase media-baja; clase media empresarial, profesional o empleado jerárquico, entre otras (Cardona, 2015, p. 20; Pendfold, y Rodríguez, 2014, p. 16).

De manera adicional, es importante visualizar a la denominada clase media desde una postura o corriente culturalista, centrada en el ámbito de las representaciones simbólicas (López, 2011, p.44). En ésta se entiende la propuesta de Bourdieu (1990) al destacar que las clases sociales no se definen por una propiedad ni por la suma de éstas, sino por el valor que se les confiere, los efectos que ejercen en las prácticas y la estructura de relaciones que se establecen. Es así que, sugiere el análisis de lo simbólico como parte de la conceptualización de las clases sociales y fracciones de clase. De acuerdo con el autor, al hablar de un clase social, se resalta a los agentes que ocupan posiciones semejantes, sometidos a condiciones semejantes, con probabilidad de coincidir en disposiciones e intereses semejantes y por tanto, producir prácticas y toma de posiciones semejantes (Bourdieu, 1990, p. 284).

Con base en lo anterior se entiende la complejidad de su conceptualización que requiere mirar lo objetivo y lo subjetivo, aterrizado en el abordaje de elementos económicos, sociológicos y simbólicos.

Es así que, para fines del presente trabajo, propongo tomar como base, una serie de características que comunmente han sido asociadas a la clase media, pero que requieren confirmarse desde la autopercepción de clase: Familias cuyo principal proveedor de ingresos es trabajador (asalariado o por cuenta propia) en ocupaciones no manuales, con nivel educativo de medio a superior, un ingreso entre 10 y 50 dólares al día. y en general con gastos que integran productos adicionales a los básicos relacionados a sus valores, estilo de vida e ideología.

La clase media en México. Si en algo coinciden fielmente los autores que se han interesado en el estudio de la clase media, es que se trata de un grupo demasiado heterogéneo para su delimitación y que para su definición es necesario contemplar las particularidades que se introducen del contexto histórico y de su evolución en el mismo.

En México, a lo largo de la historia, se puede percibir a la clase media como un actor esencial en diferentes etapas y movilizaciones sociales. Al respecto, es importante resaltar que, a través de los episodios históricos, se vislumbran características duales dentro del grupo, es decir, por un lado, permiten ver a personajes de la clase media como motores sociales en búsqueda de cambios reales y por otro, se muestran sin visión colectiva y con características negativas.

Para hablar de la clase media, desde un marco histórico, es necesario visualizar al Estado como otro protagonista central ya que, de acuerdo con Loeza (1988) “el Estado...no sólo ha creado y promovido las clases medias, sino que ha sido su interlocutor privilegiado, su mejor aliado y su peor adversario”(p. 15).

Plasmar todos y cada uno de los episodios históricos que reflejan el paso, consolidación y evolución de la clase media mexicana, sería una tarea que se saldría de los intereses particulares de este trabajo. Sin embargo, considero necesario hacer énfasis en algunos de éstos, de tal manera que permitan dar cierto seguimiento de su trayectoria y ofrecer algunas características que les fueron diferenciando como clase.

Con base a la descripción realizada por Gabriel Careaga, (2006a) sobre las raíces históricas de la clase media en México, puedo distinguir algunos episodios y elementos clave:

A grandes rasgos, se identifica el origen de la clase media mexicana con los criollos y mestizos de la sociedad colonial. Después de la conquista de Hernán Cortés y fundación del reino de la Nueva España (en 1522,) inició también la imagen de una nueva sociedad, y entre ellos aparecen los que llegarían a denominarse clase media, los “criollos” (Careaga, 2006b, pp. 34–67).

En medio del proceso de colonización y mestizaje se formaron las bases sociales, económicas y morales de las nuevas clases sociales. Los criollos empezaron a configurar su estilo de vida, modales y visión del mundo. De tal manera que

aparecieron entonces las dos perspectivas sobre la clase media. Por un lado, estaban aquellos que se caracterizaban por la riqueza de su vestuario, el uso simbólico del caballo y necesidad de ostentación; y, paralelamente, se visualizaron a los criollos que estaban despojados de la riqueza y en su añoranza lucharían en la revolución por su independencia (Careaga, 2006b, pp. 34–67).

En este contexto, la vida cotidiana de la clase media estaba regida por una inflexible forma en el vestir y en el comportamiento social. Es así que, se desencadenaba en ellos un cambio psicosocial, reflejado en su necesidad de seguridad, tendencia a agruparse en instituciones que le den legitimidad, necesidad de obtener poder y riqueza, pero paradójicamente, se desarrollaba también su miedo a enfrentarse contra las autoridades de la metrópolis. (Careaga, 2006b, pp. 34–67).

En el siglo XV, cuando la conquista se había consumado, se perfilaron nuevas características: por un lado, se añadió en sus preocupaciones el elemento religioso y ante la inquisición de 1580 se organizaron en una sociedad intolerante; por otro lado, al concluirse la guerra dejaron de ser españoles y se convierten en conquistados, dejaron la aventura y la armadura para transformarse en sedentarios. Es así que, desarrollaron un nuevo tipo de personalidad psicosocial en ellos, con características contradictorias que lo van a identificar principalmente como un hombre de miedo. Si bien mostraron sus grande sueños y ambiciones, también revelaron su temor por perder lo poco que tenían (Careaga, 2006b, pp. 34–67).

En el siglo XVI, la burocratización terminó por transformar la idea de las clases medias hacia la dependencia absoluta del virrey, de la inquisición, del funcionario público y del agiotista. Este último, cobró un papel importante debido a que permitía mantener la apariencia de los criollos ambiciosos. Por otra parte, el criollo empobrecido, al que solo se le asignaban puestos inferiores, debió practicar la pretensión y luchar contra otros solicitantes para obtener algunas alcaldías y cargos en pequeñas aldeas o regiones insalubres. Es así que, en este siglo se configuraron aún más los dos tipos de clase media, aquellos que se caracterizaban por ser aduladores y serviles; y los que son rebeldes con deseos de una nueva sociedad (Careaga, 2006b, pp. 34-67).

El siglo XVI se convirtieron en clave para la historia de México, ya que surgieron los radicales y revolucionarios como Miguel Hidalgo y José María Morelos, quienes desencadenaron la guerra de independencia seguidos por otros de la misma clase en las luchas nacionales. En este período nuevamente se mostraron las diferentes tendencias de la clase media: los criollos revolucionarios que trataron de destruir tanto el sistema de gobierno vigente como el económico y social; y los criollos conservadores que no apoyaron los cambios radicales (Careaga, 2006b, pp. 34–57).

De acuerdo con el autor, en el siglo XIX la sociedad mexicana se veía en un mundo de burocracia y empleomanía. La escuela normal preparatoria fungió como clave al reunir las ideas fundamentales sobre el positivismo y de esa forma se legitimó la experiencia política y social de Europa en México. Desde entonces se concibió a la educación como una manera de progreso social. Ser alguien respetable implicaba tener educación y una profesión la cual no podría ser un oficio de trabajo técnico y artesanal (Careaga, 2006b, pp. 34–67).

Un punto importante a reconocer es el incremento que se dio entre la época de la Colonia y la Reforma. De ser considerada una clase incipiente a adquirir un papel importante en la vida social y política sobre todo en la época posterior a la Revolución de 1910. Puede decirse que esto se debió al gran impulso de los políticos de clase media que se convirtieron en burgueses y entre los que destacan: Porfirio Díaz, Madero, Carranza, Obregón, Calles, Ávila Camacho y Miguel Alemán. (Careaga, 2006b, pp. 34–67).

A su vez, la política del desarrollo económico, las obras de infraestructura y la ampliación de los servicios públicos, promovió el crecimiento automático de la clase media, incluso la política de beneficio social, no solo favoreció a las clases populares sino también a la clase media, la cual obtuvo apoyo para su absorción ocupacional. (Careaga, 2006b, pp. 34–67).

En los gobiernos de Calles y Cárdenas, por ejemplo, se crea un sistema de organización que requiere de ejecutivos, empleados, secretarías, administradores, etc. que reciben los beneficios de las medidas de nacionalización. Se refuerza entonces el anhelo de movilidad social bajo el deseo de que los hijos estudien en la Universidad

para obtener un título que le garantice su éxito y avance en la estructura social (Careaga, 2006b, pp. 34–67).

Al parecer, en el gobierno de Miguel Alemán se desarrolla con más intensidad la mentalidad colonizada del imperialismo estadounidense reflejada principalmente en el anhelo por productos de dicho país. Durante toda esta etapa se manifiestan características particulares como la imitación de prácticas y hábitos norteamericanos, y el establecimiento de relaciones de abuso y poder (Careaga, 2006b, pp. 34–67).

Finalmente, en la etapa considerada como modernista, se desarrolló con mayor amplitud uno de sus principales rasgos que le dan prestigio, ya que se impulsó la diversificación de profesiones que brindaron mayor especialización a sus integrantes.

Con base en lo anterior, se pueden ver que a lo largo de la historia se han asociado algunas características a la clase media. Al respecto, Loaeza (1988, pp. 13–41) y Careaga (2006b) distinguen algunas que valen la pena considerar:

-La educación ha sido la base de su prestigio, y le ha proporcionado herramientas para “orientar” ideológicamente a la sociedad y con ello visualizarse como un grupo preparado que preserva una posición de privilegio.

-Por otra parte, se resalta su vocación de liderazgo político que, de acuerdo con Loaeza (1988), puede estar asociado a una voluntad de cambio y aspiración de movilidad social.

-Debido a que integrantes de dicha clase habían dirigido el movimiento de la independencia e impulsado las luchas liberales, fue concebida entonces como la “inteligencia de la sociedad” (Loaeza, 1988, p. 48).

-En México, se piensa que tienden a vivir por encima de sus posibilidades lo cual muestra su necesidad de estatus.

-Las actividades que desempeñan suponen atributos adicionales al nivel de instrucción, incluyen forma de expresión oral, buenos modales y adecuada vestimenta.

Si bien, las características anteriores denotan sus aspiraciones y posibilidades, el proceso histórico que ha continuado en las últimas décadas expone también sus debilidades y necesidades aunadas a un nuevo contexto de vulnerabilidad.

Vulnerabilidad social

Desde 1997, Moser evidenció que el concepto de vulnerabilidad no ha sido rigurosamente definido o teorizado, lo cual se refleja en la dificultad de establecer indicadores de medición que sean aceptados y adaptados a los procesos de cambio de los diferentes contextos sociales. De ahí que se conciba como un concepto dinámico que hace referencia a la inseguridad de individuos, familias o comunidades en cara a los diferentes cambios del entorno (ecológico, económico, social o político) y que pueden tomar la forma de crisis repentinas, tendencias a largo plazo, o ciclos estacionales. Desde esta perspectiva se reconoce a cada individuo, hogar o comunidad como expuesto a algún tipo de amenaza que lo posiciona en situación de vulnerabilidad (Moser & Mcwillaine, 1997).

A partir de esta conceptualización y de las realizadas por diferentes autores como Cardona (2015), Chambers (1989) y Enríquez y Bernal (2013), se puede reconocer que “la vulnerabilidad” implica aspectos externos e internos. El ámbito externo, hace referencia a la exposición ante contingencias estresantes, alude a factores objetivos identificados como riesgos, tensiones o condiciones de desventaja que impactan a los actores sociales. Por otro lado, el aspecto interno o subjetivo, evidencia la indefensión, la falta de medios para hacer frente y la inseguridad o susceptibilidad a sufrir un daño.

Cabe resaltar que, la inseguridad e indefensión no deben ser necesariamente atribuible a la insuficiencia de recursos, el mismo Chambers (1989) proclamaba diferenciar y evitar usar el término “pobreza” como sinónimo de vulnerabilidad. Esta distinción tiene relevancia tanto a nivel conceptual como a nivel práctico ya que, en ocasiones, el despliegue de estrategias está encaminado únicamente al aumento de los ingresos sin la posibilidad de lograr un impacto real. Si bien, las escaseces de recursos juegan un papel importante en la inseguridad de las familias, en realidad la vulnerabilidad puede provenir de diferentes factores (Chambers, 1989; Pizarro, 2001).

De acuerdo con Moser (2007) no hay una sola variable (educación, salud, o ingresos), sino una compleja combinación de factores, incluyendo socioeconómico contexto, ciclo de vida, las estructuras de poder, y los arreglos institucionales de una

sociedad específica, que determinan la capacidad de la gente de hacer frente a situaciones críticas.

En la época actual en la que vivimos, son evidentes las repercusiones que devienen de las diferentes crisis y cambios estructurales que México como el resto del mundo han experimentado. De acuerdo con Pizarro (2001, p. 7) los impactos provocados por las formas de producción, las instituciones y los valores que caracterizan al nuevo modelo de desarrollo han dejado a los grupos de bajos ingresos y a las capas medias expuestos a elevados niveles de inseguridad e indefensión. Es así que, presenta el concepto de vulnerabilidad como el más apropiado para comprender el efecto transformador provocado.

En este contexto se identifica un tipo particular de vulnerabilidad, concebida bajo el concepto de “vulnerabilidad social”. Al igual que el concepto general de vulnerabilidad, éste consta de dos componentes explicativos: por una parte, la inseguridad e indefensión que experimentan las comunidades, familias e individuos en sus condiciones de vida a consecuencia del impacto provocado por algún tipo de evento económico-social; y, por otra parte, el manejo de recursos y las estrategias que utilizan las comunidades, familias y personas para enfrentar los efectos ante su contexto adverso (Pizarro, 2001, p. 11). Cabe resaltar que se hace referencia a la presencia/ ausencia de activos o capitales ligados a procesos de tipo estructural (Blaikie, 1994 citado en Salgado de Snyder, et al., 2007; Kaztman, 2000).

En general, el concepto de vulnerabilidad se asocia a la posibilidad de que personas o familias resulten afectadas o dañadas por procesos o acontecimientos de orden externo, se parte del supuesto de que existen situaciones de riesgo que potencializan los factores adversos o incrementan la vulnerabilidad ante la exposición a situaciones cambiantes del entorno social (Enríquez, y Bernal, 2013, p. 3)

Desde esta perspectiva, se pone especial atención a la precariedad e inestabilidad del mercado laboral, las carencias de seguridad social proporcionadas por el estado y el debilitamiento de instituciones entre las que se considera a la familia y la comunidad. Cáceres (1999 en Salgado de Snyder et al., 2007, pp. 8–10) puntualiza otro tipo de elementos importantes ligados al desarrollo humano como son: la relativa

desprotección de personas o grupos al enfrentar daños potenciales de salud, amenazas a la satisfacción de sus necesidades y violación a sus derechos humanos asociado a la carencia de recursos personales, sociales y legales.

De manera más explícita, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (1988) muestra los factores objetivos y subjetivos que otorgan a la vulnerabilidad social un rol explicativo fundamental:

... la acentuación de la heterogeneidad productiva, con efectos en la ocupación, la segmentación del trabajo y mayor precariedad de éste; la desregulación laboral (o flexibilización), sin seguros de desempleo, con impacto en la protección de los asalariados; el debilitamiento de los sistemas mixtos de educación, salud y previsión; la disminución del peso de las organizaciones sindicales; el notable crecimiento del sector informal de la economía, con escaso apoyo de las instituciones financieras privadas y del estado. Por otra parte, en el plano subjetivo, el aumento del sentimiento de indefensión en las capas medias y de bajos ingresos debido al repliegue del estado en su función protectora que tuvo en el pasado. (en Pizarro, 2001, pp. 14–16).

Con base en lo anterior, se puede entender que la vulnerabilidad social representa: condición de inseguridad ligada a procesos de tipo estructural y resultado de la interacción entre factores a nivel macro (políticas, instituciones, etc.) y micro (carencia y manejo de activos, percepción subjetiva, etc.) que se transforma en amenazas a la satisfacción de sus necesidades y bienestar personal.

Vulnerabilidad de la clase media. Como se mencionó anteriormente, independientemente de la heterogeneidad de la clase media, hoy en día las familias que la conforman se ven afectadas y muestran su vulnerabilidad social.

Desde el panorama amplio, se contempla a la globalización y la interconexión mundial como un contexto que acentúa, por un lado, la urbanización, el papel predominante de las ciudades y conexión de territorios, pero por otro, el incremento de la competitividad que exige preparación adecuada para enfrentar un mercado laboral

cambiante y que se puede traducir como un futuro inestable (Franco, y León, 2010, p. 22; Mac-Clure, Barozet, y Maturana, 2014, p. 165).

Sin embargo, más allá de la globalización, se pone especial interés en la reconfiguración económica, política y social que ha representado la implementación del modelo neoliberal lo cual se enuncian los siguientes factores estresores:

Inseguridad de ingresos y descenso económico. Se expone que, la clase media ha ido perdiendo su poder adquisitivo e incluso se especula que la tendencia seguirá a la baja. Esto suele resentirse en el deterioro de salarios, pérdida de propiedades, encarecimiento de productos, entre otras vicisitudes. Por otro lado, además de que perciben que no cuentan con la estabilidad de ingresos o beneficios del capital, están conscientes de que tampoco son el objeto de la política pública, la cual está primordialmente dirigida a los pobres. (Espinoza, y Barozet, 2008, p. 3; Sánchez, 2008, p. 1; Visacovsky, 2008, p. 135; Franco, , y León, 2010, p. 9; Barozetz, 2014, pp. 152–154).

Inseguridad laboral y desempleos. Esta categoría representa las consecuencias de la crisis en el mercado y hace referencia al aumento del desempleo, el alza de criterios de selección y competencia, y la clara inestabilidad laboral actual. Al parecer, las reformas que redujeron el papel del Estado disminuyeron consecuentemente el empleo público y tendieron hacia la apertura del sector privado que no necesariamente garantiza la seguridad laboral de los integrantes de las familias en cuestión (Barozetz y Fierro, 2014, p. 154; Franco, y León, 2010, p. 15; Galasi, & González, 2012, p. 24; González, 2014, pp. 163–168; Jiménez, 2016, p. 4; López-Calva, et al., 2014, p. 285; Sánchez, 2008, p. 13; Visacovsky, 2012, p. 135).

Carencia y deterioro de servicios. Al igual que los anteriores, existe una evaluación negativa en cuanto a la calidad de los servicios públicos, lo cual ha derivado en la tendencia hacia la predilección de los sectores privados, principalmente en referencia a la atención de salud y educación. Lo anterior es importante no solo porque refleja la enajenación del Estado, sino porque representa una mayor inversión o gasto para dichas familias (Fizzbein, Giovagnoli, y Adúriz, 2003, p. 152; González, 2014, p. 166)

Baja cobertura de los programas de protección social. Estrechamente relacionada con la anterior, se encuentra la sensación de desprotección del Estado, debido a la poca cobertura y desarrollo de programas que beneficien directamente a la clase media. Prevalece más bien, la inestabilidad de la seguridad social en el trabajo, la dificultad de acceder a servicios y programas y la exclusión de algunas políticas públicas dirigidas primordialmente a familias ubicadas en el rango de pobreza (González, 2014, p. 168; López-Calva et al., 2014, pp. 163–285; Paredes, Heruda, y Bruera, 2014, p. 9; Rojas, y Falabella, 2013, p. 28; Visacovsky, 2012, p. 135).

Movilidad espuria. Se trata de un concepto muy particular que evidencia una realidad palpable en nuestros días. De acuerdo con Kessley y Espinoza 2003 (en Jiménez, 2012) La movilidad espuria supone una movilidad intergeneracional ascendente, es decir, los hijos tienen mayores titulaciones que los padres, pero con un fuerte descenso respecto a los niveles salariales.

Una vez revisadas las debilidades y vicisitudes que atraviesa en la actualidad el sector medio de la sociedad, será conveniente adentrarnos al concepto de “estrategias”, el cual demarcará la línea a seguir en el estudio.

Estrategias

Hablar de la capacidad de agencia de las personas y familias es hacer referencia al desarrollo de acciones que emprenden para sobrellevar los embates del contexto social y para la consecución de sus objetivos de vida particulares. Una de las líneas teóricas que da cuenta de ello es la que toma atención en las “Estrategias” activadas desde la unidad familiar de las que existe una variada serie de aproximaciones teórico-metodológicas que permiten el análisis de los mecanismos de reproducción social.

Diferenciación de aproximaciones con enfoque estratégico. Entre las décadas de 1970 y 1980, surgió el interés en conocer cómo ciertas clases lograban sobrellevar las restricciones del entorno que imponía, en ese momento, el capitalismo. Debido a dicho interés se desarrollaron distintos conceptos que hicieron referencia a mecanismos que coincidieron en tres aspectos fundamentales: analizarse bajo la noción de

“estrategia”; considerar como sujeto de estudio a la unidad doméstica y, contemplar dentro de su conceptualización el nivel de relación entre lo “micro” y lo “macro”.

La noción de estrategia, supone que los agentes tienen cierto margen de opciones, por lo que éstas no se consideran determinadas totalmente por factores estructurales, pero tampoco son concebidas como un resultado absoluto de libre elección. En así, que las estrategias no necesariamente se entienden como elaboradas de manera consciente, deliberada, o planificada (Monteros, 2014, p. 77).

Existen diferentes términos vinculados al concepto de estrategias cuyos elementos diferenciadores han sido importantes en el debate conceptual que se ha desarrollado al respecto. Algunos de estos términos se perfilaron hacia los sectores populares y poblaciones que no poseían medios de producción suficiente y otros ampliaron su panorama a todos los grupos y clases sociales con el interés de identificar las estrategias que permitían enfrentar su contexto adverso. De igual manera se distinguió hasta donde el concepto hacía alusión a la consecución de la reproducción económica o material, la reproducción biológica del grupo o incluso contemplaba la reproducción de su posición social.

Entre los planteamientos de las conceptualizaciones de estrategias que han formado parte del repertorio se encuentran: las estrategias de supervivencia, estrategias de existencia, estrategias adaptativas y estrategias familiares.

a) Estrategias de supervivencia. Uno de los conceptos más significativos y referenciados en diversas investigaciones bajo la noción de estrategia, es el desarrollado por Duque y Pastrana, (1973) denominado estrategias de supervivencia. Dicho concepto fue empleado por primera vez en América Latina en el trabajo de los autores, quienes estaban interesados en analizar las formas en que lograban sobrevivir las familias de pobladores de dos campamentos del Gran Santiago de Chile (Gutiérrez, 2007, p. 38).

Originalmente el concepto hacía referencia únicamente a las estrategias económicas, a las que los autores lo denominaban “estrategia objetiva de subsistencia económica” porque su centro estaba en la reordenación de funciones al interior de las

unidades familiares y tenía énfasis en la participación económica de todos o la mayoría de los miembros componentes. (Duque, y Pastrana, 1973, p. 177).

Sin embargo, al ser retomado por el Programa de Investigaciones en América Latina (PISPAL), el concepto fue replanteado y logró integrar comportamientos encaminados a asegurar la reproducción material y biológica del grupo (Arguello, 1981, p. 192). En este punto, es importante resaltar, que la denotación de “supervivencia” del concepto hace referencia a las prácticas implementadas por grupos familiares que ocupan las posiciones más bajas de la estructura social, es decir, se interesa en el conjunto de acciones económicas, sociales, culturales y demográficas que realizan las familias que no poseen recursos económicos, estabilidad laboral o medios de producción suficientes, por lo que busca reflejar el esfuerzo que las familias hacen para solventar sus necesidades básicas bajo una condición de insuficiencia estructural y sin obtención de ingresos regulares.

b) Estrategias de existencia. Sáenz y Di Paula (1981) formularon el concepto con el que pretendían conocer las condiciones, el grado de determinación por el modelo de desarrollo vigente y el grado de autonomía de las estrategias elaboradas por la población de más bajos recursos (Monteros, 2014, p. 70). De acuerdo con los autores, la unidad doméstica no adopta comportamientos automáticos determinados a nivel macroeconómico, aunque tampoco muestra autonomía absoluta para elegir los medios de su subsistencia. De manera concreta, los autores definen las estrategias de existencia como “el conjunto de actividades desarrolladas por los sectores populares para obtener su reproducción ampliada, en la medida en que supone la combinación de varios elementos que trascienden las formas capitalistas de reproducción de la fuerza de trabajo” (p. 151).

Vale la pena señalar que, a diferencia del concepto anterior, este término no es solo aplicado a los grupos sociales situados en un nivel de extrema pobreza obligados a “sobrevivir”, sino que es una categoría que puede ser utilizada en todo el ámbito de los “sectores populares”, ya que los autores consideran que en todos los niveles se dan estrategias para afrontar la reproducción.

Adicionalmente Gutiérrez (2007, p. 40) realiza ciertas precisiones con respecto al concepto, entre las que podemos resaltar: 1) El uso de éste se hace necesario cuando estamos en presencia de formaciones sociales donde no hay un predominio total de un modo de producción determinado, y concretamente es útil en aquellas sociedades en las cuales, habiendo una penetración sustancial de las formas capitalistas de producción y del capitalismo mundial en su conjunto, se mantienen con fuerza formas no capitalistas de producción y consumo; 2) Estas estrategias se analizan desde el punto de vista del agregado familiar o unidad doméstica, ya que “el agregado familia consciente y en forma planificada o no planificada, adopta las que considera más apropiadas para satisfacer sus necesidades relativas pudiendo crear contenidos específicos en los componentes usados; 3) La estrategia de existencia implica una configuración de diferentes “instancias” que buscan maximizar los ingresos y minimizar los egresos globales.

c) Estrategias adaptativas. Bartolomé (1990) define estrategias adaptativas como:

Un conjunto de procedimientos, patrones de selección y uso de recursos –con tendencias evidenciadas en la selección de alternativas- que una unidad social manifiesta a lo largo del proceso de satisfacción de necesidades básicas y al hacer frente a las presiones del medio (p. 15).

A partir de esta definición, el autor propuso un modelo de análisis para las estrategias de los “marginados” de la ciudad de Posadas. Hace referencia a las relaciones que se establecen con los grupos y estratos sociales supra ordenados, y a la posible utilización de la acción colectiva como recurso (Gutiérrez, 2007, p. 41). A si mismo, contemplan los recursos y restricciones emergentes de las características específicas del sistema urbano. Dichos recursos pueden ser agrupados en tres grandes categorías: fuentes de trabajo remunerado; fuentes de productos o desechos reciclables a través de mecanismos de transformación físicos y sociales; y fuentes de potenciales “donaciones” en efectivo y en especie. (Gutiérrez, 2007, pp. 41–42).

De igual manera contempla las principales variables de ajuste para hacer frente a las situaciones determinadas. Éstas se agrupan en tres categorías fundamentales: 1) la forma organizativa que se da el grupo doméstico; 2) los procedimientos para la identificación y transformación de recursos marginales;) la utilización de las relaciones interpersonales para la constitución de redes capaces de captar y canalizar recursos estratégicos, incluyendo información (Gutiérrez, 2007, p. 42).

c) Estrategias familiares de vida. Se trata de un concepto propuesto por Torrado (1981, p. 4) que se cataloga como complejo y controversial, ya que amplía su aplicación hacia otros sectores de población, y no se cierra a los grupos marginales o populares. Debido a lo anterior, esta propuesta no fue fácilmente recibida, ya que la tendencia de la conceptualización de las estrategias, era mostrar los esfuerzos de una población que se supone no cuenta con suficientes recursos para su reproducción.

Arguello (1981) explica al respecto:

Frente a la diversidad de dimensiones del comportamiento social de una familia, Torrado no podía ignorar que se encontraba en realidad frente a un nuevo fenómeno social y que el contenido derivado del mismo ya no era concordante con el concepto de «estrategias de supervivencia»; por lo cual propone, acertadamente, un nuevo concepto adecuado al tipo de fenómeno social que estaba relevando, y así nacen las «estrategias familiares de vida» (Arguello, 1981, p. 193).

Se diferencia del original concepto de estrategias de supervivencia en dos aspectos fundamentales: a) ya no sólo hace referencia a la reproducción material de la población a través de su participación económica, sino que integra los comportamientos enfocados a asegurar la reproducción biológica del grupo; b) considera un fenómeno social más amplio que no pone atención a todos los grupos y clases sociales, dejando atrás la concentración particularizada a grupos subordinados y explotados. (Arguello, 1981, p. 193).

Estrategias de reproducción social

Concepto de Estrategias de Reproducción Social. Adicional a los conceptos de “estrategias” revisados anteriormente, se encuentra la propuesta de Bourdieu (1988) denominada “Estrategias de reproducción social” que, al igual que los demás conceptos guarda elementos comunes como la unidad de análisis (la familia), la integración entre lo micro y macro y la noción de estrategia. Sin embargo, a diferencia de éstas, las ERS hacen referencia a aquellas a través de las cuales las familias buscan reproducirse biológicamente, económicamente y más aún, socialmente, es decir, reproducir las propiedades que le permiten conservar y mejorar su posición en la estructura social” (Bourdieu, 1990, p. 87).

En términos generales Bourdieu define las estrategias de reproducción social como:

El conjunto de prácticas fenomenalmente diferentes, por medio de las cuales los individuos y las familias tienden, de manera consciente o inconsciente, a conservar o a aumentar su patrimonio, y correlativamente a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase (Bourdieu, 1988, p. 122).

Al respecto Gutiérrez (2007, pp. 52–53), precisa que, las ERS no se reducen a prácticas que promueven la repetición de las condiciones objetivas, es decir, el término “reproducción” no queda restringido a “producir lo mismo”, por el contrario, pretende rescatar al agente social en su dimensión activa e inventiva de la práctica, y las capacidades generadoras del habitus, ante situaciones nuevas. En cuanto al margen de maniobra, éste depende de las condiciones sociales objetivables, que se encuentran relacionadas con las determinaciones externas y la posición relativa de los agentes en el espacio social.

Es así que se hace referencia a mecanismos activados consciente o inconscientemente desde la unidad familiar para lograr su mantenimiento y más aún mejora de su posición en la estructura social; para lo cual, es necesario considerar elementos externos e internos del campo social en el que se circunscriben y que más

adelante se abordarán a través de los factores explicativos propuestos desde la teoría de Bourdieu.

Familia y Unidad Doméstica como Unidad de Análisis.

Hablar de Estrategias de Reproducción Social, sugiere conocer la capacidad de agencia, de las familias. Éstas se convierten en centro de atención por ser la organización social, que procura el mantenimiento cotidiano y el proceso de reproducción en la estructura del espacio social. De acuerdo con Bourdieu (1997):

...sin familia no habría estrategias de reproducción, sin estrategias de reproducción no habría familia”(...) es necesario que la familia exista –lo que no va de suyo- para que las estrategias de reproducción sean posibles; y las estrategias de reproducción son la condición de la perpetuación de la familia, esta creación continuada (Bourdieu, 1994, p. 11).

Sin embargo, su conceptualización es compleja por su heterogeneidad y dinámica cambiante. Precisamente Torrado (1981, p. 3), sostiene que es prácticamente imposible hablar del concepto “general” de unidad “Familiar” o “familia” debido a la diversidad de sus características, la sociedad histórica en la que se suscribe, clase social a la que pertenece, etc.

No obstante, ante la intención de analizar las ERS, es posible distinguir como unidad de análisis a “la unidad doméstica” desde la cual se desarrollan procesos de producción, distribución y consumo necesarios para el mantenimiento y reproducción de sus integrantes co-residentes. Al respecto, diferentes autores hacen referencia a la cohabitación, vínculo entre los miembros, manejo y organización de recursos, así como, búsqueda de alcance de objetivos en común que implica aspectos materiales y no materiales. Ejemplo de ello es la propuesta de Torrado (1981) quien la define como:

Grupo de personas que interactúan en forma cotidiana, regular y permanente, a fin de asegurar mancomunadamente el logro de los siguientes objetivos: su reproducción biológica, la preservación de su vida, el cumplimiento de todas aquellas prácticas, económicas y no económicas, indispensables para la

optimización de sus condiciones materiales y no materiales de existencia (Torrado, 1981, pp. 3-4).

De manera más precisa Fuentes (1988) la describe como: “Grupo de individuos emparentados por lazos sanguíneos o políticos, que comparten un mismo hogar, organizan sus recursos de manera colectiva y realizan cotidianamente estrategias enfocadas a la captación de recursos materiales y no materiales” (citado por Tzuc, 2009, p. 9).

En la unidad doméstica se desarrollan las actividades que promueven el mantenimiento de quienes lo conforman. De acuerdo con Barsotti (1981, p. 21) cada integrante juega un papel para el logro de los objetivos referidos a la unidad o a sus miembros, aunque supone que no necesariamente se tiene un grado particular de conciencia para la organización y definición de los objetivos. Es de reconocerse que, en ella se combinan las capacidades y recursos de sus miembros para llevar a cabo las tareas de producción y distribución desde diferentes formas de contribución, y a través de una dinámica cambiante y constante, tal como plantea Jelin (1984):

...la organización doméstica tiende a mantenerse a lo largo del tiempo según un patrón de actividades y de asignaciones de tareas, responsabilidades y autoridad establecido. Los cambios se producen como resultado de transiciones en el ciclo de vida de los miembros o como respuesta a situaciones coyunturales especiales -internas o externas- que requieren ajustes en las estrategias acostumbradas (p. 15).

Es así que, mirar la unidad doméstica nos permite entender la relación entre sus integrantes, su estructura, el ciclo familiar que atraviesa, y el tipo de contribución de sus miembros en el proceso de reproducción social, pero también, entenderla dentro de un contexto social y de coyuntura sociohistórica y económica que le circunscribe.

Estructura familiar. Como se mencionó anteriormente, la composición interna de la familia y la dinámica a nivel microsocial de la unidad doméstica, se relaciona

directamente con el despliegue de mecanismos empleados para cubrir las diferentes necesidades que surgen y que van cambiando según sus integrantes y ciclos que atraviesan. De esta manera, resulta importante revisar algunas conceptualizaciones al respecto:

Cuba, Jurado, Romero y Cuba, (2013, p. 14) clasifican a las familias con base en el número de miembros que la conforman y el tipo de relaciones entre estos:

- Familia nuclear: Formada por padre, madre e hijo(s).
- Familia monoparental: Sólo hay un padre o madre e hijo(s).
- Familia reconstituida: Dos adultos con o sin matrimonio formalizado con hijos de uno de ellos o de ambos o con hijos propios.
- Familia ampliada: En casa viven personas familiares y no familiares.
- Familia extendida: Familia nuclear que comparte hogar con otros miembros en línea troncal

A estos se pueden añadir otras categorías propuestas por la Comisión Nacional de los Derechos Humanos (2016, p. 1)

- Homoparental: Progenitoras(es) del mismo sexo con hijas(os).
- Familia de acogida: Aquella con certificación de la autoridad para cuidar y proteger a niñas, niños y adolescentes privados de cuidados parentales, por tiempo limitado
- Familia de acogimiento pre adoptivo: Aquella que acoge provisionalmente a niñas, niños y adolescentes con fines de adopción.

Ciclos Familiares. Adicional a la estructura y conformación de la unidad familiar es importante reconocer los diferentes ciclos que pasan los integrantes, principalmente dentro de la unidad doméstica, que pueden tener énfasis tanto al elemento de consumo y contribución de capitales, como a las variaciones y períodos de desarrollo que los representan.

Ciclo doméstico. De acuerdo a Fuentes (1988, citado en Tzuc, 2009, p. 9) El ciclo doméstico comprende cuatro fases:

1) El ciclo de expansión, que se inicia con el matrimonio y hasta que la mujer cumple cuarenta años. Es decir, en este periodo de etapa fértil de la mujer es el elemento primordial para definir la duración de esta fase.

2) Ciclo de consolidación alude a la fase en la que la unidad domestica presenta cierto equilibrio porque coincide con el momento en que los hijos también empiezan a ser productores y no sólo consumidores.

3) La fase de dispersión acontece cuando los padres ya son viejos y los hijos paulatinamente van abandonando el hogar para formar sus propias unidades domésticas. Esta fase se caracteriza por un desequilibrio entre productores y consumidores debido a que los miembros del grupo son demasiado viejos para trabajar.

4) Por último, la fase, de disolución que se caracteriza en que los hijos salen del hogar paterno y acontece la muerte de los progenitores.

Ciclo vital. De manera similar al ciclo anterior, aunque con énfasis en las variaciones y periodos de desarrollo (y no tanto en la contribución económica) Minuchin, (1986) propone el ciclo vital que se contempla en el transcurso de cuatro etapas a lo largo de las cuales el sistema familiar sufre variaciones y transformaciones al sistema debido a los períodos de desarrollo. Las etapas, reconocidas como el ciclo de vida, son:

- a. Formación de la pareja.
- b. La pareja con hijos pequeños.
- c. La familia con hijos en edad escolar y/o adolescentes.
- d. La familia con hijos adultos.

Al respecto, Minuchin también señaló que cada etapa requiere de nuevas reglas de interacción familiar, tanto al interior como al exterior del sistema, por ejemplo, ante el nacimiento de un hijo (a) y su crecimiento, el ingreso al ámbito educativo formal, cambio de nivel escolar, cambio de escuela o el alejamiento del hogar por cuestiones de trabajo, por estudios, matrimonio, entre otros (Minuchin, 1986, citado en Montalvo, Espinosa, y Pérez, 2013, p. 75).

Factores explicativos.

Si bien la estructura, conformación y ciclos familiares son elementos importantes en el entendimiento del proceso de consecución de objetivos y satisfacción de necesidades de una unidad familiar, existe otra serie de factores explicativos propuestos por Bourdieu (2011) desde los cuales es posible comprender el despliegue de las ERS que les permiten su posicionamiento en la estructura social.

Aunque en este apartado no se pretende una exploración amplia y profunda de dichos factores explicativos, si considero necesario distinguir algunos elementos que los integran y que contribuyen en el análisis y comprensión de los datos empíricos del presente trabajo. En ese sentido, retomo la descripción realizada por Alicia Gutiérrez (2005, pp. 55-57) quien presenta 5 factores esenciales que se relacionan con la capacidad de agencia de la unidad familiar: volumen de la estructura y de la evolución pasada del capital; estado del sistema de los instrumentos de reproducción; estado de la relación de fuerzas entre las clases; habitus y diversificación de las estrategias de reproducción:

a) Del volumen, de la estructura y de la evolución pasada del capital. De acuerdo con Gutiérrez (2007), se trata del conjunto y trayectoria de los bienes económicos, culturales, sociales y simbólicos que posee un grupo (familia o individuo); Sin duda un factor importante ya que, muestra la diversidad de recursos que se producen, invierten, adquieren o se consumen dentro de la unidad familiar, y de alguna manera, define la posición que ocupa en el espacio social. (Gutiérrez, 2007, p. 53)

En relación con dichos capitales, éstos pueden dividirse en cuatro clasificaciones básicas:

Capital económico. Descrito como el conjunto de ingresos, propiedades rurales y urbanas, acciones, beneficios industriales y salariales, salarios, etc. (Jiménez, 2011, p. 57).

Capital cultural. En este capital, se integra el conjunto de propiedades relacionados con los conocimientos, tradiciones, ciencias y arte. Éstos pueden

clasificarse en tres estados: “capital cultural incorporado” que hace referencia al trabajo realizado sobre el cuerpo, que se observa en hábitos, esquemas de percepción y gustos; el “capital cultural objetivado” que da cuenta de los soportes materiales que ejercen un efecto educativo en los agentes tales como escritos, pinturas, monumentos, etc. (Bourdieu, 2011, p. 217); y “Capital cultural institucionalizado” que se trata del reconocimiento institucional que se le da a un agente a través de certificados que emiten la escuela y otras instituciones como reconocimiento del desarrollo de un conjunto de habilidades escolares. (Bourdieu, 2011, p. 57).

Capital simbólico. Más que un capital, hace referencia al reconocimiento como legítimo de los distintos tipos de capitales. Es la diferencia reconocida, aceptada como legítima, que procura un signo de distinción, manifiesto especialmente en los estilos de vida (Bourdieu, 2011, p. 26). Sin embargo, para que una práctica o propiedad funcione como símbolo de distinción, es necesario visualizarla en relación con otras dentro de un sistema de disposiciones que determinan su valor en el campo social.

Capital social. De acuerdo con Bourdieu (2011) es el “conjunto de recursos actuales o potenciales ligados a una red durable de relaciones de inter conocimiento e inter reconocimiento”. (p. 221). Se trata de la pertenencia a un grupo, en las cuales los agentes están unidos por lazos permanentes y útiles que se sostienen en intercambios, y que procuran beneficios materiales y simbólicos, en términos generales hace referencia a las relaciones sociales que en determinado momento un agente social puede movilizar para obtener un mayor rendimiento de sus capitales (Gutiérrez, 2004, p.119; Gutiérrez, 2007, p. 61).

Pongo especial atención al capital social doméstico, descrito por Gutiérrez (2004, p. 15) en el que se puede destacar la posibilidad que ofrece de construir “redes de intercambio diferido” que vincula las estrategias de familias de dos generaciones diferentes en un sistema de dones y contra dones, en las que se da beneficio principalmente a la nueva familia conformada. La autora hace énfasis en el intercambio diferido, en la medida en que los hijos no parecen tener una presión de devolución de lo recibido sino hasta ocupar la otra posición generacional, es decir, su compromiso de

devolución será el hacer lo mismo con sus propios hijos, cuando éstos comiencen su existencia como nueva familia. (Gutiérrez, 2004, pp. 15-16).

b) Del estado del sistema de los instrumentos de reproducción. En esta dimensión se resalta el papel del Estado, como generador de diversas políticas públicas (políticas educativas, de vivienda, de crédito, etc.) a la par del papel del mercado que dispone la oferta y demanda. En éste se reconocen dos tipos de categorías: la distancia geográfica, y la distancia real. La primera hace referencia a la distribución del grupo en el espacio y su ubicación con respecto a los centros de producción y distribución de los diferentes tipos de bienes, mientras que la segunda, alude a las posibilidades sociales concretas de acceso a esos bienes.

De acuerdo con Gutiérrez (2007) este factor permite articular la “unidad familiar” con las “condiciones objetivas” al considerarlas como “posibilidades disponibles de reproducción” y, por otra parte, articular a los individuos o grupos con otros agentes del espacio social. Para ello es necesario contemplar la dicotomía “micro”-” macro”, y se le da importancia a la dimensión histórica y el análisis de las diferentes condiciones estructurales que se presentan, a lo largo del tiempo, como margen de posibilidades y limitaciones para activar las estrategias (p. 55-57).

c) Del estado de la relación de fuerzas entre las clases. A través de este factor se hace evidente el rendimiento diferencial que los distintos instrumentos de reproducción pueden ofrecer a las inversiones de cada clase o fracción de clase, es decir, permite visualizar cómo cada clase social se beneficia diferencialmente de los sistemas de reproducción social. De acuerdo con Gutiérrez (2007) en éste se hace énfasis en los diferentes capitales y relaciones en juego (materiales o simbólicos) que definen poderes dentro del espacio social.

d) De los habitus. Éstos se reconocen como esquemas de percepción, apreciación y acción, incorporados por los agentes sociales, ligados a la definición de “lo posible y lo imposible, de lo pensable y lo impensable, de lo que es para nosotros

y lo que no es para nosotros” (Gutiérrez ,2007, pp. 55–57). En palabras de Bourdieu (1972) se trata de:

Sistemas de disposiciones durables, estructuras estructuradas predispuestas a funcionar como estructuras estructurantes, es decir como principio de generación y de estructuración de prácticas y de representaciones que pueden ser objetivamente “regladas” y “regulares”

sin ser el producto de la obediencia a reglas, objetivamente adaptadas a su meta sin suponer la prosecución consciente de fines ni el dominio expreso de las operaciones, necesarias para alcanzarlos y, siendo todo esto, colectivamente orquestadas sin ser el producto de la acción organizadora de un director de orquesta (p. 175).

En relación con lo anterior Gutiérrez (2004a, p. 293) describe el “habitus” como estado del cuerpo que refleja las condiciones objetivas incorporadas y convertidas en disposiciones y maneras duraderas de mantenerse y moverse, las cuales involucran el hablar, caminar, pensar y sentir. Asimismo, al concebirse como la interiorización de la exterioridad implica suponer la incorporación de relaciones de dominación-dependencia de los agentes sociales, y es a partir de la posición que cada agente ocupe, que se entenderá la visión del mundo y la percepción de las relaciones y las prácticas tanto propias como la de los otros agentes (Gutiérrez, 2004a, p. 294).

e) Diversificación de las estrategias de reproducción. Como puede intuirse, se trata de una dimensión en el análisis que hace énfasis en la existencia de la diversificación de las estrategias de reproducción en función de los diversos campos accesibles. A través de ésta, se puede identificar en cuál de ellos la estructura del capital tiende a inducir una inversión privilegiada, así como el lugar de esta inversión por relación a otras inversiones que pueden o no operarse en el seno del mismo campo o en otros campos.(Gutiérrez, 2007, pp. 55–57).

Clasificación de estrategias.

A partir del trabajo empírico, Bourdieu (1994) sugirió una clasificación de ERS que integran diferentes mecanismos activados de manera consciente e inconsciente desde la unidad familiar denominadas de la siguiente manera: estrategias de inversión biológica; estrategias educativas; estrategias de inversión económica; estrategias sociales, estrategias matrimoniales; estrategias de inversión simbólica; y estrategias de sucesión (Bourdieu, 1994 en Gutiérrez, 2007). A continuación, se presentan algunos de los elementos básicos que permiten la comprensión de cada una de las clasificaciones:

Estrategias de “inversión biológica”. En esta categoría se pueden identificar dos subtipos las estrategias de fecundidad y las estrategias profilácticas. Las primeras son estrategias relacionadas con el control de la fecundidad que busca aumentar o reducir el número de hijos. A partir de éstas se regula la cantidad de potenciales pretendientes del patrimonio material y simbólico familiar. Dicho control puede realizarse de manera directa como es el uso de métodos anticonceptivos o bien indirecta como sería la concepción tardía de hijos o incluso el celibato considerado oportuno por algunas familias en algunas circunstancias o culturas. Por otro lado, las estrategias profilácticas tienen como principal objetivo preservar el patrimonio biológico, es decir, mantener la salud de los miembros de la unidad familiar, a través de cuidados continuos o discontinuos que alejan la enfermedad y optimizan el capital corporal (Bourdieu, 2011, p. 36).

“Las estrategias educativas”. Hace referencia a la formación educativa de los agentes sociales que abona al capital cultural. Se trata de una de las principales estrategias activadas por las familias de inversión de largo plazo y que van más allá de un resultado económico monetario (Bourdieu, 2011, pp. 36–37).

“Las estrategias de inversión económica”. Como su nombre lo indica, se trata de aquellas estrategias a corto o largo plazo (operaciones de crédito, ahorro e inversión) dirigidas a asegurar la reproducción de patrimonio económico y del capital bajo sus diferentes formas. De manera directa se integran dos tipos de estrategias más: las

estrategias de inversión social y las matrimoniales. Las primeras hacen referencia a la formación y sostenimiento de relaciones sociales que a corto o largo plazo pueden transformarse en beneficios subjetivos (sentimientos de respeto, reconocimiento, etc.) o institucionales garantizados (derechos) producidos por el intercambio de dinero, trabajo, tiempo, etc. En cuanto a las estrategias matrimoniales, el autor considera a aquellas que aseguran la reproducción biológica de las familias sin amenazar su reproducción social. Entre ellas destaca los casamientos y alianzas entre grupos equivalentes bajo aspectos socialmente pertinentes (Bourdieu, 2011, p. 37, 120).

“Las estrategias de inversión simbólica”. Se trata de acciones que permiten la conservación y aumento del capital de reconocimiento. Propician la reproducción de los esquemas de percepción y de apreciación favorables a sus propiedades. (Bourdieu, 2011, p. 37)

“Las estrategias sucesorias”. De acuerdo con el autor, las familias desarrollan una serie de estrategias con la intención de traspasar el patrimonio material entre las generaciones, esto es realizado dentro de los límites de las posibilidades permitidas por la cultura y los derechos. Debido a la diversidad del patrimonio, dichas estrategias no suelen especificarse pues se definen de acuerdo con el capital que se pretende transmitir. (Bourdieu, 2011, p. 36). A pesar de que su conceptualización parece amplia y general, para fines del presente trabajo son las estrategias que requieren más atención por implicar el vínculo familiar generacional (capital social familiar) considerado como factor clave en la investigación.

A manera de síntesis, el comprender la reproducción social de las familias, identificadas como clase media, en el contexto contemporáneo, requiere mirar el espacio social como pluridimensional en el que entran en juego los agentes sociales y su perspectiva de vulnerabilidad, el contexto social, los factores explicativos y el elemento simbólico que puede determinar su posicionamiento en la estructura social.

Si bien la familia se considera la unidad clave para el desarrollo de las ERS, su capacidad de agencia se ve diferenciada según la diversidad y evolución de capitales que posee, los cuales se reproducen y transforman en función del contexto socio

histórico que la circunscriben, a partir de los diferentes mecanismos institucionalizados que ofrecen el mercado social (económico, escolar, matrimonial, etc.).

En ese sentido, pensar en la clase media actual, supone entender su posicionamiento ante los principales procesos contemporáneos como son la globalización, integración al modelo neoliberal y la modernidad, que han devenido en una serie de cambios estructurales y sociales, los cuales han permeado en el sistema de instrumentos de reproducción de las familias y presentan un panorama dual entre oportunidades (interconexión internacional, mejora de herramientas tecnológicas, etc.) y limitaciones (precarización de las condiciones de empleo, salud, seguridad social, entre otras).

De igual modo, es importante visualizar a las ERS como un sistema que entrelaza de manera interdependiente, una diversidad de mecanismos activados en la unidad familiar lo largo del ciclo de vida que producen efectos compensatorios y de fortalecimiento entre sí. Las cuales coadyuvan en el sostenimiento y mejora de una unidad familiar y de las generaciones que le siguen.

Capítulo III Metodología

Enfoque de Aproximación

Enfoque alternativo interpretativo. El presente trabajo de investigación está basado en el enfoque alternativo interpretativo, el cual reconoce la relevancia de la subjetividad de los actores para la comprensión de la realidad social que éstos viven. En palabras de Strauss, & Corbin, (1998) “es un tipo de investigación que permite obtener detalles elaborados sobre fenómenos, que implican sentimientos, procesos de pensamiento y emociones que son difíciles de extraer o conocer mediante los métodos de investigación convencionales” (p.11).

Pretender estudiar las estrategias de reproducción social de las familias, requiere contemplar tanto los elementos exógenos como endógenos de dicha realidad, es decir, considerar a las estructuras (el papel del mercado y del Estado en sus diversas dependencias) que pueden favorecer o limitar las acciones de las familias, pero sin dejar de mirar el proceso desde el sujeto agente. En ese sentido, el método con el que se desarrolla la investigación es el de “relatos de vida” ya que, a través de su proceso sistemático, será posible recuperar las experiencias y prácticas de las familias participantes, información clave que no se encuentra registrada en ningún lado, pero que es esencial para evidenciar cómo han logrado y siguen logrando su reproducción social en el contexto contemporáneo.

De acuerdo con López (2011, p. 51) los “relatos de vida” son historias individuales contadas por sus protagonistas, a través de las cuales se puede comprender la interacción de un grupo en el campo social, su relación con los otros y su situación estructural. En palabras del autor: “*Los relatos de vida combinan la parte objetiva (el individuo en su situación estructural) y la parte interpretativa (cómo el individuo se ubica en el mundo y valora sus experiencias desde un punto de vista personal subjetivos)*” (p.52).

Lo crucial del trabajo es situar la vida narrada por los propios integrantes de una unidad familiar a la par de un análisis contextual más amplio. Los relatos que se expresan suelen ser selectivos, y centrados en un espacio y tiempo específico, por lo

que se espera sean triangulados con otras narraciones de los mismos sujetos para ampliarlos. Para ello, se requiere del apoyo de otros medios (documentos personales, otras técnicas y recursos) y el cruce de datos de relatos emitidos por personas de un mismo grupo que ayuden a entender el contexto sociocultural y proceso de activación de estrategias desde la unidad familiar. De acuerdo con Denzin & Lincoln (2011, p. 5) en este tipo de estudios la triangulación de fuentes y métodos cobra especial relevancia para el mejor abordaje del fenómeno que se estudia.

La unidad de análisis. En congruencia con el marco teórico, para fines de la investigación se toma como unidad básica de análisis a “la unidad doméstica”, la cual es definida por Fuentes (1999) como: individuos emparentados (por lazos sanguíneos o políticos) que comparten un mismo hogar, organizan sus recursos de manera colectiva y activan estrategias enfocadas a la captación de recursos materiales y no materiales. (Fuentes, 1999, citado en Tzuc, 2009, p. 9). Dichas estrategias que pueden entenderse como un proceso de colaboración y apoyo mutuo entre los miembros de la unidad doméstica que se da en la vida cotidiana para su reproducción en la estructura del espacio social.

Se propone esta unidad de análisis ya que, para comprender las ERS de las familias meridanas de clase media, es necesario poner atención a las prácticas y el habitus (esquemas de percepción, de apreciación y de acción) de las diferentes personas que la constituyen. En este caso, no se trata de la toma de decisiones para el provecho de un individuo, sino de la búsqueda de sostenimiento y mejora de la posición económica, biológica y social de la familia en su totalidad, lo que implica el registro de información sobre los diferentes integrantes a partir del discurso de aquellos miembros que puedan participar en las técnicas de investigación.

Cabe resaltar que, si bien, la familia es la unidad central de éste estudio, para la consecución de los objetivos de investigación se contemplara información en tres niveles: de los integrantes de la unidad doméstica, relatos de vida de las familias de origen (generación que les antecede) y las familias de su siguiente generación.

Diseño de Investigación

Para la consecución de los objetivos del presente trabajo, el diseño de investigación comprende dos fases consecutivas: una de contextualización que da base para la selección de las familias participantes y otra que desarrolla el estudio en forma acerca de las estrategias activadas para su reproducción social y el papel del capital social familiares en el proceso. A continuación, se presenta cada una de las fases con información relativa a los participantes, técnicas, procedimiento y análisis de datos.

Fase I.

Como se mencionó anteriormente, la primera fase se desarrolla con el propósito de caracterizar a familias de la ciudad de Mérida, residentes de zonas percibidas como de clase media; así como, conocer a nivel subjetivo, la clase social de auto-adscripción en la que se ubican. Esta fase es relevante para el estudio ya que a partir de las descripciones, se podrán identificar a las unidades familiares que cumplan con los criterios necesarios para continuar en el desarrollo de la investigación en relación con sus ERS y su capital social familiar.

Participantes. En la primera fase se contó con la participación voluntaria de 160 familias residentes de colonias que han sido identificadas como zonas de clase media, por autores como (Domínguez, 2017; Pérez, 2007; Reyes, 1998). Se integraron familias que viven tanto al interior de la ciudad como en los nuevos conjuntos habitacionales que sobrepasan el anillo periférico, de tal manera que resultaron pertenecientes a 6 de los 8 distritos que dividen la ciudad de Mérida (Fuentes, 2005, p. 119; Pérez, 2007, p. 52).

Algunos de los datos sociodemográficos, con base en los jefes de familia – señalados por la familia como tal y en quienes recae principalmente el sostenimiento de los gastos del hogar- son: 48 años como media de edad (en donde el menor fue de 25 años y el mayor de 80 años). Respecto al estado civil, el 75.6% son casados, 7.7 % viven en unión libre, 10.9% divorciados y 3.2% separados. El 19% no tienen hijo(a), el 16% tienen un solo hijo(a); el 40% mencionaron tener dos hijos; el 18% son familias

con tres hijos(as), el 6 % tienen cuatro hijos(as) y el 2% refiere tener cinco hijos(as). El número de habitantes por vivienda fue de 1 a 9 personas; donde los porcentajes más altos son viviendas con tres personas (40%), y el de cuatro personas por vivienda (49%).

En cuanto al distrito de pertenencia: 5.6% corresponden al distrito I, 30.6% al distrito II, 3% al distrito III, 10% al distrito V, 16.8% al distrito VI y 33.1% al distrito VII. Cabe resaltar que las zonas de mayor extensión identificadas como clase media corresponden al distrito II y VII de ahí que el porcentaje mayor de los participantes recaigan en dichos distritos.

La selección se llevó a cabo a través de un muestreo no probabilístico, mediante la técnica de “bola de nieve” la cual, de acuerdo con Monje (2011, p. 129) se trata de una técnica práctica y eficiente, que se basa en las redes sociales naturales (amigos, parientes, conocidos) para acceder a los actores objeto de la investigación. A partir de ésta se logra establecer una relación de confianza debido a la presentación que hace la persona ya incluida en el proyecto, y permite contar con participantes que tengan deseos de cooperar con la investigación.

Los criterios de inclusión que se consideraron para esta fase son los siguientes:

- Identificarse como unidad familiar, sin importar el tipo de estructura.
- Vivir en alguna de las 17 colonias seleccionadas a conveniencia, y que de acuerdo a otros estudios sugieren la existencia de familias con características relacionadas a la clase media.
- Declarar querer participar de manera voluntaria.

Técnicas. Para la consecución de los primeros objetivos de esta fase se propusieron tres técnicas: el análisis documental para recuperación de información relativa al contexto social de las familias; el cuestionario considerado como técnica central de la fase; y la observación directa integrada como técnica complementaria.

Análisis documental. De acuerdo con Sandoval (1996, pp. 137–138) esta técnica permite tener la descripción de acontecimientos, problemáticas, identificar

personajes clave, así como revelar los intereses y las perspectivas de comprensión de la realidad de los autores que los emiten. En cuanto a las fuentes de información, éstas pueden provenir de escritos, ser recuperaciones orales o de multimedia. Dichas fuentes pueden dividirse en tres tipos: primaria, secundaria y terciaria. (Silvestrini y Vargas, 2008, pp. 1-4).

Se inició un análisis documental de 15 artículos, dos tesis y un libro, con la intención de obtener una perspectiva general del contexto contemporáneo en el que se encuentran circunscritas las familias que serán parte de la investigación.

Para fines del presente trabajo, el análisis documental está basado en documentos formales, físicos y digitales de fuentes primarias y secundarias. Silvestrini y Vargas (2008) definen la fuente primaria, como aquella que brinda información original y de primera mano que no ha sido filtrada o interpretada; respecto a las secundarias, estas se basan en fuentes confiables que amplían el contenido de la información de fuentes primarias, de una manera sintetizada y reorganizada.

En este rubro se consideran como base las referencias bibliográficas, artículos y publicaciones que facilitan la contextualización desde el punto de vista histórico, y la identificación de los principales efectos de la globalización y el modelo neoliberal en países latinoamericanos poniendo mayor atención a aquellos que se remitan a hablar sobre México, expresados por diferentes autores y en diferentes años que integran el periodo antes mencionado. De igual manera, se recuperaron publicaciones (tesis, artículos y libros) sobre la dinámica social y espacial de la ciudad de Mérida, Yucatán.

El desarrollo de la técnica estuvo basado en Sandoval (1996, p. 138) quien propuso un proceso de cinco etapas: rastreo de los documentos existentes; clasificación de los documentos identificados de acuerdo a la información que estos contengan; selección de los documentos más pertinentes para los propósitos de la investigación; realizar una lectura en profundidad del contenido de los documentos seleccionados, para extraer elementos de análisis y consignarlos en notas marginales que registren los patrones, tendencias, convergencias y contradicciones que se vayan descubriendo; y finalmente, en realizar una lectura cruzada y comparativa de los documentos

seleccionados, bajo consideración de las notas marginales, de modo que sea posible construir una síntesis comprensiva total.

Cuestionario. La recuperación de información directa de las familias se realizó a través de un cuestionario, el cual se presenta como formato estructurado, con preguntas diseñadas para obtener información de las variables a investigar, y que permite, a su vez, la sistematización al promover que a todos los participantes se les hagan la aplicación de igual modo (Monje, 2011, p. 134).

Si bien, con esta técnica no se pretende obtener datos estadísticos representativos, si se concibe como una técnica relevante para caracterizar a las familias participantes, ya que, debido a la complejidad del concepto “clase media” y la heterogeneidad evidente de dicho grupo, permitirá identificar aquellas que se auto adscriban y presenten características que comúnmente son asociadas a éstas.

Para el presente estudio, la construcción del cuestionario, estuvo adecuado a los componentes propuestos por Múñch & Ángeles (2011, p. 69) que integran: apartado de identificación o encabezado, instrucciones y cuerpo del cuestionario.

Se integraron 49 preguntas base de diferente modalidad (cerradas, abiertas y de opción múltiple) con el fin de recabar datos sociodemográficos generales de la familia, así como información correspondiente a las dimensiones de: vivienda, educativa, laboral, biológica y psicosocial. Al final, del cuestionario se incluyeron preguntas relativas a la clase social en la que identifican a su familia (con libertad de elección de pertenencia a alguna clase social), la razón de ubicarse en la clase social emitida y el cambio social que perciben en comparación con sus familias de origen. (ver Apéndice A).

Es importante resaltar, que el cuestionario primero fue puesto a revisión por tres expertos, una vez realizadas las adecuaciones sugeridas, se aplicó en modalidad de entrevista a los participantes, para lo cual se llevó un formato digital de tal manera que se promoviera una dinámica más interactiva con las familias y se agilizará el registro de información a través del dispositivo electrónico. Lo anterior, se realizó bajo tres razones: ahorro de papel impreso (únicamente se llevará impreso la carta de

presentación y el consentimiento informado), la factibilidad de registrar las respuestas en automático y la evidencia del manejo de información confidencial.

Observación directa. Bajo la consideración de que la aplicación de los cuestionarios (técnica presentada con anterioridad), se llevaron a cabo en el domicilio de las familias seleccionadas, se consideró pertinente utilizar como técnica complementaria la observación directa.

De acuerdo con Sandoval (1996, p. 139) se trata de una herramienta de trabajo útil, especialmente, en las fases preliminares de la investigación cualitativa, la cual puede ser aprovechada si se incorpora un formato de registro estructurado sobre ciertos elementos básicos para comprender la realidad humana. A partir de dicho registro se focaliza la atención de la observación sobre los aspectos más relevantes, lo que es favorable en situaciones en las que el tiempo de trabajo en campo es limitado. Por su parte, Álvarez-Gayou (2003, p.104) advierte que la observación no implica únicamente obtener datos visuales, sino más bien involucrar todos los sentidos. Es así, que se puede tomar registro de diferentes elementos relacionados que puedan contribuir con la investigación.

Con base en lo anterior, se consideraron dos tipos de registros (incorporados en el formato del cuestionario) uno relativo a las características de la vivienda en cuanto al color, ornato, arreglo y uso espacial, etc., y otro concerniente a los actores sociales como son el lenguaje no verbal (vestimenta, modismos, arreglo, etc.), dinámica de relación interpersonal, fluidez y participación en la encuesta, etc. (Ver apéndice B).

Procedimiento. Se inició la fase I de contextualización con el rastreo de los documentos existentes y disponibles en la red digital, con apoyo de los servidores en línea “Google académico” y “EBSCOR”, de los cuales se seleccionaron 15 artículos que hacen referencia (directa o indirecta) de los cambios estructurales y sociales acontecidos en las últimas décadas en América Latina y México, y sus impactos en las familias de clase media. A éstos se añadieron dos tesis y un libro que ofrecen

información concerniente a cambios acontecidos a nivel local y estudios que involucran a las clases sociales de la ciudad capital (ver apéndice C).

De la información recabada se seleccionaron los cambios estructurales y sociales acontecidos de los años 80 a fecha actual, de tal manera, que se puedan incluir en el cuestionario e identificar cuál de éstos reconocen las familias y qué tipo de impacto perciben al respecto.

Para tener un primer acercamiento a familias potenciales, se tomaron como base los estudios realizados por Domínguez, (2017, pp. 31–32), Pérez (2007, pp. 39–86) y Reyes (2003, pp. 37–47) quienes ofrecieron una descripción geográfica de la división social que se dibuja en el territorio que comprende la ciudad de Mérida. A partir de dichos estudios se seleccionaron a conveniencia 17 colonias, tanto del interior de la ciudad como en la periferia de la capital que sugieren la existencia de familias con características relacionadas a la clase media.

Para la selección de las colonias se realizó un proceso “multinivel”, este hace referencia a aquel que conlleva más de una etapa para la selección de los participantes (Creswell, 2003; Teddlie & Tashaktori, 2009).

En una primera etapa se tomaron como base 3 mapas generados por los autores (ver Apéndice C) de los cuales se identificaron las zonas coincidentemente mencionadas como de clase media. En un segundo momento, con apoyo de la aplicación Google Maps y un mapa físico de la ciudad de Mérida Yucatán, se procedió a la identificación de las colonias que forman parte de las zonas identificadas en la etapa anterior. Como tercer momento se recurrió a dos mapas de Domínguez (2017) dónde se aprecian , a nivel manzana, la distribución de población con características asociadas a la clase social de interés, con esta información se caracterizaron las diferentes colonias identificadas anteriormnte de acuerdo a las variables expuestas por el autor (edad, nivel de educación, clase social identificada). Finalmente se realizó la selección a conveniencia tratando de considerar colonias distribuidas en los diferentes distritos que comprenden la ciudad; colonias que muestran homogeneidad en las variables en todas las manzanas que la comprenden y colonias que muestran heterogeneidad de las variables entre sus manzanas; colonias que se encuentran dentro

de la ciudad y colonias que conforman los nuevos asentamientos urbanos en la periferia de la misma.

Una vez identificadas las colonias, se estableció el primer contacto con los participantes por vía telefónica, a través de las redes naturales propias y del equipo de trabajo de investigación (técnica bola de nieve). El proceso de aplicación se desarrolló aproximadamente en dos meses, del 2 de febrero al 29 de marzo.

Con cita previa se acudió a las viviendas (en binas) para la implementación del cuestionario a modo de entrevista. Se inició con la presentación formal de los entrevistadores y del proyecto, a lo que siguió la firma del consentimiento informado y la solicitud del permiso para grabar en audio la sesión. Al ser dos entrevistadores los que asistieron a las viviendas, uno de ellos emitía las preguntas y mantenía la escucha atenta, y el otro registraba las respuestas básicas en el formato digital en un dispositivo electrónico.

Cada entrevista tuvo una duración promedio de una hora y media. Por cuestiones de dinámica y rutina de los participantes, en la mayoría de los casos fuimos recibidos por la madre de familia (27%), el padre de familia (25%), o bien por ambos en pareja (24%), sin embargo, se lograron casos en los que participó la familia completa (8%) lo cual enriqueció mucho la experiencia. Bajo autorización de los participantes, se grabaron 114 de las entrevistas y los 46 restantes se capturaron en el momento a través de un formato digital que se llevó en un dispositivo electrónico (luego entre los entrevistadores se corroboraron las respuestas correspondientes). Una vez concluida la entrevista se llenaron los apartados de observación para tener registro de información que apoye a la caracterización de las familias.

Es importante resaltar que, el acudir a la vivienda permitió conocer el contexto donde se desenvuelven las familias en cuestión, su correspondencia a las zonas seleccionadas, y asegurar la confidencial de los datos al llevar a cabo la entrevista en un espacio privado, ésto como parte de las consideraciones éticas aplicadas, adicional al cambio de los nombres y uso de seudónimos para citar a los entrevistados.

Análisis de datos. Posterior a la aplicación, se integró la información socio demográfica en una base de datos con el software estadístico SPSS versión 24, con la cual se desarrollaron los análisis estadísticos descriptivos respectivos. Por otro lado, se realizaron transcripciones de la información correspondiente a las preguntas abiertas la cual se sistematizaron en categorías específicas, de acuerdo a los pasos propuestos en Hernández Sampieri, Fernández-Collado, & Baptista, (2006, pp. 3–12) para el análisis de datos cualitativos.

Fase II.

La segunda parte del diseño corresponde al estudio en forma, el cual toma como referente teórico las estrategias y factores explicativos propuestos por Pierre Bourdieu. Como se mencionó en el primer capítulo, los objetivos pretenden identificar las principales ERS que activan las familias para su reproducción social, los factores endógenos y exógenos que coadyuvan o limitan dicha reproducción y como interés particular el papel que tiene el capital social familiar (vínculo generacional) en este proceso. A continuación, se describen los participantes, técnicas y procedimiento desarrollado en la fase.

Participantes. En esta fase, se contó con la participación voluntaria de 22 de las familias que habían colaborado previamente con la investigación (en la primera fase). La selección fue no probabilística, basada en la elección de familias con características específicas.

Se optó por una selección discrecional y teórica (Monje, 2011, p. 130), pues se pretendía que las familias participantes contaran con características relacionadas a la conceptualización de “clase media” que se plasmó para fines de esta investigación: familias cuyo principal receptor de ingresos es trabajador (asalariado o por cuenta propia) en ocupaciones no manuales, con nivel educativo de medio a superior, con gastos que integran, además de los productos básicos, otros adicionales relacionados a sus valores e ideología y que se reconocen como parte de ésta (auto adscripción).

Los criterios de inclusión para esta fase fueron los siguientes:

- Familia que haya aceptado participar en la segunda fase.
- En caso de ser de originaria de otro estado o país, tener al menos dos años de residencia en Mérida.
- Familia que se auto adscriba como clase media.
- Que la familia sea identificada como de clase media (con base al concepto de clase media propuesto para fines de esta tesis).
- Pertenecer a diferentes generaciones históricas (Baby Boomers, Generación X, Generación Y).

Respecto al tamaño de la muestra, ésta se determinó con base en las necesidades de información por lo que uno de los principios fueron la saturación de datos, esto es, hasta el punto en que ya no se obtiene nueva información y esta empieza a ser redundante (Bertaux, 2005, p. 54).

De igual manera se consideró como criterio de saturación el de representatividad (Con base en Miles, Huberman, y Saldaña, 2013, p. 185), el cual se propone relacionado con las generaciones propuestas en los criterios, para visualizar posible información diferencial en el desarrollo de estrategias por parte de las familias a lo largo del tiempo.

Algunas de las características de las familias participantes fueron las siguientes:

En la Tabla 1 se presentan algunos datos (de cada una de las familias) relativos a la estructura familiar, ciclo vital, número de integrantes de la unidad familiar y lugar de origen de los progenitores; los cuales se irán complementado, en los siguientes apartados, con aspectos económicos y sociales que los mismos participantes manifestaron como importantes para su caracterización.

Tabla 1. Datos sociodemográficos de participantes

No.	Estructura	No. Hijos	Ciclo vital	Lugar de origen		
				El	Ella	
1	Fernando Y Karla	Nuclear	2	F. hijos adultos.	Oxcucab	Mérida
2	Luciano y Mariana	Nuclear	3	Nido vacío	Mérida	Kaua
3	Rodrigo y Pamela	Nuclear	4	F. hijos adultos.	Campeche	CDMX
4	Lucely	Monoparental	4	F. hijos adultos.	----	Mérida
5	Leonardo y Sara	Nuclear	3	F. hijos adultos.	Mérida	Mérida
6	Adriana y Pablo	Nuclear	3	F. hijos adolescentes y adultos	Tekax	Mérida
7	Bianca y Damián	Reconstruida	(2/2)	F. hijos adolescentes	Mérida	Mérida
8	Esaú y Azalea	Nuclear	1	Nido vacío	Mérida	Mérida
9	Marly y Ernesto	Nuclear	3	F. hijos adolescentes	Mérida	CDMX
10	Eduardo y Aracely	Reconstruida	(2/3)	F. hijos adolescentes	Mérida	Mérida
11	María y Armando	Reconstruida Extensa	(1/1)	F. hijos adolescentes	Kansacab	Tecoh
12	Flor y Raúl	Nuclear	2	F. hijos adolescentes	Mérida	Mérida
13	Iris y Miguel	Nuclear	2	F. hijos adolescentes	Mérida	Mérida
14	Andrea	Monoparental extensa	1	F. hijos adolescentes	----	Puebla
15	Suemy	Monoparental	2	F. hijos escolares	----	Mérida
16	Astrid y Marcos	Nuclear	-	Formación de pareja	Mérida	Mérida

17	Liliana y Mario	Extensa	2	F. hijos prescolares	Mérida	Mérida
18	Daniel y Elena	Nuclear	1	F. hijos prescolares	CDMX	Maxcanú
19	Amelia y Diego	Nuclear	-	Formación de pareja	Mérida	Tixpéhuatl
20	Ana y Tomás	Nuclear		F. hijos prescolares	Puebla	Puebla
21	Jezé y Cristina	Nuclear		Formación de pareja	Cd. del Carmen	Mérida
22	Karen	Monoparental 1 Extensa		F. hijos prescolares	-----	Cd. de México

Se contó con la participación de 22 unidades familiares, de acuerdo a los datos expuestos 14 de ellas fueron nucleares, tres familias reconstruidas, cuatro familias monoparentales y cuatro muestran la condición de extensa. Con respecto al ciclo vital familiar dos ya se encuentran en la etapa de nido vacío, cuatro se conforman con hijos adultos, ocho con hijos adolescentes, una con hijos en edad escolar, cuatro con hijos prescolares y dos aun en la etapa de formación de pareja. En cuanto al número de hijos tres familias se integran con cuatro hijos, cuatro con tres hijos, la mayoría (seis de ellas) con dos hijos y tres con un solo hijo. Finalmente en cuanto al lugar de origen 11 de los padres de familia son originarios de la ciudad de Mérida, tres del interior del estado, dos del centro del país y dos más de la zona sur oeste; por su parte 13 de las madres de familia son de Mérida, cuatro del interior del estado y cinco del centro del país.

Como dato adicional se identificó la pertenencia de los padres y madres de familia a alguna de las tres generaciones identificadas por Kotler y Keller en 2002, basado principalmente en la edad de los participantes: Baby Boomers, Generación X y Generación Y. Es importante aclarar que la intención de dicha clasificación es poder realizar (más adelante) un análisis con más detalle de las estrategias activadas desde la unidad familiar y vislumbrar con mayor detalle el papel que juega el capital social familiar entre generaciones

Para la asignación de la generación, se consideró el año de nacimiento de los progenitores (la pareja entrevistada). En este punto cabe resaltar que, en la mayoría de las familias (19), ambos progenitores pertenecen a la misma generación, y únicamente en tres de las parejas hay una diferencia de años que deja a uno de los padres al límite del trazo entre una y otra. En estos casos, se decidió contar la generación equivalente a la persona de mayor edad. De igual forma, aunque en el registro se tiene dato de cuatro madres solteras, para fines de estructura generacional se pondrán también los datos de las exparejas.

A continuación, se hace una breve descripción de cada una de ellas y se presentan los datos correspondientes a los participantes.

Generación Baby Boomers. Conocida como la generación de la posguerra y en quienes se mira el estereotipo ideal de agentes sociales. Esta generación hace referencia a las personas nacidas entre 1946 y 1964, cuya edad aproximada actual oscilaría entre 73 y 55 años (Hernández, Ramírez-Martinell y Casanny, 2014, p. 118, y Tapscott, 2009, p. 14).

De acuerdo con otros autores, los pertenecientes a esta generación disfrutaron de un desarrollo enfocado en los hijos, enfocados en la vida familiar y la responsabilidad social. Sin embargo, también se les visualiza como aquellos que aprendieron a influenciar a sistemas tradicionales para que se acomoden a sus necesidades (Buahene y Kovary 2007. Citado en Cervetti, 2014, p. 16). En esta generación se identifican y presentan los datos de ocho familias (Tabla 2).

Tabla 2. Familias correspondientes a la generación Baby Boomers

Seudónimos	Edades	Año de inicio como pareja
Esau y Azalea	52-49	1990
Damián y Bianca	55- 49	1996
Pablo y Adriana	56-53	1988
Leonardo y Sara	61 – 58	1977
Rodrigo y Pilar	64- 57	1983
(Pedro) y Lucely	65- 64	1979
Luciano y Mariana	66 – 64	1964
Fernando y Karla	72- 71	1973

Generación X. La generación X son los nacidos entre 1965 – 1978, con una edad aproximada actual entre 54 y 39 años (Hernández, Ramírez-Martinell y Casanny, 2014, pp.118).

Se les describe como una generación que defiende sus ideales. Enfatizan el sentido de grupo por encima del individualismo, a pesar de ser considerados como independientes, ya que se supone crecieron en era en que las madres trabajaban, los índices de divorcio crecieron y los padres los dejaban solos en casa (Chirinos, 2009, p. 138; Tapscott, 2009, p. 14). En la Tabla 3. se presentan los datos de las ocho familias correspondientes a ésta generación.

Tabla 3. Familias correspondientes a la generación X

Seudónimos	Edades	Año de inicio como pareja
Marcos y Astrid	41- 43	2014
Suemy y (Roberto)	44-43	2002
Miguel y Iris	47-45	1997
(Antonio) y Andrea	48 -47	1995
Raúl y Flor	48- 47	1997
Eduardo y Araceli	49- 44	2012
Armando y María	49-43	2000
Ernesto y Marly	50- 50	1995

Generación Y. Comprendida por las personas nacidas entre 1979-1996, con una edad actual aproximada entre 42 y 22 años. También referidos como generación del milenio o Millennials, que tienden a ser individualistas y materialistas, desafiantes y retadores de la autoridad, inquietos, afables al estilo urbano y a la vida al aire libre (Tapscott, 2009, p. 14; Hernández, et al 2014, p. 119).

También se les puede percibir como la generación de hoy con mayores estudios que tienden a posgrados y se encuentran en procesos de ingreso a la fuerza de trabajo estable. A diferencia de las generaciones anteriores, crecieron en la era tecnológica por lo que tienen habilidades para el fácil acceso a la información a través de la tecnología. entienden un mundo más global y valoran la diversidad (Chirinos, 2009, p. 138). De esta generación se contó con la participación de seis familias (Tabla 4).

Tabla 4. Familias correspondientes a la generación Y

Nombres	Edades (42 y 22)	Año de inicio
(Alejandro) Karen	26- 26	2015
Jeze (y cristina)	31 - 28	2014
Tomás y Ana	32 - 34	2009
Diego y Amelia	34- 32	2015
Daniel y Ester	35- 31	2014
Álvaro y Liliana	36- 32	2012

Como puede apreciarse, se logró la participación de familias de diferentes generaciones en números similares. Aunque el estudio es de corte cualitativo y por lo tanto no pretende representatividad, el contar con diferentes generaciones en un número proporcional permite un análisis de datos más enriquecido, lo cual será de provecho en apartado de resultados correspondiente al despliegue de las principales estrategias implementadas desde las unidades familiares participantes.

Técnicas. Para la consecución de los objetivos de la investigación, se tomó técnica principal a la entrevista semiestructurada (en profundidad) por considerarla como la técnica más apropiada para recuperar información relevante que me permita el análisis de los factores explicativos y su relación en el proceso de reproducción social. Adicional a ésta, se consideró integrar otras técnicas complementarias que permitieron la ampliación y refuerzo del discurso emitido por los participantes. Entre las técnicas complementarias se encuentran: el familiograma; eco mapa; la observación directa y la fotografía, ésta última, más que una técnica para recabar datos, será utilizada para recuperación de evidencias de estrategias y características de la vivienda que las familias consideren significativas para ellas.

En congruencia con el enfoque desde el cual se propone este trabajo de investigación, las técnicas complementarias se irán retomando y profundizando según sea requerido durante el proceso de la entrevista, en función de las características y autorización de las familias participantes.

Entrevista semiestructurada profunda. La entrevista es considerada un proceso comunicativo entre un investigador y uno o varios agentes, ésta se produce con la

intención de recuperar datos que se hallan contenidos en la biografía de éstos. De acuerdo con Alonso (1994), la información emitida por los entrevistados, integra el conjunto de las representaciones asociadas a los acontecimientos vividos por los mismos y proporciona la orientación e interpretación significativas de dicha experiencia. En palabras de Alonso (1994): “Orientación, deformación o interpretación que muchas veces resulta más interesante informativamente que la propia exposición cronológica o sistemática de acontecimientos más o menos factuales.”(p. 1).

Lograr el nivel de profundidad que se propone en esta técnica, requiere de una serie de visitas donde la entrevista fluye y la información toma más sentido en función de los diferentes elementos explorados. Las entrevistas suelen estar basadas en los temas seleccionados, teniendo claro el motivo de la investigación. De este modo, aunque se denomina encuesta no estructurada, la consecución de los objetivos de investigación, requiere del diseño de una estructura y organización de rubros que permita obtener el conocimiento que se buscan y tener en cuenta las implicaciones éticas del mismo (Álvarez-Gayou, 2003. pp. 109-111).

Para fines de esta investigación, se establecen 6 ejes temáticos vinculados al proceso de reproducción social (configuración familiar; características distintivas; rutina de vida; capital económico, cultural y social; estrategias económicas, biológicas, educativas, laborales y sucesorias; vínculos familiares generacionales). Con la idea de seguir cierta línea, se desarrolló un guion de entrevista (ver apéndice E), sin embargo, éste fue cambiando en el transcurso de su aplicación ya sea de orden, o bien, con omisión o integración de nuevas preguntas o ejes de indagación.

Familiograma. El familiograma es una representación esquemática de la familia, la cual provee información sobre sus integrantes, en cuanto a su estructura y sus relaciones (Palomino, y Suárez, 2006, p. 49). Como técnica gráfica es utilizada para el análisis de la información, constituida por un formato de símbolos que permite dibujar un árbol familiar y reflejar en él otros datos útiles. Su desarrollo implica tres pasos básicos: trazado de la estructura familiar; registro de información de la familia; y señalamiento de las relaciones familiar (Granja, 2015, p. 31).

En el presente estudio se considera el desarrollo del famioliograma como técnica complementaria con el fin de recuperar información que ubique a la unidad de estudio en su campo social. A través de ésta se pretende registrar características de tres generaciones (en la que la principal es la que corresponde a los participantes) en relación con la edad, estructura familiar, nivel de estudio de los integrantes, tipo de empleo, lugar de vivienda, entre otros datos que surjan en el momento de su aplicación.

Ecomapa. Al igual que la anterior, se propone el ecomapa como técnica complementaria, con el fin de recuperar información concerniente las relaciones interpersonales de los diferentes miembros de la familia con otros actores; grupos sociales; instituciones, etc., a la par de poder identificar el capital social de las mismas.

De acuerdo con Jiménez (1988, p. 25) el ecomapa constituye una simulación o apoyo gráfico, que retrata al individuo o a la familia, y señala elementos relativos al tipo y calidad de los intercambios que realiza con los miembros de su propio sistema, o con los sistemas extra familiares. En este sentido, orienta acerca de las relaciones que las personas poseen y que les proporciona su ambiente.

La técnica consiste en dibujar, dentro de un círculo central, la estructura familiar. Una vez identificada la familia, se gráfica, alrededor de dicho círculo central, otros círculos que representan las distintas instancias o personas con que se producen relaciones de intercambio: escuela, trabajo, amigos, vecinos, familia de origen, iglesia u otros que sean significativos para los miembros de la familia con la que se está trabajando.

La relación entre la familia y el capital social identificado se establece a través de distintas clases de líneas y tipos de conexión. Para su simbología se toma como base la propuesta de Jiménez (1988, p. 25), Granja (2015, p. 31) y Gutiérrez (1999, pp. 140–141) y se realizan adaptaciones para fines del presente trabajo:

- a) Tipo de capital: informal, formal, cotidiano.
- b) Intensidad de las relaciones: una línea gruesa representa una fuerte e importante relación, y una línea de puntos grafica una relación tenue (esta puede ir de una a otra dirección).

- c) Conflictos entre actores: línea ondulada, (en este caso sería oportuno registrar la razón de conflicto);
- d) Ausencia de relación: personas o instituciones que podría esperarse relacionado con la familia sin embargo no se registra vínculo o contacto entre éstos.
- e) Relaciones indirectas: registro de contactos entre actores no ligados directamente.

Observación directa. Al igual que en la primera fase, se requiere de esta técnica para complementar la información que se recupera de la técnica central (la entrevista), la cual se transcribirá en notas de campo con el fin de integrar de manera anecdótica todos los elementos recuperados en las diferentes sesiones.

Como menciona Ruiz (2007) “el objetivo de las notas de campo es tener la garantía de que no se pierda la información obtenida y de que ésta se encuentre accesible para análisis” (p.47). Es importante resaltar que a la par del registro de las observaciones concretas, en las notas de campo suelen integrarse las emociones, reflexiones, nuevas preguntas y todo aquello que pueda parecer pertinente y necesario en el trabajo de campo.

Cada elemento se va convirtiendo en unidades de análisis; pero no se determinan de con anticipación pues se pretende que surjan de la misma inmersión y observación.

Procedimiento. Esta segunda fase se llevó a cabo entre el 17 de mayo y el 7 de septiembre. Este periodo fue prolongado debido a lo complicado que fue conseguir las citas, ya que la mayoría de las familias, aunque mostraba disposición y entusiasmo por participar, presentaba problemas de disposición de horarios, debido a su rutina de vida.

Para el desarrollo de esta fase, se seleccionaron 21 familias (de la base de datos generada en la primera fase) que cubrieron con los criterios de inclusión propuestos para el estudio. Se realizó un primer contacto vía telefónica, para confirmar su disposición de participar en la segunda fase. En ese primer contacto se explicó el objetivo de la segunda fase y la forma en que se proponía su participación. Una vez

establecido el acuerdo de colaboración se concretaron las citas para el desarrollo de las entrevistas.

En esta ocasión las entrevistas fueron realizadas por quien sustenta esta tesis, sin apoyo de algún colaborador, debido al tipo de datos sensibles que pudieran surgir, además de ser una forma de salvaguardar la identidad e integridad de los participantes. En cuanto a las personas que participaron durante la entrevista, 11 de éstas se realizaron con la pareja en conjunto, dos fueron emitidas por el padre de familia, cinco fueron implementadas con las madres de familia, en dos de ellas se contó con la participación de la hija mayor junto con ambos padres y dos más fueron emitidas por la madre de familia y una de sus hijas. Todas las entrevistas se programaron previamente con los participantes en cuanto a fecha, hora y lugar que les resultara apropiado para su implementación. Es así que, la mayoría se realizaron en la tarde, principalmente a partir de las 9:00 de la noche.

Por cada familia se realizaron de tres a cuatro entrevistas, con una duración promedio de hora y media. Al inicio de cada una se recuperaba lo platicado la entrevista anterior y se proponían los temas a abordar. Aunque las entrevistas tenían como base la guía de temas, éstos fueron adecuándose de acuerdo al discurso que iban emitiendo por los participantes. Sólo se mantuvo, como orden la aplicación de la entrevista general, el desarrollo de los familiogramas y usualmente el ecomapa se construía al final. En esta etapa se lograron grabar todas las entrevistas (con previo consentimiento de los participantes) las cuales fueron transcritas para continuar con la etapa de análisis de la información. De igual manera se solicitó a los participantes el permiso para tomar fotos de diversas partes de la casa y para revisar sus redes sociales. Por otra parte, los familiogramas y ecomapas fueron digitalizados como esquema y transcritos en texto.

Análisis de datos. El análisis de datos de la segunda fase, se realizó a través del método de “análisis de contenido” ya que, como menciona Coffey y Atkinson (2003), se trata de un método para analizar material narrativo cualitativo, que permite a su vez, procedimientos de cuantificación.

En términos generales, se trata de un análisis sistemático del contenido de una comunicación, ya sea oral o escrita. El método se basa en unidades de análisis que suelen estar representados por temas, ideas, conceptos, etc. que hacen referencia a un mensaje completo. De esta manera es posible analizar los datos codificados ya sea por procedimientos cualitativos o numéricos. De acuerdo con Monje (2011) “en el análisis cualitativo lo importante implica la novedad, el interés, el valor de un tema, es decir su presencia o ausencia; interpreta el material estudiado con algunas categorías analíticas destacando y describiendo sus particularidades” (p.119).

Devolución de resultados. En el enfoque cualitativo la devolución de la información es un paso importante ya que respalda el compromiso establecido con los participantes y permite a su vez la retroalimentación sobre lo interpretado y plasmado en el trabajo final.

En este sentido, estoy plenamente consciente del compromiso que tengo de devolver esta información a las familias que permitirán el desarrollo de la tesis. Dicha devolución será en dos modalidades: la primera a través de en aproximaciones cortas en cada recapitulación con que se inicie las diferentes visitas del proceso de entrevista; y la segunda al finalizar el proceso, es decir mostrar con claridad el informe final de la tesis (de ser posible previo a su impresión en caso de requerirse modificaciones)

Consideraciones éticas. Desde el momento que inicié con la propuesta de investigación estuve consciente de que mi tema solicitaba datos que posiblemente serían sensibles para las familias participantes (al considera su percepción de seguridad y resguardo de sus capitales) y más aún esto podría evidenciarse en la aproximación de la primera fase ya que, no necesariamente tendrían conocimiento previo de mi persona y únicamente obtendrían como garantía la carta de presentación.

Con base en lo anterior y ante las diferentes implicaciones que los estudios cualitativos de análisis profundo pueden tener, enuncio las siguientes consideraciones éticas consideradas para la presente investigación, basadas en Mondragón (2007, pp. 27–28).

- Los objetivos de la investigación se deben comunicar tan claramente como sea posible al narrador.

- Dejar claro el derecho que tienen los participantes de desertar del proceso estableciendo con claridad los criterios del uso de información y cierre de participación.

- Establecer y evidenciar un compromiso de anonimato para los narradores, así como, la distorsión de datos comprometedores que dieran pistas sobre la identidad de los mismos.

En este punto, considero pertinente que en el registro de las encuestas no se pida dirección ni números telefónicos como parte de los datos generales. De igual manera puede ser que se escriban los seudónimos de los participantes y se muestren los datos de identificación que fueron recabados.

Únicamente se solicitará el número de contacto telefónico a aquellas personas que hayan accedido a participar en la segunda fase ofreciendo a su vez nuestro número de teléfono y datos de identidad

El compromiso de que la difusión de los resultados de la investigación será únicamente dentro del ámbito académico.

- Es muy importante que como entrevistador genere un clima de confianza con el entrevistado y promueva la empatía (rapport).

- Evitar realizar preguntas que puedan interpretarse como de manera tendenciosa ni inducir respuesta alguna.

- Cuidar la forma del registro del lenguaje no verbal de tal manera que este no pueda ser interpretado como ofensivo.

- Escuchar activamente, pedir ejemplos y hacer una sola pregunta a la vez.

- Evitar elementos que obstruyan la conversación, como el timbre del teléfono, el sonido de un aparato, etc. Así como no interrumpir innecesariamente al entrevistado.

Finalmente, de manera más concreta y con base en los planteamientos de Streinar Kvale (1996 en Álvarez-Gayou 2003, p. 210) retomo dos consideraciones esenciales:

1- Consentimiento informado. Se refiere al hecho de proporcionar a las personas que participan en el estudio información sobre las generalidades de éste, el propósito de la investigación, sobre el diseño, así como el riesgo o beneficio probable. En este mismo documento se explica el derecho de retirarse en el momento que desee. (Se recomienda obtener dicho consentimiento por escrito y en el caso de mi investigación se explicó que estos derechos implican a todos los miembros de la familia).

2- Confidencialidad. Se refiere a no divulgar la información privada perteneciente a la identificación de la persona. Se reitera la confidencialidad, al solicitar el permiso para grabar la entrevista, reproducir alguna fotografía, documento personal, etc.

Capítulo IV

Resultados

A continuación, se presentan los resultados diferenciados por fase de aplicación. Cabe resaltar que el principal propósito de la primera fase fue la caracterización de las familias de zonas consideradas como clase media, en la ciudad de Mérida Yucatán, para tener una base de la cual se pudieran identificar aquellas que participarían en un segunda etapa y con quienes se profundizaría el estudio.

Resultados Fase I

En este primer apartado se describen las características sociodemográficas de las 160 unidades domésticas participantes en la Fase I. Se integran los datos procedentes de las dimensiones que se indagaron a través del cuestionario, se presentan los discursos subjetivos de autoadscripción a una clase social, así como su percepción de mejora en comparación con sus progenitores.

Caracterización de las familias

Para la caracterización, se resumen los resultados en estadísticos descriptivos organizados en 7 incisos: datos de integrantes; datos de vivienda y residencia; aspectos educativos; aspectos laborales; aspectos económicos; aspectos biológicos, aspectos psicosociales.

a) Datos de integrantes .

Los datos relacionados con los integrantes hacen referencia a la estructura familiar y algunas características personales de éstos. Iniciando con la demografía se dispone en la Tabla 5. La situación conyugal, estructura familiar, ciclos familiares y número de integrantes.

Tabla 5. Demografía familiar

Características de la familia	n	%
Situación Conyugal		
Casado	124	77.5
Divorciado	13	8.1
Unión Libre	12	7.5
Separado	4	2.5
Viudo	3	1.8
Otro	4	2.5
Estructura familiar		
Nuclear	93	58.1
Monoparental	25	15.6
Matrimonio sin Hijos	15	9.4
Extendida	13	8.1
Reconstruida	7	4.4
Familia Ampliada	5	3.1
Otros	2	1.2
Ciclo Vital familiar		
Formación de la pareja	10	6.25
La pareja con hijo pequeños	11	6.8
La familia con hijos en edad escolar y adolescentes	76	47.5
La familia con hijos adultos	63	39.3
La pareja con hijo pequeños	11	6.8
La familia con hijos en edad escolar y adolescentes	76	47.5
La familia con hijos adultos	63	39.3
Ciclo domestico		
Expansión	70	43.7
Consolidación	66	41.2
Dispersión	19	11.9
Disolución	5	3.1
Número de integrantes		
1-3	38	23.75
4-6	112	70
7-9	10	6.25

Como se puede apreciar, en cuanto a la situación conyugal, la mayoría reportó estar casado (Más de un 77.5%), siendo menos frecuente otros estados civiles como separado (2.5%) o viudo (1.8%). El tipo de estructura familiar más frecuente de todas

las viviendas participantes fue el de tipo nuclear con 93 reportes (58.1%), seguida por la familia monoparental representada por 25 familias (15.6%); el tipo de familia menos común fue la familia ampliada con solo 5 casos (3.1%). Por su parte, el ciclo vital familiar más reportado fue la familia con hijos en edad escolar y adolescentes (76 casos = 47.5%), seguido muy de cerca con aquellas que tienen hijos adultos (63 casos = 39.3%); la menos común, fue la familia en formación, con un 6.25% (10 casos). Con respecto al ciclo doméstico, 70 familias se reportan principalmente en la etapa de expansión (43.7%) o consolidación de la familia (66 casos equivalentes al 41.2%); siendo el menos frecuente la familia en un ciclo de disolución, con 5 reportes (3.1%).

Por último, en cuanto al tamaño, las familias más frecuentes fueron las familias conformadas por 4 a 6 integrantes con 112 familias (70%) y sólo 10 (6.25%) reportaron tener más de siete integrantes.

Con respecto a la demografía familiar, es preciso mencionar que no necesariamente representa estadísticamente a la población. Lo anterior debido a que se especula que por el tipo de técnica implementada para el rastreo de las familias (bola de nieve) las personas participantes que daban cuenta de un nuevo contacto para integrar al estudio pudieron perfilar (bajo su propia interpretación) el término “familia” como aquellas integradas de manera tradicional y, por lo tanto, contactarnos principalmente con aquellas que guardaban una estructura de familia nuclear.

A nivel individual, se presentan las características de los integrantes de la familia en la Figura 1. En ella se puede apreciar que, el promedio de edad de los jefes de familia fue de 48.53 años (D.E. = 11.61), y sus parejas (madres de familia), ligeramente menor, con 46.17 años (D.E. = 11.29). Por su parte, sus hijos tuvieron edades cercanas a la adolescencia y juventud, tal como se observa en las distribuciones de la Figura 1 con una media de 19.80 años (D.E. = 17.75).

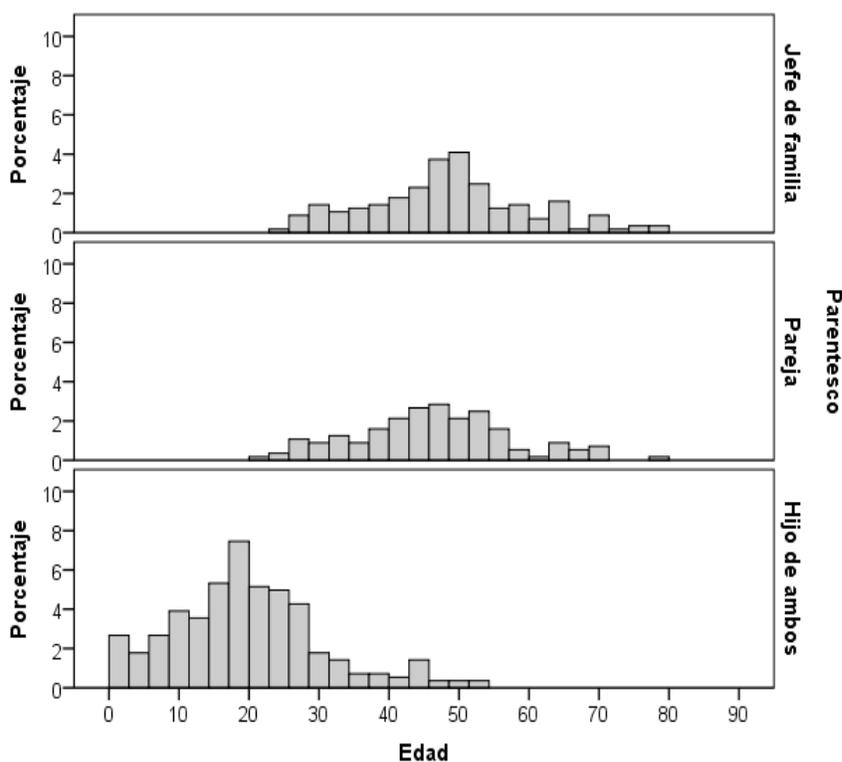


Figura 1. Promedio de edad de los integrantes de la familia

b) Datos de vivienda y residencia. Por otra parte, se analizó información acerca de vivienda y datos de residencia en ella. Tal como se aprecia en la Tabla.6, la mayoría de las familias participantes (77 reportes equivalente al 48.1%) han habitado menos de 10 años en su vivienda.

Tabla 6. Datos de residencia

Categorías	n	%
Tiempo de residencia		
Menos de 10 años	77	48.1
10 años	24	15
20 años	40	25
Más de 30 años	17	11
Pertenenencia de vivienda		
Propia	104	65
Crédito	39	24.4
Rentada	15	9.3
Prestada	2	1.2

De igual forma, se identificó que la mayoría de las viviendas de los participantes son propias (104 reportes equivalente al 65%), seguidas del reporte de 39 familias que expresan estarlas pagando bajo crédito (24.4%), y en menor medida, se encuentran 15 reportes de casas rentadas (9.3%) y 2 en préstamo (1.2%).

En cuanto a las características de la vivienda en su mayoría, 150 las casas de los participantes tuvieron alrededor de 2 a 4 habitaciones (93.7%), siendo poco frecuente, las casas con 5 o más habitaciones (5 casos equivalente al 3.1%), o de 1 habitación (con 4 reportes igual al 2.5%) (Ver Tabla. 7). De forma muy similar, la mayoría de las viviendas, 131 de ellas, tiene de uno a dos baños (81.8%), siendo en menor medida las 29 casas que tuvieron más de dos baños (18.1%). Con respecto a otros aspectos de infraestructura de las casas, se exploró también la existencia de piscinas en las viviendas, donde se encontró que sólo el 11.9% de las viviendas la posee; es decir, solamente 1 de cada 9 viviendas tiene una.

Tabla 7. Características de la vivienda

Disposición de espacios	n	%
No. de habitaciones		
1	4	2.5
2	66	41.2
3	49	30.96
4	35	21.8
5	5	3.1
6	1	.6
No. de baños		
1	76	47.5
2	55	34.3
2 ½	23	14.4
3	6	3.8
Cuenta con piscina	19	11.9

También se exploró el equipamiento de bienes electrónicos especiales. Con respecto a la pertenencia de aires acondicionados, se encontró que una gran proporción de viviendas (130) tiene aires acondicionados, siendo más del 80%. La mayoría de

ellas, 97 familias, tienen entre 1 a 3 aires acondicionados (60.6%) en su vivienda (Ver Tabla. 8).

Tabla 8. Principales bienes electrónicos

Categorías	n	%
Aires acondicionados		
0	30	18.7
1	54	33.7
2	34	21.2
3	29	18.1
4	9	5.6
5	3	1.9
6	1	0.6
Televisiones		
0	6	3.7
1	35	21.8
2	49	30.6
3	47	29.3
4	15	9.3
5	7	4.3
6	1	0.6
Computadoras		
0	104	65
1	54	33.8
2	2	1.2
Laptops		
0	28	17.5
1	58	36.2
2	43	26.9
3	21	13.1
4	9	5.6
5	1	0.6
Tabletas		
0	84	52.5
1	57	35.6
2	13	8.1
3	6	3.7

Por su parte, también se puede apreciar el número de televisores, y se encontró que más del 96.3% de las viviendas tenía televisión, siendo más frecuente que las

viviendas tuvieran entre 1 a 3 televisiones con 131 (81.7%). En cuanto al número de computadoras, los resultados fueron contrastantes a lo anterior, pues la cantidad de viviendas con una computadora de escritorio fue mucho menor, ya que más del 65 menciona no tener computadora de escritorio. Con respecto al número de computadoras portátiles o laptops, los resultados contrastaron con las computadoras de escritorio, pues más de un 80 % de los entrevistados menciona tener computadora portátil. Siendo que la mayoría tuvo entre 1 a 3 computadoras portátiles con un total de 122 reportes (76.2%). Finalmente, en cuanto a la disponibilidad de tabletas electrónicas, los resultados señalan que en las viviendas es más frecuente el tener solo un equipo (57 casos equivalentes al 35.6%).

Como último punto de este apartado, se exploró el tipo de servicios especiales con los que cuentan en la vivienda, dado que los servicios básicos como agua potable, energía eléctrica y recolección de basura están cubiertos al 100% en las viviendas de los participantes. En la Tabla. 9, se puede apreciar que el tipo de servicio que se utiliza con mayor frecuencia es la telefonía móvil en un 100% y el internet con un 86.2% correspondiente a 138 viviendas. En contraste, se muestra que 136 familias (85%) no se cuenta con un sistema de seguridad, lo cual puede relacionarse con la percepción de seguridad que se tiene de la ciudad.

Tabla 9. Servicios especiales en la vivienda

Tipo de servicio	n	%
Telefonía móvil	160	100
Internet	138	86.2
Televisión de paga	122	76.3
Sistema de seguridad	24	15

c) Aspectos educativos. En relación con el aspecto educativo, se exploró el nivel escolar de los integrantes de familia, las oportunidades que han tenido en relación a los servicios educativos y el dominio de idiomas.

El primer aspecto se encuentra organizado en dos apartados de la Tabla. 10, datos sobre el último grado de estudios y el tipo de nivel alcanzado por los integrantes con estudios superiores.

Tabla 10. Nivel educativo

Grado de estudios	Jefe de familia		Pareja		Hijos en casa	
	n	%	n	%	n	%
Ultimo Grado de estudios						
Sin estudios	1	.6	0	0	0	0
Básico	21	13.1	18	13.8	67	29.5
Medio	27	16.8	15	11.5	46	35.3
Superior	111	69.3	97	74.6	109	68.1
Nivel superior alcanzado						
Carrera técnica	20	18	24	24.7	5	4.5
Normal	4	3.6	10	10.3	1	.9
Licenciatura	71	63.9	48	49.4	97	88.9
Maestría	13	11.7	10	10.3	5	4.5
Doctorado	3	2.7	5	5.1	1	.9
Área de Carrera						
Ingeniería	24	27.5	4	6.3	13	12.6
Salud	10	11.4	5	7.9	7	6.7
Social y económico	49	56.3	47	66.6	50	48.5
Arquitectura y artes	2	2.2	2	3.1	4	3.8
Biológicas	2	2.2	1	1.5	2	1.9
Sin especificar			5	14.2	27	26.2

Se puede apreciar que la mayoría de los participantes indicó haber alcanzado el nivel superior, siendo más de tres cuartas partes que lo señalan. Por el contrario, solo 1 de cada 4 participantes jefe de familia o sus parejas mencionaron tener un nivel educativo inferior al superior. Con respecto a los grados académicos de aquellos que alcanzaron el nivel superior, los participantes mostraron tener en su mayoría grado de estudios de una carrera universitaria, tanto en los jefes de familia (87 de ellos

equivalente al 78.3%), como en sus parejas (63 =64.8%). Sin embargo, tal como se aprecia, las mujeres jefes de familia presentaron la mayor proporción de maestría con 16 reportes (14.4%) en comparación de las parejas que sumaron 15 casos (15.4%). Por otro lado, las parejas son las que presentaron mayor proporción de estudios de doctorado (5 casos equivalente al 5.1 %) que los jefes de familia con 3 reportes (2.7%).

En cuanto a las carreras, las relacionadas al área social fueron las más mencionadas independientemente de la generación de a la que pertenecen los miembros del hogar, alcanzando porcentajes superiores al 40%, mientras que las artes y arquitecturas fueron las que obtuvieron menores frecuencias, con menos del 2%.

Con respecto a las oportunidades que han tenido en el servicio educativo (Tabla 11), se encontró que tanto los jefes de familia como las parejas y los hijos de ambos, en su mayoría estudiaron en una escuela pública (entre el 66.9 y 70.6%). Sin embargo, los hijos tienen una tendencia a estudiar en escuelas privadas, con un porcentaje mayor al 30%.

Tabla 11. Oportunidades en el servicio educativo

Categorías	Jefe de familia		Pareja		Hijos que viven en casa	
	n	%	n	%	n	%
Tipo de escuela						
Pública	113	70.6	90	69.2	149	66.9
Privada	47	29.4	40	30.8	73	33.1
Apoyo escolar						
Sin beca	125	78.1	97	60.6	72	32.4
Con Beca	35	21.9	33	25.4	150	67.6

Así mismo, la gran mayoría de los padres reporta no haber recibido algún apoyo económico mientras realizaba sus estudios (más del 60%), sin embargo, nuevamente fueron los hijos los presentan una mayor proporción de estudios realizados con el apoyo de becas, con 150 casos reportados (67.6 %).

Con respecto al apoyo económico con el que contaban mientras llevaban a cabo sus estudios, se observa que la mayoría lo recibió en el nivel superior y posgrado, representando cerca poco más del 90% en los jefes de familia y sus parejas. Sin embargo, los hijos de ambos suelen recibir apoyo económico desde el nivel medio superior, con un 21% de éstos que recibieron beca en este nivel educativo (Ver Figura 2).

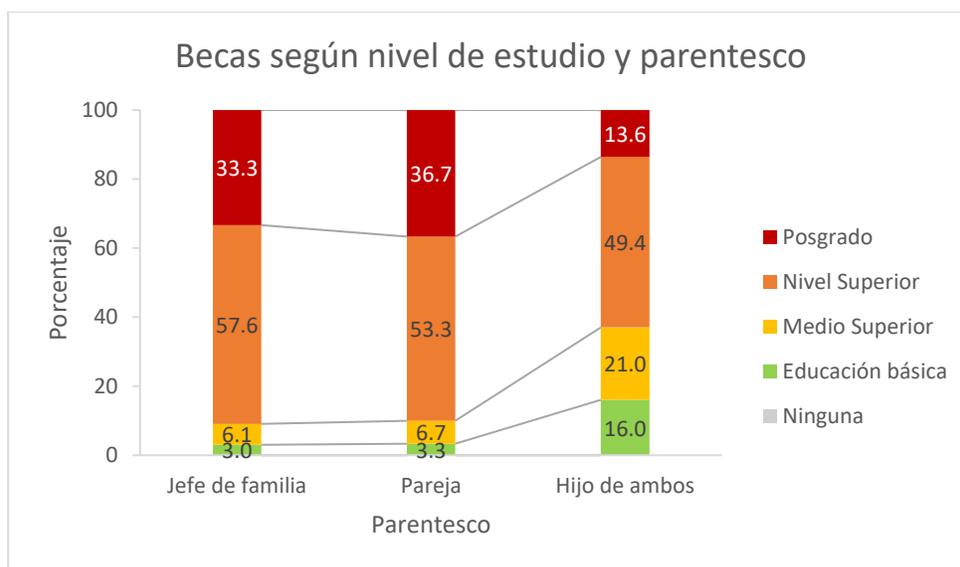


Figura 2. Becas según el nivel de estudio y parentesco

Finalmente, como parte de la exploración básica de su capital cultural se indagó sobre si tienen conocimientos del idioma inglés, cuya distribución se muestra en la Tabla 12. Tanto los jefes de familia, pareja e hijos de ambos reportan no dominar el inglés; sin embargo, los hijos son los que presentan una mayor proporción de conocimiento y habla dicho idioma, con 61 casos (27.48%) en comparación de los jefes de familia con 34 reportes (21.2%) y de las parejas con 23 registros (17.7%).

Tabla 12. Dominio de idiomas

Idiomas	Jefe de familia		Pareja		Hijo que vive en casa	
	n	%	n	%	n	%
Ingles	34	21.2	23	17.7	61	27.48
Francés	1	.6	2	1.5	3	1.3
Otro	1	.6	2	1.5	4	1.8

d) Aspectos laborales. Con respecto a los aspectos laborales, se exploró la ocupación de los miembros de la familia, y de manera más puntual las características de los empleos de los padres de familia, ya que estos son quienes sostienen principalmente los gastos del hogar.

En la Tabla 13. Se observa que 91 de los jefes de familia (56.8%) y 65 (50%) de sus parejas mencionan que se encuentran empleados, en contra posición del 18.1% (29 casos) de los jefes de familia que dependen del autoempleo y el 16.5% (21 registros) de parejas con la misma condición. En cuanto a los hijos, únicamente 4 de ellos (1.8%) reporta realizar autoempleo, ya que el mayor porcentaje 70.7% (159 de los 222 registrados) menciona ser estudiante. Además, puede observarse que la proporción de ama de casa es mayor en las parejas, con un 13.8%.

Tabla 13. Ocupación de los miembros

	Jefe de familia		Pareja		Hijo mayor de 18 años	
	N	%	n	%	n	%
Empleado	91	56.8	65	50	35	15.8
Autoempleo	29	18.1	21	16.5	4	1.8
Jubilado	11	6.9	9	6.9		
Empleado y autoempleo	7	4.4	5	3.8	2	.9
Pensionado y autoempleo	6	3.8	2	1.5		
Ama de casa y autoempleo	3	3.1	22	16.9	4	1.8
Estudiante	4	2.5	2	1.5	159	70.7

Estudia y trabaja	0	0	1	.7		
Pensionado	3	1.9	3	2.3		
Incapacitado para trabajar permanentemente	2	1.2				
Otro	4	2.5			18	8.1

En cuanto a las características de empleo de los padres, se exploró el ingreso aproximado, tipo de contrato, tipo de prestaciones, la jerarquía laboral y el requerimiento de estudios especializados. A continuación, se presentan los resultados integrados en la Tabla 14.

Tabla 14. Características laborales de los padres

Categorías	Jefe de familia		Pareja	
	n	%	N	%
Requerimiento de estudios especializados				
Si	77	48.1	83	63.8
No	83	51.9	47	36.1
Jerarquía laboral				
Funcionarios, directores y jefes	16	10	4	3.0
Profesionistas y técnicos	95	59.4	96	73.8
Comerciantes, empleados en ventas y agentes de ventas	31	19.4	24	18.4
Operadores de maquinaria industrial, ensambladores, choferes y conductores	18	11.2	6	4.6
Ingreso aproximado laboral				

2 o menos salarios mínimos	24	15	28	21.5
2 a 5 salarios mínimos	65	40.6	59	45.4
5 a 10 salarios mínimos	49	30.6	29	22.3
Más de 10	22	13.7	14	10.8
Tipo de contrato de asalariados				
Eventual	9	9.8	11	16.9
Indefinido	26	28.5	16	24.8
Confianza	15	16.4	7	10.7
Base	41	45.0	31	47.6
Tipo de Prestaciones				
De ley	52	57.1	39	42.8
Bonos	26	28.5	9	9.8
Servicio médico	28	17.5	9	9.8
Seguro medico	26	28.5	13	14.2
Vales de despensa	24	26.3	11	12.0
Vales de gasolina	17	18.6	3	3.2
Utilidades	7	7.6	3	3.2

Para el análisis del ingreso, se consideró primero clasificar según criterios utilizados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2016). En particular, se utilizó una adaptación de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo dividiendo los ingresos en cinco estratos basados en los salarios mínimos mensuales a 2018: 1) aquellos que ganan menos 2 salarios mínimos; 2) quienes ganan de 2 a 5 salarios mínimos; 3) quienes ganan de 5 a 10 salarios mínimos; y 4) quienes ganan más de 10 salarios mínimos. Tal como se observa en la Tabla 14, la mayoría reporta percibir un ingreso entre los 2 a 5 salarios mínimos al mes (poco más del 40%). Además, tal como se observa, los jefes de familia suelen tener ingresos mayores a los de sus parejas a partir de los 5 salarios mínimos al mes. Así, se observa en proporción, que los jefes de familia superan a sus parejas en los ingresos de 5 a 10 salarios mínimos al mes (30.6% vs 22.3%), y también de 10 o más salarios mínimos al mes (13.7% vs 10.8%).

Con respecto a la jerarquía laboral, se utilizó como jerarquías la propuesta por el INEGI (2011) en el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones 2011. Al respecto, se observa que los profesionistas y técnicos presentaron la mayor proporción, tanto en los jefes de familia (95 casos equivalente a 59.4%) como en las parejas (96 casos que representan el 73.8). Sin embargo, tal como se observa las parejas presentaron ligeramente mayor proporción en las jerarquías de profesionistas y técnicos. En contraparte, los jefes de familia presentaron mayor proporción de funcionarios, directores y jefes (10% vs 3.0%), y de puestos operativos (11.2% vs 4.6).

También se exploró si los puestos requerían estudios especializados para su ejecución. Se encontró que en general, casi la mitad de los empleos requieren estudios especializados, tanto en los jefes de familia (48.1%) como en sus parejas (63.8%); siendo las parejas las que tienen una mayor proporción de puestos que requieren de estudios especializados.

Finalmente, en cuanto al tipo de contrato, cerca de la mitad de los participantes menciona contar con una base (45.0% para los jefes de familia, y 47.6% para sus parejas), seguido de contratos indefinidos (28.5% y 24.8%), empleados de confianza (16.4% y 10.7%). Con respecto a las prestaciones del trabajo se encontró que las principales son las de ley (57.1% para los jefes de familia y 42.8% para sus parejas), seguidas de los bonos (28.5% y 9.8% respectivamente) y servicios medico (28.5% y 14.2%). Además, los jefes de familia presentan en general más prestaciones que sus parejas.

e) Aspectos económicos. En este apartado, se exploraron los gastos frecuentes (más allá de los que hacen referencia a la alimentación y salud) reportados por las familias participantes, los mecanismos del control de gastos que emplean, disposición de bienes, hábitos de ahorro y uso de sistemas de crédito.

Como se puede observar en la siguiente gráfica, los cuatro gastos no básicos más fuertes que se realizan son los de servicios de vivienda (94.7%), transporte privado (77.7%), público (55.7%) y los escolares (51.7%); siendo los tres menores el planchado

de ropa (16.5%), jardinería (15.1%) y servicios de fraccionamiento (14.9%) (Ver Figura 3).

Cabe resaltar también que las familias consideran importante otros gastos como el comer fuera del hogar, en el cual se tuvo un reporte de 88 casos (55%) que lo realizan. Siendo que poco más de 1 de cada 2 hogares comen fuera del hogar usualmente.

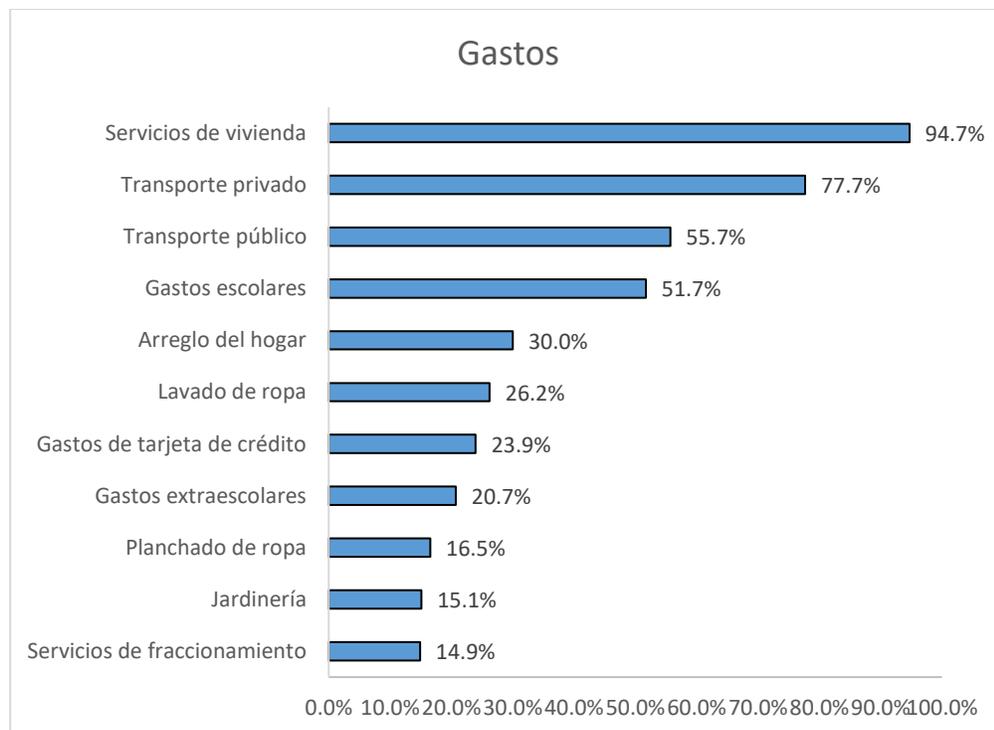


Figura 3. Principales gastos reportados en las viviendas

En cuanto a los mecanismos de control de gastos, éstos se exponen en la Tabla 15. Entre las principales herramientas que se utilizan para llevar el control de gastos se encuentran la organización y priorización con 127 registros (79.4%), la reducción de gastos reportado por 119 familias (74.4%) y la búsqueda de promociones mencionado por 119 participantes (73.8%).

Tabla 15. Mecanismos de control de gastos

Estrategias económicas	N	%
Organización y priorización	127	79.4
Reducción	119	74.4
Búsqueda de promociones	118	73.7
Cambio de productos	86	53.7
Compra por mayoreo	71	44.4
Compra en mercados	42	26.2

Con respecto al lugar en donde se realiza las compras se observa una amplia preferencia del supermercado sobre el mercado, siendo que prácticamente, el 95% de las familias realiza sus compras en dicha opción, en comparación de solo un 26% que acude a los mercados tradicionales.

Como parte de los bienes se exploró el transporte y los inmuebles de los que disponen. Algunos de estos datos se muestran en las Tablas 12 y 13. En la Tabla 16. Se expone la adquisición de automóviles en las familias. Al respecto, se obtuvo que 113 de ellas (70.6%) cuenta automóvil, siendo lo más frecuente tener 2 automóviles con un 39.3% (63 de los casos). En cuanto al modelo de los automóviles, un 60% de las viviendas reporta tener un automóvil con una antigüedad de 10 años o menos.

Tabla 16. Principal medio de transporte

Tipo de medio	N	%
Automóvil	124	70.6
Transporte publico	83	52
Moto	2	1.2
No. de automóviles		
0	36	22.5
1	18	11.2
2	63	39.2
3	42	26.2
4	0	0

5	1	.6
Modelo de automóvil		
Antes de los 90	1	.6
90-200	9	5.6
2001-2010	53	33.1
2011-2018	50	31.2
Sin especificar	11	6.8

En la Tabla 17, se muestra si las familias participantes disponen de alguna otra propiedad además de la casa en la que habitaban. Sin embargo, solo una baja proporción reportó tener otras propiedades adicionales, menos del 20%, siendo los más frecuente el tener otros terrenos (28 reportes equivalentes al 17.5%) o casas (con 27 emisiones 16.9%), y menos común el tener una casa en la playa con 4 casos (2.5%).

Tabla 17. Disposición de otros bienes

Tipo de inmueble	N	%
Terrenos	28	17.5
Otras casas	27	16.9
Casa en la playa	4	2.5

En cuanto a los hábitos de ahorro (Tabla 18), se encontró que solamente 56 (35%) de las familias participantes mencionan que utilizan algún mecanismo de ahorro. Es decir, 1 de cada tres viviendas ahorra. También se analizó los sistemas de ahorro formales e informales que utilizan las familias participantes. Los resultados señalan que el ahorro informal (27 casos igual al 28.4%) la caja del empelado (24 casos igual al 25.21%) y el ahorro en mutualista (22 casos igual al 23.1%) fueron las más altas, dejando como último la AFORE y otras formas de ahorro con 7 (7.3%). Es importante mencionar que las familias cuentan con más de un tipo de ahorro.

Tabla 18. Hábitos de ahorro

Características	N	%
Familias que ahorran	56	35
Sistema de ahorro		
Ahorro informal	27	28.4
Caja de ahorro	8	8.4
Caja del empleado	24	25.2
Afore	7	7.3
Mutualista	22	23.1
Otro	7	7.3

De igual forma, se exploró el uso de sistemas de crédito, tanto en su modalidad de tarjetas como de tiendas departamentales. Los resultados señalan que menos de la mitad de las familias reportan contar con tarjeta de crédito (40%) o con una tarjeta departamental (31%), al parecer esto se debe a la desconfianza que se tiene del sistema de crédito (Tabla 19).

Tabla 19. Sistemas de crédito

Tipo de crédito	N	%
Tarjetas de crédito	64	40
Tarjetas departamentales	50	31.2

f) Aspectos biológicos. En el aspecto biológico se exploró lo relativo a la planificación familiar, acceso a los servicios de salud, principales enfermedades en la familia, y hábitos relacionados con la salud.

La Tabla 20, muestra los resultados vinculados a la planificación familiar. Al respecto, se observó que la gran mayoría de las familias (88.1%), reportó haber tenido sus hijos de forma planificada. Con respecto al número de hijos, la mayoría tiene entre 1 a 3 hijos (81.8%), siendo el de mayor frecuencia 2 hijos con 75 casos reportados (46.8%) y el menos frecuente fue tener 4 o más hijos, con solo un 7.6% de las familias participantes.

Tabla 20. Planeación familiar

	n	%
Planificación Familiar	141	88.1
Número de hijos		
1	25	15.6
2	75	46.8
3	31	19.4
4	9	5.6
5	3	1.9

Por otra parte, también fue de interés explorar aspectos biológicos y sanitarios de las familias. En primer lugar, se recuperó información de los servicios de salud a los que se encuentran adscritos. Como se puede observar de la Tabla 21, el IMSS es el servicio de salud con el que cuenta la mayor parte de los participantes (91 reportes equivalentes al 56.9%), seguido por el ISSSTE (con 22 registros correspondientes al 13.7%). Cabe resaltar que el 7% no cuenta con el servicio.

Tabla 21. Accesos a servicios de salud

Afiliación	n	%
Tipo de afiliación		
IMSS	91	56.9
ISSSTE	22	13.7
Seguro popular	18	11.2
Privado	8	5
Otro (medicina alternativa)	10	6.2
Uso de servicio en enfermedades graves		
Consulta médica en farmacias	63	39.4
Al servicio al que pertenecen	42	26.2
Consulta con médico particular	34	21.2
Con familiar o conocido	18	11.2
Automedicación	2	1.2
Otro	1	0.6
Servicio para nacimiento de sus hijos		
Acudió a su servicio de afiliación	74	51.7
Acudió a hospital privado	69	48.2

De igual forma, se exploró los servicios a los que acuden en caso de enfermedades no graves. Al parecer, las consultas en farmacia son las que reporta la mayoría, 63 reportes (39.4%), seguidas del servicio médico al que pertenece, con 42 registros (26.2%) y las consultas con un médico particular con 34 manifestaciones (21.2%). Con respecto al hospital de nacimiento de los hijos, la proporción entre hospitales públicos y privadas es similar, sin embargo, los hospitales públicos tuvieron una mayor proporción ligeramente con un 51.7%. Como dato adicional, el 64% los participantes reportan no contar con un seguro de vida. Solamente 1 de cada 3 hogares cuentan con uno.

En cuanto a las enfermedades reportadas por parte de la familia, en la Tabla 22, se observa a la hipertensión con 8 reportes (5%), diabetes 6 registros (3.7%) y colesterol 3 menciones (1.9%) como las principales. Sin embargo, llama la atención que en general las prevalencias de enfermedades fueron reportadas como muy bajas, menores al 5%.

Tabla 22. Principales enfermedades en la familia

Categorías	N	%
Hipertensión	8	5
Diabetes	6	3.7
Colesterol	3	1.9
Triglicéridos	2	1.2
Obesidad	2	1.2
Depresión	1	0.6

Finalmente, también se exploraron los hábitos positivos y negativos para la salud reportados en la familia. De la siguiente gráfica se puede concluir que, en número y porcentaje, son mayores los hábitos positivos que se tienen en cuanto a la salud, sin embargo, los negativos se manifiestan con puntuaciones considerables como el consumo de comida chatarra (26.77%), el salto de horarios de comida (13.31%), la ingesta de alcohol (9.26%), entre otros (Ver Figura 4).

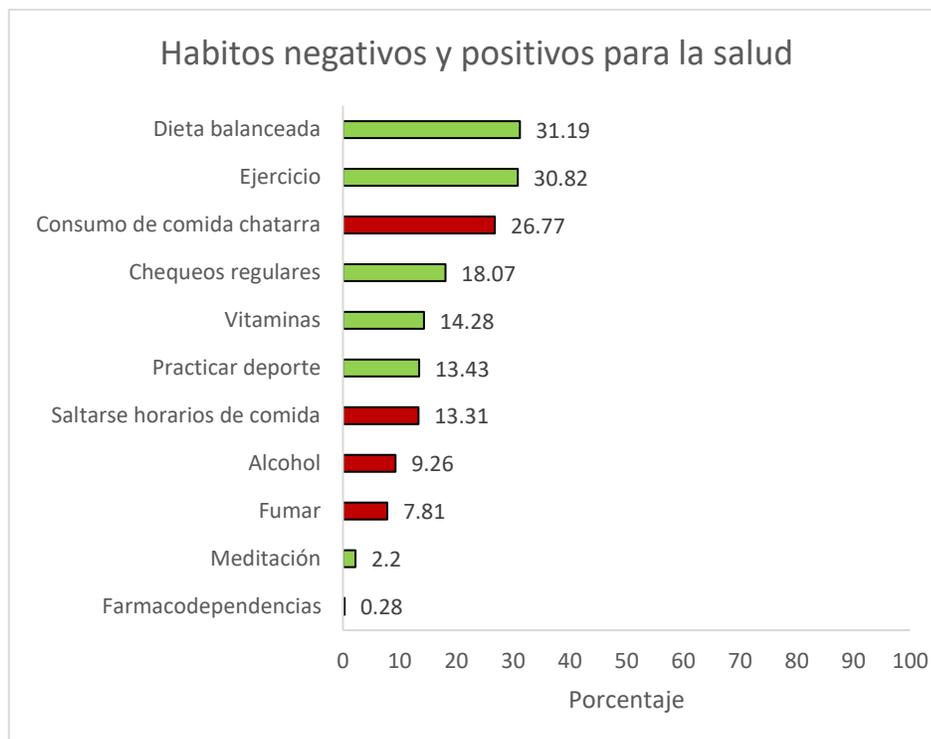


Figura 4. Hábitos relacionados con la salud

g) Aspectos psicosociales. En este apartado se exploraron aspectos psicosociales en las familias participantes, concernientes a los grupos sociales de pertenencia (Tabla 23). Al respecto, 48 participantes mencionaron formar parte de un grupo apostólico (30%), seguidas de asociaciones civiles (18 emisiones equivalentes al 11.2%) y partidos políticos (14 registros correspondientes al 8.7%).

Tabla 23. Pertenencia a grupos

Categorías	N	%
Grupos apostólicos	48	30
Asociaciones civiles	18	11.2
Partidos políticos	14	8.7
Comités	10	6.2
Organizaciones barriales	6	3.7
Grupos activistas	3	1.9

Ubicación subjetiva. Como parte de la caracterización se exploró la pertenencia de clase percibida por las familias participantes (Tabla 24). Con respecto a ello, el 95% (152 registros) de los participantes se considera de clase media coincidiendo con la expectativa, aunque 8 casos manifestaron percibirse en clase baja (4.7%).

Tabla 24. Clase social subjetiva

Categorías	N	%
Media Alta	6	4
Media- Media	104	65.1
Media-Baja	42	26.2
Baja	8	4.7

También se consideró de relevancia explorar si las familias se consideraban en una posición peor, igual o mayor a su familia de origen en función del sexo del jefe de familia. Tal como se aprecia en la Tabla 25, la gran mayoría se considera en igual condición (entre un 47% a 49%), seguido de más bajo (entre 34% y 38%). Sin embargo, las mujeres presentan una mayor proporción de sentirse en una mejor posición a sus familias de origen.

Tabla 25. Autopercepción de movilidad social

Categorías	Hombre		Mujer	
	n	%	n	%
Más bajo	48	38	11	34
Igual	62	49	16	47
Más alto	17	13	6	18

Finalmente, también se exploró lo anterior en función de la clase social percibida. Al respecto, y como se aprecia en la Figura 5, las clases media-baja (65%) y media-media (66%) se perciben mejor. Sin embargo, son las mismas las que suelen percibirse en una clase social debajo de la familia de origen. De igual forma, la clase baja y media-alta, nunca se consideraron peor que su familia de origen.

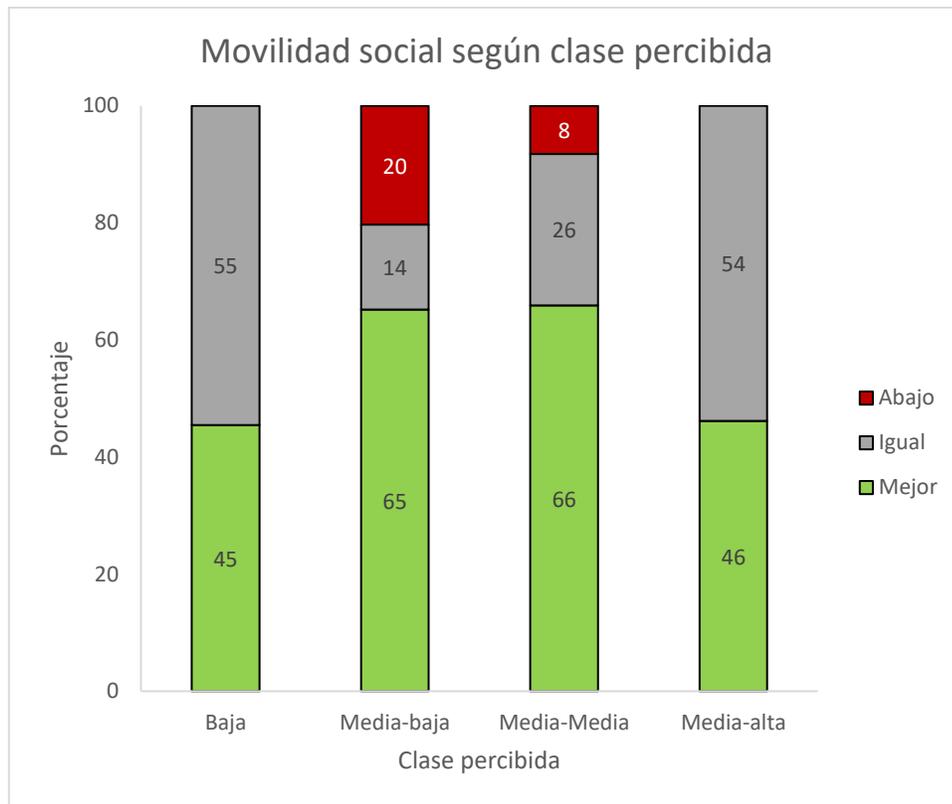


Figura 5. Clase social percibida en relación la familia de origen

En cuanto los discursos que se relacionan con la auto adscripción en la clase media, éstos se realizan desde dos posturas, una general y otra en la que incluyen criterios económicos y sociales.

En la visión general reflejan su posicionamiento desde la perspectiva residual, es decir, aquella en la que se visualizan como ese grupo de “en medio” que de acuerdo con Adamovsky (2013, p. 39) estaría delimitado más por los bordes de otras clases sociales de las que sí existen criterios objetivos de definición acordados, que por la propia unidad y consistencia del conjunto de personas que agrupa, ejemplo de eso se muestra en expresiones como: “Mi familia es clase media, lo somos porque hay gente más pobre y más rica” (Azrael, asalariado, 17 de marzo de 2018); “En la media, porque no contamos con las características para estar en la baja ni tampoco en la clase alta” (Ana, asalariada, 11 de marzo de 2018).

Por otra parte, las familias ampliaron sus criterios de auto adscripción y señalaron elementos tanto económicos (poder adquisitivo, gastos, bienes materiales, etc.) como sociales (nivel de estudios, zona de residencia, etc.), ejemplos de ello son las siguientes afirmaciones: “Creemos que somos clase media por el nivel de estudio, el poder adquisitivo de la familia y por la zona en que se vive” (Pedro, asalariado, 14 de marzo de 2018); “...por cuestión económica, tipo de servicios y preparación académica” (Gael, asalariado, 16 de marzo de 2018); “...tanto el ingreso familiar como el tipo de gastos, nos posicionan en esta clase” (Sergio, asalariado, 16 de marzo de 2018).

A pesar de las coincidencias en su identificación general, reconocieron la heterogeneidad y ambigüedad del grupo social al que se adscriben por lo que se perfilaron a través de una subclasificación.

Vale la pena resaltar que de las 160 familias siete de ellas se posicionan en la “clase-baja”, aunque por los criterios objetivo sí pertenecerían a la clase media, dos de ellas se excluyen a partir de la percepción de “*vivir al día*” y de “*salir exactos*” para cubrir sus gastos; y los cinco restantes, se excluyeron de ésta a partir de un proceso de comparación entre las condiciones que se viven en nuestro país y las condiciones que ofrecen otros países en los que residen sus familiares. Lo cual se aprecia en las siguientes expresiones:

La clase media desapareció. Eres rico, o eres pobre y después vienen los miserables.... así lo vas a poner, ¡ya no hay clase media!... cuando viajas te das cuenta de lo miserable que somos ... hasta Guatemala tiene mejor salario que México. México y Venezuela son los peores de Latinoamérica, mi marido tiene mucha familia allá en cuba y si hay necesidades, pero no viven como nosotros. (Tania, jubilada, 6 de marzo de 2018).

Te voy a decir una cosa honestamente, ¡ya no hay clase media! La clase media ya se extirpó. Ahorita solo hay en México dos clases sociales. Por un lado, está la gente que tiene dinero y por otro la gente que no tiene dinero. Nosotros

estamos en la que no tiene dinero, desgraciadamente, aunque trabajes mucho y te esfuerces mucho, ya no hay opción. (Santiago, autoempleo, 21 de marzo de 2018).

El proceso subjetivo de auto adscripción a la clase baja, que hicieron las familias, merece atención, ya que la mayoría de las expresiones reflejan una percepción evidente del contexto social en el que viven en cuanto a la desigualdad social que existe en México, la limitación de oportunidades y de ingresos a pesar del esfuerzo que ellos realizan como familia.

Por otra parte 153 familias restantes se ubicaron como clase media bajo los siguientes subgrupos: media- baja (40); media- intermedia (105) y media- alta (8). Dicha sub- clasificación resulta importante pues es a través de ella que, las familias reflejan la perspectiva que tienen de la realidad social, así como las oportunidades y limitaciones que experimentan en la actualidad.

En realidad, no se visualizan distinciones en las características objetivas de forma clara y directa la subdivisión que las familias hicieron. En términos generales las diferentes subclasificaciones muestran similitud en cuanto a condición laboral, ingresos, edad del jefe de familia, condición de pertenencia de bienes y la estructura familiar. Únicamente se evidencia una tendencia a estudios universitarios por parte de los jefes de familia ubicados en la clase media-alta. Lo cual sugiere que la auto clasificación tiene que ver más con aspectos subjetivos.

A continuación, se presentan las diferentes líneas sobre las cuales giran los discursos de auto adscripción de las familias que se reconocen como parte de la clase media. Para mayor comprensión se organiza según la subclasificación y las categorías emergentes del análisis de contenido.

Clase media-baja. El primer grupo, conformado por 40 de las familias participantes (25%), se identifica como parte de la clase media, pero prefiere subclasificarse en un extremo y autodenominarse “clase media-baja”. En el discurso

destacan cinco líneas: la percepción de *inseguridad*; el *esfuerzo* que implica el mantenimiento de su condición de vida; *incongruencia* entre los niveles de estudio y el ingreso económico; las *limitaciones* que enfrentan y el *acceso a bienes y servicios*.

Inseguridad. A pesar de que 5 de estas familias (12.5%) refieren gozar de cierto nivel de ingresos y contar con servicios privados, la percepción de inseguridad laboral que viven les posiciona en este subgrupo. Al parecer el autoempleo emprendido por algunos o el trabajo asalariado, no les ofrece una base, lo cual les genera ansiedad e incertidumbre ante el futuro. Ejemplo de ello son las siguientes descripciones:

...lo consideramos así porque si no trabajas no te mantienes, aunque un negocio funcione tienes que estar. Si yo fuera maestro buscaría una pensión y mantendría mi estatus. Pero en un negocio tienes que trabajar mucho para mantener el nivel de vida que tienes y en cualquier momento puede haber un cambio en el trabajo y qué hacemos. Lo considero media-baja por mi sensación de inestabilidad. (Patricio, autoempleo, 15 de febrero de 2018).

...yo considero medio-bajo porque vivimos cómodos, vivimos bien, pero... ni ella tiene nada seguro ni yo tengo algo seguro... pues si viene un bajón no tenemos nada con que sustentarlo. Estamos estables económicamente estamos bien ...pero como no tenemos una seguridad, no tengo una base en eso... (Jeze, autoempleo, 12 de febrero de 2018).

Incongruencia. Como segunda línea, está la percepción que tienen 3 de las familias (7.5%) sobre la incongruencia entre nivel educativo alcanzado y el ingreso laboral que reciben, tal como lo expresa el siguiente jefe de familia: "...tal vez por esa parte de que estamos preparados con maestría y como que todavía no hay un sueldo de acuerdo a la preparación, pero pues es una tendencia en el país, desafortunadamente" (Diego, asalariado, 26 de febrero de 2018).

Limitación. En la tercera línea 17 de las familias (42.5%) hicieron mención de sus limitaciones desde cuatro diferentes perspectivas:

Por un lado, las familias hablaron de la restricción que tienen para cubrir gastos y bienes que consideran como básicos, tal como se aprecia en las siguientes expresiones: “Somos media-baja por la falta de una casa estable más que nada, eso es una gran fuga de dinero que se nos genera” (Joel, autoempleo, 23 de marzo de 2018); “A veces te ven con una casa de fraccionamiento y creen que tienes el dinero, y la verdad no saben que cerrando la puerta hay muchas cosas, muchas carencias y muchos problemas” (Mariela, asalariada, 24 de febrero de 2018).

Otras hicieron referencia a la dificultad que perciben para cubrir con sus ingresos otro tipo de gastos como la recreación:

“...por el tipo de ingresos que tenemos y las cosas que podemos adquirir, ya no es tan factible ir una vez a la semana al cine y comer en un restaurante” (Tomas, asalariado, 12 de febrero de 2018); “... no tenemos para viajes, Disney World en la tele, Can-Cun...chan Progreso, pero ahí vamos, tenemos fe” (Joel, asalariado, 28 de marzo de 2018).

La tercera perspectiva es presentada por las familias, cuyo jefe de familia ya se ha jubilado, es así que, piensan en sus limitaciones al comparar su situación actual con la etapa de actividad laboral, ejemplo de ello es la expresión de doña Mariana: “... ya bajamos porque cuando él trabajaba viajaba diario y había comida. Teníamos chance íbamos a un restaurante y ahora no. Ahora estamos tres pasos atrás de la media ya no sé, pero no es baja...” (Mariana, ama de casa, 7 de marzo de 2018).

Por último, se encuentran las expresiones que vinculan las limitaciones que perciben las familias con el contexto macro en el que viven. Ejemplo de ello es la afirmación de Juan:

...en lo mismo que hablamos por ejemplo el impacto del aumento de la gasolina, porque todo sube, porque ya no puedes ir y hacer un súper como tú lo

hacías antes, ya no puedes ir y llenar tu tanque de gas, ya no puedes irte al cine con tu familia como lo hacías antes, al menos yo no, ya no puedes ir a desayunar con tu familia completita, entonces yo por eso digo somos media-baja. (Juan, asalariado, 14 –de marzo de 2018).

Esfuerzo. En esta línea se enfatiza el esfuerzo que implica la adquisición de bienes y el mantenimiento del nivel de vida que tienen, tal como puede observarse en las siguientes expresiones: “Para estar en la clase media (baja) ambos tenemos que trabajar duro” (Yair autoempleo 14 de marzo de 2018).

... creo que a lo mejor puedes medir tu adquisición, tu alcance económico, pero bueno nos gusta vivir bien, pero requiere un esfuerzo, buscas comodidades que no son excentricidades, comodidades que, de acuerdo a tu trabajo, de acuerdo a tu esfuerzo y con programación y todo eso vas adquiriendo, pero, pues ...es un esfuerzo, programación, prioridades, en base a eso puedo clasificar o ubico el estatus. (Pablo, asalariado, 28 de febrero de 2018).

Acceso a bienes y servicios sin lujos. Sólo el 10% de las familias de este subgrupo reconocen el acceso a servicios privados y adquisición de bienes materiales, pero manifiestan que, lejos de representar un lujo, se trata de una necesidad del contexto social en que viven, tal como lo expresa doña Aracely:

... ya no es un lujo es una necesidad, lo que tengo es por necesidad y no por comodidad, por ejemplo, me sale mejor tener un carro que andar en camión, lo veo como una necesidad de verdad, ahorro tiempo, mis hijos van más seguros. Entonces si tú me preguntas, estoy en media baja, porque lo que tengo es por la necesidad. En los estudios antes era un lujo tener un celular ahora es una necesidad y por medio del celular estoy comunicada con mis hijos, estoy pendiente de ellos y en cuestión del internet es por la tarea si estuviese en un nivel medio alto el dinero me sobra, pero no, vivimos exactos. (Aracely, autoempleo, 25 de marzo de 2018).

Clase media-intermedia. En este subgrupo se integra el 66.25% (106) de las familias participantes. Al igual que el grupo anterior, aunque en menor medida (12.26%), la auto denominación de clase media-intermedia refleja limitaciones (para la cobertura de gastos básicos y recreativos), esfuerzo e impacto del contexto macro. Como ejemplo de ello se presentan las siguientes expresiones: "...estamos en clase media-intermedia por el salario que recibimos y lo gasolinazos las reformas que se implementaron, todo nos afectó" (John, asalariado, 22-03-18).

...uno no puede decir ¡tengo dinero de más, me puedo ir de viaje!, en este caso no se puede porque si te gastas el dinero pues no se puede. Si, tiene uno ahorrado, pero es para las cosas que se necesitan (Katherine, jubilado, 12 de marzo de 2018).

... porque tratamos de darle a nuestros hijos lo que podemos y lo mejor, pero como dije si tenemos, pero lo tenemos que trabajar. Los dos trabajamos y los dos vemos la manera de darles lo mejor... yo ya se los dije aquí no hay herencia, tu herencia son tus estudios, ahora el que no estudia no tiene nada, porque hasta en mi trabajo ya no están contratando a nadie, cuando nosotros nos pensionemos vamos a ser los últimos porque los otros son contratados por honorario y no tienen nada (Elisa, asalariado, 12 de marzo de 2018).

Por otra parte, 28.3% de las familias de este grupo, emiten otro tipo de discursos que denotan comodidad; acceso a bienes y servicios; valor que le dan a la zona en la que se encuentra su residencia, entre otras, tal como se puede apreciar en las siguientes expresiones: "...el tener una casa propia y tener ciertos beneficios como internet televisión de paga, celulares, etc." (Mariano, asalariado 18 de marzo de 2018).

Yo puedo comparar con lo que ganaba en la cd. de México y no hay comparación, viene gente de la cd. de México y ven mi casa, piensan que soy rico, pero aquí las cosas son diferentes, te sale más barato, vives más cómodo y todo que en la ciudad (Suri, empresaria, 16 de marzo de 2018).

Es importante resaltar que, aún reconociendo su estabilidad, otras familias (14.15%) puntualizan que para la consecución de este tipo de logros es necesario la planeación y priorización.

En ese sentido Mary expresa: “...porque a veces tenemos cosas para comprar, pero a veces hay que medirse, a veces tenemos y a veces no y en ocasiones tenemos que juntar para poder comprar algo que queremos o comprarlo en pagos, en parcialidades” (Mary, jubilada, 13 de marzo de 2018).

De manera particular, el 25.47% de este grupo, explican su propio posicionamiento desde la perspectiva residual. Manifiestan sentirse en medio de otras clases sociales y se describen precisamente a partir de la comparación que hacen entre ellas y familias de menor o mayor condición. Como por ejemplo lo expresado por Sandra y Hediél respectivamente:

...porque hay gente que no tiene una vivienda...los servicios públicos no los tiene, digamos el dinero para comer bien y tener un alimentación relativamente sana por eso digo que es intermedia, no digo que sea alta porque chambeamos mucho para vivir así, sin embargo, difícilmente podemos darnos algún lujo, cambiar el coche por uno más nuevo, se descompone y estas patinando para poder pagar, no tienes el ahorro, yo diré que estoy en la media alta cuando el ahorro que haga sea para mi patrimonio para la vejez y no para las emergencias, no para el plomero, el electricista. (Sandra, empresaria, 19 de abril de 2018).

...por eliminación, no puedo decir que somos clase baja porque tenemos los servicios básicos y un nivel de vida de confort, tampoco puedo decir que somos de la clase alta porque vivimos bien, pero no tenemos el bmw en la puerta, ni los viajes cada año al extranjero, y por eso estoy en la clase media en medio y soy muy feliz en ella... (Hediél, asalariado, 19 de abril de 2018).

Media alta. En cuanto al último subgrupo, denominado “clase media-alta”, solo 8 familias decidieron auto adscribirse como tal. De manera coincidente éstas se

describieron a partir de dos líneas: de acuerdo a sus posibilidades y calidad de vida (50%); y desde sus relaciones sociales (50%). Ejemplo son las expresiones de Eduardo y Liliana respectivamente:

“porque tenemos la posibilidad de adquirir servicios y pagar por ellos, y laboralmente estamos en el estatus de jefes o coordinación, no estamos abajo” (Eduardo, empresario 22 de febrero de 2018)

“por el nivel socioeconómico de ingreso que tenemos y por el círculo social en que nos desenvolvemos... el círculo social nuestros” (Liliana, asalariada 24 de abril de 2018).

Si bien, esta primera fase se propuso para caracterizar y seleccionar a unidades familiares identificadas como clase media, los resultados nos permiten establecer algunas ideas o líneas a profundizar en la segunda parte del estudio y plantear algunas conclusiones en relación con los componentes objetivos y subjetivos de su descripción y autoadscripción a una clase social.

A manera de síntesis se puede decir que, pertenecer a una clase social es un atributo que requiere del despliegue de diferentes estrategias, de aprovechar los sistemas de instrumentos de reproducción social existentes y optimizar la diversidad de capitales que se poseen. Se visualiza la posibilidad de alcanzar los parámetros de la clase media, pero con un esfuerzo continuo y a veces desafiante.

El posicionarse en la “clase media” parece implicar esfuerzo ligado a la capacidad de agencia de las familias, quienes reconocen y expresan oportunidades y limitaciones vinculadas a su proceso de reproducción social. Entre las oportunidades descritas está el tener trabajo estable con un ingreso que les permite adquirir bienes y servicios que son importantes para ellos; también la capacidad de organización y planeación de sus gastos; y el acceso a servicios de comunicación y globalización actual. De igual manera, las familias se benefician de los sistemas de reproducción social como son los programas crediticios que les permiten la adquisición de patrimonios y más aún el sistema de becas a través de la cual logran acumular capital

cultural institucionalizado el cual es determinante para la reproducción de esta clase social.

En cuanto a las limitaciones, las que más manifiestan están en función del contexto, tales como los bajos salarios, la inflación y algunos cambios estructurales como el actual aumento de la gasolina, que condicionan sus prácticas y su toma de decisiones. A partir de las expresiones que hacen las familias, se rescatan tres aspectos que reflejan su percepción de vulnerabilidad: la primera está relacionada con percepción de las familias que se sitúan en la clase baja, debido a la idea de la desaparición de la clase media como parte de la desigualdad social extrema; la segunda, unida a la incongruencia del nivel de estudios y la disparidad con sus ingresos; y la tercera, vinculada al grupo que se auto ubica en la clase media-baja dada la inseguridad laboral que perciben.

Puede notarse que su posicionamiento subjetivo guarda relación con el alcance de su capital económico y social, por lo que su evaluación de “estar bien” considera el poder adquisitivo y posibilidades de consumo, un consumo que va a la par de las exigencias del contexto, que cambia las expectativas de lo que son las necesidades o bienes básicos como parte del vivir en una ciudad capital dentro de una sociedad moderna y global.

Lo anterior sugiere que vale la pena explorar más estos aspectos desde los relatos de vida de los propios protagonistas, y más ahí de identificar los componentes objetivos que los describen y posicionan dentro de la clase media, merece explorar las estrategias que coadyuvan a su reproducción social, poniendo especial interés en lo que Gutiérrez (2004, p. 15) describe como “redes de intercambio diferido” que vincula las estrategias de familias de generaciones diferentes.

Resultados Fase II

En este apartado pretendo describir las ERS que desarrollan 22 familias de clase media meridana para asegurar su estabilidad y buscar su mejora. A partir de éstas se puede realizar el análisis basado en la conceptualización de las Estrategias de Reproducción Social propuesta por Pierre Bourdieu (1988, pp. 97–99) las cuales, como

Alicia Gutiérrez (2007, p. 47) enfatiza, toman de referencia lo existente más que lo que escasea, es decir, partir de lo que si se tiene como son los capitales (económicos, culturales, sociales y simbólicos), las oportunidades que derivan de los instrumentos de reproducción social, las relaciones entre clases y el habitus principalmente. La exploración de lo anterior, permitirá, además, la determinación del papel de los vínculos familiares dentro de dicho proceso de reproducción social, que es el objetivo principal del presente trabajo.

Para su comprensión, se dividen los resultados en dos apartados que guardan estrecha relación entre sí. Se da inicio con el denominado “Familias meridanas de clase media y su proceso de Reproducción Social”, para continuar con “El Capital Social Familiar y el sostenimiento de la clase media meridana: el papel de los vínculos familiares generacionales”

El primero presenta el reconocimiento que hacen las familias de su pertenencia a la clase media, a través de su autodefinición y percepción como agentes sociales. De igual manera, se hace una descripción de las principales ERS y su relación con los factores explicativos, que han coadyuvado a promover y sostener los capitales que los caracterizan, así como el alcance de los objetivos que se plantean para el logro de su reproducción en la estructura social. Por otro lado, en el segundo apartado, se identifica, de dichas ERS, la tipología de apoyos que se brinda entre las familias de diferentes generaciones lo cual permite comprender y determinar el papel del capital social familiar dentro del proceso de sostenimiento y mejora de la clase media meridana de nuestra ciudad.

Familias meridanas de clase media y su proceso de reproducción social.

Entender el proceso de Reproducción Social y la capacidad de agencia de las familias identificadas como clase media en nuestra ciudad, requiere mirar su posicionamiento y dinámica familiar, su perspectiva tanto de vulnerabilidad como de oportunidad y más aún su despliegue de diversas estrategias vinculadas a los diferentes factores internos y externos que le han permitido sostenerse y buscar su mejora en este contexto contemporáneo.

Es por ello que el presente apartado se divide en cuatro secciones: a) Podemos decir que somos de clase media, b) Características demográficas como parte del proceso de R.S, c) Perspectiva general de vulnerabilidad y oportunidad, d) Principales ERS de las familias meridanas de clase media, a través de las cuales se pretende dar respuesta a los primeros objetivos específicos propuestos en el planteamiento de la investigación. A continuación, se exponen cada una de éstas integrando los principales y coincidentes discursos compartidos por los agentes participantes.

Podemos decir que somos de clase media. Ante la pregunta: ¿en cuál clase social se ubicarían como familia? la mayoría de los participantes tomaba minutos de reflexión, las parejas e incluso hijos (en algunos casos) se miraban mutuamente para finalmente asentir: “Podemos decir que somos de clase media...” seguido de una serie de argumentos para justificar dicha auto adscripción.

Aunque como se mencionó anteriormente, no es posible establecer una definición única de la “clase media”, a partir de la revisión de otros autores (incluidos en el marco teórico), se contemplan algunos elementos económicos y sociales que suelen asociarse a dicha clase social, independientemente de la heterogeneidad que la implica, tales como: tipo de empleo, ingreso salarial, nivel educativo, tipo de gastos y valores. Dichos elementos se vieron claramente reflejados en la auto descripción de las familias que conforman el estudio, así como las tendencias y gustos estéticos que, de acuerdo con Bourdieu (1988) suelen acompañar la identidad de las clases sociales. Al integrar los discursos coincidentes entre los entrevistados se obtuvo la siguiente conceptualización:

...familia con al menos uno de los padres que cuenta con estudios de nivel medio a superior... con ciertas pertenencias como automóvil, casa en zona estable y de ser posible otras propiedades...con empleo(s) o autoempleo -no manual- que les proporcionan un ingreso mensual de al menos de 3, 000 o 4, 000 pesos... con valores y dinámica familiar vinculadas a su estilo de vida...

Al igual que la descripción histórica emitida sobre la clase media mexicana por Loaeza (1988, p. 41) y Careaga (2006b, pp. 11–12), los participantes mencionaron

como primera característica relevante el nivel de estudios logrado por los integrantes de la unidad familiar. De esta forma, destacaron el valor que se le da a la consecución del capital cultural, con mayor énfasis en el “capital cultural institucionalizado” ya que permite demostrar de manera evidente su distinción a través de diferentes títulos y reconocimientos escolares que, de acuerdo con Gutiérrez (2007, p. 412), constituyen una forma de objetivación del capital.

Relacionado con lo anterior, los participantes proponen como parte de los indicadores objetivos, la posibilidad de adquirir pertenencias y solventar gastos que van más allá de los básicos, es decir, más allá de la alimentación, servicios de luz, agua, vivienda. Exponen otro tipo de consumos que muestran su inserción en un contexto global y de avance tecnológico que, por un lado, manifiestan como oportunidades que los distingue de estratos económicos menores y muestra el alcance de sus estrategias de reproducción social, pero por otro, es percibido como una presión social que les crea nuevas necesidades y condiciones para mantenerse en la dinámica de una ciudad del contexto contemporáneo y formar parte del grupo social deseado. Ejemplo de ello son las expresiones de Astrid, Liliana y Paulina:

Pues los servicios con los que contamos, el estilo de vida, que si bien no tenemos lujos teneos comodidades en la casa y lo que se le ha hecho en la casa lo podemos porque hay matrimonios que no pueden invertir en la casa porque hay otros gastos prioritarios. Nosotros gracias a dios podemos cubrir gastos primarios de alimentación y todo esto uy aparate podemos hacer viaje que, aunque no vamos cada año pues si de repente vamos, los dos tenemos vehículos nuevos y salimos, podemos considerar un estilo de vida bien, no con lujos, pero no pensamos que vamos a comer o vender el carro (Astrid, 43 años, 27 de agosto de 2018).

...vivimos en una diferente generación, la educación era diferente. En lo monetario lograron tener lo que tienen por la cultura del ahorro que está muy marcada. Y en el caso de nosotros es ¡si lo tienes, gástatelo!, yo creo que por el

avance tecnológico que nos toca vivir. Si quiere encajar en esos ambientes buscas como tenerlo, y así crecimos (Liliana, 33 años, 30 de agosto de 2018)

...pues a pesar de que tengo ciertas comodidades a veces ya no es un lujo es una necesidad, a veces lo que tengo es por necesidad y no por comodidad, por ejemplo, me sale mejor tener un carro que andar en camión, lo veo como una necesidad de verdad ahorro tiempo, mis hijos van más seguros entonces si tú me preguntas estoy en media baja, porque lo que tengo es por la necesidad que tengo en los estudios. Antes era un lujo tener un celular ahora es una necesidad y por medio del celular estoy comunicada con mis hijos, estoy pendiente de ellos, y en cuestión del Internet, es por la tarea si estuviese en un nivel medio alto el dinero me sobra, pero no, vivimos exactos... (Paulina 25 de abril de 2018).

De igual manera, hacen alusión al tipo de empleo que tienen y el ingreso aproximado mensual que obtienen del mismo. Cabe resaltar que, aunque aparece hasta el tercer segmento de la descripción, los entrevistados lo manifiestan como uno de los indicadores más importantes, ya que a partir de éste se determina su capital económico que solventa sus demás posesiones y más aún, representa gran parte de su capital simbólico que les da reconocimiento por su tipo de profesión y, por ende, los posiciona a favor dentro del juego del campo laboral, tal como menciona Eduardo: “Además de que tenemos la posibilidad de adquirir servicios y pagar por ellos y laboralmente estamos en el estatus de jefes o coordinación, no estamos abajo” (Eduardo, 49 años, 22 de junio de 2018).

Adicional a sus patrones de consumo y a su alcance educativo y laboral, los cuales se revisarán más a fondo en la descripción de las ERS, los participantes coincidieron en ciertos valores que tratan de fomentar en sus familias tales como: respeto, responsabilidad y honestidad, unión familiar, presentación física, espiritualidad, y responsabilidad social. Cabe resaltar, que sus discursos son

respaldados de manera empírica durante el proceso de la investigación (con registros de observación) y a través de las emisiones de sus redes sociales.

En relación con los tres primeros (respeto, responsabilidad y unión familiar) refieren ser los que más distinguen a su familia y les proporciona capital simbólico con sus pares. Tal como lo expresa Luciano:

Tenemos amigos que han salido de los grupos que hemos estado y pues nos tienen en un buen concepto. Tal vez porque somos el matrimonio más avanzado en años, pero también el testimonio que damos, yo siento que eso nos mantiene así, que nos conozca mucha gente, que nos tienen de ejemplo, no señalan como un buen matrimonio Yo pienso es el buen testimonio que damos y por eso nos piden el consejo (Luciano, 66 años, 28 de junio de 2018).

En este sentido, asumen la importancia de su rol como padres para su modelamiento y la importancia del ejercicio de dichos valores tanto dentro de la familia como fuera de ella para concretar su imagen. En cuanto al respeto, manifiestan que involucra el trato sin agresión en sus relaciones interpersonales, los buenos modales y la puntualidad al acudir a sus compromisos. Ejemplo de ello es la expresión de Mariana:

Vamos a cumplir 44 años de casados en julio, jamás me ha mentado la madre, hay respeto...podrás ser muy humilde pero los valores y la educación tienen que prevalecer, yo puedo estar molesta con él, pero si viene alguien podemos conversar normal... nosotros no nos gritamos ni peleamos como otros matrimonios que oigo que aquí enfrente se gritan e insultan. Yo digo que estén bien educados, como nos educaron antiguamente de que pasa la gente, les dices saluda a tus vecinos de buenas noches, buenos días que ya casi no hay... Otra de las cosas que cuidó mucho, los horarios y así son mis tres hijos si les dices a las 8:00 7:30 o 7:45 ya están ahí, pero prefieres llegar antes a llegar después sobre todo que te estén esperando. La misma educación le dimos a los tres... (Mariana, 64 años, 28 de mayo de 2018).

Relacionado con el anterior, enfatizan la importancia de cumplir los compromisos con honestidad que implica hablar con la verdad y respetar las cosas ajenas:

yo creo que lo primero sería la honestidad, cero mentiras por muy bueno o malo que sea, porque siempre les digo a mis hijas independientemente yo me voy a enterar hoy o mañana o dentro de 5 años, la responsabilidad...no agarrar las cosas que no son de uno desde muy pequeñas, si trajiste algo por error o porque es la etapa de los niños que agarraste un lápiz que no es tuyo y hay que devolverlo, y no decir malas palabras... (Iris, 45 años, 22 de agosto).

En cuanto a la unión familiar, mencionan que es uno de los valores que más promueven con sus hijos al grado de ser evidente a nivel social, parte de ello puede apreciarse en las siguientes expresiones:

yo creo que lo que nos caracteriza es que somos muy unidos o sea realmente si estamos unidos, nos ayudamos con mi mamá, no sé, todos dicen que somos una familia muy alegre, independientemente de todos los problemas (Liliana, 33 años, 12 de junio de 2018)

Yo creo que le doy la más importancia a esa unión que tenemos, a esa convivencia que tenemos que cuidamos los valores de esa, que somos un equipo nos apoyamos, la apertura que hay la confianza de ellas hacia nosotros y de nosotros hacia ellas (Flor, 47 años, 30 de mayo de 2018).

Por otra parte, el cuarto valor importante para ellos, es la presentación física que, si bien no se demuestra con ostentación, como solía ubicarse a la clase media de la trayectoria histórica descrita por Careaga (2006, p.36), si les parece un elemento relevante. Suelen cuidar el arreglo de su cabello, uñas, combinación de prendas, bisutería y arreglo personal. Inclusive, independientemente del horario de nuestra entrevista trataban de mantenerse alineados, bañarse o cambiarse de ropa antes de atenderme. Sin embargo, aunque las mujeres refieren darse más el lujo de comprar prendas (en comparación con los hombres), argumentan que mantienen un límite

financiero para ello y se valen de estrategias que no afecten tanto la economía familiar. Como ejemplo la expresión de Astrid:

...él no es tanto de comprarse ropa, yo sí, soy la que me compro más pero lo compro en una tienda que acepta mis vales y pues a veces voy, tampoco creas que son blusas de \$400, cada mes si te puedo decir que gasto hasta \$150 o \$200 por una blusita, un pantalón o un vestidito, haya en “Vertiche” aceptan mis vales, no lo compro con dinero, entonces no lo siento tanto, y si voy y me gusta algo pero mi tarjeta de vales solo tiene \$200 y si lo compro me quedo sin nada pues no, mejor lo aparto con \$20 y cuando depositen el otro pues lo pago, hace un año cuando sabía que me iba a ir a Italia no gaste ningún peso en nada, nada me compraba, pero si se puede decir que me he comprado una prenda al mes como de \$200 (Astrid, 43 años, 9 de agosto de 2018).

Otro valor en el que coinciden es la espiritualidad. De acuerdo con los participantes, marca cierta distinción de sus familias, independientemente de la religión que profesen o el nivel de involucramiento que tengan en ella. Se trata de un valor que procuran inculcar entre sus miembros y que puede apreciarse en dos niveles: aquellos que no pertenecen directamente a grupos o no acuden con constancia a rituales, pero si infunden la creencia a través de acciones cotidianas; los que, al contrario, son identificados como líderes de grupos apostólicos, por lo que parte de su agenda conlleva juntas y actividades relativas a su puesto en la agrupación. Parte de esto se puede apreciar en las siguientes citas:

...para nosotros es más importante nuestros actos que el ir allá amontonarnos, cuando queremos vamos y cumplimos con todos los sacramentos si quieres llamarlos de ese modo, pero para nuestra fe es algo más propio en tu conducta, en relacionarse, tratar con tus hijos, tu mama, tu esposo que ir semanalmente (Flor, 47 años, 15 de julio de 2018).

El apoyo moral siempre lo he buscado en Dios, mi hija estudiaba en el Montejo y enfrente de la escuela estaba la iglesia y yo iba al sagrario. Es de los valores

más importantes...yo y mi hija estuvimos dando catecismo un año, aún estaba yo casada... mi divorcio fue duro y cuando empecé a tomar los talleres, que fue un año, tuve una comprensión que sólo Dios pudo haberme sostenido... (Andrea, 47 años, 18 de agosto de 2018).

La Fe para nosotros es lo máximo, nosotros desde muy pequeños les inculcamos la fe, como de dos o tres meses los llevábamos a misa... ya que ya tenían 5 años, a la doctrina y parece nada, pero si los educas desde chicos, ellos siguen, ahora no tengo problemas con ninguno de los dos. Y mi esposa inquieta comenzó en el comedor, aquí en San Isidro, en la colonia de San Hidalgo, es parte de la pastoral social, cada viernes se va... (Fernando, 72 años, 22 de mayo de 2018).

Un último valor de coincidencia que vale la pena resaltar, es el que denominan Responsabilidad Social. A través de éste, se puede identificar parte de la conciencia de clase que se le ha atribuido a este grupo de “en medio” como agentes de cambio social. De acuerdo con los entrevistados, existe un compromiso social que tratan de desarrollar entre sus integrantes, que en ocasiones se encuentra determinado según su rutina de vida. Al igual que la espiritualidad, todos coinciden en que se trata de una parte importante de su descripción, aunque a detalle pueden distinguirse diferentes niveles de involucramiento: por un lado, están las familias que expresan su labor social a través de la educación de sus propios hijos, en los que promueven el desempeño de sus diversas tareas y acciones con responsabilidad y justicia, tal como lo menciona Luciano: “...yo creo que se les inculcan valores: cariño entre ellos, la puntualidad, que se cumpla lo que se ofrece, que todos tengan responsabilidad, honestidad, la verdad, que es muy importante para mí, justicia, equidad...” (Luciano, 66 años, 21 de junio de 2018).

En un siguiente nivel, se encuentran aquellos que responden y promueven la sensibilidad y acción social a través de sus diferentes redes, siendo la red social electrónica “facebook” en la que más se pronuncian. Cabe resaltar que únicamente en

dos familias los padres no cuentan con éste medio (pero los hijos sí) y en los 20 restantes, todos los integrantes mayores a 15 años suelen hacer uso de dicho dispositivo con cierta constancia. Esto es importante, también en estos medios cuidan sus emisiones e imagen pública, por lo que puede notarse que las divulgaciones relacionadas con temas sociales y de respuesta ciudadana suelen ser de las más frecuentes en sus páginas (una de cada 6 aproximadamente). Entre los principales temas se encuentra el apoyo humano, en el que se unen a avisos de búsqueda de personas, donación de sangre, entre otros, conciencia del cambio climático, que integra publicaciones relacionadas con acciones de cuidado ambiental, reflexiones sobre el deterioro ambiental, etc. y crítica social, en el que demandan acciones que afectan a terceros, promueven la inclusión social y denuncias acciones de discriminación.

Con base en lo anterior, las familias participantes sustentan su posicionamiento y movilidad en la estructura social, las cuales cobran relevancia en su dinámica cotidiana en algunos casos como reflejo de los objetivos propuestos a nivel interno de cada familia y el resultado de la combinación de una serie de estrategias (conscientes e inconscientes) y factores (externos e internos) que se encuentran en juego dentro del campo social. Como es de notarse, ponen especial atención en su alcance económico que les permite la obtención de pertenencias y consumos especiales, así como su capital cultural y simbólico que los diferencia de aquellos que no tienen las mismas oportunidades de sostenimiento y mejora.

Es a través de su propia descripción que se distingue la variedad de capitales que de acuerdo con Gutiérrez (2005, p. 36) sirven a la vez de medios y de apuestas a sus inversores para su reproducción social.

Características demográficas como parte del proceso de R.S. Adicional a las características mencionadas como parte de su conceptualización de clase media, es importante considerar otros elementos sociodemográficos como el ciclo de vida familiar, la estructura y conformación de la unidad de estudio y el lugar de origen de los progenitores, que permiten tener una base desde la cual mirar a quienes emiten los discursos que dan forma y sentido a éste capítulo.

Como se mencionó en el capítulo anterior, en la sección de participantes, se contó con la colaboración de 22 unidades familiares de diversas edades que representan diferentes ciclos familiares: tres parejas aún sin hijos en etapa de formación, cuatro con hijos prescolares y escolares, siete familias que atraviesan la etapa de hijos adolescentes y cinco que tienen hijos adultos. En este punto fue preciso añadir una clasificación más, denominada “nido vacío” que, de acuerdo con Papalia, Feldman, y Martorell (2012, p.528), hace referencia a la etapa que atraviesan las familias cuando los hijos se van de casa ya sea a vivir por cuenta propia o bien para formar sus propias familias y los progenitores se quedan solos en casa, en esta clasificación únicamente se encontraron 2 casos. Dicha distinción fue necesaria para diferenciar aquellas unidades domésticas en las que los hijos mayores han partido de las que aún conviven con ellos en el hogar; lo cual permite visualizar el proceso y dinámica familiar que se vive cuando los hijos adultos que ya han terminado una carrera y alcanzado edades hasta de 40 años, han aletargado su independencia y continúan viviendo con los padres, sin necesariamente representar el ciclo doméstico “de consolidación” que alude al equilibrio económico que proporcionan los hijos adultos (activos laboralmente) al contribuir en la economía familiar (Fuentes, 1988, citado en Tzuc, 2009, p. 9).

A diferencia de la expectativa del ciclo doméstico, en las 5 familias en las que los hijos adultos (en edad productiva) continúan viviendo en el hogar, éstos no son considerados como fuentes de contribución de capital económico familiar ya que, por un lado, en dos de los casos, los hijos mayores con carrera universitaria consolidada aún no logran insertarse en el ámbito laboral y siguen siendo sostenidos por sus padres en todos los aspectos; y por otro lado, aquellos que actualmente cuentan con empleo, no recienten el compromiso del sostenimiento económico familiar, asumiendo principalmente gastos personales relacionados con vestimenta y recreación, mientras que los padres continúan proveyendo los gastos generales del hogar e inclusive de atención médica privada, cursos particulares para fortalecimiento del capital cultural y otros capitales como el transporte vehicular. Ejemplo de ello es el discurso de Leonardo y Sara:

...a mis hijos los he apoyado, ya los apoyé para que entre a trabajar en tal lugar, ahora con la otra hija que vive aún con nosotros, estamos esperando a ver dónde se establece, planeamos pagarle un curso de Excel para que se prepare un poco y que estudie en área de recursos humanos... y es que a ella le gusta su carrera de psicóloga, pero es difícil conseguir empleo en esa área, yo trato de animarla a que busque otra área si no se puede colocar...por ejemplo que intente las empresas donde hay más lugar, que se prepare un poco en esa área...como estrategia pues estamos considerando un coche que le pudiera servir, ya le dijimos que es suyo...(Leonardo de 61 años y Sara de 58 años, 14 de junio de 2018).

Otro elemento a resaltar es la estructura familiar, la cual representa la conformación de la unidad doméstica a partir de los integrantes que viven en el hogar:

No obstante que en los participantes predomina la familia nuclear como estructura básica (12 parejas con hijos de ambos y 2 parejas en nido vacío), se visualizan también otro tipo de configuraciones que diversifican el campo social de la familia y por ende la activación de ERS. Ejemplo de ello son las 3 familias reconstruidas conformadas por la unión de cónyuges, donde uno o ambos provienen de separaciones y divorcios que integran a los hijos de uno de ellos o de ambos o con hijos propios (Rondón, 2011, p.83; Cuba et al. 2013, p. 14).

Aunque pareciera sólo tratarse de una simple combinación de integrantes, a nivel dinámica familiar y organización de estrategias los participantes coinciden en la complejidad que los representa, ya que la toma de decisiones dentro de la unidad familiar, se mezcla con otros factores como son los acuerdos legales con las ex parejas, las relaciones interpersonales entre los miembros familiares que habitan en el hogar y los que se encuentran fuera de él, la coincidencia o no de las expectativas sociales, valores, y particularmente el habitus interiorizado. De acuerdo con Bourdieu el habitus es la presencia actuante de todo el pasado del que es producto de partida, es el que confiere a las prácticas su independencia relativa en relación a las determinaciones exteriores del presente inmediato» (Bourdieu, 1988, pp. 97-99).

Otro tipo de estructura que se evidencia entre los participantes es la monoparental (4), integrada por uno de los progenitores (en este caso la madre, quien se convierte en jefe de familia) y los hijos que viven en el hogar. Al igual que la anterior, representa una diversificación de las estrategias familiares y adecuación del campo social familiar, ya que, de acuerdo con las entrevistadas, su nueva estructura implica una re-significación de lo entendido como familia, y la reconstrucción de la activación de estrategias. Las participantes hacen referencia del contraste de planeación de estrategias entre la experiencia pasada cuando la familia contaba con el padre e integraba sus capitales, vínculos sociales de inter-clase y *habitus* propio, y la vivencia actual sin dicha figura parental.

Por un lado, reconocen que muchas de las estrategias familiares activadas solían estar bajo la iniciativa del ex cónyuge, por lo que se requirió la decisión de incorporar o no, a la nueva dinámica del campo social familiar, algunas de las acciones, hábitos o gustos (capital cultural incorporado) del padre saliente:

Cuando empezamos él puso las pautas, yo seguí porque era la aprendiz no tenía la experiencia y si me pareció adecuado como él lo planteo... y ya empezamos a desglosar los gastos pero fue mediante la idea de él y yo vine a plasmarlo en la separación... Él era más estructurado en las compras y ya y si es cierto si funciona y lo hice pero no soy muy organizada en ese aspecto y lo deje de hacer ya después que me quede sola, ya no hago ese hábito de ahorrar, ni de separar esas cosas, porque así como que tengo que pagar aquí, esto u otro se me va...(Suemy, 43 años, 14 de junio de 2018).

Por otro lado, aunque de forma legal cuentan con parte del capital económico de la expareja, por acuerdo de ley según los artículos 192 y 198 fracción VI del Código de Familia del Estado de Yucatán (Poder Judicial del Estado de Yucatán, 2012, pp. 138–141), han requerido de un ajuste adecuado a los capitales (económicos, sociales, culturales y simbólicos) de la nueva jefa de familia e incluso, atravesado por un evidente desequilibrio económico y vulnerabilidad. Lo anterior puede reflejarse en el discurso de una de las entrevistadas:

...el cambio fue un poco difícil porque ya era un ingreso, pero la luz, el agua seguía siendo lo mismo y era mucho menos lo que él daba y empecé a tener problemas porque a veces se atrasaba en pagar... y cuando me hacía falta algo él no me apoyaba... cuando mi hija cumple 25 años deja de dar la parte de ella y cada año incrementaba la proporción que aumentaba el salario mínimo pero siempre tardaba en dármelo y hubo una época en que me endeude con tarjetas de crédito porque a veces no me alcanzaba para el super y yo firmaba y las tarjetas de crédito cuando debes te suben el interés del banco porque era el 50% de interés... luego yo empecé a trabajar más, empecé a trabajar tiempo completo... y ya fue más fácil acostumbrarme a organizar los gastos (Lucely, 64 años, 1 de septiembre de 2018).

De igual manera, es necesario hacer mención del último tipo de familia registrado por cuatro de los participantes, la familia extendida, entendida como aquella en la que convergen más de una generación, pudiendo ser familia nuclear, reconstruida o monoparental que a su vez comparte hogar con otros miembros en línea troncal (Cuba, et al., 2013, p. 14). Esta estructura familiar será parte del foco de análisis de los vínculos familiares del presente estudio (en apartados posteriores), ya que muestra el aporte que se puede dar de una generación a otra dependiendo de cuál funja como base de sostenimiento, y los tipos de capitales y objetivos que se integran al campo social de la familia. Al igual que las anteriores, no sólo se trata de una categoría que da cuenta numérica de la suma de integrantes, sino que dimensiona la capacidad de agencia de las familias para su reproducción social. ya que en esta unión de generaciones se puede ampliar la capacidad de capitales y oportunidades (distancia real social), o por el contrario mermar la economía y dinámica familiar.

En cuanto al lugar de origen de los integrantes, se trata de un dato que da cuenta del anhelo de vivir en la ciudad capital de nuestro estado. Ejemplo de ello son las expresiones de Vanessa, Ana y Jezé respectivamente:

Por seguridad, empecé a vivir una época de mucha inseguridad, mis hijos eran muy pequeños...sentí que ya no me debía exponer sobre todo a ellos y entonces

tomé la decisión de venir a la ciudad de Mérida...la ciudad de México era el lugar donde crecí, pero cada vez era más difícil, oportunidades de trabajo, crecimiento, vivienda, sentí que se estaba complicando... (Vanessa, mamá de Karen, 50 años, 19 de junio de 2018).

En donde viven mis papás es en Matamoros, es una ciudad, pero muy pequeña, entonces si querías estudiar una carrera debías irte a Puebla... pero aquí vimos más opciones... (Ana,35 años, 18 de julio de 2018).

Bueno, siendo sinceros la calidad de vida de Cd. del Carmen, aunque económicamente era buena porque estaba PEMEX, no era tan divertida como aquí en Mérida, alguna vez vine aquí y vi que era mucho más grande, más plazas, más parques, más diversión...y todo me enamoré de Mérida... y empecé a ver allá en el periódico la opción de estudiar aquí... (Jezé, 32 años, 24 de mayo de 2018).

Como puede observarse, la determinación de vivir en Mérida se sostiene bajo el argumento de percepción de seguridad (sobre todo de personas que vienen del centro del país) y por las oportunidades que representa vivir en la capital a través de los sistemas de reproducción social, particularmente por la “distancia geográfica”, es decir, por las opciones que se identifican de producción y distribución de bienes debido a su ubicación en la capital.

Tanto las características que se vinculan a su autoadscripción de clase media como su configuración de unidad familiar, muestran elementos clave del proceso de Reproducción Social, por un lado, exponen parte de los objetivos planteados como unidad familiar hacia la consecución de ciertos capitales que consolidan su posicionamiento en la estructura social, y por otro, evidencian la dinámica interna que atraviesan a lo largo de su constitución como familia. Sin embargo, el análisis de dicho proceso requiere mirar, desde la perspectiva de los propios agentes, el contexto micro y macro en el que se encuentran circunscritos que revelan tanto su vulnerabilidad como

sus oportunidades a través de los sistemas de instrumentos de reproducción social que, aunados a su habitus y capitales base, permiten el despliegue de la diversidad de estrategias que promueven su sostenimiento y búsqueda de mejora.

Perspectiva general de vulnerabilidad y oportunidad. Pensar en el contexto social, político y económico que nos circunscribe y creer en el sostenimiento de las familias de diferentes generaciones que se auto adscriben como clase media en nuestra ciudad, me lleva directamente a una de las preguntas que dan sustento al presente trabajo ¿Cómo logran su Reproducción Social las familias meridanas de clase media, frente a los cambios que impone el contexto contemporáneo?

Si bien, la Reproducción Social se trata de un proceso complejo, el mirar los factores de vulnerabilidad y las acciones emprendidas desde la unidad familiar, nos aportan parte de esa dinámica entre agentes y contexto social del que se puede derivar líneas palpables de intervención.

De esta manera, el presente apartado pretende exponer de forma general algunos de los factores internos y externos que desde la perspectiva de los entrevistados han promovido o limitado su capacidad de agencia.

Cuando se les pidió a los participantes definir a una “familia de clase media”, surgieron espontáneamente las características que se presentaron en el apartado anterior, pero hubo un cierre de dicha definición que más que plantear los indicadores objetivos de la adscripción, pretendió mostrar el sentir continuo de los que desean mantenerse en dicha posición. Ejemplo de ello es la expresión de Marly: “...son clase media aquellos determinados por una lucha constante para sostenerse y mejorar, evitando caer en la clase baja...” (Marly, 50 años, 15 de agosto de 2018).

Aunque esta declaración pareciera vaga, se convierte en crucial para el estudio, ya que representa precisamente el sentir de inseguridad e inestabilidad que viven familias de clase media de Mérida en la actualidad, al hablar de una lucha constante que realizan para su sostenimiento como tal. A través de los discursos de Marly y los otros participantes se puede inferir su percepción de vulnerabilidad ante eventos externos, pero también internos que atraviesan como familia. De esta manera, se puede

entender que si bien, en la época contemporánea han encontrado una serie de avances y oportunidades que les brinda el contexto global y tecnológico, también enfrentan nuevos retos e inseguridades de la competencia global, de la dinámica de la modernidad y más aún de la desprotección del sistema social que se vive desde la implementación del modelo neoliberal.

Entre los aspectos más significativos y coincidentes mencionados se encuentran los eventos macrosociales reconocidos como de impacto a la dinámica familiar (factores externos); las crisis no normativas (factores internos) que han atravesado las familias desde su conformación hasta la actualidad; y parte de las oportunidades o sistema de instrumentos de reproducción identificadas por las familias como sustanciales para el fortalecimiento de sus capitales y la activación de sus estrategias.

De los factores externos. En la Figura 6, se presentan algunos de los acontecimientos externos que han sido referidos por los participantes como de impacto directo a la dinámica familiar. Es importante aclarar, que no se trata de plantear todos cambios estructurales y sociales acontecidos en las últimas décadas, sino más bien, enlistar únicamente aquellos que los mismos entrevistados reconocen de manera palpable como parte de su trayectoria de vida, ya que es desde la mirada de éstos que se pretende entender el proceso de reproducción que desarrollan.

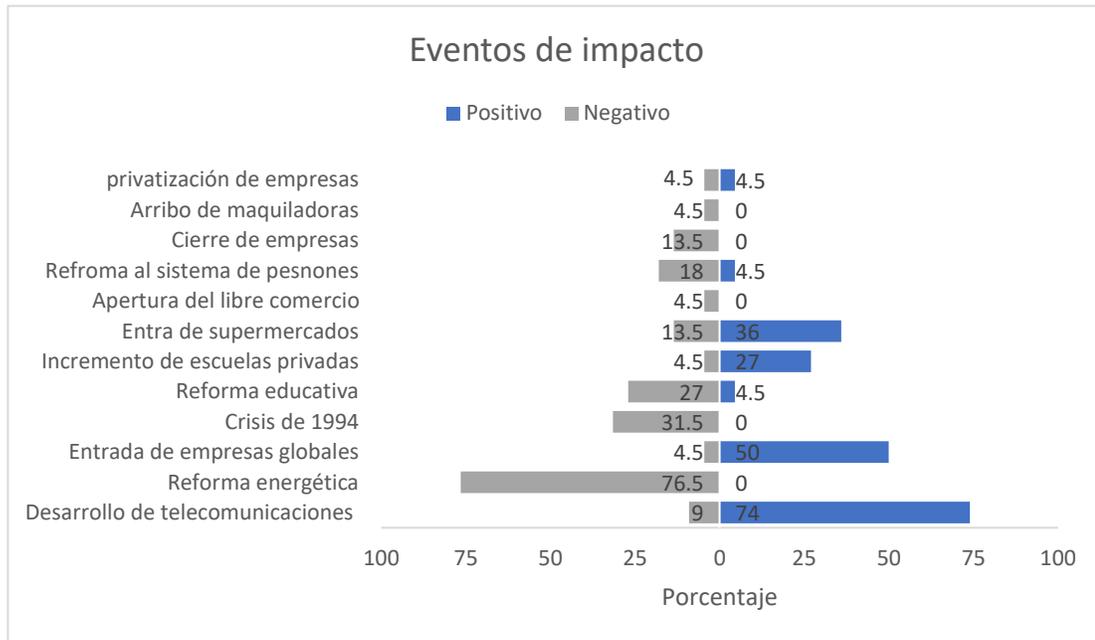


Figura 6. Eventos de impacto

Aunque se puede observar, que un mismo evento puede ser percibido de manera distinta por diferentes familias, según el efecto provocado en ellas, en la mayoría de éstos, los participantes coincidieron en el tipo de efecto y la valoración que les dieron. Como principales acontecimientos positivos reconocen aquellos que se encuentran relacionados con la globalización y desarrollo económico de la ciudad, y como negativos mencionan los cambios de reforma vivenciados en los últimos años, que lejos de cumplir con el beneficio con el que fueron promovidos, han afectado directa o indirectamente la estabilidad de las familias.

Como puede apreciarse, el desarrollo de la telecomunicación (celulares, medios masivos, internet, etc.) es el reconocido con mayor claridad como contribución positiva para la dinámica de las familias. A pesar de que para las personas pertenecientes a las generaciones Baby Boomers y X les representó en un primer momento un gran reto la incursión y actualización continua en la tecnología, los participantes coinciden en que dicho desarrollo les refleja beneficios directos en cuanto a la comunicación

interpersonal, optimización de trabajo, trámites y pagos. Tal como puede apreciarse en las siguientes expresiones:

...nos ha afectado positivamente, si nos implicó un reto por no ser los milenios, no le hacemos tanto a la tecnología, pero si la sabemos usar (Lucely, 64 años, 21 de abril de 2018);

... ha sido para bien, puedes agilizar los trámites en línea, en el trabajo, por ejemplo (Jezze, 31 años, 12 de febrero de 2018);

... ha sido un beneficio, pues es un medio de comunicación práctico, puedo comunicarme en cualquier momento con mi familia (Luciano, 66 años, 13 de febrero de 2018).

En relación con la llegada de las empresas globales y cadenas de supermercados a la ciudad de Mérida, reconocen diferentes beneficios, entre los que destaca la creación de empleos que ofrecen prestaciones mayores a la ley. De igual manera, los que pertenecen a asociaciones civiles, mencionan verse beneficiados con la opción de donativos que dichas empresas gestionan; para las familias en general, dichos establecimientos representan la oportunidad de variedad de productos en el mercado y la optimización del tiempo en sus rutinas al tener diferentes opciones distribuidas en la ciudad. Sin embargo, a pesar de que lo respaldan como de las mejores oportunidades de crecimiento, también reconocen efectos negativos como consumidores (hablando de provocar mayor consumismo) y como competencia para quienes tienen pequeñas empresas, tal como lo expresan Eduardo e Iris correspondientemente:

Es bueno, pero esto genera la adicción al consumo, el consumismo, cuando era un super chiquito, pues solo había tres cosas para escoger y no comprabas más, cuando hay un super muy grande que trae de todo, pues se te antoja un peluche, chocolates y demás... (Eduardo, 49 años, 13 de marzo de 2018).

La entrada de supermercados hace que haya oferta y demanda hace que haya oferta y beneficie al consumidor, la misma competencia hace que pongan en oferta los productos y haya beneficiado, pero lo que afectó es el cierre de tienditas cerca de la casa (Iris, 45 años, 14 de marzo de 2018).

De igual manera, hay una valoración positiva del incremento de escuelas privadas en la ciudad, en la que argumentan tres principales efectos a favor: la oportunidad de empleo como profesionistas, la diversificación de opciones tanto en precios como en la oferta de carreras y la competencia que traducen en mejora de calidad. Ejemplo de éste último es la expresión de Armando:

El incremento de escuelas privadas ayuda en hacer que las escuelas públicas mantengan su calidad sino las privadas se comen la matrícula en eso pueden ayudar en que las públicas conserven su nivel. por ejemplo, la universidad debe procurar mejor sus carreras (Armando, 49 años, 14 de abril de 2018).

Por otro lado, debido a la situación actual que se vive del incremento incontrolado del precio de la gasolina, se expresa como mayor queja el cambio de Reforma Energética en el 2013, ya que como se mencionó en el apartado anterior, la dinámica de las familias incluye diversidad de actividades y diligencias que requiere de transporte en automóvil y por tanto del consumo de la gasolina. Adicional a esta queja mayor, manifiestan su descontento en cuanto a los precios del servicio de energía y gas que merma directamente su economía. Ejemplo de ello se percibe en las siguientes expresiones de entrevistados de diferentes generaciones:

...me ha afectado por el trabajo. Tengo impacto económico, me merma más. El carro que tenía antes era como éste, yo con \$350 lo llenaba, ahora lo lleno con \$600 son 200 pesos de más. ... si me está pegando (Jezze, 31 años, 12 de febrero de 2018).

Nos ha afectado, nos ha retado el organizar el gasto y moderar el uso del vehículo, ver que gasolinera te da más barato, la calidad de la gasolina,

incrementa el gasto de la gasolina y se ve afectado algunos otros rubros de la economía de lo que se gasta...de la Reforma Energética, no vemos nada, al menos en cuanto a los dichosos cambios de horario a nosotros como familia no vemos lo beneficioso que nos dice el gobierno la verdad... y hay que acoplarnos a las tarifas ya que es un recurso básico (Iris, 45 años, 14 de marzo de 2018).

Nos afecta, ahora cuido mucho mi gasolina, procuro cargar mi tanque a la semana para que yo pueda ir a repartir la comida de lunes a sábado, si puedo hasta voy caminando para administrar la gasolina, del dinero de la comida agarro para la gasolina, tengo que ver cómo estar administrando el dinero para que rinda (Luciano, 66 años, 13 de febrero de 2018).

En relación con las generaciones, vale la pena resaltar dos eventos: la crisis de 1994 y la reforma al sistema de pensiones de 1997. De los siete casos que reportaron haber sido afectados directamente por la crisis de 1994, cinco de ellos pertenecen a la generación de los Baby Bombers y dos más a la generación X. Entre los principales impactos refieren: el cierre de las empresas dónde trabajaban, efecto en créditos y ahorros bancarios, pérdida de seguros e inversiones, y desbalance en su economía en general que afectó planes y objetivos familiares. Como ejemplos están las expresiones de Rodrigo y Lucely:

...bueno lo que paso es que yo tenía en ese entonces un crédito de 300 mil pesos en el banco de mi casa que estaba pagando y subió a un millón y medio... demande al banco por supuesto, el banco me demando, nosotros nos demandamos y estuvimos peleando casi 8 años... (Rodrigo, 64 años, 27 de marzo de 2018).

cuando vino la devaluación perdimos todo o casi todo de un seguro que le estábamos pagando a mi hija y sucede eso y se pierde el dinero, fue muy devastadora (Lucely, 64 años, 21 de marzo de 2018).

Como es de esperarse, el cambio del sistema de pensiones de 1997, fue mencionado particularmente por los participantes que corresponden a la generación X quienes lo manifestaron como evento negativo, ya que les repercutió directamente en su expectativa laboral y de seguridad social; sólo algunos mencionaron haberse encontrado en riesgo, pero lograron que se les respetaran las condiciones laborales anteriores a dicha reforma, como fue el caso de Suemy: “ El cambio de régimen del 97 si me afectó, yo empecé a trabajar en 95 no me querían reconocer ese año me querían poner en el 97, pero si logré que me respetaran” (Suemy, 43 años, 28 de abril de 2018).

De los factores internos. Adicional a los acontecimientos externos presentados anteriormente, los entrevistados hacen referencia a otro tipo de eventos intrínsecos a la vida familiar que reflejan su vulnerabilidad. En este caso, se trata de crisis no normativas que algunos de los integrantes han atravesado, y que han repercutido de manera directa y significativa a la dinámica interpersonal y economía. De acuerdo con González (2000, p. 282), las crisis no normativas hacen referencia a las crisis (como una situación vital) que atraviesan las familias por la ocurrencia de eventos estresores no normativos. Pueden tratarse de eventos que reflejan la total ruptura del sistema familiar o crisis menores que son casi imperceptibles, pero que transforman sus formas de interacción.

En la Tabla 26 se enlistan las principales crisis no normativas reconocidas por las familias como de significancia para ellos, se añade la columna del centro con el número de familias que refieren haber atravesado por ella y una columna más que presenta algunas citas como ejemplo.

Tabla 26. Vulnerabilidad intrínseca de las familias

Crisis no normativas	n	Cita personal
Accidentes graves	2	<i>Como en el 2014 él tuvo el accidente, te une más, sabes que en las buenas y en las malas, que hasta la fecha no supe cómo le hice para verlo e ir a trabajar, estuvo unos 3 o 4 meses, pero atenderlo desde cero, o sea desde estar en el hospital, yo me sacrifico con tal de verlo bien, entonces sal, ayúdalo, sírvele... (Ana, 34 años, 25 de julio de 2018).</i>
Muerte de algún integrante	4	<i>Creo que lo que más ha marcado como crisis negativa, que si nos afecto fue el fallecimiento de su mamá, muere al año que nos casamos, pero lo que más afecto la relación de una desestabilidad emocional de su parte y por mi parte, porque si le afecto demasiado entonces a mí me empezó a afectar, cómo ayudarlo o soportar todos sus cambios emocionales, entonces estuvimos casi un año en esa situación de estrés y de ansiedad...(Astrid, 43 años, 9 de agosto de 2018).</i>
Elección educativa frustrada	4	<i>Quise entrar a la facultad de medicina para estudiar médico, pero no pude entrar, perdí dos años por la demanda, porque el primer año quise entrar allá no pasé y decidí intentarlo al año siguiente y nada... decidí intentarlo otra vez, pero ahora con una carrera a fin... (Marcos, 41 años, 27 de agosto de 2018).</i>
Episodios depresivos con medicación	4	<i>...empecé a pasar una etapa muy difícil de mi depresión, ya me sentía muy mal anímicamente se me estuvo tratando estuve yendo al seguro social cuando tenía mi anterior trabajo, estuve en tratamiento creo que como dos años y medio con el psiquiatra... (Suemy, 43 años, 24 de julio de 2018).</i>
Infidelidad	4	<i>...me enteré que lo veían en el cine con una mujer... para mí fue horrible ... ¿dónde estaba sus valores, su lealtad, su fidelidad a la familia? y hubo un momento que le decía, no por ti ni por mi nosotros, vamos a tratar de solucionar las cosas, tenemos cuatro hijos vamos a intentarlo por ellos, cuando todavía no nos habíamos divorciado y me decía no (Lucely, 64 años, 4 de septiembre 2018).</i>
Divorcio	5	<i>Yo me divorcio cuando mi hijo tenía 6 meses de edad...decido salirme de la casa sin poner resistencia porque yo siempre decido que mis hijos no tienen que pasar los pleitos que yo viví con mis papás, a mi hija le costó mucho trabajo aceptar nuestra separación porque ella nos veía bien, de hecho, le costó mucho aceptar la separación y ella muchos años me echó la culpa (Araceli, 44 años, 30 de mayo de 2018).</i>
Infertilidad /aborto	6	<i>Me embaracé de gemelos en 1998 pero no lo logramos, a los dos meses me hicieron mi legrado y como se suponía que cuando me hicieron mis estudios para intentarlo de nuevo detectaron el virus del gato...(Azalea, 49 años, 8 de agosto de 2018)</i>

Quiebre en el autoempleo	7	<i>...como a los dos años la producción o no sé y si nos empezó a ir muy, muy mal, o sea si comíamos que bueno y pues realmente estaba desesperado, pues como vez siempre hemos estado acomodados ...y si fue una racha complicada porque ya teníamos un hijo, vivíamos solos me caigo en depresión, él se desesperó otra vez y le dije pues decide lo que quieras, le ofrecen trabajar y decide irse y cerrar (Liliana, 32 años 14 de agosto de 2018).</i>
Padecimientos degenerativos	8	<i>...empezó a tener osteoporosis ella...tenía problemas para caminar. Entonces en un periódico leí sobre la osteoporosis, y te explicaba qué lo motivaba, porque no sabíamos porque ella tenía tanto dolor y el doctor le recetó cortisona porque era reumático y la inyectaron, pero luego fuimos a consultar con el doctor que salía en el periódico, le hicieron su estudio óseo y ahora la tratan con calcio. (Fernando, 72 años, 20 de junio 2018).</i>
Desempleo	12	<i>Cerraron la fábrica ...él estuvo un tiempo sin trabajo como 6 meses. Estuvo trabajando en cositas, estuvo como dos meses en Rotoplas, luego dos meses en Crio. Estuvo como un año sin empleo. Hasta que una persona que conocía lo llamó y le dijo de un empleo en Mérida. (María, 43 años, 19 de julio 2018).</i>

Como puede apreciarse, se trata de crisis que viven independientemente de la generación a la que pertenezcan (a excepción de las oportunidades educativas y padecimientos degenerativos) y que repercuten de diferentes maneras la dinámica familiar a nivel: emocional, económico y de interrelación.

En este punto, creo necesario resaltar que, todos los eventos han tenido un impacto emocional importante en los miembros de la familia, al grado de afectar la estabilidad de su salud física y mental, llevándolos incluso a la búsqueda de atención profesional. De igual manera, hablan de un efecto negativo en su capital económico, ya sea por la merma que les ocasionan los tratamientos y acciones paliativas o por la amenaza y a veces pérdida directa del principal ingreso familiar. En menor medida, pero no menos importante, se encuentra el efecto que han tenido en las relaciones interpersonales que, de acuerdo con los entrevistados, vuelve más compleja la toma de decisiones y activación de estrategias.

Por otro lado, vale la pena resaltar los eventos de mayor coincidencia que hacen alusión al quiebre de empresas, padecimientos degenerativos y experiencia de despidos.

En cuanto a los padecimientos degenerativos, es una crisis que atraviesan principalmente los de mayor edad (la generación Baby Boomers) por guardar cierta relación con el deterioro natural del cuerpo y como consecuencia del descuidos de cuidados de la salud en años anteriores, inclusive algunos atribuyen su afectación al ritmo de trabajo que vivieron durante su etapa laboral, tal como lo expresa Fernando:

...es que en una oficina las 24 horas que estas allá, hay trabajo y nunca se acaba el trabajo, menos en la rama contable, es cuento de nunca acabar; cierra uno el ejercicio de un mes y ya tiene 15 días amontonados...había mucha tensión, por eso estamos ahorita así, tenemos todas las enfermedades habidas y por haber, soy hipertenso, ella también, padezco de ácido úrico, padezco de gota, ya me operaron dos veces, ella tiene artritis reumatoide, es hipertensa, pero es consecuencia de todas esas tensiones que uno llega a tener... (Fernando, 72 años, 22 de mayo de 2018).

El quiebre de micro empresas (autoempleo) es otro tema que merece atención, ya que, a pesar que existe el habitus del emprendimiento, los entrevistados mencionan que no se trata de una tarea fácil pues requieren de un gran capital para asegurar su inversión, dependen de los cambios de las demandas del contexto y resienten la competencia con otros agentes, más aún, con otras empresas que han llegado a la ciudad con ofertas que ellos no pueden igualar, tal como lo expresan Liliana y Ernesto:

...al inicio les fue bien pero no supieron administrar bien el recurso y los demás proyectos que tuvieron les iba absorbiendo el dinero y se empiezan a descapitalizar y luego hubo una etapa donde no tenían proyectos y no tenían y se empiezan a endeudar, porque tenían que pagar a sus dos trabajadores, al final deciden pedir un préstamo al banco, pero no sale nada bien y el decide en el 2014 que ya no iba a seguir, él cae en una depresión porque no era lo mismo, no había mucho dinero, y fue cuando decidió que iba a dejar su empresa y buscar trabajo...(Liliana, 32 años 14 de agosto de 2018).

...todas esas copadoras, los centros de copiado que van llegando, dan precios muy, muy bajos... por tener toda una infraestructura que traen, ellos compran a las empresas directamente y pueden dar precio de mercado, yo estoy consciente que tienen que ganar, pero no que pongan un precio tan económico porque le estas impactando a toda una economía, y no podemos con esa competencia...es por ejemplo, cuando hacienda hizo que las facturas en papel ya no existieran y todo fuera digital, acabo con muchas empresas, hubo una cantidad de imprentas que tuvieron que cerrar y eso a mí en particular me afecto porque yo les trabajo a las imprentas entonces yo soy el que les hago los formatos, y al no tener ya no necesitan, entonces ¿qué hacer?... (Ernesto, 50 años, 29 de marzo de 2018).

De igual manera, llama la atención que la crisis reportada con mayor frecuencia es la experiencia del desempleo, lo cual reitera la vulnerabilidad social que viven las familias en nuestro contexto actual que, aún con el desarrollo de capital cultural institucionalizado que se ha alcanzado (incluso de posgrado), no pueden asegurar la estabilidad laboral y atraviesan por momentos complejos económicos al quedarse sin empleo de un momento a otro. De acuerdo con los entrevistados, dicha experiencia fue por causas ajenas a su preparación y determinación, ya que, en su mayoría (9 casos) se han debido al recorte del personal de la empresa o al cambio de administración de las instituciones gubernamentales.

De los instrumentos de reproducción social. En cuanto al sistema de instrumentos de reproducción social, los ejemplos que los participantes han reconocido como cruciales, hacen principalmente alusión de la *Distancia Geográfica* y *Distancia Real Social* descritas, respectivamente por Gutiérrez (2007, pp. 55-56), como la presencia de centros de producción y distribución de los bienes; y como las posibilidades sociales concretas de acceso a esos bienes a través de instituciones, políticas, otros actores, etc.

En este apartado, se pretende mostrar de manera general, las coincidencias entre los entrevistados a través de un listado sintetizado de dichos ejemplos identificados y clasificados según el ámbito de impacto mencionado por los mismos (Tabla 27).

Tabla 27. Ejemplos del estado del sistema de los instrumentos de reproducción

Distancia geográfica	Distancia real social
Impacto en ámbito educativo	
<ul style="list-style-type: none"> ◦ Presencia de Centros de Desarrollo Social ◦ Presencia de Escuelas Públicas y Privadas 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Pertenencia a cursos en centros de desarrollo estatal. ◦ Amplia opción de carreras universitarias. ◦ Obtención de becas escolares: <ul style="list-style-type: none"> - Estatales - Internas (de la institución) - CONACYT (posgrado) ◦ Obtención de prestaciones (laborales) que ofrecen internet y útiles escolares. ◦ Apoyo familiar
Impacto en ámbito laboral	
<ul style="list-style-type: none"> ◦ Presencia de Empresas estables Nacionales y Locales ◦ Presencia de Empresas Extranjeras 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Obtención de base laboral ◦ Obtención de cursos de capacitación ◦ Apoyo de amigos ◦ Apoyo familiar
Impacto en el ámbito económico	
<ul style="list-style-type: none"> ◦ Presencia y diversidad de Supermercados ◦ Presencia y diversidad de Tiendas Departamentales ◦ Presencia de diversidad de Bancos y Agencias 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Pertenencia a programas sociales (“compartamos”, SEDESOL) ◦ Pertenencia a caja popular y bancos ◦ Obtención de prestaciones laborales mayor a la ley ◦ Obtención de créditos: <ul style="list-style-type: none"> - Bancarios - Departamentales - Autofinanciamiento - Vivienda ◦ Apoyo de amigos ◦ Apoyo familiar

Impacto en ámbito físico y salud	
◦ Diversidad de Hospitales y Centros de Atención Médica	◦ Obtención de seguro de gastos médicos (prestación laboral/ adquisición personal)
◦ Presencia de centros deportivos (públicos y privados)	◦ Membresía en gimnasios
	◦ Pertenencia a equipos deportivos
	◦ Apoyo de amigos
	◦ Apoyo familiar
Impacto en ámbito social	
◦ Presencia de comités vecinales	◦ Pertenencia a grupos vecinales
◦ Presencia y diversidad de plazas y centros de entretenimiento	◦ Obtención de prestaciones para renta de departamento en la playa
	◦ Oferta de eventos artísticos y de entretenimiento gratuito

Con base en los datos que se muestran en la Tabla 27, los entrevistados reafirman su pertenencia a la ciudad capital y sus zonas geográficas con desarrollo económico y social, debido a las oportunidades que les representan como familia (Distancia Geográfica). Es importante resaltar que, aquellos que no son originarios de Mérida, han promovido su traslado a nuestra ciudad, precisamente por la motivación de la seguridad, infraestructura y variedad de instituciones que ofrecen opciones de desarrollo tanto para ellos como para sus hijos.

Por otro lado, se aprecia que las posibilidades sociales de acceso a bienes, son mayormente alcanzadas a través de instituciones privadas y globales. Lo anterior es palpable en todos los ámbitos reportados, pero con mayor énfasis en el económico y salud. Sin embargo, aunque se reportan con menor medida los apoyos obtenidos por instituciones públicas, del Estado, éstos en realidad representan los mayores beneficios familiares, es decir se convierten en opciones cruciales para la estabilidad de las familias ya que incluyen becas escolares y elementos de mayor solidez como son la posibilidad de obtención de una vivienda y más aún una base laboral.

Cabe resaltar que, de acuerdo a los participantes, si no se presentan tantos beneficios de programas sociales o políticas públicas, no se trata de falta de interés por parte de los miembros de su familia, sino más bien porque no se les proporciona tanto

la oportunidad por parte del gobierno, al no pertenecer a los grupos de mayor marginación económica y social del estado. Sin embargo, resaltan que el contar con cierto patrimonio, a base de su esfuerzo, no los exenta de la vulnerabilidad social y por el contrario dichas oportunidades pueden ser bien aprovechadas al sumarse a sus capitales culturales y sociales.

Es importante señalar que, en prácticamente todos los ámbitos, se hace mención del apoyo recibido por amigos y principalmente por familiares, quienes forman un eslabón clave para la consecución de oportunidades a través del apoyo que brinda con: capital económico (préstamos financieros, compra de equipo, préstamo de vivienda y muebles, etc.), capital cultural objetivado (principalmente libros especializados), capital social (vínculos con instituciones y recomendaciones a terceros) y capital simbólico (prestigio por apellido y trayectoria previa de la familia, reconocimiento social). En muchos de los casos, es este apoyo el que consolida la estrategia de las familias, es decir, al parecer no basta con el propio capital económico y cultural desarrollado, sino que se requiere del apoyo del capital social (amigos y familia) para acceder a las oportunidades y concretar los planes familiares. De ahí la reiteración de mi interés en identificar los tipos de apoyo familiar, que contribuyen esencialmente a la reproducción social de las familias de clase media de nuestra ciudad.

De igual manera, es preciso mencionar que, aunque en este inciso se presentó de manera sintetizada parte del sistema de instrumentos de reproducción, en el siguiente apartado de descripción de las ERS se identificarán con mayor precisión aquellos que han coadyuvado al sostenimiento y mejora de las familias de clase media participantes.

Conocer los instrumentos de reproducción que los agentes distinguen dentro de su campo social permite entender las estrategias que se activan desde las unidades familiares, ya que dichas estrategias dependen de las posibilidades y accesos a bienes que la distribución geográfica y social pone a su disposición, a la par de la capacidad del uso y transformación de los capitales que poseen como unidad familiar. A su vez, mirar los factores externos e internos que reconocen las familias como de impacto, nos permiten vislumbrar la dinámica entre lo macro y lo micro, entre el contexto y la

capacidad de agencia, la cual puede determinar el posicionamiento de las familias en la estructura social.

Principales ERS de las familias meridianas de clase media. Cuando una pareja inicia con su historia familiar confabula una serie de planes y objetivos que les sirven de parámetro para consolidar lo que será su bienestar. Aunque no se piensa a toda consciencia en qué clase social se quiere pertenecer, lo que si queda claro es que pretenden vivir con comodidad, y suficiente estabilidad para saber que han provisto a sus integrantes de una vida con seguridad y oportunidades que impacte incluso a su siguiente generación.

Pensar en las tres generaciones que han emergido en las últimas décadas y que han logrado su sostenimiento, fija mi interés en conocer esas estrategias cotidianas (que no necesariamente son conscientes) y las estrategias complejas que involucran la participación familiar, y a través de las cuales han alcanzado sus objetivos particulares.

Si bien, como comenté anteriormente, en la realidad se trata de procesos más complejos, estos ejemplos nos reflejan la capacidad de agencia de las familias y la dinámica entre factores explicativos y principales estrategias que han desarrollado ante los cambios sociales, estructurales y familiares que les han circunscrito.

Previo a la descripción de las estrategias diferenciadas por clasificación, y con el propósito de mirar la dinámica general en la que se insertan dichas prácticas, presento el siguiente esquema (Figura 7) como una forma de representación básica de mi entender del proceso de agencia de las familias.

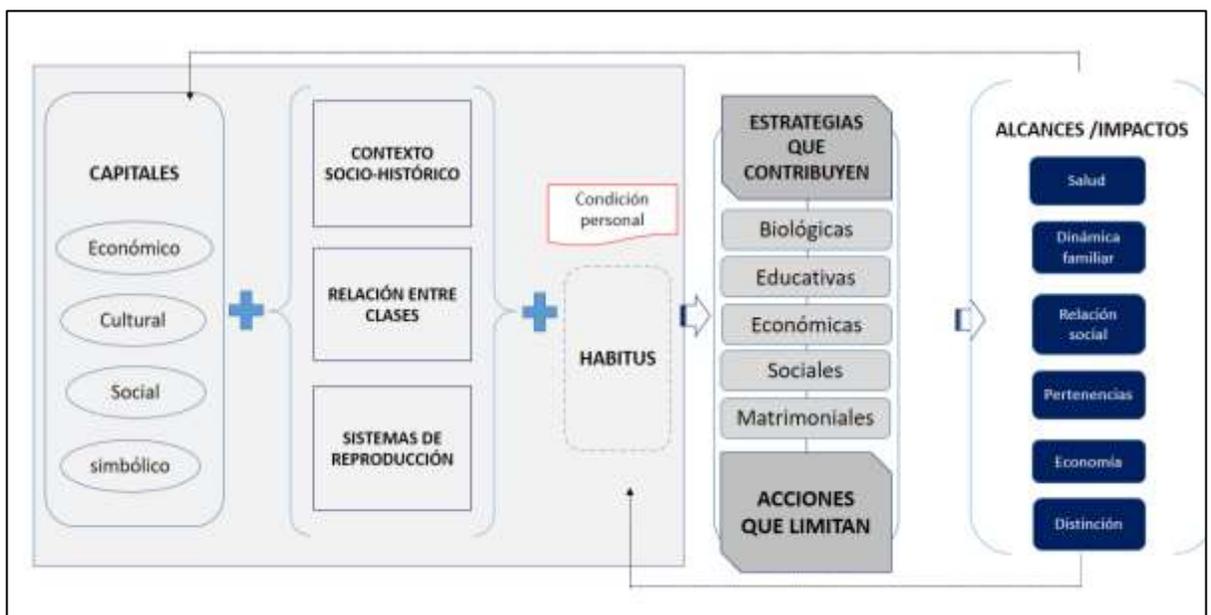


Figura 7. Esquema básico de proceso de agencia de las familias

Como puede observarse, se trata de un esquema simple que pretende integrar los diferentes elementos en juego, tomados de la teoría de Bourdieu y de la descripción de los participantes.

Únicamente se pretenden esquematizar el proceso en tres grandes bloques: primero, en el recuadro sombreado de la izquierda, se integran los factores explicativos y el contexto socio-histórico que predeterminan las decisiones y planes a desarrollar de las familias; se continúa en el centro, con otro recuadro que indica la posibilidad de generar estrategias que contribuyen a los objetivos planteados desde la unidad familiar, o bien el desarrollo de acciones que terminan limitando el proceso; y al final se integran los diferentes elementos que los participantes consideran como importantes para hablar de su estabilidad y bienestar familiar. Debido a que no se trata de un proceso absoluto, sino un continuo en la vida de las familias, se plasma cómo dichos alcances logrados en un momento determinado, impactan de nuevo en los capitales forjados y el habitus de los integrantes de la familia, con lo cual se parte de nuevo para el siguiente proceso de activación de estrategias.

Cabe resaltar, que el orden de aparición refleja cierta dinámica de interacción entre los elementos, es decir, se identifican primero los capitales con los que se cuentan, luego se consideran los acontecimientos del contexto socio-histórico correspondiente, las relaciones entre clases, y los sistemas de reproducción, para luego adicionar los acontecimientos particulares de la familia y más aún el habitus conjuntado a nivel familiar. Lo anterior se supone conduce a la implementación de acciones, que pueden ser consideradas como a favor, al contribuir con los objetivos (de ahí la intención de hacer distinción de la palabra estrategia y acción), o consideradas como limitadoras del

proceso para la consecución de su estabilidad; y finalmente se refleja el impacto en los diferentes elementos familiares que se traducirán en estabilidad o desequilibrio.

Como puede observarse, los elementos que los agentes distinguieron como parte de su sentir “ser estables” hacen referencia a la condición de salud física y mental, dinámica familiar que se vive entre los miembros de la unidad doméstica, relaciones sociales que se gozan dentro de su contexto, adquisición de pertenencias, condición económica y distinción.

Aunque se pretendió esquematizar el proceso, lo cierto es que se trata de un sistema complejo que merece ser descrito desde sus protagonistas, los cuales podrán emitir lo que ellos consideran significativo y puntual que pudiera o no coincidir con la perspectiva de otros, pero si representar una dinámica real.

¿Por qué explorar las ERS desde la descripción de los agentes?, porque coincido con Gutiérrez (2005, p. 39) al considerar que una ciencia social debe considerar la dimensión social en su estructura y organización, pero también resaltar las percepciones que tienen los agentes de su mundo, del sentido que le dan, de sus ideas de posibilidad de mantener y mejorar su posición. Es sólo mediante el análisis reflexivo de sus prácticas que el agente social puede identificar áreas que favorecen y que requieren de modificación, reconocer sus percepciones sobre los condicionantes externos al igual que sus prácticas y capacidad de agencia, de tal forma que pueda reforzar o reelaborar las diferentes estrategias de su unidad familiar para lograr su Reproducción Social

Para dicho análisis es necesario retomar los factores explicativos que de acuerdo con Bourdieu se encuentran vinculados al proceso de Reproducción Social, entre los que se encuentran los capitales, el habitus, los sistemas de instrumentos de reproducción social, las relaciones de fuerza entre las clases y la diversidad de estrategias (Gutiérrez, 2007, pp. 55-57).

A continuación, se describen las principales ERS identificadas y activadas por los agentes participantes que han promovido o limitado sus propios procesos. Para fines de organización, se expondrán según la clasificación propuesta por Bourdieu: de inversión biológica, educativas, de inversión económica, sociales, matrimoniales. Cada

estrategia se presentará por segmentos diferenciados que integrarán ejemplos de diferentes generaciones, plasmadas de forma sintética con apoyo de esquemas y algunas citas concretas, en estas se pretenderá resaltar los factores explicativos que coadyuvan el proceso, con principal énfasis en las contribuciones del capital social familiar a través de las redes de intercambio diferido.

Para comprender el proceso de reproducción social de las familias, es necesario considerar el contexto y línea histórica en el que se desenvuelven correspondiente a su edad. Coincido con Hernández et al. (2014) quienes manifiestan que nuestra sociedad ha vivido diferentes transformaciones entre los siglos XX Y XXI, a raíz de cambios sociológicos, estructurales y demográficos que, sugieren estudios según las características propias de una generación (Hernández, Ramírez-Martinell y Casanny, 2014, p 118).

La participación de diferentes generaciones históricas se percibe como favorecedora en el estudio debido a la posibilidad de mirar, a través de la descripción de las estrategias, los cambios estructurales acontecidos en las últimas décadas, la evolución de las exigencias y los sistemas de reproducción social que coadyuvan a sus propios procesos. De igual manera, permite cierta comparación entre dichas generaciones pudiendo recatar información clave principalmente de aquellas familias que han sostenido a lo largo de diferentes décadas su posicionamiento en la estructura social.

Estrategias de inversión biológica. Como se mencionó anteriormente, uno de los primeros elementos de estabilidad que manifiestan las familias es la salud. La cual, de acuerdo con la OMS (2010), ya no sólo es entendida como la ausencia de afecciones o enfermedades, sino desde una perspectiva más integral que considera el bienestar físico, psicológico y social.

De ahí la importancia de conocer las estrategias que los agentes implementan y creen necesarias para procurar el estado de equilibrio de sus diferentes integrantes, más aún, si se considera que existe un grado de desconfianza hacia las instituciones médicas públicas; un ritmo de vida acelerado que se suele tener en una ciudad; y la presencia de

diferentes factores estresores en diversos ámbitos (escolares, laborales, familiares, etc.).

Cuando se habla específicamente de las estrategias de *inversión biológica* (Bourdieu, 2011, p. 36) se hace referencia tanto a la planificación que pueda tener la pareja en cuanto al número y temporalidad del nacimiento de sus hijos (estrategias de fecundidad), como al cuidado del capital corporal y salud mental de los miembros de la familia (estrategias profilácticas). Ambas líneas se asumen de gran importancia para el proceso de Reproducción Social y capacidad de agencia de las familias.

A continuación, se describen las principales estrategias de inversión biológica de acuerdo a cada clasificación para finalmente cerrar con una síntesis de los factores explicativos vinculados a dichos procesos.

Estrategias de fecundidad. En cuanto a las estrategias de fecundidad, es importante notar que la planificación familiar no sólo se trata de cumplir con lograr una descendencia biológica y cubrir una expectativa familiar y social, sino que también implica valorar la capacidad del patrimonio material y simbólico, para solventar a su descendencia y asegurar la Reproducción Social de éstos.

Si se mira el concentrado de datos (Tabla 28) sobre el número de hijos que en el momento actual tienen las familias participantes y se compara con el que tuvieron sus familias predecesoras, es posible distinguir la tendencia hacia la reducción de éstos como evidente Estrategia de Reproducción Social.

Tabla 28. Número de hijos

Seudónimos	No. hijos unidad familiar	No. hijos familia padre	No. hijos familia madre
Generación Baby Boomer			
Rodrigo y Pilar	4	6	3
(Pedro) y Lucely	4	4	2
Pablo y Adriana	3	8	6
Leonardo y Sara	3	7	7
Luciano y Mariana	3	6	8
Damián y Bianca	2	3	11
Fernando y Karla	2	6	5
Esau y Azalea	1	1	5

Generación X			
Eduardo y Araceli	3	8	6
Ernesto y Marly	3	3	2
Suemy y (Roberto)	2	6	2
Miguel y Iris	2	3	3
Raúl y Flor	2	10	6
Armando y María	2	7	4
(Antonio) y Andrea	1	3	7
Marcos y Astrid	0	4	3
Generación Y			
Álvaro y Liliana	2	2	1
(Alejandro) Karen	1	3	3
Tomás y Ana	1	3	7
Daniel y Ester	1	3	4
Jeze (y cristina)	0	3	6
Diego y Amelia	0	3	3

Como puede observarse, las familias participantes (independientemente de la generación a la que pertenecen) han reducido el número de hijos con un registro de máximo cuatro y en su mayoría de dos o menos, lo cual contrasta con los datos de las familias antecesoras quienes llegaron a tener números mayores entre 5 y 11 hijos (45%). Inclusive, las familias de la generación Y, que aún se encuentran en el proceso de formación, revaloran el número de descendientes en función de sus capacidades presentes y futuras. Tal como puede apreciarse en la expresión de Daniel:

Ahora pensamos que dos es el número ideal, aunque creo que podríamos tener más, pero es el número que podríamos mantener, o sea darle una buena calidad de vida los dos... en algún momento hemos platicado que nuestra hija necesita un hermanito para que no crezca sola, pero también está el lado pues que estemos bien económicamente para que le podamos dar una calidad a su hermanito o sea a los dos porque con uno da trabajo entonces dos si es un poco más complicado, sin embargo, todavía estamos pensando y no lo hemos decidido si de verdad no vamos a querer otro bebé... (Daniel, 35 años, 2 de junio de 2018).

En este sentido la estrategia biológica de fecundación ha sido reforzada en las últimas décadas no sólo como parte de un proceso reflexivo de pareja ante las demandas que implica proporcionar condiciones de solvencia para los hijos, sino también como proyección de la estructura social.

En la Figura 8, se plasman un esquema general de estrategias de fecundidad y factores asociados que intentan representar el proceso de acuerdo a cierta simbología: con las flechas se marca la dinámica y secuencia de la acción; como puede apreciarse, se describen tres procesos vinculados que implican tres tomas de decisiones (plasmadas en los rombos) los cuales corresponden al hecho de llevar un método de planificación, el tipo de servicio médico al que se acude y la opción de un método definitivo que determinaría el número de hijos a tener. Los cuadros en azul oscuro corresponden a las acciones realizadas; los cuadros en verde hacen alusión a los habitus; con recuadros azul cielo se muestran los principales capitales utilizados; en el romboide de color naranja se plasman los sistemas de instrumentos de reproducción social y en color lila algunas condiciones relacionadas con factores internos o particulares de las unidades familiares. Como parte del proceso se integran las implicaciones y posibles resultados.

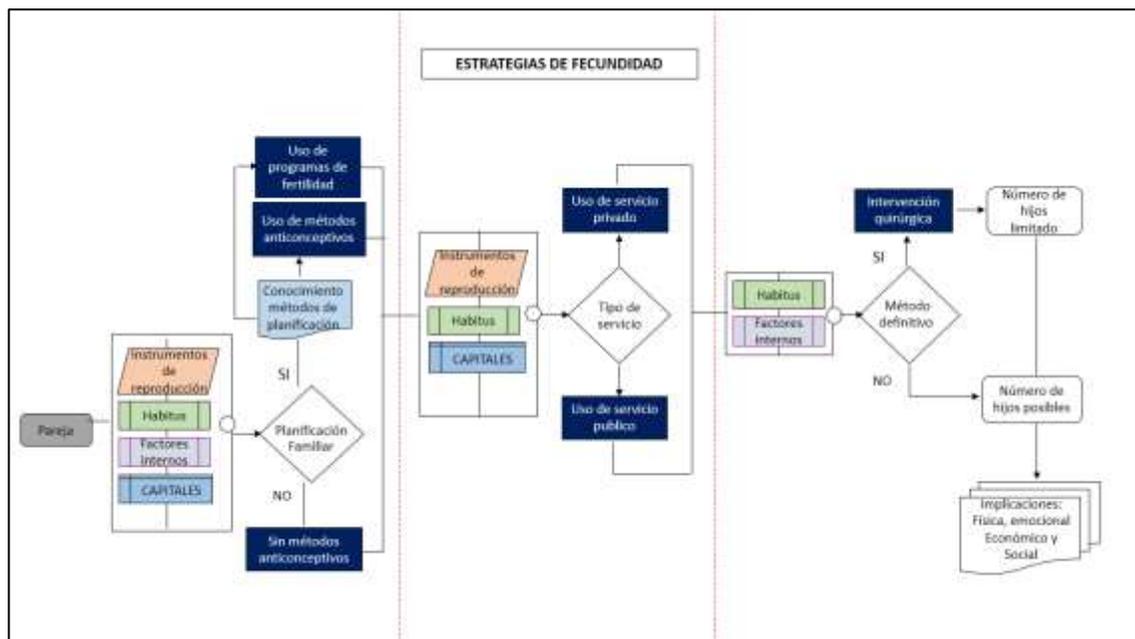


Figura 8. Esquema general de estrategias de fecundación

Para mayor claridad, se describen ejemplos de las principales estrategias desarrolladas, diferenciadas por cada generación, en el que se distinguen los factores explicativos que favorecieron o limitaron dichos procesos.

Estrategia de fecundidad de la generación Baby Boomers. En este proceso la consolidación de las familias inició con el planteamiento de cuántos hijos se deseaban tener. Ante esta interrogante, existieron dos posturas: por un lado, cuatro parejas optaron por establecer un régimen claro de planificación familiar, determinando tanto el número de hijos como el tiempo de espera entre ellos; por otro lado, las cuatro restantes se pronunciaron por tener a sus hijos, sin haber establecido un plan en particular.

De las cuatro familias que planificaron, una requirió del programa de fertilidad en servicio privado que, aunque le permitió lograr el objetivo de tener hijos, también causó impactos directos, considerados como negativos, no sólo a nivel económico sino en cuanto a su estabilidad emocional. Tal como lo expresa de Bianca:

...la buscamos como dos, tres años y la verdad es que yo no me embarazaba ... nos hacen la prueba a los dos y ven que yo era la del problema y empezamos con tratamiento, me hicieron de todo lo único que faltó fue inseminación, pero me hicieron de todo lo último que estuve haciendo fue tomar pastillas y, me hicieron un chorro de cosas, la verdad fue horrible esos estudios y la verdad llegue a tener una obsesión (Bianca, 49 años, 18 de junio de 2018).

Las otras parejas que optaron por la planificación familiar, mencionaron que se vieron motivadas a raíz de la campaña promovida en 1995 que llevaba el lema “Una familia pequeña, vive mejor” (instrumento de reproducción social); a partir de ésta valoraron la economía que tenían y su deseo de dar una vida “estable” a sus hijos. Sin embargo, un elemento importante a considerar, es que tenían poco conocimiento de los métodos anticonceptivos, por lo que algunos hicieron uso de su capital económico y

social para acudir a médicos que les dieran asesoramiento al respecto. Ejemplo de ello es la expresión de Luciano:

Si, como dicen la familia pequeña vive mejor. Cuando nos casamos fuimos a ver a un doctor para que no se embarazara pronto porque estábamos empezando... me dijo ¿Cómo sabes que ella puede dar hijos? Era particular, era mi doctor, entonces vamos con él y me dice ¿Cómo sabes que es fértil? Si es fértil que se embaracen, entonces cuando venga el primero se cuidan. Pero eso lo fuimos a ver antes de que nos casemos nos casamos y se embarazó rapidísimo. (Luciano, 66 años, 28 de mayo de 2018).

Principalmente hicieron uso de dos métodos anticonceptivos transitorios: consumo de pastillas y el método natural (Billings). Es importante señalar que el uso del método natural se encuentra alineado a su posicionamiento motivado por su habitus vinculado a su postura religiosa: “empezamos con el método de Billings, empezamos con el método que antiguamente, no sé si era opcional o en el que tomabas tus pláticas en la iglesia” (Adriana, 53 años, 6 de julio de 2018).

Relacionado con lo anterior, se encuentran dos casos de quienes optaron por no seguir algún método de planificación familiar, debido a que, en su creencia, había que aceptar a los hijos que Dios les enviaran y evitar los métodos anticonceptivos que consideraban un acto de pecado. De igual manera, otra familia aceptó que no llevaron una planificación por desconocimiento de éstos métodos, y reportó un embarazo no esperado. Una última razón de no planificar fue el deseo expreso de querer tener varios hijos y simplemente dejarse guiar por el impulso de la maternidad. ejemplo de ello son las expresiones de Andrea y Sara:

Bueno ninguno estaba planeado, ... como que se fueron dando las situaciones de repente estábamos comiendo y ya como que hace falta algo más, ósea esa relación le doy, como que hace falta un bebé y se dio y por consiguiente como que hace falta su hermanito o su hermanita y se dio... el último vino de sorpresa porque yo ya tenía 40 años cuando lo tuve de hecho me dio una regañado mi

hermanito que es doctor porque yo 40 años ya estaba grande y bendito Dios salió bien y ya tuvimos nuestros tres hijos (Adriana, 53 años, 6 de julio de 2018).

Me embaracé de mi última hija sin usar métodos anticonceptivos. Lo que sí después de este embarazo me ligaron. Nunca platicamos ese tema... estábamos en esa época en la que no se hablaba mucho de planificación familiar, si teníamos idea de que ese iba a ser el modelo de familia 2 o 3 hijos. Teníamos en mente de que una familia pequeña vive mejor, pero no se sabía mucho de los métodos (Sara, 58 años, 7 de junio de 2018).

El segundo momento del proceso que se esquematiza, es la decisión que tuvieron de dónde realizar el parto. En este caso, únicamente tres de las ocho familias optaron por acudir al seguro social al que se encontraban afiliados como parte de sus prestaciones laborales. La mayoría, reportó haber hecho uso de clínicas particulares, ya sea por una decisión planeada con anticipación, pensando en querer tener una atención oportuna y de calidad (lo cual no consideraban les pudiera ofrecer la clínica pública), o bien, por el hecho de una situación de emergencia que los hizo tomar la opción inmediata de la atención particular.

Los que planearon originalmente este tipo de atención, se prepararon a través de ahorros que sumaron al capital económico que recibieron como apoyo por parte de sus familias antecesoras (capital social familiar) quienes respaldaron la idea de recibir atención privada que consideraron oportuna y de calidad. Otras tres reportaron prestaciones laborales (mayores a la ley) que les ofrecieron servicio médico privado. Por su parte, la pareja que acudió al hospital privado de manera espontánea, se amparó de su capital social y logró préstamos con familiares y amistades para el pago del servicio.

Finalmente, la tercera parte del esquema hace alusión a una última decisión que han tomado las familias, referente al método anticonceptivo definitivo. Nuevamente se pronunciaron dos posturas, aquellos que optaron por alguna intervención quirúrgica de este tipo, y los que siguieron su proceso natural hasta llegar a la menopausia. Entre los

primeros se encuentran aquellos quienes tuvieron su planeación original y al llegar al número de hijos deseados optaron por dicho método definitivo, pero también surgió el caso que lo llevo a cabo debido a sugerencia médica, ya que presentaron amenazas a su salud si tenían un nuevo embarazo y ahora con mirada en retrospectiva, valoran que su anhelo de más hijos tampoco les hubiera dado el estilo de vida que ahora tienen, tal como lo expresa Esau:

Si nos golpeó el saber que perdimos un hijo y perder otros por el virus no sé si lo iba a aguantar y por eso ya no tuvimos más hijos. Pero hemos valorado que igual de haber tenido otro hijo, tal vez no hubiéramos hecho muchos gastos ni ayudar a nuestras mamás y familia. (Esau, 52 años, 08 de agosto, 2018).

Cabe resaltar que, aunque el método definitivo se convirtió en una estrategia biológica de fecundidad e inclusive profiláctica, nuevamente manifestaron su incomodidad emocional por lo que representa en su religión. Ejemplo de ello es la expresión de Luciano y Mariana:

Yo no sabía que ligarse era pecado, eso me dijo el padre, no sabíamos que iba en contra de la iglesia... fue a la catedral y ya no pasó nada, fue a confesarse y todo, y realmente no lo sabíamos, pero le dije que siempre hay perdón para eso (Luciano y Mariana, 11 de junio de 2018, generación Baby Boomers).

Estrategia de fecundidad de la generación X. En cuanto al proceso vivido por la generación X, muestra cierta similitud a la anterior, con sólo algunas variantes en cuanto a los métodos anticonceptivos. Al igual que la generación anterior, existen las dos posturas en cuanto a la planificación familiar, tres sin un plan en particular y otras 5 familias favor de la planificación. Éstas últimas, mencionan nuevamente el efecto de la campaña de planificación de 1995 y aumentan los casos de quienes hacen un plan tanto del número de hijos como de la distancia en años para los nacimientos. Ejemplo de ello es la expresión de Marly e Iris en sus respectivas posturas:

No planeamos hasta que fueron las tres y dijimos y si uno más, no más...no estábamos en la onda de la familia pequeña vive mejor, porque hubo campaña

en México mucho tiempo... como ya era el tercer embarazo la ligan, entonces la ligan porque ya sería un embarazo de alto riesgo y fue la razón por la que fue... (Marly, 50 años, 25 de julio de 2018)

Platicamos cuantos hijos, así tal cual dos, tres, pero ni muchos ni poco, o sea una familia pequeña, por la situación económica también nosotros que no venimos de familias numerosas y decidimos ambos cuidarnos para no tener bebés pronto, pues para disfrutarnos como pareja, conocernos y después a los dos años de casados nace mi primera hija (Iris, 45 años, 31 de agosto de 2018).

En cuanto a los métodos implementados, además del método natural y pastillas (que refirieron los de la generación Baby Boomers), hacen mención al uso del condón, como método que no sólo se alinea a sus planes de fecundidad, sino como acción preventiva en cuanto a infecciones de transmisión sexual. Un punto que vale la pena resaltar, es el hecho que en esta generación no se manifestó sentimientos de culpa por sus decisiones en contraposición a los preceptos religiosos que profesan.

Nuevamente, los que no establecieron planes aceptan que no tuvieron tanta información de los métodos anticonceptivos además de su deseo de tener familia amplia. Sin embargo, como se pudo observar en la tabla 28, el número de hijos que en total tuvieron las familias disminuyó a máximo tres hijos, ya que al final tomaron la decisión de un método definitivo debido a problemas de salud y advertencia médica sobre un embarazo de alto riesgo. Tal como nos compartió Flor:

yo pierdo a mi último bebe y no lo logro pero no solamente fue una pérdida de bebe sino fue una serie de circunstancia de salud que hace que tomemos la decisión de no volver a tener hijos porque mi vida estaba en riesgo si me volvía a embarazar, me ocupo para sobrellevar muchas cosas porque queríamos 4 hijos y ya con la noticia que era conveniente de no tener un hijo más por el riesgo que implicaba como que si pego bastante duro y pues que queda pues vamos a seguir con la vida y nos quedamos con las dos niñas...(Flor, 47 años, 30 de mayo de 2018).

Por otra parte, nuevamente se mencionó un caso de infertilidad, que ha llevado procesos en programas de servicio privado sin éxito hasta el momento, ocasionándoles deterioro económico y sobre todo emocional por no consolidar su expectativa como pareja en un contexto social y familiar que le antepone un esquema de valoración hacia la procreación de hijos. Parte de ello se puede apreciar en la expresión de Astrid:

por mi parte he tenido sube y bajas, me ha afectado mucho el tratamiento que iniciamos para tener bebés ... estuvimos como dos años, luego pare, regresé, pero luego hace como un años y medio que lo dejamos, porque era insostenible en el sentido económico y en el sentido emocional, prácticamente desde que nos casamos voy y regreso con los médicos para el tratamiento... (Astrid, 43 años, 9 de agosto de 2018).

En cuanto al hospital donde nacieron sus hijos, cinco de ellos hicieron uso del centro de salud al que estaban afiliados (IMSS, ISSSTE), por tratarse de su propio centro de trabajo y en la mayoría de los casos por visualizarlo como un derecho laboral, además de carecer del capital económico para solventar el gasto. Las otras tres familias reportaron contar con prestaciones mayores a la ley otorgadas por sus instituciones laborales, nuevamente hicieron mención del capital económico y de cuidados por parte de su red familiar, de igual manera hicieron mención de cierto alcance económico que les permitió tener su atención médica en centros privados. Un ejemplo es la expresión de Aracely:

...si los planeo en su tiempo de nacimiento, quería yo disfrutarlos poco a poco. En mi caso mis primeros hijos nacieron en el IMSS porque ahí trabajo, estaba yo en casa... ya con la tercera, me fui a una particular por comodidad, porque en el IMSS estás terminando de tener a tu bebé y te lo entregan y tú estás toda adolorida y mejor nos fuimos a una particular y con más comodidad... y ya después mi mamá me apoyó mucho sobre todo con la primera hija... (Aracely, 44 años, 22 de febrero de 2018).

Estrategia de fecundidad de la generación Y. Aunque la *generación Y* aún se encuentra en las primeras etapas del ciclo familiar, desde ahora se puede apreciar la tendencia generalizada hacia la planificación familiar y uso de servicios privados. De los seis casos, cinco de ellos coincidieron en la importancia de llevar a cabo dicha planificación, la cual han platicado con detalle entre pareja en función de su estabilidad laboral y capital económico presente. Sólo una persona, la más joven, reporta haber tenido un embarazo inesperado en la etapa de noviazgo, pero al recibir el apoyo de su familia para el nacimiento y cuidado actual de su hija, expresa tener más consciencia de sus futuras estrategias.

A diferencia de las generaciones anteriores, los agentes no hacen referencia de la campaña de planificación familiar que se desplegó décadas atrás, pero muestran la introyección de esta disposición heredada como *habitus* familiar y social, tanto en la planeación del número de hijos, como en la distancia de nacimiento entre ellos. En este punto vale la pena señalar que sus argumentos hablan de estabilidad económica, posibilidad de ofrecer calidad de vida a su hijos y particularmente hacen mención de nuevos elementos como son los beneficios a nivel emocional para los hijos, basados en el capital cultural objetivado que poseen y que han revisado tanto en libros de orientación a padres y como otros medios tecnológicos que emiten información de profesionales de la psicología, medicina y otras áreas relacionadas.

Como métodos de planificación, usan primordialmente las pastillas anticonceptivas y el condón, ya que éste último les ha sido promovido con mayor amplitud desde los programas institucionales debido a la prevención de infecciones de transmisión sexual. Sin embargo, una familia refiere ser apegada a los preceptos de su religión (reforzados por transmisión familiar) y decide llevar una planificación familiar alineada al método Billings para mantener congruencia con sus ideologías. Lo cual puede verse reflejado en la expresión de Ana:

...al inicio pensamos tener tres hijos. Después de nuestra primera hija, decidimos que mejor dos nada más, entonces pensamos que era mejor optar por algún tipo de cuidado, los anticonceptivos no eran opción para nosotros y

tampoco ligarme, por nuestra religión, entonces era únicamente el cuidado natural... (Ana, 34 años ,29 de julio de 2018).

Al igual que las generaciones anteriores, se reportó un caso de inserción a tratamiento de fertilidad, en una clínica que describieron como más especializada que, aunque implicó molestia física, desgaste emocional y mayor costo del programa, les garantizó más probabilidad de éxito, sin tener que considerar salir del estado o país, lo cual enfatiza la distancia social real que representa el vivir en nuestra ciudad capital.

Es importante resaltar que todas han llevado a cabo la labor del parto en clínicas privadas, ya sea por tener la prestación especial en el trabajo o por considerar como necesaria la atención en clínicas privadas ante situaciones de riesgo o posibles complicaciones. Inclusive, aunque algunos cuidados de control se llevaron en la institución pública, para el proceso del parto se privilegió el servicio privado. Para ello se recurrió a la estrategia del ahorro y más aún se contó con el capital económico de la familia antecesora, quienes pagaron por completo o colaborado de manera sustancial con la cuenta del hospital, tal como lo expresa Karen y Ester:

Cuando estuve embarazada no tuve a mi hija en el seguro, aunque si iba a mis consultas ahí, como yo tenía epilepsia en el seguro lo manejan como embarazo de alto riesgo... Pero luego nació en hospital privado por el alto riesgo y no es que esté tu doctor contigo, el doctor que esté en turno te iba a tener y precisamente el historial no lo iba a tener y el doctor que me hubiera checado todos esos meses pues es mejor que él me atienda en su otro hospital (Karen, 26 años, 26 de julio de 2018).

...cuando nos enteramos de que estábamos embarazados pues empezamos ahorrar para el parto, porque íbamos a hospital público, pero mi suegra nos dijo que no qué tal si hay una complicación y no tienen lo necesario, entonces mejor que sea privado porque cualquier cosa, pues solamente te van a estar atendiendo a ti... entonces nos empezamos a enfocar en el privado y empezamos a ahorrar para el parto y todo lo que se requiriera. Sin embargo, me dijo mi suegro si no

les alcanza el dinero o si no alcanzan a juntar lo suficiente para hacer el parto privado él nos completaba, que no nos preocupáramos... nos preguntó ¿cuánto necesitas? Entonces nos dio creo que como \$12,000.00 (Ester, 2 de junio de 2018).

A manera de síntesis, se puede apreciar en los procesos descritos por las diferentes generaciones, la disposición hacia la planificación familiar (14 de 22 familias) en cuanto a la reducción del número de hijos, con mayor tendencia actual hacia tener entre uno y tres de ellos, además de considerar los años de distancia de nacimiento, dando oportunidad a la integración de la pareja, adecuación al ritmo y estilo de vida que llevan y promoción de un desarrollo óptimo físico y emocional de sus miembros.

Si bien, en las últimas décadas se ha optado por esta planificación, hay una evidente evolución en el incremento de métodos anticonceptivos implementados y la especialización de programas de fertilización. De igual manera se ha considerado con mayor apertura los métodos definitivos (15 casos de 22) que determinan el número de hijos ya sea como parte de dicha planeación, o como opción preventiva de mayores riesgos vinculados al embarazo.

Relacionado con el punto anterior, está la tendencia hacia el uso de clínicas privadas (14 casos de 22) que no sólo denota el deseo de cierta atención de calidad con el médico de confianza, sino también su implementación como estrategia preventiva ante cualquier imprevisto durante el parto y el reflejo de evidente desconfianza que las diferentes generaciones tienen de los centros de atención pública.

Aunque durante el procedimiento ha habido algunas implicaciones económicas y emocionales que han afectado a las parejas, en cuanto a la asimilación de métodos congruentes con su postura religiosa, la limitación del número de hijos por condiciones de salud particulares, y la complejidad de un programa de fertilidad, lo cierto es que la planificación familiar es una estrategia de reproducción que se ha integrado al proceso de Reproducción Social de las familias de clase media de nuestra ciudad, sostenida

tanto en el habitus, el capital económico de los agentes y sus redes sociales (principalmente familiares), y los sistemas de reproducción social.

Estrategias biológicas profilácticas. Ahora bien, hablar de las estrategias biológicas profilácticas se torna más complejo, ya que se incluyen diversas acciones a diferentes niveles a lo largo de la historia familiar. Sin embargo, con la intención de sintetizar las más frecuentes y coincidentes entre los entrevistados se plasman tres esquemas (uno por generación) que integran las estrategias que suelen hacer de manera cotidiana y aquellas que se activan de manera intermitente, según la situación que vivan los integrantes de la familia. De igual manera ambas categorías se subdividen en tres tipos de estrategias: las paliativas, adaptativas y preventivas.

Por estrategias paliativas, me refiero a aquellas aplicadas en situaciones particulares que requieren de tratamientos para una pronta recuperación. Con las adaptativas hago referencia a aquellas que tienen que incorporarse a la rutina familiar, ya sea por tratarse de un padecimiento prolongado o bien por alguna complicación degenerativa. Las preventivas, son estrategias que los diferentes miembros de la familia suelen realizar como forma de reforzamiento de su salud en todos los ámbitos.

Como dato adicional, previo a la presentación de cada esquema, se hará mención de los padecimientos que suelen tener los diferentes integrantes, lo cual nos da una idea de lo que suelen enfrentar en relación con el tema de la salud.

La generación Baby Boomers es la que más reporta dichos padecimientos y estrategias activadas, debido a que son los que han tenido mayor trayectoria de vida y por tanto enfrentado diversas situaciones con sus diferentes integrantes desde la conformación de su familia hasta fecha actual.

Entre los principales reportes de las madres de la familia, se encuentran aquellos que son de control como sobrepeso, hipertensión, vitíligo y diabetes; otros que requieren de cuidados especializados entre los que resaltan problemas visuales, osteoporosis y artritis; y otros más emocionales como el insomnio y depresión. Por su parte, los padres de familia padecen de problemas de sobrepeso, hipertensión, triglicéridos, ácido úrico y colon irritable; algunos han requerido de intervención

quirúrgica por problemas de riñón, vesícula y hernias; es importante resaltar que, los agente relacionan parte de estos padecimientos con sus preocupaciones. Lo anterior puede reflejarse en el comentario de Fernando:

...en el trabajo había mucha tensión, por eso estamos ahorita, tenemos todas las enfermedades habidas y por haber, soy hipertenso, ella también, padezco de ácido úrico, padezco de gota, ya me operaron dos veces, ella tiene artritis reumatoide, es hipertensa, pero es consecuencia de todas esas tensiones que uno llega a tener... (Fernando, 72 años, 22 de mayo de 2018).

En cuanto a los hijos (as) manifestaron principalmente el sobrepeso, dermatitis, padecimiento del colon, problemas ginecológicos y la depresión.

Estrategia profilácticas y sanitarias de la generación Baby Boomers. En la Figura 9. se presenta el esquema correspondiente a esta generación. Nuevamente como simbología se integran cuadros con las estrategias, los círculos pequeños con número indica el total de las familias que lo implementa, en recuadros punteados de color rosa la disposición proveniente del habitus, las flechas de dirección de dinámica y tipo de relación, cuadros con doble marco para las oportunidades o situaciones externas vinculadas (instrumentos de reproducción social) y en óvalos verdes los principales capitales utilizados. Es importante mencionar, que de acuerdo a los agentes el desarrollo de las diferentes estrategias tiene un impacto directo o indirecto en su recuperación o equilibrio de su salud físico y mental; impacto en su capital económico y de alguna manera a través de sus estrategias sanitarias, cierto alcance de distinción.

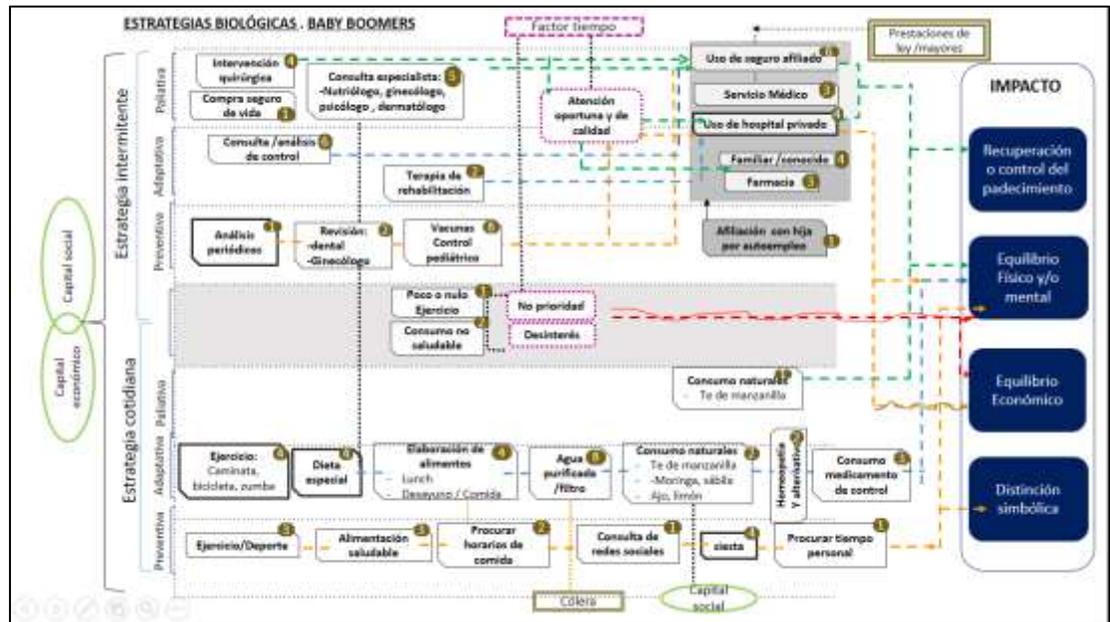


Figura 9. Ejemplo estrategias profilácticas generación Baby Boomers

Como puede observarse, se han generado varias estrategias tanto preventivas como adaptativas, incorporadas ya a sus rutinas de vida. Vale la pena mencionar que se trata de estrategias actitudinales y naturales, más que de consumo de patentes.

En cuanto a las acciones preventivas, destacan en primer lugar su compromiso con la aplicación de las vacunas y en menor medida los chequeos médicos (análisis y dentales). De igual manera refieren algunos hábitos que desarrollaban a nivel personal, incluso antes de casarse, tales como realizar ejercicio, procurar tener horarios de comida y tiempo de siesta. Algunos ejemplos son los comentarios de Fernando:

...yo se lo compartí a ella, porque me gustaba hacer ejercicio desde que vivía en México. Cuando yo vivía en México me levantaba a las cuatro de la mañana y hacia mis ejercicios en mí mismo cuarto para quitarme el frío para poderme bañar; hacia mis ejercicios, me bañaba, me vestía y me iba a mi trabajo... desde que nos casamos hacemos ejercicio, cuando pasamos aquí en el 83, donde está ahorita la Plaza Dorada, Chedraui y Walmart, todo eso era monte, pero tenía sus vereditas y como tenía sus caminos y teníamos que salir a caminar. De cuatro a cinco de la mañana íbamos a caminar para que nos dé tiempo de

bañarnos, atender a los chiquitos y llevarlos a la escuela (Fernando, 72 años, 22 de mayo de 2018).

Nosotros que somos más grandes cada 3-4-6 meses nos hacemos exámenes biometría hemática, química sanguínea, la presión constantemente... bueno eso dice la medicina, yo conozco del tema y digo vamos hacer así (Rodrigo, 64 años, 14 de agosto 2018)

Cabe destacar que, en el caso de Rodrigo, pone atención de las acciones preventivas debido a su formación como médico cuyo capital cultural objetivado e institucionalizado lo hacen consciente de los beneficios de éstas.

Otras estrategias las han ido adquiriendo en los últimos años después de darse cuenta de la importancia del cuidado preventivo de la salud de sus integrantes, son el cuidado de la alimentación saludable, es decir, dejar de consumir productos chatarra, procurar tiempo personal y de siesta, consumo de productos naturales y, alineado a las opciones que ofrece la modernidad y globalización, la consulta en redes sociales sobre sugerencias de cuidado de salud. Al respecto Andrea comenta:

Pues yo soy diabética, mi esposo parece del colon, mi hija parece del colon, el otro pues es doctor, entonces como que se confabula todo para apoyarnos, yo procuro, creo que te comentaba la vez pasada que entro a las redes y checo mucho, pero no cualquier lado, si no que busco lo mejorcito de doctores, nutriólogos y todo eso, y siento que de esa manera yo, si te me preguntas de qué manera, esa ha sido una estrategia para mí las redes sociales pero si quiero aclarar que son doctores, no cualquiera que te diga has tu licuado de cascara de piña no, no eso no... (Adriana, 53 años, 6 de julio de 2018).

Debido a algunos padecimientos ya diagnosticados, mencionaron algunas *estrategias adaptativas* entre las que resaltaron: el realizar ejercicio con rutina continua; consumo de dietas especiales que son emitidas por profesionales tanto de los servicios de salud a los que están afiliados como nutriólogos privados; elaboración de

sus propios alimentos para asegurarse de su contenido nutricional y tipo de ingredientes; la ingesta de semillas y productos naturales como la moringa, ajo, sábila y miel ; consulta de medicina alternativa; y como punto a destacar, el inicio de consumo de agua purificada, como consecuencia de la promulgación del Cólera en el estado de Yucatán. Así mismo, reportaron otra serie de estrategias que realizan con cierta periodicidad o cuando se presenta una complicación determinada como el acudir a sus citas de control y a las terapias de rehabilitación correspondientes. Algunos ejemplos son las citas de Luciano, Mariana y Andriana:

Comemos sano. Ella hace su dieta en el seguro tuvo un curso de DIABETIMSS, les dicen que es lo que va a comer, que es lo que no va a comer. Y pues va con el nutriólogo y le dice que es diabética, le dan su dieta para una diabética...me cuida no comemos cualquier cosa tenemos una alimentación sana, ella con su nutriólogo y yo pues de las dietas que hace... y pues los resultados lo vemos en los análisis que nos hacen no hay colesterol, no hay triglicéridos, salí un poco alto por el pan dulce, pero del resto todo bien (Luciano, 66 años, 11 de junio de 2018).

El ajo lo tomamos primero porque mi suegro parecía mucho de la presión y me dijo ...con medio vaso de agua y jugo de un limón, todos los días, yo tomaba medicamento para la presión, empiezo a tomar el ajo con el limón y ya dejo de tomar el medicamento, y artritis... (Mariana, 64 años, 11 de junio 2018).

...pues a mí me controlan, me controlan y creo que en que se van dando las cosas y la situación, y la ventaja que tenemos con él, me ha estado checando y viendo, si por ejemplo ** que fue hace unos días al ginecólogo ya es en el servicio médico. (Andriana, 53 años, 01 de agosto 2018)

Por otra parte, entre las estrategias paliativas destacan: la intervención quirúrgica y la consulta a especialistas que incluyen a nutriólogos, ginecólogos,

dermatólogos y hasta psicólogos. De esta manera demuestran su interés de atención a su salud física y mental.

Es importante aclarar, que no todas las familias desarrollan de manera estructurada las estrategias profilácticas, es decir, dos de ellas confiesa seguir con malos hábitos de alimentación y poco ejercicio, sin conocer su estado de salud en sí y acudir a consulta únicamente en momentos críticos, lo anterior lo justifican con el factor de tiempo limitado y aceptan su poco interés al respecto.

Independientemente de la rigurosidad de aplicación de las estrategias, es necesario hacer mención del lugar dónde suelen acudir para sus consultas e intervenciones. En este sentido destacan sus *estrategias sanitarias* en la elección de sus centros de atención. En orden de frecuencia está el hospital al que están afiliados como parte de su seguridad social, el servicio privado o de confianza (amigos y familiares), el uso del servicio médico que provee su institución como parte de sus prestaciones laborales, y recientemente los consultorios que ofrecen las farmacias. De acuerdo con los entrevistados, el uso del centro de salud de afiliación lo presentan en primer lugar, más que nada, por ser a dónde acuden en caso de emergencias, esto por la necesidad de conseguir una justificación oficial (permiso de incapacidad), por consultas de control o por situación de emergencia. Ejemplo de ello son discursos de Mariana, Luciano y Esaú:

yo voy al seguro porque allá por la medicina de mi diabetes, para tener el control, es cada mes... .. yo voy al seguro por emergencia, lo utilizó por ejemplo una vez tenía un dolor sí como a las 2 de la mañana, colitis, me pusieron suero y todo, en dos horas salí, que no se me quitaba el dolor, y ya como a las 5 de la mañana se me pasó, al otro día ya fui a consultar con el doctor (Mariana, 64 años y Luciano 66 años, 11 de junio, 2018)

Voy por el que te cubran el tiempo en el trabajo en el que te expiren la constancia de los tiempos que vas a consultar... que justifica las horas que están fuera del trabajo (Esaú, 52 años, 22 de agosto de 2018).

Sin embargo, en la medida de lo posible, procuran hacer un esfuerzo y apoyarse de su capital social y económico para tener la atención de un familiar o mejor aún servicio médico privado tanto en la nueva modalidad de pequeños consultorios que ofrecen las farmacias como instituciones especializadas de paga. En este punto, creo importante destacar parte de su habitus que favorece la disposición del uso de dichas instituciones privadas, aún esto les implique un gasto adicional de su capital económico. Al parecer existen tres principales motivaciones, en primer lugar, destacan la desconfianza que tienen de las instituciones públicas, tal como lo expresa Fernando:

...mi intervención fue de manera particular porque no tenemos confianza en el ISSSTE. Me pasó que me hicieron análisis y a la siguiente consulta me dijeron que tenía diabetes. Y no conforme con lo que me dijo me fui a la clínica Yucatán y me hicieron análisis y me dijo que fue un error (09, 20 de junio, 2018).

Una segunda razón se vincula con la rutina familiar y la premura de la atención deseada. De acuerdo con los agentes, el servicio en instituciones públicas requiere de mayor tiempo de espera tanto para una consulta regular, como para intervenciones mayores o quirúrgicas, lo cual se contrapone con su uso diario del tiempo que incluye su horario laboral, educativo y de otras actividades integradas en la dinámica familiar. Una pequeña referencia la emite Karla que explica la razón de tomar apoyo de su capital social: “Cuando estamos enfermos vamos con mi cuñado y cuñada, porque en el ISSSTE es muy tardado y sólo si es muy severo vamos al ISSSTE” (Karla, 71 años, 07 de junio 2018).

De manera particular, una familia que tiene hijos mayores (mayor a 27 años) viviendo en casa, hace referencia de la necesidad de acudir a servicio privado debido a que, por la edad de la hija, ésta ya no tiene derecho a su seguridad social, ya no figura como estudiante y tampoco ha logrado establecerse en un trabajo formal que le ofrezca dicha prestación, al respecto Sara comenta:

Por ejemplo, en el caso de nuestra hija que ya no tiene ISSSTE es particular, e igual el ginecólogo es particular, en el ISSSTE no me agrada mucho. Yo recuerdo que no me llevaban mucho a menos que fueran chequeos. Inclusive su

operación de amígdalas fue en particular porque en el ISSTE solo tenía derecho a médico familiar hasta los 25, y general también solo en caso de seguir estudiando. Y ya no tenía servicio de especialista por su edad. (Sara, 58 años, 7 de junio de 2018).

Por último, vale la pena añadir dos estrategias más, por un lado, la compra de seguro de vida y de gastos mayores para los integrantes de la familia, la cual no sólo determinan como preventiva sino como *Estrategia Sucesoria*, con el propósito de la transmisión directa del capital económico asegurando atención y capital económico a los miembros de la familia (Bourdieu, 2011, p. 36). Ejemplo de ello es el comentario de Rodrigo:

...desde niños tenemos un seguro de gastos médicos mayores, tenemos acciones relativas con la salud, también con el dentista... nunca ha sido necesario el uso del seguro, pero Pilar es medio paranoica, en general lo que hemos hecho siempre es hablarlo con los muchachos de cómo son las cosas y ya, ya cada quien... (Rodrigo, 64 años, 14 de agosto de 2018).

Por otro lado, en el caso de aquellos que ya no se encuentran activos laboralmente y no haber alcanzado un sistema de jubilación por parte de sus instituciones, hablan del apoyo que toman de sus hijos que ejercen autoempleo y están dados de alta en el Seguro Social para inscribirse a éste (como empleado de ellos). Parte de ello es el comentario de Luciano:

Cuando empecé el autoempleo seguí pagando mi seguro, mi hija tenía la estética y por medio de la estética me asegura como diligenciero me puso ella con el mínimo y pues ya seguí pagando también seguro... (Luciano, 66 años, 11 de junio 2018).

Vale la pena resaltar que, esta opción es implementada con la intención no sólo de estar afiliados para atención médica, sino también como estrategia paralela de consecución de la pensión.

Estrategias profilácticas y sanitarias de la generación X. En cuanto a la generación X, los principales padecimientos reportados por las madres de familia son: la esterilidad; problemas en riñones, corazón y colon; de igual manera, hacen mención de padecimientos como gastritis y alergias; y a nivel emocional mencionan problemas alimenticios (anorexia) y crisis depresivas. Ejemplo de este último es la expresión de Suemy:

... empecé a pasar una etapa muy difícil de mi depresión, ya me sentía muy mal anímicamente tuve que ir al, o sea me estuvo tratando estuve yendo al seguro social cuando tenía mi anterior trabajo anterior de oficinista estuve en tratamiento creo que como dos años y medio con el psiquiatra más controlados para que yo este mas relax... me enfermaba casi en los mismos meses en agosto no sé porque, año con año, por decir así yo me enfermaba...y el medico acá familiar es cuando me manda al especialista porque ya no era normal que año con año como si yo lo provocara eso me dio a entender, pero según yo no (Suemy, 43 años, 14 de junio de 2018).

Por su parte, los padres refieren: padecimientos de control como son los triglicéridos y colesterol; así como algunas situaciones emocionales que se traducen en alcoholismo, depresión y pocas horas de sueño. De nuevo creo importante tomar atención de los padecimientos emocionales, ya que no se trata de hábitos negativos en cuanto al cuidado de la salud, sino de efectos relacionados directamente con la inestabilidad que perciben en el aspecto laboral y económico. Al respecto vale la pena considerar el comentario de Ernesto:

... desde que trabajo por mi cuenta no duermo mucho... pues porque empezó a pensar en todo lo que tengo que hacer o cosas del trabajo... me angustia mucho eso el hecho de que a veces tenga trabajo, a mí me pasa que puedo tener mucho

trabajo pero no tengo fondo, como todo es a crédito les hablo no me pagan que les puedo decir si les dejo de trabajar lo que me deben menos me lo van a pagar, me sale peor y tienes que hacer pagos, vienen pagos de inscripción o algún gasto y dices tiene que salir de algún lado cuando en mis épocas que tengo más conflictos de ese tipo es cuándo menos duermo, pero por ejemplo si ya son las 7 de la noche y ya estoy aquí me duermo, pero si me despierto a las 3, 4 de la mañana, normalmente ahora que me he estado durmiendo a las 10, 11 de la noche, a las 5:30, 5:45 ya estoy despierto (Ernesto, 50 años, 25 de julio de 2018).

A partir de lo compartido por Ernesto, es posible apreciar la vulnerabilidad que se puede percibir y el efecto directo que tiene en su capital corporal, lo cual se convierte en un foco de atención para su salud física y emocional.

Por otra parte, en relación con los hijos, se hace mención de problemas visuales, dermatológicos y ginecológicos, así como problemas del colon y condición alérgica que han requerido de atención especializada.

Ahora bien, para tratar de describir las estrategias que implementan ante dichas condiciones, a continuación, en la Figura 10 se presenta su esquema de acciones y factores asociados.

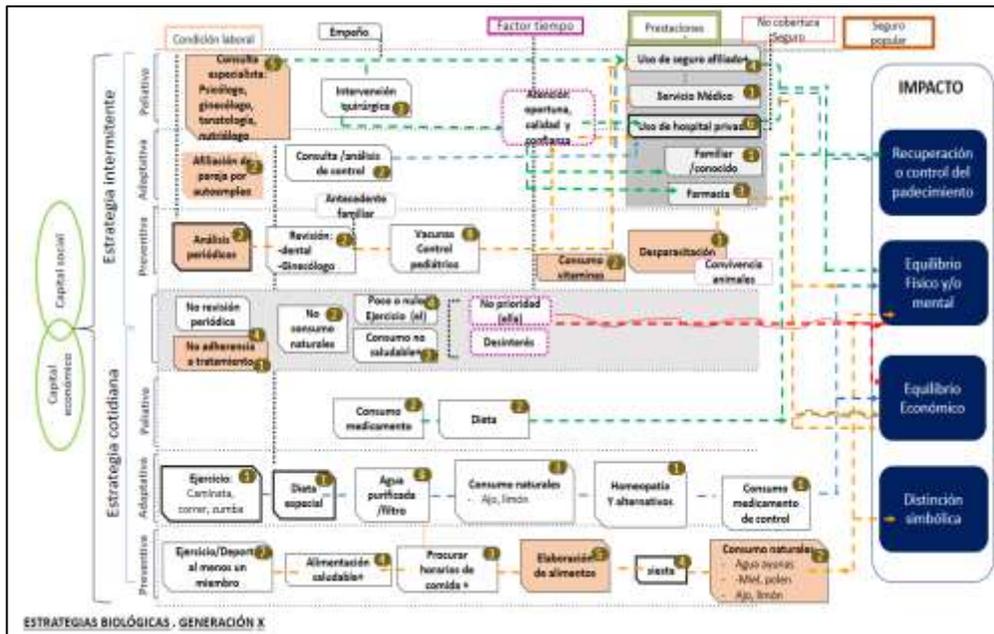


Figura 10. Ejemplo estrategias profilácticas generación X

Los integrantes de la generación X, mencionaron descripciones similares a la generación anterior, con algunas variantes que vale la pena mencionar y que se encuentran resaltadas con color melón en el esquema.

En cuanto a sus estrategias cotidianas adaptativas, mencionan como básicas el seguir una rutina de ejercicio y dieta recomendada, el consumo de agua purificada, y los métodos alternativos naturales. Dichas estrategias son desarrolladas tanto para tener equilibrio físico como el emocional, ya que al parecer han advertido el beneficio de la combinación de éstas. Al resoecto María comenta:

Porque yo he padecido crisis de depresión. Al morir mi hermano fui arrastrando varias crisis de depresión y lo que yo busco es un motivo para salir para irme, una distracción. Antes iba a caminar, desde hace 5 años, pero a veces el caminar sola no era como muy suficiente para mí y una de las mamás de sus hijos que estudiaron con mi hija me dijeron del taller de zumba. Me decidí a ir y cambié también mi alimentación. (María, 43 años, 19 de julio del 2018)

En relación con las estrategias preventivas, se puede apreciar que empiezan a incluir la elaboración de sus propios alimentos, consumo de vitaminas y de productos naturales recomendados tanto por conocidos como por profesionales. Tal como expresan Flor y Marly:

Hemos ido cambiando conforme han ido creciendo, y conforme nosotros nos hemos ido conociendo una mejor de alimentación, en un inicio... bueno fueron por temporadas, todos sabemos que cosas dietéticas, azúcar dietética no ayudan a la salud entonces consumimos más cosas naturales, más cosas no procesadas y eso igual ha ayudado en vez de tomar vitaminas mejor comete las frutas, comete las verduras y eso también ha ayudado, que tomarte un químico (Flor, 47 años, 14 de junio de 2018).

...consumimos Aderogil, igual nos vamos a desparasitar... vitaminas sí, yo de vez en cuando por ejemplo ... uno ya por edad que vitamina D, que calcio, antes tomaba más lo deje un rato, pero... se queda como parte de la historia y lo trasmites tenlo por seguro que mis hijas, mi mamá nos achocaba el Aderogil, mi mamá se tomaba Bedoyecta, del hombre ese, un montón de vitaminas o mi mamá ya arrugándose se está poniendo cremas... (Marly, 50 años, 25 de julio).

Con respecto a las estrategias que realizan de forma intermitente, mantienen el uso de la consulta con profesionistas, sin importar que tengan que pagar servicios privados para éstos y más aún empiezan a incluir a aquellos vinculados al ámbito de la salud mental como son la psicología, psiquiatría y tanatología. Al respecto Astrid compartió:

...la muerte de su mamá fue repentina...fue por una embolia cerebral, de repente se enferma, la internar y estuvo dos semanas que falleció, entonces fue muy rápido y tenía una relación estrecha con su mamá... él era el compañero de su mamá porque era divorciada y viuda, entonces tuvo que ir con ayuda, tanatólogo y todo eso... (Astrid, 43 años, 9 de agosto de 2018).

De las estrategias preventivas, vale la pena resaltar que, si bien realizan análisis y revisiones periódicas, éstas son principalmente promovidas por las políticas laborales de las instituciones en las que trabajan, tal como comenta Araceli:

Pues mira, si me hago chequeos continuos porque en el trabajo nos mandan a hacer cada 6 meses laboratorios, en cambio él se hace análisis cada vez que se siente mal (Araceli, 44 años, 14 de junio del 2018).

Siempre en la línea de acciones preventivas, enfatizan su compromiso con la aplicación de vacunas y añaden el consumo de vitaminas y de procesos de desparasitación, sobretodo en el caso de quienes conviven con animales domésticos, tal como expresa Andrea:

...lo que a veces meda que pensar que nos debilita y me da miedo son los animales, y yo le digo que nos desparasitemos porque como vivimos entre animales, me da miedo (Andrea, 47 años, 11 de agosto del 2018).

Otra estrategia importante de mencionar, es la acción que hacen las madres de familia al afiliar a sus parejas al seguro social, en el ejercicio de sus derechos, o bien bajo la condición de pseudo-empleado, sobretodo en el caso de quienes realizan el autoempleo. Ejemplo de ello son las afiliaciones realizadas por Araceli y Marly:

... incluso por lo único que yo me hubiera casado con él era por si yo no podía darle seguro, para que el tuviera derecho a los servicios del seguro social, pero afortunadamente hasta eso se pudo, yo lo puse como mi concubino (Araceli, 44 años, 14 de junio de 2018).

Yo lo tengo asegurado a él como mi empleado y porque digo no sé qué nos pueda pasar maestra, que tengamos un problema muy grande y no pueda cubrirlo, todo mundo dice ¿Por qué no pagan un seguro de gastos mayores? porque cuesta un monto y tiene que ser todo o nada (Marly, 50 años, 25 de julio del 2018).

Sin embargo, a pesar de la descripción de nuevas estrategias, también está la integración de las familias a dinámicas de consumo de comida rápida, refrescos gasificados y rutinas de vida extremas, adicional a su confesión de otras omisiones que limitan el equilibrio de su salud como son la no adherencia a sus tratamientos, el no acudir a chequeos (si éstos no son condicionados por su institución), el no consumir semillas o productos naturales aún que las tengan a disposición, y el sedentarismo que suele justificarse con la falta de tiempo para ejercitarse. Ejemplo de ello son los comentarios de Eduardo e Iris:

Mi cuñado es muy naturista y empezó a cultivar sábila, ahorita sembró Nim, la yaca y moringa. Es muy naturista él lo consume, cuando vamos al rancho nos da para traer, pero lo dejamos y acaba en el bote de basura... al hijo de ella su papa le da unas vitaminas, pero tomó dos y ya no las terminó (Eduardo, 49 años, 14 de junio de 2018).

A mi algo que me distingue pues yo creo lo mismo que mi hija somos muy dormilonas...igual algo más distintivo es que soy más pasiva no soy tan activa, no soy de hacer ejercicio, y a mi esposo pues yo creo que pasa más tiempo trabajando (Iris, 45 años, 22 de agosto de 2018).

Por último, en cuanto a sus *estrategias sanitarias*, al igual que la generación anterior, expresaron su tendencia a consultar en instituciones privadas. Justifican dicha tendencia bajo diferentes argumentos como son: su descontento con la calidad de los servicios, la limitada cobertura de éstos, la oportunidad de contar con otros servicios privados como parte de sus prestaciones laborales, la accesibilidad de la nueva propuesta de consultorios en farmacias y la búsqueda de atención oportuna y de calidad. Al respecto vale la pena leer las siguientes expresiones:

Yo por flojera de ir todo el día al seguro, porque no quiero esperar todo el día, y de una u otra manera he tenido la oportunidad de ir al particular (María, 43 años, 19 de julio del 2018).

...con la influenza porque sentía, fui acá en la farmacia de Similares, algo cerca porque la verdad me sentía muy mal no iba yo ir al IMSS de aquí a que me atiendan, pasen a urgencia, siempre no es una urgencia tienes que regresar con tu médico familiar hay no y llego al ... (Suemy, 43 años, 24 de mayo del 2018)

Con mi hija, cuando ella nace, yo tenía seguro, pero nunca la llevé, porque las clínicas de salud aquí en Mérida son muy descuidadas, en Puebla no son así, ahí es como si estuviera entrando al CEMA. Así que cerca de donde vivíamos había un doctor particular que nos cobraba como 200 pesos la consulta, el primer día que ella estuvo en la casa tuvo diarrea y la llevamos con el doctor, él tenía su clínica de 24 horas, la llevé hasta ahí hasta grande (Andrea, 47 años, 11 de agosto del 2018).

...para consulta en general vamos a SIMI, Farmacias YZA tuvimos la fortuna de que nos contactó un doctor que nos diagnosticaba muy bien, se quitó de farmacias YZA puso su consultorio y hasta la fecha vamos (Marly, 50 años, 24 de junio de 2018).

Las expresiones compartidas por María, Suemy, Adrea y Marly, muestran el desfase del tiempo que se requiere para ser atendidos en las dependencias de afiliación, en contraposición don sus rutinas de vida y la necesidad oportuna de atención. De manera puntual, Andrea emite su juicio de la calidad del servicio y presentación de las instituciones públicas de nuestra ciudad, por lo que ella y las demás compensan dichos servicios aprovechando la modalidad de consultorios de farmacias y privados que se han ido proliferando en la capital.

De igual manera, en las siguientes expresiones de María y Flor, se refleja tanto la limitación de cobertura del seguro popular ante servicios especializados, como la visión preventiva hacia situaciones de emergencia que requieren de atención en instituciones privadas. Para ello se recurre a la inversión del capital económico familiar

o en el mejor de los casos a los servicios que se brindan como parte de las prestaciones (mayores a la ley) de las dependencias donde laboran.

...mi mamá, ella tiene seguro popular y por el seguro ella no paga mucho en el de Alta Especialidad, pero más sin embargo si se pagan las consultas, los estudios se pagan y las citas se pagan ella tiene cita con cardiólogo, neurólogo, cinco doctores tiene por todo lo que paso, pero los medicamentos no te los dan los tenemos que comprar aparte (María, 43 años, 2 de julio del 2008)

Pues porque, experiencia de otras personas, uno nunca sabe, puedes accidentarte en cualquier momento, puedes enfermarte en cual quiere momento, entonces para que no tengamos que ver de dónde o como movernos más rápido, pues él tiene un seguro de vida, bueno un servicio de gastos médicos mayores que paga, y solo es uno, antes de entrar a la UADY pues pagaba dos, antes el mío también, pero ya entro a UADY y ya yo y mis dos hijas están respaldadas, siendo hasta mujeres cosas de la vida nos enfermamos más y graves probablemente como me paso a mi entonces el paga su servicio médico, y es pagable es solo una persona y aunque no fuera pagable tendríamos que ver, es una prioridad, si es una prioridad (Flor, 47 años, 7 de junio del 2018).

Como se mencionó anteriormente, existe un descontento con la seguridad social pública, por lo que las familias compensan los vacíos con los instrumentos de reproducción social que se generan como parte de la distancia geográfica y social real de la ciudad, ya sea a través del pago de citas y tratamientos en consultorios o instituciones especializadas privadas, como en la adquisición (propia o por vía laboral) de seguros de vida y de gastos de médicos mayores que les provee de tranquilidad ante situaciones de emergencia.

Estrategias profilácticas y sanitarias de la generación Y. Finalmente, se presentan las estrategias profilácticas correspondientes a la generación Y. Es importante notar que, aun siendo los participantes más jóvenes del estudio, ya presentan

algunos padecimientos que requieren de control e intervenciones quirúrgicas, de manera preocupante también denotan aquellas que se asocian con el consumo de alimentos procesados y más aún con el estrés de su vida laboral y cotidiana.

En el caso de las mujeres, reportan casos de epilepsia, hernias y quistes, además de alergias, sobrepeso y depresión. Por su parte, los hombres refieren: sobrepeso, hipertensión, triglicéridos y colon irritable. Al respecto vale la pena poner atención de las siguientes expresiones:

...mi esposo, a veces que no le dio tiempo de comer, no pudo salir y entonces se salta la comida y llega acá a cenar ... él ya necesita de un medicamento natural que es como para relajarlo, por todo el estrés a veces le llega a dar dolor de colitis ... (Ana, 34 años, 31 de julio de 2018).

En el 2014 él cae en una depresión porque no era lo mismo en su propia empresa. No había mucho dinero y fue cuando decidió que iba a dejar la empresa y buscar trabajo ... y a mí, para mí fue shock y también entré en depresión estaba sentada con mi hija durmiendo y yo no podía salir ni a la puerta y a él le empieza a ir mal la empresa y me empieza a reprochar y me dice- es que tú tienes que trabajar... fue una racha complicada porque ya teníamos un hijo y vivíamos solos (Liliana, 32 años, 20 de junio de 2018).

...no nos cuidamos, realmente no, nos cuidamos tenemos una muy mala alimentación, Mi ansiedad desde niño y mi ansiedad me da hambre ... y puro comer, comer, Sabritas y el cenar muy noche y muy pesado y nos afecta en el peso, hemos subido mucho yo más que ella ... debido a esto me acontece hace como unas semanas que estábamos en el cine precisamente y me desmaye... me dijeron que tengo muy muy alta mi presión... no he ido al nutriólogo todavía tengo que ir pero si me comentaron tienes que cuidar tu alimentación... tengo que llevar un tratamiento para que no me vuelva a suceder (Jeze, 31 años, 19 de junio de 2018).

Sin embargo, a pesar de presentar tales condiciones, también desarrollan de manera clara una serie de estrategias profilácticas que se describen a partir del siguiente esquema (Figura 11), en el que nuevamente, se señalan de color melón los elementos diferenciales que valen la pena considerar.

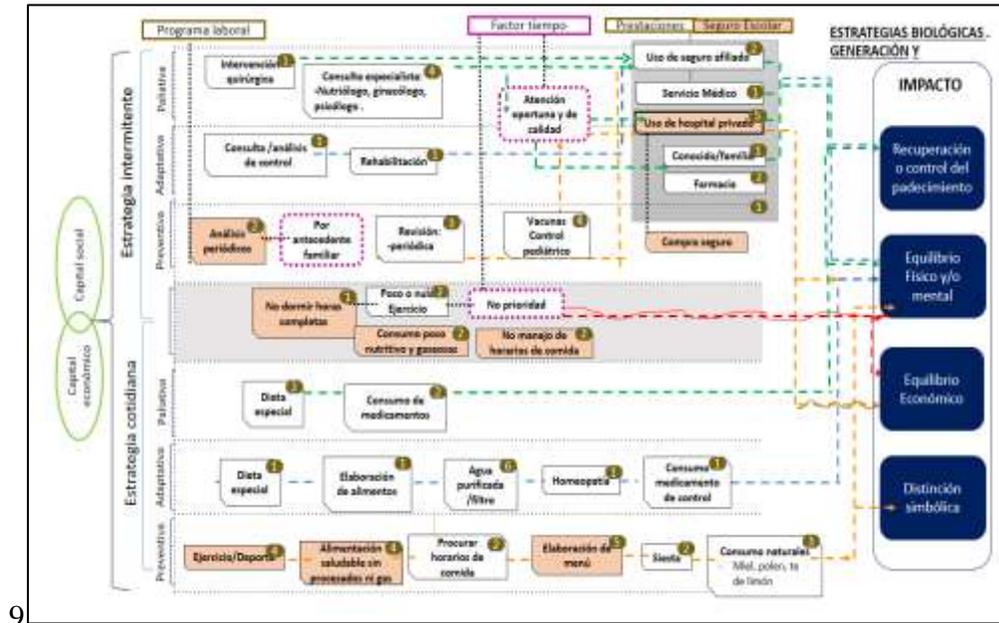


Figura 11. Ejemplo estrategias profilácticas generación Y

Como puede observarse, los participantes de la generación Y desarrollan estrategias similares a las anteriores generaciones, sin embargo, muestran algunas adicionales tanto en las catalogadas cotidianas, como en las intermitentes.

En cuanto a las estrategias preventivas cotidianas, ya no sólo manifiestan el hábito de hacer ejercicio, sino lo llevan a nivel del deporte con entrenamientos constantes y prolongados. Como ejemplo están los discursos de Daniel y Tomás:

...estuve ocho años con ellos practicando polo acuático... luego cambio de deporte entro al triatlón y de repente empiezo a entrenar en distancias largas que implican, para inscribirse a las competencias y a los eventos... fue de 2000 al 2010, donde me empiezo a dedicar al deporte y el deporte se vuelve una obsesión... me divierto en mi deporte, tengo una meta deportiva, lo logro y

cuando yo lo logre digo bueno, que siga la vida (Daniel, 35 años, 2 de junio de 2018).

...practico deporte, futbol y todo eso, entonces sientes la necesidad de seguir haciendo ejercicio, y yo también, me gustaba el deporte; antes por su parte hacia caminata, o corría o futbol (Tomás, 32 años, 25 de julio del 2018).

A pesar de que el ejercicio se va integrando al habitus de los agentes de esta generación, algunos manifiestan que existen otros factores vinculados a sus horarios y condiciones personales que complejizan su ejecución, tal como nos comenta Amelia:

Son dos aspectos, el primero es el tiempo, por ejemplo, yo hacía ejercicio en la mañana salía a correr a las 5 am, pero en que empezó a haber más carga en el trabajo y en que la peligrosidad que a las 5 am esta oscuro y era monte, me dio más miedo y ese miedo hizo que yo dejara de salir a correr. Tenemos pesas aquí en la casa, pero tampoco, porque una vez que los dejas te cuesta retomarlos, y luego con el embarazo, y luego él se enferma y se enfermó el perrito y hubo varias cosas que hicieron que dejáramos la rutina del ejercicio (12, 5 de julio del 2018)

Sin embargo, aún con dichas limitantes, continúan en el esfuerzo de retomar sus rutinas ya que han desarrollado un mayor capital cultural, desde su profesión, que promueve los beneficios de éste. De igual manera, las nuevas profesiones van exponiendo información que sensibiliza a estas nuevas generaciones en el cuidado de las horas del sueño, tal como expresa Karen:

yo siempre les digo que tienen que dormir más, yo estoy en el laboratorio del sueño, siempre les digo que tienen que dormir mejor y todo eso, yo me he programado a dormir, yo cuando entre a la facultad era de desvelarse, estudiar, tareas y como estaba con mi hija hasta que se dormía, terminaba a las 3 de la mañana y me paraba a las 7 u 8, ósea 7:30 y era muy poco y como yo padezco de epilepsia ósea y no podía estar, no podía, entonces no puede ser así, no me

puedo estar sintiendo así precisamente porque tengo escuela, tengo hija, tengo que tomar mi papel y empecé a decir mis prioridades son mi salud , ahora que veo todo eso del sueño, yo les digo no puedes estar viendo la tele en tu cuarto, no puedes estar con el celular... (Karen, 26 años, 26 de junio de 2018).

Otras estrategias que coadyuvan a su bienestar físico son el procuran eliminar el consumo de refrescos gaseosos y alimentos procesados, a la par de asegurar su buena alimentación con la elaboración del menú semanal, asesoría profesional de nutriólogos e incluso compra directamente de los mercados que ofrecen productos frescos. Parte de dichos planteamientos se ven reflejados en los comentarios de Liliana, Karen y Ester:

Sí, ahora vamos al CMA, vamos al nutriólogo todas, por salud, porque uno tiene sus triglicéridos alto, otro por estética y yo por mi herida, por las cosas de curación, porque tengo cicatrización queloide (Iliana 32 años, 14 de agosto de 2018).

Yo sí, soy muy dada a las cosas naturistas, ahorita puedo tomar mi té con limón, miel a mí me gusta mucho en lo físico o lo tópico a mí me gusta mucho lo naturista y en cuanto a lo vitamínico muy poco, a veces a la niña le compramos su vitamina en la emporada de frio o vamos a viajar, pero muy poco... (Karen, 26 años, 26 de junio de 2018).

Procuramos comer frutas, verduras, huevo, avena, generalmente nuestro desayuno es el que está más completo... de hecho hace poco que empezamos... bueno en lo personal porque si consumimos mucha miel, generalmente es como un vitamínico de miel, polen y jalea real eso tomamos todas las mañanas ... yo en la oficina tengo mi botella de miel como tomo café en vez de azúcar tomo miel y él también ya lo empezó hacer, en vez de azúcar miel, tratamos de consumir menos azúcar, ... adicional a la miel yo tomo las vitaminas ... ya empiezo a comer más sano y quito algunas cosas que ya no uso, por ejemplo el

Knorr Suiza ya no usamos muchas cosas procesadas o enlatadas. También vamos al mercado de Chuburna porque es el que nos queda más cerca, porque creo que hay unas carnicerías que nos quedan más cerca, pero son un poco más pequeñas y creo que tienen un poco más de variedad ...podemos comprar hasta 3 raciones de comida por ejemplo compro 3 tipos de carne, pescado, res y muy ocasionalmente cerdo la que voy a comer calculo más o menos para dos días cada comida (Ester, 31 años, 7 de julio de 2018).

Con respecto a las estrategias intermitentes, un punto a resaltar es que dan prioridad al programa de control de desarrollo para sus hijos, así como procurar revisiones y análisis periódicos, ya no solo como parte de la política laboral de sus instituciones, sino desde una iniciativa propia, debido a que consideran su predisposición genética, en atención a casos ocurridos de manera previa en su familia. Al respecto Daniel y Ester comentan:

cada dos meses como ahorita, llevamos a nuestra hija a control, ya está un poco más grande cada dos meses, tres meses dijo el doctor, aunque procuramos que no falte a ninguna de sus citas, aunque la vemos bien nada más por control la llevamos a que la revise para que evitemos cualquier complicación ...mis papás le confían mucho a ese doctor e investigamos un poco sobre su trayectoria y pues él se coadyuvo a las ideas que ya teníamos a sus referencias y por eso se determinó. También ella (señalando a la esposa) ha tenido mucho seguimiento de su salud en la parte de la ginecóloga por los nódulos que tiene entonces ella siempre ha estado muy pendiente de esa parte... (*Daniel*, 35 años, 7 de julio de 2018).

... cada año me checo...porque mi mama como murió de cáncer de la matriz pues tanto mis hermanas como yo... por el miedo, el temor ese, como mi mamá falleció de cáncer en la matriz pues por eso... (Ester 31 años, 7 de julio de 2018).

En contraposición, están las familias que reconocen realizar acciones que deterioran su salud, argumentando falta de tiempo e interés. Entre las principales se encuentran: el comer a destiempo y no procurar horarios de comida; comprar comida en la calle y no preparar sus alimentos; consumir grasas y refrescos gaseosos con frecuencia; y dormir hasta altas horas de la noche.

Por último, ante la pregunta de ¿dónde acuden para su atención médica?, los entrevistados reportaron las mismas estrategias sanitarias que las generaciones anteriores: seguro de afiliación, servicio médico, farmacia, conocido o familiar y con mayor tendencia el uso de servicio privado especializado. En este punto vale a pena hacer mención de tres condiciones particulares que se vinculan directamente con dicha predilección, por un lado, la aspiración de contar con atención oportuna y cómoda; por otro, el hecho de que no todos han obtenido algún trabajo estable que les procure seguridad social; y la oportunidad de contar con el capital social y económico de las familias predecesoras. Al respecto algunas expresiones:

Por ejemplo, si me enfermo de la garganta voy a Simi la verdad tengo una buena doctorar no he tenido la necesidad de ciertos especialistas y a lo mejor si la cartera lo permite pudiera ir a otros... porque no tengo seguro (Karen, 26 años, 26 de julio del 2018).

Ella me decía es que quiero que salgamos de viaje... pero luego me puse a pensar, no, porque a final de año hay que pagar la tenencia del carro y mi seguro médico porque como no tengo yo IMSS... y con la niña, ella va en privado porque ahí está el pediatra que la atendió desde que nació y decidimos que ahí porque fue el que atendió a mi hermano cuando tuvo un problema de los ojos internamente con la combinación de medicamentos que tuvo y un tratamiento que llevo fueron contraindicados los medicamentos que tomo y tuvo una quemadura interna y el único doctor y bueno aprovechamos que mi papá paga el seguro de gastos médicos de la niña (Daniel, 35 años, 7 de julio de 2018).

Factores explicativos y estrategias de inversión biológica. A partir de la revisión de las estrategias de inversión biológicas de las diferentes generaciones, es posible observar cómo éstas van cambiando de acuerdo a su ciclo de vida familiar adecuándose a las necesidades y particularidades de los diferentes miembros. De igual manera van evolucionando e integrando elementos del contexto socio-histórico que se vive, entre los que destacan el acceso formal e informal al capital cultural vinculado a los cuidados de la salud, avances en programas de fertilidad y atención de enfermedades degenerativas, uso de medios tecnológicos, acceso a información global, etc.

Es precisamente la combinación de elementos internos y externos lo que da lugar a las coyunturas necesarias para el desarrollo de dichas estrategias y la capacidad de agencia de las unidades familiares. De acuerdo con Bourdieu las estrategias de reproducción social dependen de los factores explicativos, es decir, las estrategias de reproducción social (ERS) sólo se pueden comprender a partir de ciertas dimensiones como son: *volumen de la estructura y de la evolución pasada del capital; estado del sistema de los instrumentos de reproducción; estado de la relación de fuerzas entre las clases; habitus y diversificación de las estrategias de reproducción* (Gutiérrez, 2005, pp. 55-57).

De este modo, el presente apartado pretende identificar los principales factores explicativos percibidos y vinculados al proceso de Reproducción Social en lo que concierne al ámbito biológico. Si bien existe una amplia gama de éstos involucrados en las diferentes ERS en la Figura 12 se exponen los más significativos y coincidentes mencionados por los propios agentes.



Figura 12. Factores explicativos y estrategias de inversión biológica

Como puede observarse los agentes refieren diferentes factores explicativos que se integran y coadyuvan a sus estrategias reproductivas y profilácticas siendo las más significativas las que se encuentran resaltadas en la Figura 12. Aunque no muestra un orden en sí, para fines prácticos vale la pena enunciar algunas conclusiones al respecto de cada una de éstos empezando de derecha a izquierda.

Si bien todas las generaciones han implementado *estrategias de fecundación y profilácticas*, se pueden identificar algunas similitudes y diferenciaciones que se han ido adecuando de acuerdo a las variantes del contexto contemporáneo.

En cuanto a las estrategias reproductivas, se evidencia una clara tendencia hacia la planificación familiar y uso de hospitales privados para los partos. A lo largo de las generaciones se vislumbra mayor apreciación hacia los métodos anticonceptivos

transitorios e incluso definitivos. A raíz de las campañas, programas educativos y acceso a las redes sociales, se conocen la diversidad de opciones, los beneficios de la planificación, al igual que la sensibilización sobre la prevención de las ITS. Hablar de planificación implica no sólo la decisión del número de hijos que se desean tener, sino también la distancia entre éstos, el involucramiento de los padres en el proceso de desarrollo y en casos particulares la inserción a programas de fertilización.

Con respecto a las estrategias profilácticas, las tres generaciones han desarrollado acciones paliativas, adaptativas y preventivas similares entre las que destacan el realizar ejercicio; consumo de alimentos nutritivos a la par de reducción de productos procesados y refrescos gasificados; consumo de agua purificada y aplicación de vacunas. Por otro lado, se distinguen algunas variaciones como son: la estructuración del ejercicio, es decir, aunque la actividad física ha sido privilegiada por las familias de diferentes generaciones, éstas ya no solo consideran la caminata y otros ejercicios básicos, sino ya se consiguen membresías para la afiliación a gimnasios, clases particulares e inclusión a equipos deportivos profesionales. Aunque las rutinas de vida familiar ya no favorecen en su plenitud la opción de las siestas y elaboración de los propios alimentos si se marca la tendencia hacia el consumo saludable, búsqueda de tiempo personal y chequeos preventivos.

De las estrategias sanitarias destaca el uso de servicios privados. En este punto, 12 de las y los entrevistados refirieron que a pesar de tener afiliación al IMSS o ISSSTE, prefirieron tener el parto de sus hijos en hospitales privados, y la mayoría (17 de 22 familias) manifestaron que suelen usar la atención privada tanto para la consulta de enfermedades como para situaciones de emergencia. Es así que, acuden únicamente a sus respectivos centros de afiliación, cuando requieren demostrar alguna incapacidad, cuando se trata de una operación muy cara o para el manejo de medicamentos de control. De acuerdo con ellos, esto se debe a la desconfianza que les genera el sistema de salud público en cuanto a la calidad de la atención, la demora del servicio, el extenso horario que tienen que invertir para una consulta y la falta de cobertura de ciertos tratamientos. Un aspecto que vale la pena resaltar, es la asistencia a consultorios adyacentes a farmacias privadas, las cuales se han proliferado en los últimos años en la

ciudad y representado una opción que equilibra la demanda de atención oportuna a costo considerable.

De manera adicional, integran algunas estrategias económicas como son los préstamos económicos con apoyo de su capital social y familiar, uso de créditos y sistemas de ahorro.

Siguiendo con el esquema, también puede apreciarse la variación del habitus que promueve la disposición hacia el consumo de productos naturales (miel, limón, ajo, moringa, etc.) y la reducción de consumo de chatarra, esto ante la evidente afectación física que se reporta no sólo desde la experiencia de las familias, sino con las estadísticas a nivel nacional que expone a los yucatecos en alto nivel de obesidad, de acuerdo a los registros del Sistema Nacional de Vigilancia Epidemiológica (Sinave) de la Secretaría de Salud muestran que del 1 de enero al 4 de agosto de este año (2019) se reportaron 13,558 nuevos casos, un promedio de 63 cada día y 2.6 cada hora (Diario de Yucatán, 2018). De igual manera, se evidencia el valor que se da a la atención por diferentes profesionistas especializados que, aunque genera una inversión económica mayor, permite mejor control de padecimientos biológicos, equilibrio nutricional e incluso beneficio de la salud mental; relacionado con lo anterior, está la disposición hacia una cultura preventiva de la salud, que incluye, ejercicios, dietas, revisiones periódicas, etc., a pesar de que se encuentren circunscritos en un contexto que promueve el consumo de comida rápida, productos procesados, y rutinas de vida saturadas de actividades.

En cuanto a los instrumentos de reproducción social, estos integran la distancia geográfica y la distancia social real, las cuales inciden en el acceso de determinados recursos, posibilidades sociales o equipamientos urbanos. De acuerdo con Gutiérrez (2003) esta noción permite, articular la unidad doméstica con las condiciones objetivas (posibilidades disponibles de reproducción) y con otros agentes del espacio social.

En las diferentes generaciones se distinguen las disposiciones institucionales que promueven la planificación familiar y el cuidado físico y emocional, a través de campañas de sensibilización y programas. Entre estos se reconocen:

-Las campañas “*vámonos haciendo menos*”, implementadas por el consejo Nacional de Población desde 1975, durante el sexenio de Luis Echeverría esta fue sustituida por “La familia pequeña vive mejor”, misma que fue retomada por Carlos Salinas de Gortari años más tarde. De manera adicional, se establecen los programas de planificación que se ofrece en los centros de salud como parte de la seguridad social. Sin embargo, aunque su impacto es palpable en la actualidad, sería importante atender o reforzar las acciones que promueven el uso de métodos anticonceptivos a nivel escolar y laboral ya que, aún existe cierto desconocimiento de la diversidad e implicaciones de éstos.

-Diferentes programas de control entre los que se encuentran: DiabetIMSS creada en el 2008 por el Instituto Mexicano del Seguro Social que tiene como objetivos la prevención y atención integral de las personas que padecen diabetes (Fundación Carlos Slim, 2014), el Programa de Control del Niño Sano (PCNS) que constituye una de las acciones más importantes de la consulta del pediatra de Atención Primaria y tiene como principales objetivos la supervisión y la promoción de la salud a través de sus pilares básicos que son la educación sanitaria y la implementación de actividades preventivas (inmunizaciones, intervenciones de cribado y detección precoz de problemas de salud (Secretaría de Salud, 2015).

- En general, uno de los principales sistemas de instrumentos de reproducción social es la Ley del Seguro Social, emitida el 19 de enero de 1943 que creó el Instituto Mexicano del Seguro Social, con la finalidad garantizar el derecho humano a la salud, la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia (en particular en caso de vejez, enfermedad, invalidez, accidentes del trabajo, maternidad o pérdida del sostén de familia) y los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo. De igual manera, es importante mencionar el Seguro Popular de salud que se enmarcó en la estrategia del Programa Nacional de Salud con el objetivo de brindar protección a la población no derechohabiente mediante un seguro de salud, público y voluntario, orientado a reducir los gastos médicos de bolsillo y fomentar la atención oportuna a la salud. Sin embargo, aunque ambas opciones fungen como oportunidades significativas

para la reproducción biológica, al credibilidad y uso de este es limitado por las expectativas y rutinas de vida de los derechohabientes de clase media.

A la par de los programas mencionados anteriormente, se puede reconocer una serie de opciones que representan “la distancia geográfica y social real” debido a la proliferación de centros deportivos (públicos y privados); la diversidad de clínicas y centros de atención privada; presencia de centros homeopáticos y medicina alternativa; opción de compra de seguros de vida y de gastos médicos; y más aún la propagación de consultorios adyacentes a farmacias privadas.

Finalmente, es importante reconocer el papel de las instituciones laborales, que ofrecen prestaciones mayores a la ley, las cuales contribuyen a los objetivos de planificación y cuidado del capital corporal de las familias al aportar la opción de recurrir a clínicas privadas y contar con sistema de gastos médicos mayores. Al respecto, vale la pena considerar el comentario de Tomás:

...pues en mi trabajo yo puedo entrar al horario que yo decida, puedo faltar el día que yo quiera, aunque no lo hago, pero habría esa posibilidad y pues cosas como esta que tiene la empresa que se preocupa un poquito más por el personal, tienen planes de crecimiento, de salud, nos hacen chequeos, nos pesan, va un acondicionador físico a darnos activación de física, en donde hace que te pares de tu silla, que te estires, los jueves hacen algo que se llama Juevebes, en donde se hace una convivencia con todos los de la oficina con cerveza y comida, continuamente hacen torneos de juegos deportivos, no me inscribí esta vez, pero la empresa hace algo que se llama Softequiada en donde cada sede meten equipos de fútbol, básquetbol, etc. En donde se realizan partidos, todos se realizan en México, pero viene de diferentes lugares de la República, por ejemplo, este año fue en Cancún y la empresa te paga todo para que vayas 3 días, pero el chiste es ir a competir y representar a tu sede (Tomás, 32 años, 18 de julio del 2018).

A través de este ejemplo, puede apreciarse cómo la política de la empresa favorece el factor humano y la promoción de la cultura de la salud lo cual se desarrolla

de manera natural ya que el horario de trabajo representa un porcentaje importante de la rutina de vida de Tomás e impacta de manera indirecta a los cuidados de salud de su familia en general. Sin embargo, en este sentido, el elemento a considerar es que en la actualidad son pocas instituciones que ofrecen dicho beneficio y los agentes, sobre todo de la generación Y, reportan que no es fácil adquirir plazas con prestaciones mayores, sino más bien contratos indefinidos teniendo que recurrir a su capital económico y el apoyo de su familia.

Como último factor explicativo, se encuentra el uso de capitales básicos con los que cuenta la unidad familiar. En este caso, para solventar sus estrategias sanitarias, hacen uso de su *capital económico* lo cual les permite acceder a diversos centros de atención y servicio de especialistas según los costos que representen. De igual manera, sobresale en las últimas generaciones, el desarrollo del *capital cultural* vinculado a la temática de cuidados de la salud, tanto a nivel formal (con estudios institucionales) como informal (a través de las redes y capital cultural objetivado). En cuanto a los agentes que laboran en las instituciones de salud, hacen también uso de *su capital simbólico y social* para acceder de manera directa a los servicios requeridos como parte de una política interna implícita.

En caso de no ser suficiente con los capitales de la unidad doméstica, se complementa o sostiene con el apoyo de la familiar de la generación anterior, de esta manera, en lo que respecta a las estrategias biológicas, se cuenta con dicho apoyo de cuatro formas principales: con el fortalecimiento del habitus a través de los procesos de socialización; el cuidado de los hijos cuando éstos se enferman; con apoyo de capital social y económico para consultas o intervenciones quirúrgicas de los diferentes miembros; y con las estrategias sucesorias que implementan como la compra de seguros de vida o de gastos médicos para los nietos.

Como parte de las conclusiones de la dimensión biológica, es importante poner atención a los padecimientos que presentan los diferentes miembros de las familias, tanto aquellos considerados como degenerativos, como los que se presentan relacionados al estrés y ansiedad. Los primeros preocupan, no solo por el sostenimiento de un tratamiento particular, sino también por los cuidados especiales que se requieren

y pueden ir incrementado en proporción contraria al número de hijos que establecen como parte de su planeación familiar y de la estabilidad económica y laboral de éstos. Lo segundos requieren de nuestra atención por estar directamente relacionados con la salud mental, siendo una situación que se va presentado tanto por los padres de familia como por los hijos derivada aparentemente de las rutinas de vida diaria y las exigencias del contexto inmediato.

Estrategias educativas. Uno de los campos más significativos para la Reproducción Social, es el campo educativo, debido a que las estrategias desarrolladas y el alcance adquirido en éste se traduce no sólo en capital cultural (uno de los indicadores importantes de la clase media), sino también en capital simbólico, y capital social los cuales pueden ser determinantes en un futuro inmediato de los miembros de la unidad familiar.

Sin embargo, es necesario reconocer que, a pesar de ser considerado un eslabón de la movilidad social, muchas veces se encuentra determinado, sino es que limitado, por el capital económico que se posee, la dinámica y rutina de vida de los padres, la matrícula que se acepta en las instituciones, la oferta de opciones y las reformas o modelos educativos que se implementen.

Debido a la amplitud de este ámbito, y al hecho de que las estrategias educativas se forjan desde la niñez de manera individualizada, en este apartado se mostrarán casos tipo de trayectorias educativas descritas de manera diferenciada ya no sólo por generación sino por sexo, es decir, se presentarán ejemplos de las principales acciones implementadas en este campo tanto de los padres como de las madres de familia.

Con la intención de llevar cierto orden, a continuación, se presentan los resultados integrados en tres incisos: en primer lugar, se describen los indicadores relacionados con el ámbito educativo que caracterizan a los agentes participantes; posteriormente se exponen las principales estrategias implementadas por los mismos, para cerrar con los factores explicativos vinculados a dichos procesos.

Características sociodemográficas relacionadas con el ámbito educativo. Al igual que la descripción histórica emitida sobre la clase media mexicana por Loaeza (1988, p. 41) y Careaga (2006b, pp. 11–12), los participantes mencionaron como primera característica de su posicionamiento en la estructura social el nivel de estudios logrado por los progenitores de la unidad familiar. De esta forma, se destaca el valor que se le da a la consecución del capital cultural, con mayor énfasis en el “capital cultural institucionalizado” ya que permite demostrar de manera evidente su distinción a través de diferentes títulos y reconocimientos escolares que, de acuerdo con Gutiérrez (2007, p. 412), constituyen una forma de objetivación del capital.

En este ámbito, las familias participantes empiezan a dar referencia de su pertenencia a la clase media, al cumplir con uno de sus principales criterios: contar con estudios de nivel medio a superior. Para dar constancia de ello y sin fines de alcanzar representación estadística, en la Tabla 29 se presenta el grado de estudios obtenido hasta el momento por parte de los progenitores y del hijo mayor de 18 años con máximo nivel educativo.

Tabla 29. Nivel de estudios

Ultimo grado escolar	Padre		Madre		Hijo > 18 años con máximo grado	
	n	%	n	%	n	%
Sin Estudios	-		1	4.5	-	
Primaria	-		-		-	
Secundaria	-		1	4.5	-	
Bachillerato	1	4.5	1	4.5	2	15.3
Normal Superior	-		3	13.6	-	
Carrera Técnica	4	18.1	3	13.6	-	
Carrera Universitaria (trunca)	2	9.0	2	9.0	-	
Carrera Universitaria	9	40.9	5	22.7	6	46.1

Maestría o especialidad	6	27.2	6	27.2	3	23
Doctorado	-		-		2	15.3

Como se puede observar, la mitad de los progenitores (11 padres y 11 madres de las 22 familias) tiene carrera universitaria y la mayoría de éstos han alcanzado nivel de maestría. Lo anterior es importante si se consideran las edades de los participantes (entre 71 y 26 años) y se entiende que, en el contexto histórico de los mayores, aún no se encontraba tan desarrollado y accesible el estudio de carreras universitarias y menos aún los posgrados, lo cual indica una postura a favor hacia el fortalecimiento de capital cultural en sus diferentes dimensiones (incorporado, institucionalizado y objetivado), pues además de recibir instrucción formalizada a partir de una institución escolar, los participantes dan referencia de formación autodidacta y especializaciones en sus propios centros de trabajo, con apoyo de sus relaciones interclase y capital social. Tal como lo expresan Damián y Rodrigo:

Además de mis estudios he estado en la escuela de la vida, yo he aprendido muchas cosas realmente porque los lugares en los que me han puesto pues la gente me enseña, yo he tenido mucha amistad con ella y pues me dicen las cosas se hacen así, así y fui aprendiendo y cuando me atoro en algo pregunto, investigo... (Damián, 32 años, 18 de junio de 2018).

...conocí a un médico y cuando tenía vacaciones me iba a ayudarlo, ahí tenía su consultorio tenía una clínica y podía aprender más profundamente lo que hacía y en esa época todo lo que se hacía en medicina se reducía a un párrafo, pero él tenía muchos libros argentinos y me dio, lee esto, lee esto, un artículo de la UNAM que fue así fundamental una tesis de un alumno de la UNAM donde están las bases de lo que se empezó hacer y después pude atender a las personas... (Rodrigo, 64 años, 14 de agosto de 2018).

De igual manera, en la siguiente Tabla 30, se enlistan las carreras elegidas por los participantes, tanto las de nivel universitario como técnico.

Tabla 30. Tipo de carrera

Campus	Padre	Madre	Hijo > 18 años con máximo de estudios
Sociales			
Contabilidad	5	-	-
Administración	-	3	
Psicología	2	4	2
Derecho	2	3	-
Antropología			2
Salud			
Nutrición	1	2	-
Medicina	1	-	1
Enfermería	1	-	1
Ingeniería			
Civil	2	-	-
Diseño	2	-	-
Sistemas	1	1	-
Física	-	-	1

Como puede apreciarse, las carreras elegidas se diversifican en diferentes áreas abarcando principalmente las del campo de las ciencias sociales (15 de los progenitores y 3 de los hijos), Ingenierías (6 progenitores y 1 de los hijos) y el área de la salud (5 padres y 2 de los hijos), en relación con ésta última existe un interés especial, pero también clara conciencia de las implicaciones y limitaciones para su acceso, lo cual será analizado con más detalle en el siguiente inciso que describe las estrategias educativas.

Adicional al fortalecimiento de dicho capital cultural, los participantes hacen referencia al capital simbólico que les da reconocimiento ante sus pares y otros agentes de su campo social. Al respecto vale la pena presentar algunos de los discursos:

... en mi familia de origen eran campesinos y después obrero y de obreros, mi abuelo el papá de mi papá era ingeniero entonces mi papá estudio secundaria,

secundaria para su época era como si fuera doctora o algo y en el medio en que estaba más y entonces de eso nosotros brincando lo que es la licenciatura (Rodrigo, 64 años, 23 de agosto de 2018).

...yo nunca me sentí satisfecha de no haber estudiado y de trabajar, y todas mis hermanas era profesionistas, y yo siempre tenía el ruido de que tenía que estudiar algo, aunque sea una carrera corta ... en el ITECOS la estudié y la terminé muy bien (Sara, 59 años, 7 de junio de 2018).

Creo que siempre nos inculcaron que lo mejor es estudiar, prepararse, fuimos seis hermanos que estábamos dedicados a estudiar... pues somos seis profesionistas, tengo una hermana que es ingeniera química industrial y uno que es ingeniero civil, mi hermana que es maestra yo que soy maestra, un hermanito doctor y otro contador, así que los seis tenemos carrera.... (Adriana, 53 años, 6 de julio de 2018).

...en mi familia como soy la única que estudio, mis hermanos ninguno concluyo la carrera y algunos ni siquiera estudiaron la prepa, en comparación de mis hermanos y mi familia yo estoy mejor (Ester, 32 años, 26 de mayo de 2018).

Es estas expresiones, se destaca que los participantes expresan el orgullo de lograr títulos académicos que les dan distinción de los otros, bajo el entendido que no todas las personas de su contexto inmediato tuvieron las mismas oportunidades y alcances como ellos. Por otra parte, (con mayor tendencia en los agentes de menor edad), se manifiestan el compromiso de continuar y superar el legado académico logrado por sus antecesores ya que se trata de una expectativa depositada para el alcance de la movilidad social.

Por otro lado, hacen referencia a los servicios privados en el ámbito educativo, lo cual, consideran un privilegio y parte de los objetivos familiares que buscan ofrecer

la mejor calidad, atención y eficiencia. Sin embargo, puede decirse que se trata más de bien de una aspiración, de algo deseable según los esquemas de apreciación que constituyen el habitus de clase, pues en la Figura 13 se aprecia que únicamente de dos a cinco familias han logrado dicha expectativa.

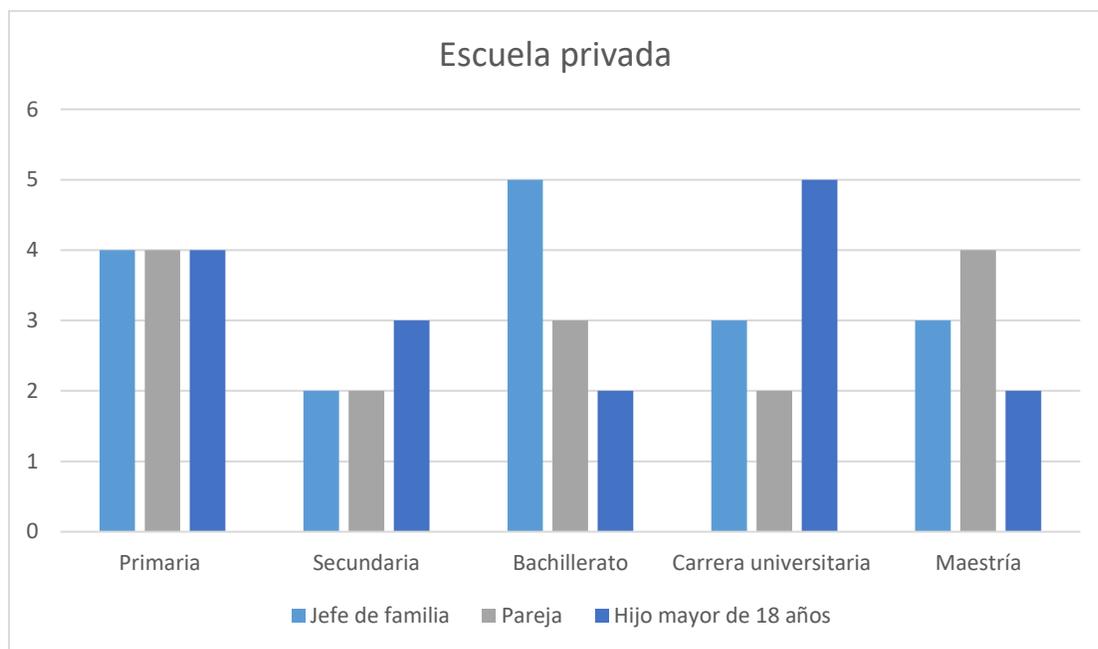


Figura 13. Escuelas privadas

Como puede apreciarse, el número de familias que inscribe a sus hijos en escuelas privadas tiende a incrementarse en el nivel de carrera Universitaria y disminuir en bachillerato y posgrados. Lo anterior lo explican de acuerdo a dos factores: por un lado, hablan de la confianza y calidad que les proporciona la Universidad Autónoma de Yucatán, para inscribir a sus hijos en las preparatorias y maestrías correspondientes a dicha institución, y actualmente con más razón por la beca que les ofrecen para el estudio de los posgrados; pero por otro lado, el incremento de inserción a escuelas privadas a nivel carrera, se debe al miedo que atraviesan los hijos de quedarse fuera de la matrícula de la Universidad, al considerar la gran demanda que presenta y la presión del examen de admisión.

Si bien, son pocos los que han logrado su inserción en el ámbito educativo privado, la mayoría de las familias reconocen su anhelo de ofrecer a sus hijos este tipo de servicio, principalmente los que tienen hijos a nivel primaria y secundaria, que han resentido los cambios de “la reforma educativa” que se han dado en los últimos años. Tanto padres de familia, como aquellos integrantes que laboran en el campo de educación pública, expresan una opinión negativa al respecto:

No estoy de acuerdo con la reforma educativa, por ejemplo, mañana no tienen clase los niños y de repente ves a los maestros que, en lugar de hacer ejercicios para mejorar en la educación de los niños, ya ni se están reuniendo ni nada, entonces a que vino la reforma educativa a mal acostumbrar más a los maestros... (Eduardo, 49 años, 22 febrero de 2018)

...para mi si me afecta, en lo personal no le veo nada nuevo, yo que he sido maestra de 33 años no veo nada nuevo, el maestro que va a trabajar con cualquier reforma, si eres flojo o consentido del director con ninguna. A mí me repercute porque yo debí de jubilarme y no, ahora ya cansada me ha retado el trabajo con la tecnología con padres y alumnos, a los niños les hace falta límites, los maestros están miedosos ... todos los alumnos deben de pasar y hay que darles las facilidades para sacar 6 de calificación y es un 6 sin conocimientos... (Adriana, 55 años, 22 de abril de 2018).

De igual manera, hacen referencia al estudio del idioma inglés en instituciones privadas, el cual consideran como otro distintivo de su posicionamiento y objetivo familiar encaminado a fortalecer el capital cultural. Al respecto, 10 de los padres (45%) manifiestan haber logrado dicha propuesta, ya que les parece un elemento básico que puede marcar la diferencia del futuro de sus hijos, tal como lo expresa María:

mi hijo tenía 9 años lo metimos a inglés. 3 años en la Benjamín Franklin...Porque ya viniendo aquí a Mérida es otro tipo de vida y te das cuenta que es diferente y nos dimos cuenta que tenía que aprender inglés y también por el trabajo de mi esposo porque si hubiera sabido más inglés, hubiera tenido más

oportunidades. Y los dos estuvimos de acuerdo para que aprendiera...Realmente solo me nació decirles que sería bueno que aprendiera inglés, pero no sé si me basaba en la televisión pensando que era lo mejor. Porque uno que sabe inglés está mejor capacitado. (María, 43 años, 5 de julio de 2018).

El poder visualizar el grado de estudios que han completado, el tipo de carrera al que han incursionado, las tendencias hacia estudios de otro idioma y la valoración que dan a los colegios privados, me muestra no solo sus objetivos como familia y la disposición de lo deseable y posible según los esquemas de apreciación que constituyen su habitus, sino también me invita a indagar sobre las estrategias educativas que han ido implementado para la consolidación de diferentes capitales que promuevan su posicionamiento en la estructura social. De ahí la importancia del siguiente apartado que me permite mirar, desde la perspectiva de los propios agentes la diversidad de acciones emprendidas a lo largo su trayectoria educativa.

Estrategias educativas.

Padres de familia generación Baby Boomers. Aunque en un primer momento parezca complejo seguir los esquemas, trataré de explicarlos por bloque (nivel de avance) e integrar las estrategias combinadas y otros factores que se encuentren vinculados al proceso.

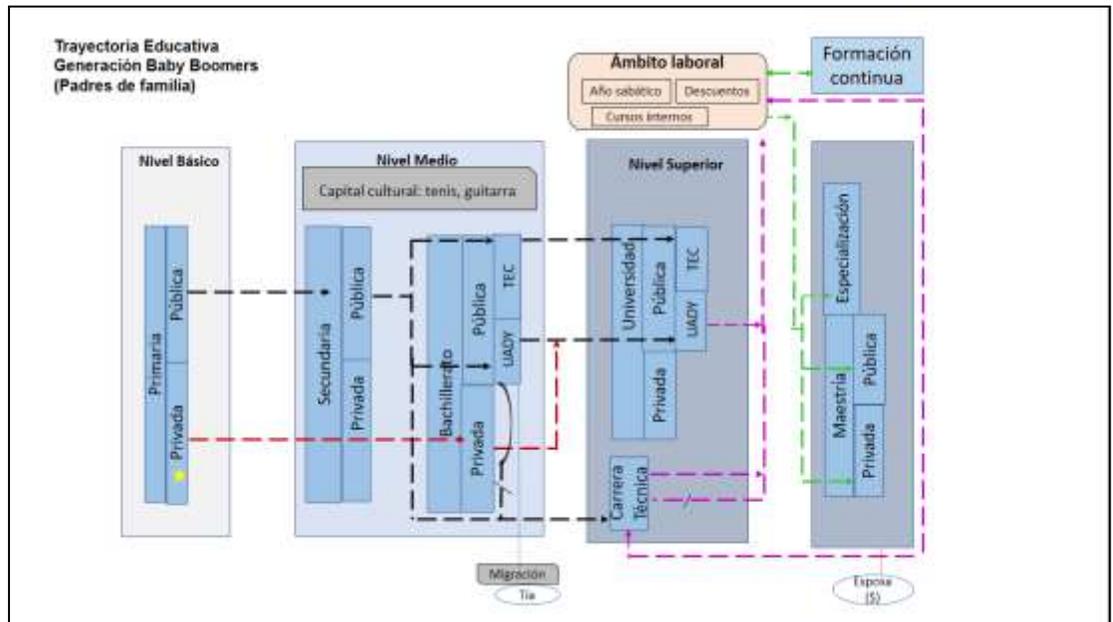


Figura 14. Ejemplo de estrategias educativas padres de familia Baby Boomers

En la Figura 14, presento ejemplos de la trayectoria recorrida por los padres de familia de la generación Baby Boomers. Es importante mencionar que, para esta generación el acudir a escuelas públicas era considerado de calidad aceptable y por tanto no idealizaban la opción de una escuela privada, de tal forma que, quienes sí acudían a las instituciones privadas (primaria y secundaria) lo veían como un privilegio que sólo quien tuviera suficiente capital económico podría solventar. A continuación, se describe parte de dichas trayectorias recorridas por los agentes, para luego enunciar un párrafo que lo integre de manera sintética.

En el primer cuadro (bloque nivel básico) se visualiza el inicio educativo de los padres de familia. En éste se reportaron 7 casos que estudiaron su primaria en escuela pública y únicamente un caso de escuela privada. Para la toma de decisión de la escuela primaria, las familias consideraron como principal factor el que estuvieran cercanas a sus hogares, lo cual les facilitó continuar con su rutina familiar, y en el caso de la escuela privada, se añadió el criterio de gozar de prestigio en la ciudad de Mérida. ejemplo de ello es la expresión de Lucely al comentar sobre la trayectoria de su expareja:

Primaria, secundaria y prepa la estudió en el CUM...tal vez porque estaba cerca de su casa ellos vivían en la 60 y el CUM en ese tiempo estaba en Itzimná, relativamente estaba cerca y era, es considerada una buena escuela (Lucely, 64 años, 10 de septiembre de 2018).

En cuanto al nivel de secundaria, se puede observar que siguieron los mismos criterios, es decir, los que estaban en escuelas primarias públicas continuaron en la escuela secundaria pública que le correspondiera a la colonia, y los de institución privada, únicamente cambiaron de nivel, pero siguieron asistiendo al mismo plantel (líneas punteadas en color rojo). Ya en siguiente nivel, se pueden observar la diversidad de decisiones. Los que egresaron de secundarias públicas, mencionaron tres tipos de opciones: dos continuaron con estudios de bachillerato, ya sea en el Instituto Tecnológico o la Universidad Autónoma de Yucatán (UADY), uno estudió preparatoria nocturna y cuatro de ellos ingresaron directo a una carrera técnica (administración y contabilidad privada). En este punto, uno de ellos reportó haber cambiado de bachillerato público a privado por haber debido asignaturas y quedar fuera del sistema de la universidad (señal de flecha curva). Por su parte, el de institución privada continuó sus estudios de bachillerato en otra escuela vinculada a la anterior y de prestigio en la ciudad.

Ya en este nivel es posible visualizar su tendencia a los estudios superiores, como una de sus principales estrategias en búsqueda de la movilidad social ascendente. Se vislumbraban tres opciones viables: una carrera técnica que les permitiera tener cierta preparación e incursionar al ámbito laboral en corto tiempo, incursionar a la Normal Superior como una opción que además de preparación formal les daba la posibilidad de adquirir una plaza laboral a nivel estatal o incluso federal, y la propuesta de estudiar una carrera universitaria que los impulsara como profesionistas y abriera posibilidades de seguir con una formación académica a niveles de posgrado. Al respecto vale la pena conocer alguna de las expresiones:

...terminé mi secundaria y ... entré a estudiar una carrera comercial en la Marden, estudié mi primer año que se llamaba contenedor de libros, así se

llamaba esa carrera, y mi segundo año de contador privado lo estudié en la academia universal. Hice el cambio porque el primer año yo no quería seguir estudiando, o sea no es que no quisiera seguir estudiando, es que como yo me costeaba porque tuve un problema con mi papá me costeaba yo solo entonces me fui a Tuxtla un año a trabajar y al volver mi papá me dijo termina tu carrera, yo te voy a pagar tu carrera y entró a la universal. ... y allí terminó mi carrera de contador privado, me dieron mi título y terminando allá es cuando yo empiezo a trabajar, la carrera era de 2 años (Luciano, 66 años, 11 de junio de 2018).

...él estudia en Tekax en una escuela nocturna y de allá, se va presentar a la normal de Bacalar, no pasa su examen fue el único de sus amigos que no entro a la Normal... y su papa le siguiere que busque trabajo, porque no lo iban a apoyar económicamente, porque tenían muchos hermanitos y el decide venir a casa de una tía que tenía acá y no sé si en aquel tiempo tenían que presentar examen para la facultad de derecho y la cuestión es que estudia y se queda en la facultad de derecho de la UADY... yo pienso que es parte de su personalidad, es una persona que siempre ha querido superarse, porque creo que de siete u ocho hermanos es el único que ha salido adelante (Adriana, 53 años, 6 de Julio).

Bajo este impulso de progreso, continuaron sus estudios superiores uno de ellos en el Tecnológico y cuatro más (tanto los que estudiaron el bachillerato en la UADY, como el de institución privada) en la UADY, debido a que era la institución que ofertaba las carreras de su interés y por el prestigio del que gozaba como Universidad.

Siguiendo con el esquema, puede observarse con las flechas en color morado, que una vez que terminaron tanto su carrera técnica como universitaria, ingresaron de manera directa al ámbito laboral. Es importante señalar que, aún incorporados a sus trabajos, continuaron con estudios ya sea de formación continua (cursos y actualizaciones dentro y fuera de sus empresas) o a nivel posgrado (dos con especialización y tres con maestría). Estos últimos, lograron costear dichos estudios de

posgrado con su propio sueldo, con apoyo de parte de las instituciones donde laboraban, las cuales promueven y ofrecen facilidades para la educación continua, o bien con el capital económico de sus propias parejas, tal como lo menciona Lucely:

Se fue a estudiar la especialidad en Palo Alto, con un préstamo que hice... yo trabajaba en educación especial, entonces tenía ciertas prestaciones y había entrado como técnica quien sabe por qué y me dieron un préstamo, no era mucho, pero en esa época si sirvió para su pasaje y todas sus cosas... (Lucely, 64 años, 10 de septiembre de 2018).

A la par de sus estudios formales, se promovió el desarrollo de capital cultural incorporado a través de cursos artísticos y deportivos tanto en instituciones como en ámbitos informales con el apoyo de su capital social.

Madres de familia generación Baby Boomers. Si bien el papel de las esposas ha sido crucial en el cuidado de los hijos e impulso académico de los pares de familia, lo cierto es que también han tomado decisiones significativas en sus trayectorias educativas. A continuación, se presenta la Figura 15, que muestra el esquema correspondiente a las mujeres de la generación Baby Boomers. Aunque siguen una trayectoria similar a la de los hombres, en éste se pueden apreciar otras opciones de estudio y toma de decisiones a favor de los hijos.

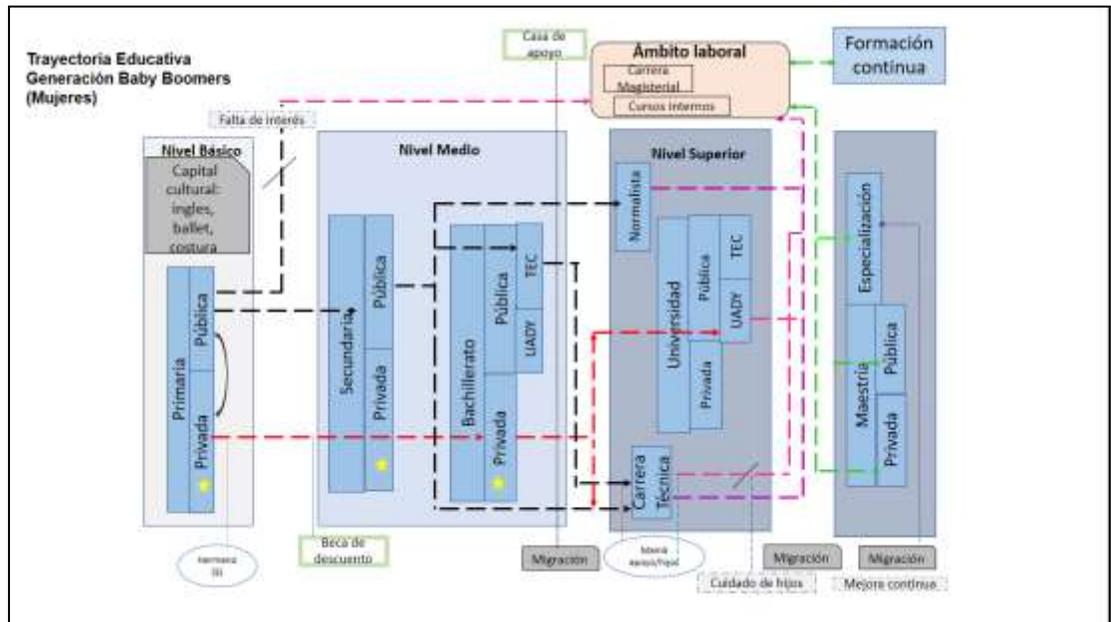


Figura 15. Ejemplo de estrategias educativas madres de familia Baby Boomers

En el nivel básico, se aprecian de nuevo las opciones de escuela privada (2 casos, uno de ellos con apoyo de media beca de la institución) y escuelas públicas seleccionadas por cercanía a sus viviendas (6 registros). En este punto, sólo una de ellas reporta haber desertado de la escuela primaria (por falta de interés en los estudios) y entrar al ámbito laboral a sus 12 años.

Aquellas que estudiaron la primaria en escuela privada, continuaron su secundaria y bachillerato en otras instituciones de la misma categoría. En cuanto a las otras 5 mujeres que estudiaron en las primarias públicas, siguieron sus estudios en la escuela secundaria cercanas a sus viviendas. Vale la pena resaltar que, adicional a su instrucción académica, se complementó su formación con cursos de inglés, manualidades y de danza artística.

Al terminar el nivel de secundaria, reportaron continuar sus estudios en tres diferentes opciones: tres de ellas siguieron estudios de bachillerato (en el Tecnológico y escuelas privadas), otras tres optaron por estudiar en la Normal superior y una más entró directamente a una carrera técnica de secretaria. Es importante mencionar que, la opción de entrada a la escuela Normal, fue por sugerencia de los padres, quienes

argumentaron tratarse de la mejor opción al proveer en un futuro inmediato de un trabajo que les ofrezca una plaza, jubilación y prestaciones superiores a la ley, lo cual les aseguraría cierta estabilidad. Por su parte, quien decidió estudiar la carrera técnica explicó lo consideró como una opción que le permitiría ingresar pronto al ámbito laboral. Al respecto vale la pena conocer las siguientes expresiones:

...me fui a la normal a la Rodolfo Menéndez, mi mamá me obligo, me obligo yo no quería estudiar para maestra... me dijo no tú te vas a la normal, porque yo ya tenía una hermana que estaba estudiando en la normal, me dijo te vas a la normal y vas a presentar tu examen ... presento mi examen y paso ...en un principio, así como que no me gustaba, pero llego el momento en mi vida en que me di cuenta que esa, eso tenían deparado para mí, ... (Adriana, 53 años 6 de julio 2018).

Decido entrar a una carrera comercial que era lo más corto y que yo me libre del yugo de mi padre, no sé si así se dice pero a cortar las cadenas de mi papá y decido estudiar secretaria ejecutiva, pero me gustaba, de hecho en la técnica uno estudie eso de mi taller y me gustaba estudiar la redacción, la ortografía a mí me gustaba...y terminando la carrera fue así como que la graduación de secretaria ejecutiva y mi papá me dijo de plano ya termino tus estudios busca trabajo y fue así rapidísimo al otro día me fui con una amiga a llevar la hojita ... nunca se me olvida una muchacha nos dice que si estábamos buscando trabajo, porque ella trabajaba en una constructora, que ella se iba a casar e iba a dejar el trabajo, el caso es que nos fuimos con ella ...y así empecé a trabajar... (Bianca, 49 años, 18 de junio de 2018).

De acuerdo con las agentes, el tener estudios de bachillerato, ya sea como preámbulo para una carrera técnica o para una carrera universitaria, se ha convertido en una estrategia importante, pues les ha representado más oportunidades de ascenso laboral, a diferencia de quien estudio directamente la carrera de secretaria sin pasar por éste. Al respecto Bianca nos comparte:

...No puedo escalar a más porque no tengo estudios, no tengo la prepa, yo de secundaria paso a estudiar para secretaria ...un día me dicen- el sindicato te está promoviendo- , me hablan y están promoviendo mi cambio de categoría y me dicen toda la serie de cosas que piden , -vas bien, cumples con esto y esto vas excelente, tu jefe directo hablan maravillas de ti-, pero...cuando llega al veredicto final me dicen -no se te puede dar, no tienes preparatoria y pues me dicen que no y no puedo tener más promoción (Bianca, 49 años, 18 de junio de 2018).

Posterior al bachillerato, dos mencionaron continuar con estudios universitarios en la UADY. Una de ellas que provenía del Estado de México, cursó su carrera mientras vivía en una casa de apoyo para señoritas. La tercera que terminó la preparatoria, decidió continuar con la carrera técnica, sin embargo, antes de terminarla decidió desertar para poder estar al cuidado de sus hijos.

Siguiendo con el esquema, tanto normalistas, como la de estudio técnico, ingresaron de inmediato al ámbito laboral y optaron por su formación continua. De manera particular, las dos normalistas ya insertas en la SEP, aprovecharon el programa de incentivos y se promovieron con cursos y talleres como parte de su carrera magisterial.

Finalmente, aquellas que continuaron con su carrera universitaria, hasta salir de ésta se insertaron al ámbito laboral y años después, mientras ejercían, continuaron con estudios de especialización, para lo cual tuvieron que viajar ya que sus cursos de interés se ofertaban fuera del Estado y el País. Para la movilidad hicieron uso de su capital económico y contaron con el apoyo de la institución a la que pertenecían.

Vale la pena mencionar que, en el recuento de su trayectoria educativa, hicieron alusión de su doble rol como trabajadoras y madres, lo cual fue un elemento esencial para su toma de decisiones, pues algunas optaron por limitar sus estudios para poder estar con sus hijos y otras optimizaron el tiempo en casa, además de buscar apoyo para el cuidado de los mismos.

Con base en lo anterior, se puede integrar, a manera de síntesis que, la estrategia principal de los y las agentes fué lograr el mayor avance educativo con el alcance de algún tipo de carrera, ya sea técnica o mejor aún universitaria. A esta estrategia central se unieron otras dos: el desarrollo de capital incorporado con actividades extraescolares (artísticas y deportivas), y la formación continua una vez instaurados en su centro laboral. Sin embargo, para la consecución de sus objetivos integraron otro tipo de pequeñas estrategias como fueron: selección de escuelas adecuada a sus necesidades y expectativas; la migración, co-residencia con familiares y préstamos laborales para costear los estudios de posgrado.

Padres de familia generación X. Para continuar con la descripción de las estrategias educativas correspondientes a la generación “X” se presenta la Figura 16, en la que se puede distinguir la tendencia a alcanzar estudios de nivel superior y la incorporación a escuelas mayormente públicas debido a la situación económica de las familias.

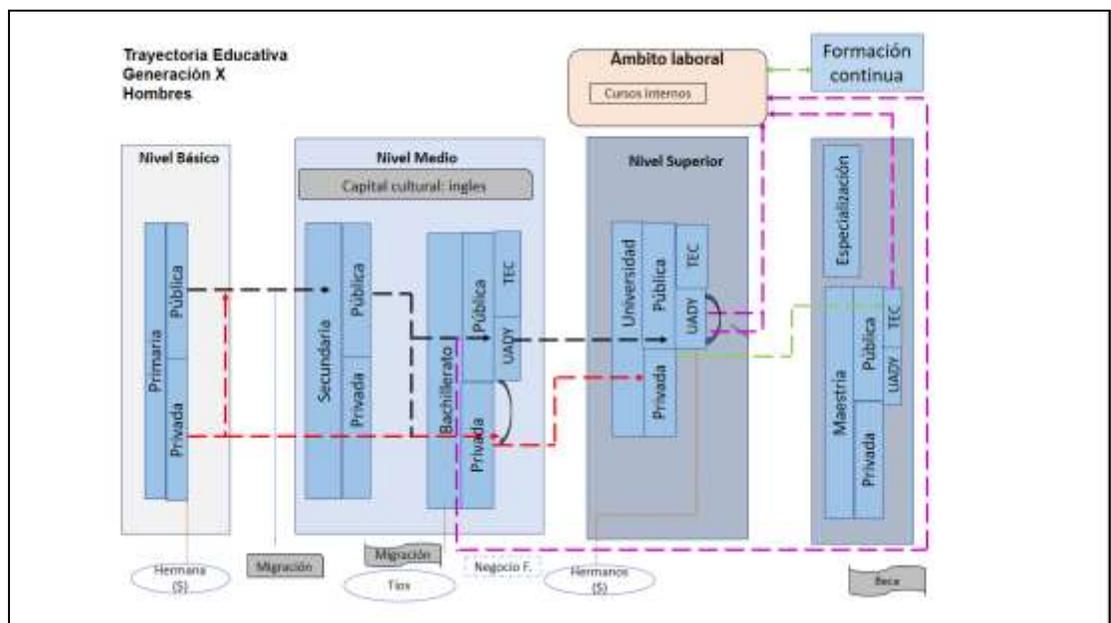


Figura 16. Ejemplo de estrategias educativas padres de familia Generación X

En el primer cuadro se encuentra el nivel básico, en éste se reporta que seis hombres estudiaron en la escuela primaria pública y dos en la privada, estos últimos lograron estar en escuelas de prestigio debido al capital económico de sus padres que les permitía pagar por la educación de sus hijos. En ambos casos la elección estuvo guiada por la cercanía a sus viviendas o bien, a la de los trabajos de los padres, de tal forma que pudieran continuar las rutinas familiares.

En el siguiente cuadro se representa el nivel medio que da inicio con la secundaria. Siete hombres reportaron estudiar en una escuela pública y uno en privada, en este caso se puede ver como uno que originalmente empezó sus estudios en una institución de paga, por desequilibrio del capital económico tuvo que cambiarse a una institución pública (línea punteada roja). Seis continuaron con su formación de bachillerato, cinco matriculados en alguna de las preparatorias de la UADY y uno a una escuela privada. Los dos restantes, aunque iniciaron en éstas, la dejaron para ingresar al ámbito laboral (línea morada).

En el nivel superior, cinco de los hombres ingresaron a una licenciatura de la UADY y uno en una universidad privada debido a que reporta la necesidad de terminar una carrera universitaria en el menor tiempo posible. Es importante destacar, que uno de ellos dejó sus estudios e ingresó al ámbito laboral por la falta de preparación en el idioma inglés lo cual se le exigía para comprensión de los libros de texto.

Al terminar la carrera todos se incorporaron al ámbito laboral a excepción de uno que decidió continuar con una maestría en el TEC con el apoyo de un sistema de beca. Es necesario señalar que todos los participantes, ya desempeñándose en sus respectivos empleos, refirieron recibir cursos de formación continua dentro de sus propias empresas.

Entre las estrategias que implementaron para lograr sus estudios destacan: la migración, la solicitud de apoyo económico a familiares cercanos y la gestión de becas, principalmente para la posibilidad de continuar con sus estudios de posgrado. El capital incorporado (inglés) permitió tener mejores oportunidades educativas y fue un factor importante para la deserción escolar.

Madres de familia generación X. En la Figura 17 se presenta la trayectoria educativa que siguieron las madres de familia de la generación X, que al igual que los padres, se caracteriza por lograr estudios a niveles superiores. Sin embargo, en menor medida siguen optando por carreras técnicas debido a la situación económica de sus familias y a la necesidad de ingresar lo antes posible al ámbito laboral. Por otra parte, es importante mencionar que su trayectoria tuvo un impacto directo del contexto, el cual contribuyó al momento de elección de las carreras, como fue el caso de la licenciatura de nutrición de la UADY la cual, a pesar de ser añorada, no pudo abrirse en el año programado, lo cual provocó que se fueran por otras opciones de estudios o en último caso, que se incorporaran a cursos adicionales mientras esperaban su apertura.

A continuación, se describe de manera breve la trayectoria recorrida por las agentes.

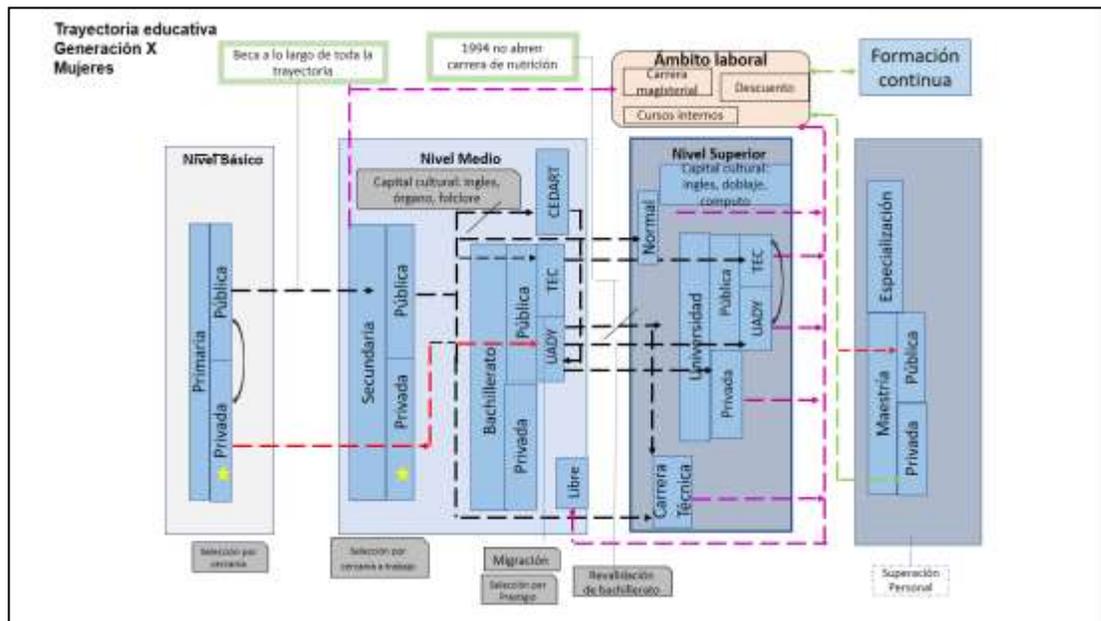


Figura 17. Ejemplos estrategias educativas padres de familia Generación X

A nivel básico siete estudiaron en primaria pública y una en privada. Los criterios que utilizaron sus padres para seleccionar la escuela fueron la cercanía a sus

hogares o la de familiares. En el caso de escuela privada utilizaron como criterio el prestigio de la institución y que contara con transporte escolar.

En el siguiente cuadro se puede visualizar que la trayectoria de la primaria se mantuvo a nivel secundaria, es decir, siete estudiaron en una escuela pública y uno en privada (líneas puntadas rojas), los criterios de selección fueron los mismo, sin embargo, una de ellas al final dejó la escuela y se incorporó al ámbito laboral.

En el nivel bachillerato podemos notar que se diversifican las rutas a seguir: dos estudiaron en prepa UADY, una persona en prepa del TEC, otra inició en el CEDART, aunque luego hizo su cambio a prepa UADY, una más realizó estudios técnicos y otra se incorporó a la prepa libre con el ánimo de desarrollo personal.

A nivel superior una estudió en la normal superior, dos en el Tecnológico y tres en una universidad UADY. Es importante resaltar el caso de una de ellas que, aun habiendo ingresado a la licenciatura en medicina, decide salirse de ésta por motivos de percepción de discriminación de género e ingresa a una carrera técnica de nutrición, con la intención de esperar la apertura de dicha carrera en la UADY.

Vale la pena mencionar que, al terminar sus carreras, todas se incorporan de inmediato al ámbito laboral. Ya en su ejercicio como profesionistas, continúan con su formación académica, ya sea a través de los cursos que son proporcionados por su institución o en programas educativos que pagan con sus propios recursos. Es así que dos de ellas deciden continuar con una maestría, una en institución privada y la otra en la UADY.

Las estrategias que utilizaron para la consecución de sus objetivos fueron: el desarrollo de capital incorporado con actividades extraescolares (ingles, órgano y folclore), la migración, solicitud de matrícula en escuelas cercanas a sus hogares, gestión de transporte escolar, identificación de escuelas de prestigio, solicitud de proceso de revalidación de asignaturas (ante cambio de carrera) y gestión de sistema de becas.

Padres de familia generación Y. En la Figura 18 se representa la trayectoria educativa de la generación Y. Al igual que las generaciones anteriores hay una clara

tendencia a recurrir a escuelas públicas y tener estudios superiores, sólo que en esta ocasión se llega hasta nivel posgrado.

A continuación, se describirán las rutas escolares de los agentes participantes.

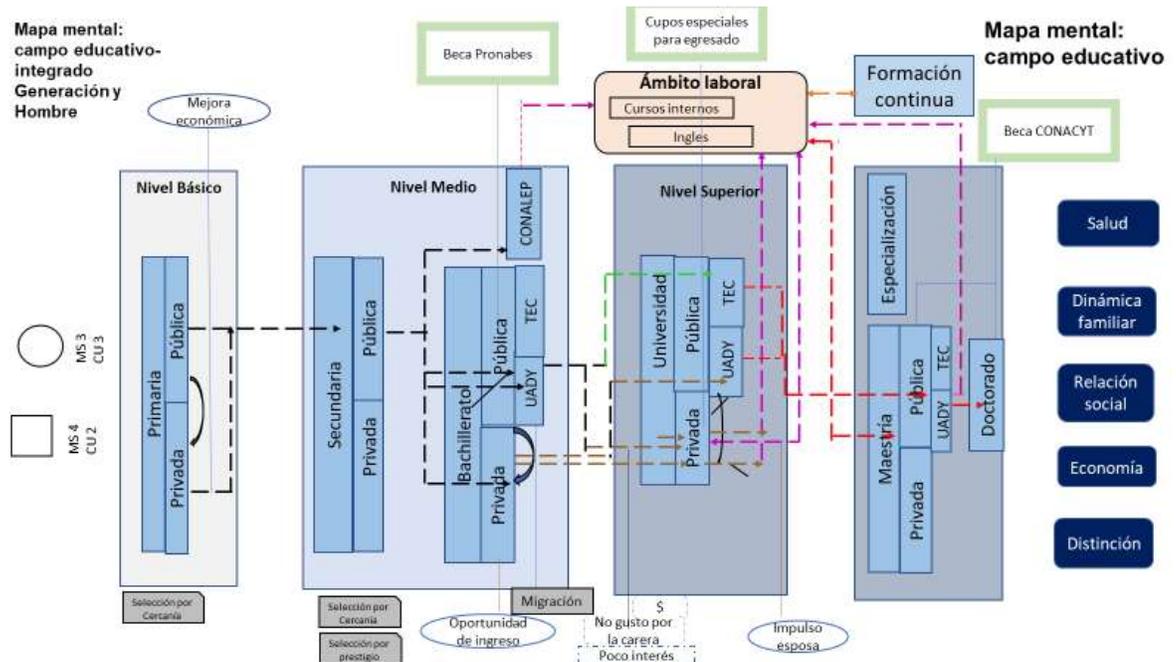


Figura 18. Ejemplos estrategias educativas padres de familia Generación Y

En el nivel inicial la mayoría de los agentes se integró a escuelas públicas y sólo uno curso parte de sus estudios en privada. A nivel medio, específicamente la secundaria, todos los participantes señalaron estudiar en una institución pública y los criterios de selección fueron cercanía a los hogares tanto propios como de los padres y el prestigio que distinguía a la escuela.

Para ingresar al bachillerato se siguieron tres opciones principales: tres se integraron a una preparatoria de la UADY, dos en una escuela privada y una más se inscribió al CONALEP. Cabe mencionar que éste último, al egresar del bachillerato, se fue directo al ámbito laboral, pero ya casado, con motivación de la esposa, regresó a estudiar una licenciatura.

Ya a nivel superior dos agentes estudiaron en una universidad UADY, una en el Tecnológico y dos en escuela privada. Tres de ellos han continuado sus estudios a

nivel maestría, dos en la UADY y uno en privada. De éstos uno está por terminar su doctorado, siempre en la UADY, con el respaldo de la beca del CONACYT; los otros dos siguen con cursos de formación continua.

En cuanto a las estrategias implementadas destacan las siguientes: la principal fue la selección de escuelas cercanas a las rutinas familiares y el prestigio en la calidad educativa de las escuelas, la migración fue utilizada como medio para buscar mejores oportunidades laborales y el uso de becas fue una herramienta indispensable para poder alcanzar los estudios a nivel posgrado.

Madres de familia generación Y. Finalmente en la Figura 19 se presentan las trayectorias educativas de las madres de familia de la generación Y, la cual se caracteriza por darle principal importancia al momento de seleccionar escuelas al prestigio tanto en intuiciones públicas como privadas, así como, la tendencia de continuar estudios a nivel posgrado.

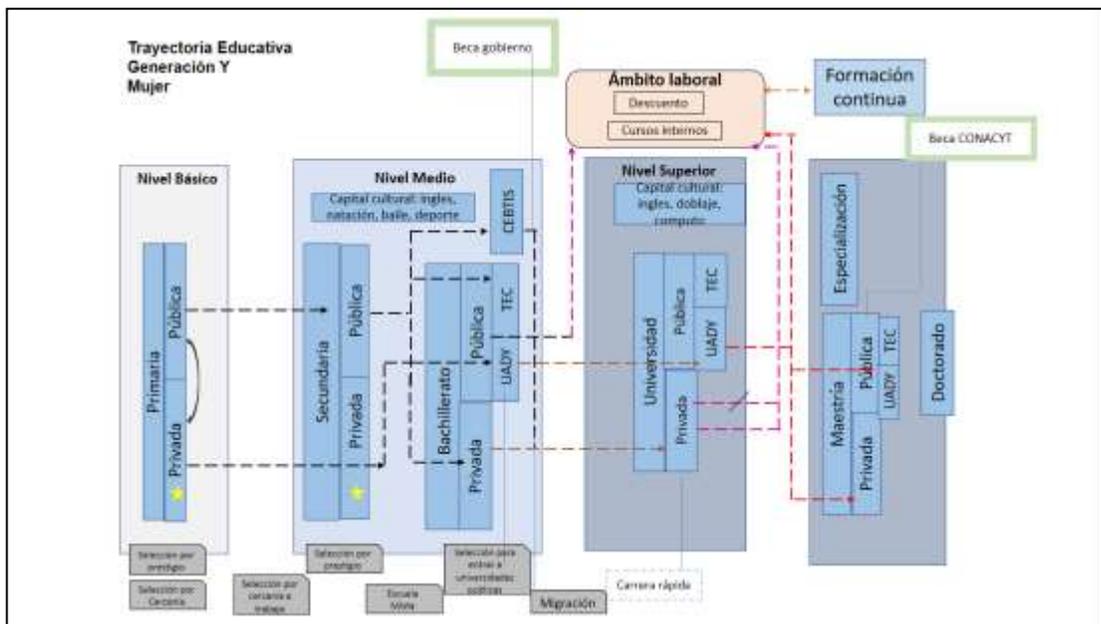


Figura 19. Ejemplo estrategias educativas madres de familia Generación Y

Respecto al nivel básico cuatro estudiaron en una primaria pública y dos en una privada, las cuales eran elegidas por la cercanía a sus familiares y actividades escolares. A nivel medio cinco continuaron en una secundaria pública y una en privada, las escuelas eran seleccionadas por el prestigio de la institución y la cercanía a los trabajos de sus padres. Al momento de entrar al bachillerato un caso reporto haber estudiado en el CBETIS, tres estudiaron en preparatoria UADY y dos en una preparatoria privada. En este punto es importante mencionar que, las agentes que estudiaron su bachillerato en la UADY, lo hicieron como estrategia para poder continuar con la licenciatura en la misma universidad.

En el nivel superior cuatro personas estudiaron en UADY y dos en una universidad privada. Al egresar, cinco decidieron entrar al ámbito laboral y una se fue directo a estudiar una maestría en una institución privada con el apoyo de la beca CONACYT. De las que ingresaron a trabajar dos simultáneamente continuaron con su maestría en una universidad privada con el apoyo de sus centros laborales y tres procuran cursos de formación continua.

Entre las estrategias implementadas destacan: la selección de escuelas por cercanía a las familias o centros laborales de los padres, búsqueda de escuelas con prestigio académico, la migración a la ciudad para tener mejores oportunidades académicas y por último el uso de becas gubernamentales y descuentos laborales para estudiar maestrías. Al igual que las demás generaciones, se procuró el desarrollo del capital incorporado (inglés, natación, baile y deporte) lo cual complementó su formación integral.

A manera de cierre se puede decir que conforme fueron avanzado las generaciones se fue dando más importancia al capital institucionalizado e incorporado, con la finalidad de estar mejor preparados para la búsqueda de empleos que otorguen mayor seguridad y prestaciones, a diferencia de las oportunidades que tuvieron los de la generación Baby Boomers quienes con la carrera técnica lograron insertarse en espacios laborales que les han permitido el alcance de sus objetivos y estabilidad económica.

Factores explicativos y estrategias educativas. Como se mencionó anteriormente, uno de los capitales más valorados en miras de la movilidad social es el *capital cultural*, entendido como las formas de conocimiento, educación y habilidades que adquiere un agente desde el seno familiar, el cual es reforzado por los acontecimientos de la vida diaria y más aún por su formación en las escuelas.

Dicho capital es considerado importante e incluso determinante por proveer de cierto estatus en la estructura social y de herramientas necesarias para su desempeño en diferentes campos. Si bien, su formación da inicio desde los procesos de socialización de la familia, éste se consolida a través la institucionalización que otorgan los centros escolares y se convierten en diferenciador, pues permiten la Reproducción Social y otorgan títulos profesionales que posicionan a los agentes y los reviste, a su vez, de capital simbólico.

En este punto vale la pena precisar que, al revisar las estrategias educativas de las familias meridanas de clase media, existe una clara tendencia hacia el alcance de estudios superiores, basados en el propio habitus que se promueve desde la unidad familiar y el *capital lingüístico* que el propio Bourdieu enfatizaba como factor clave dentro del proceso de escolarización (Bourdieu & Passeron, 1996).

Sin embargo, hablar de reproducción social, no sólo es hacer referencia del patrimonio del que se dispone, sino también de las posibilidades de transformar y optimizar éstas a partir del acceso a condiciones particulares dispuestas por los instrumentos de reproducción social que ofrecen los sistemas y políticas sociales del contexto al que se pertenece, así como, el propio capital social. De ahí la importancia de identificar dichas opciones y otros factores explicativos que los agentes percibieron como determinantes para su desarrollo en el ámbito escolar.

A continuación, se presentan las principales estrategias identificadas en las trayectorias escolares de los agentes y los factores explicativos asociados al proceso. Para su organización se presenta el siguiente esquema (Figura 13), que pretende mostrar de una manera sencilla, los diferentes elementos que coadyuvaron al alcance del capital cultural.



Figura 20. Factores explicativos y estrategias educativas

Diversidad de estrategias. Doy inicio con la diversidad de estrategias educativas implementadas por los agentes participantes. Cabe destacar que, tanto las realizadas por los padres y madres de familia como las desarrolladas con sus hijos, siguen ciertas pautas determinadas y coincidentes en las tres generaciones. Es de entenderse que la base de éstas recaiga en las expuestas por la generación Baby Boomer, ya que son quienes han logrado que sus hijos actualmente estudien o cuenten ya con niveles de posgrado, en comparación con la generación X que se encuentra en pleno proceso de implementación ya que sus hijos son de edad escolar o adolescentes, y que la generación Y, quienes apenas inicia con sus hijos prescolares. Sin embargo, estas últimas, ya muestran su secuencia de estrategias que se adecuan a las características del contexto y rutinas de vida familiar.

Es así, que de las diferentes trayectorias escolares descritas por los agentes se pueden destacar las siguientes estrategias educativas:

Selección de escuelas. De acuerdo con los participantes, la decisión de las escuelas ha estado basada en dos criterios principales: el prestigio que la representa y la cercanía. En cuanto al prestigio suelen tomar referencia del discurso social y recomendaciones directas de su capital social. De éstas optan por elegir aquellas que se acomodan en distancia a sus diligencias rutinarias.

Cabe destacar que, en un primer momento se elegían por cercanía a sus viviendas, sin embargo, actualmente también se consideran aquellas que se encuentran en la zona de sus centros laborales o en el rumbo de los abuelos, ya que requieren de su apoyo para ir por los hijos al salir de la escuela o en caso de ser adolescentes, se espera que éstos se dirijan a casa de los abuelos en espera de que lo que los padres llegan por ellos. Lo anterior, bajo la consideración de que la mayoría de las madres de familia están insertas en el campo laboral. Ejemplo de ello son las siguientes expresiones:

Ya los inscribí en un kínder de gobierno, pero un buen kínder, y la primaria esta en frente del kínder, es de las más prestigiadas, como a 7 cuabras de la casa. Las elegí por prestigio y cercanía (Sara, 58 años, 1 de junio de 2018).

Siempre los llevaba a la escuela, siempre lo he tenido en escuelas cerca de mi trabajo... cerca de mi trabajo y de casa de mi mamá... (Adriana, 53 años, 6 de julio de 2018).

La escuela queda más o menos cerca del hospital militar y si en algún momento había una urgencia, podía ir mi mamá... por ejemplo, ahora mi hija la grande ha estado saliendo temprano de la escuela pasa a casa de mi mamá, le queda más cerca de la escuela, entonces recojo a los otros y paso por ella saludo y nos vamos, (Aracely, 44 años, 7 de junio de 2018).

También reportan una variante de los criterios de selección, basada en el capital social familiar, ya sea por contar con algún pariente que se encuentre inserto en la institución a elegir, o bien, por lograr a través de éste el ingreso a la matrícula. Tal

como lo expresan Liliana, Azalea y Karla, madres de familia de diferentes generaciones:

La primera escuela de mi hija fue porque primero mi marido sugirió que estudiara con su hermana, porque su hermanita es educadora, pero esa escuelita esta en kukulcan... (Liliana, 32 años, 20 de junio de 2018).

Empezó dos años el kínder en la Florinda Batista. En la guardería del ISSSTE porque ahí estaba trabajando un familiar de mi esposo y nos dio chance. Porque era solo para trabajadoras del ISSTE y yo en ese entonces todavía no estaba trabajando en el INEA (Azalea, 49 años, 8 de agosto de 2018).

...era por la comodidad y mi cuñada también nos ayudó a inscribirlos allá, así que terminaron su primaria allá. Era más cómodo porque estaba más cerca, entonces nosotros los dejábamos allá y mi cuñada cuando salía los llevaba a casa de mi suegra, así no teníamos que salir de nuestros trabajos para ir a buscarlos (Karla, 71 años, 22 de mayo de 2018).

Elección de escuelas privadas. Una de las principales estrategias implementadas es la inserción de los hijos a las escuelas privadas que cuentan con trayectoria y prestigio en la ciudad. La elección está basada en las recomendaciones que reciben, la promoción de valores, el sistema bilingüe, los horarios que abarcan y el análisis de los programas de estudio que ofrecen, inclusive se dan a la tarea de comprar libros que emiten descripciones puntuales sobre éstas, tal como puede apreciarse en las expresiones de Araceli y Eduardo:

Elegí el Colegio Americano por recomendaciones de una amiga que iba su hijo ahí y el horario era cómodo de 7:30 a 1:30 y no te cobraban estancia. Me gustó el modelo educativo, es bilingüe, es una escuela presbiteriana que no les enseñan religión, pero si valores y es de las escuelas que no te están pidiendo material.... los tres estuvieron ahí... además el inglés ya se está utilizando para todo, entonces me gustó mucho que desde pequeños tuvieran esa oportunidad,

de hecho, esa escuela te certifica si lo pagas en el nivel en sistema Cambridge (Araceli, 44 años ,08 de agosto de 2018)

Decidimos que ahí, porque de las particulares, el libro que compramos de las primarias nos orientó. Para buscar que estuviera a su nivel y que no fuera tan bajo y que además se apegaba a nuestro presupuesto. Porque a mi esposo casi no le gustaba que fuera religiosa (Azalea, 49 años, 1 de agosto de 2018).

Aunque reconocen que implica una inversión considerable del capital económico, las familias han decidido inscribir a sus hijos en estas escuelas privadas con la expectativa de lograr un capital cultural institucionalizado de calidad a la par de fomentar el capital simbólico y social. Lo anterior queda evidenciado en los discursos que emiten al justificar su elección y que incluso presentan de manera directa a sus hijos. Ejemplo de ello serían las expresiones de Eduardo y Ernesto:

Los metimos ahí porque lo eligió su mamá, yo tenía un desacuerdo ...cuando vivía con ellos todavía yo lo primero que hice fue averiguar el nivel socioeconómico con los que ellos iban a estudiar y para saber con quién yo iba a competir y me fui al Piaget y ellos empezaron a estudiar ahí, pero me tomé la molestia de ir averiguar qué gente , quiénes estaban , y vi a mis conocidos a mis amigos, luego después de que me separo, su mamá, creo yo que quería saltarse a otro nivel socioeconómico y decidió tener otro nivel socioeconómico porque estaban ahí las mamás de otros negocios, salía en las fotos sociales... (Eduardo, 49 años, 7 de junio de 2018).

...les hemos dicho a nuestras hijas -lo que más hemos podido hacer es darles la facilidad de estudiar en las escuelas que han estado, son las escuelas en las que pueden tener relaciones y esas relaciones les pueden servir para sus negocios-. Ellas tiene que ver cómo hacer vínculos... te van ayudar a abrir puertas para que tu camino sea más fácil, en el caso de la mediana sabes que relaciónate bien en el ambiente porque es muy cerrado, muy chiquito y te tienes que relacionar

bien porque la mayoría que estudian esas carreras hacen sus propias empresas porque saben que los proyectos, el financiamiento de esos proyectos lo tienen el gobierno y tienen que buscar la manera de obtener esos financiamientos y en cuestión de la menor ella está empezando y haber que... (Ernesto, 50 años, 7 de agosto de 2018).

Es importante hacer notar, que dicha predilección la sostienen al menos en los primeros niveles para asegurar las competencias básicas, los valores de las instituciones y el idioma inglés... en cuanto al bachillerato y licenciatura, algunos optan por cambiarse a la UADY con la intención de continuar sus carreras en esta institución, respaldados por el prestigio que le precede.

Estos cambios suelen hacerlos también por la evidente merma del capital económico, sin embargo, los hijos refieren que no siempre les es fácil la adaptación, por lo que algunos regresan a la universidad privada con algún tipo de apoyo familiar o gestión de becas. Ejemplo de ello son las expresiones de Andrea y Marly:

La pasé a la prepa dos porque la colegiatura ya era muy cara era como de 5,000 pesos y su papá ya no quería pagar los gastos. Y por eso se va a escuela de gobierno y ella no quería porque quería, luego un grupo de mamás empiezan a visualizar la prepa dos... presentó y pasó junto con una amiga. El primer año le costó mucho adaptarse. Después para su licenciatura ella investigó sobre las becas y daban una beca deportiva, documentó su expediente deportivo y las mandó y luego me dijo que le habían autorizado el 50% de beca en la licenciatura y 30% en colegiaturas y nos decía que, si ella se inscribía en octubre tenía descuento adicional, en caso es que era reembolsable y la inscribimos (Andrea 11 de agosto de 2018).

Era prioridad la escuela, cuando te das cuenta tienes tres y si fulana estudio allá perengana también... pero ya en la carrera les dijimos que se pasen a la UADY, les costó trabajo, porque salió de su burbuja, en la escuela privada de un forma estas en una burbuja el grupo es el mismo desde del kínder las relaciones con

las que convives son las mismas, se hacen lazos muy fuertes... ya en la UADY la rara eres tú le digo, ellos son los normales esa es la vida normal es esa la de la facultad, eso es lo real ...y así hasta que se acostumbró (risas). La otra ...a pesar de que presenta en la UADY y lo pasa no era lo que quería y propósito no siguió el proceso de inscripción a la UADY porque no era lo que quería y también se habló y se tramito su beca (Marly, 50 años, 24 de junio de 2018).

Por el contrario, aquellos que gozan de mayor economía, amplían esta estrategia de una forma poco usual, pero efectiva. Deciden además de inscribir a sus hijos en escuelas privadas, elegirlos de acuerdo a las características de personalidad de éstos, de tal forma, que terminan llevándolos a diferentes planteles sin importar la distancia o el tiempo que implique. Al respecto Rodrigo comenta:

Porque en realidad los cuatro (hijos) son diferentes, a los cuatro les dimos lo que consideramos que era apropiado para cada quien, no fueron a una sola escuela porque si nada más, uno se fue al sistema Montessori porque él era un niño muy inquieto ... en ningún salón lo soportaban en ninguna escuela, pero en la Montessori si, ¡ahí perfecto!; otro en el Rogers porque en ese momento, hasta ahora, es muy buena, el nivel educativo es alto y él demostró tener capacidad; otro en el IMA porque es un colegio bilingüe principalmente por eso y el también demostró así una súper capacidad, todos los concursos de oratoria e inglés, también, ahora tiene muy buen nivel de inglés (Rodrigo, 64 años, 14 de agosto de 2018).

Una variante de esta estrategia, es la incursión a instituciones privadas que ofrecen programas similares a la UADY y Universidades con trayectoria, en este caso, suelen inscribirse por razones prácticas, ya sea por no haber logrado acceder a la escuela deseada, por evitar un proceso de selección o bien, por no existir la carrera en el momento y decidir iniciar una formación técnica. Tales son los casos que nos presentan Ana y Araceli:

Donde viven mis papás es en Matamoros, es una ciudad, pero muy pequeña, entonces si querías estudiar una carrera debías irte... me dijeron mis papás porque no me venía, según vine a probar para ver si me quedaba, presente en la facultad, bueno no, quería presentar, pero no alcance las fechas porque quería medicina y tampoco me iba a quedar un año sin hacer nada... pues las únicas opciones que me dejaron fue la CTM, mi hermana trabajaba con una persona que trabajaba ahí, entonces también había la posibilidad de pasar directo sin hacer examen y elegí estudiar derecho (Ana, 34 años, 31 de julio de 2018).

Decido presentar a nutrición solo que acá en Yucatán no estaba abierta la licenciatura de nutrición. Entro a estudiar la técnica porque además ya había rumores de que planeaban traer la licenciatura de nutrición acá en Yucatán y decido entrar a estudiar nutrición para no quedarme sin hacer nada. Termino el primer año, no se abre la licenciatura, terminó el segundo año y es cuando se abre la licenciatura en la UADY, pero dije, ya perdí unos años y voy a agarrar otra carrera de 5 años, la verdad ya no quise, termino nutrición, termino en julio y empiezo a trabajar en octubre, en una guardería participativa (Araceli, 44 años, 7 de junio de 2018).

Inscripción a cursos de inglés. Al igual que la anterior, una estrategia constante y ahora más implementada es la incorporación del estudio del idioma inglés y algunas otras lenguas. Esta medida es considerada por los padres de familia como una acción preventiva y adecuada al contexto global, ya que reconocen que se requiere de dicho capital cultural para abrirse oportunidades no sólo a nivel académico, sino también en el campo laboral. Aunque dicha estrategia les exige inversión de su capital económico, es utilizada por las diferentes generaciones algunas incluso desde temprana edad y otras quizás en un periodo más avanzado, pero con la misma determinación y expectativa de mejora. Ejemplo de ello son los comentarios de Fernando, María y Tomás:

...desde su primaria ya los empezaba a llevar ella a la Franklin para que estudiaran inglés y cuando entren a la secundaria no tengan problemas (Fernando, 72 años, 22 de mayo de 2018).

...mi hijo tenía 9 años lo metimos a inglés, 3 años en la Benjamín Franklin, a mi otra hija la llevamos cuando tenía 8 años... porque uno que sabe inglés está mejor capacitado. De hecho, coincidió con que al él le gustó, ya hasta da asesorías y vemos que le gusta, lo habla. Sentimos que la base que le dimos en inglés le ayudó bastante. En la escuela le sirvió porque cuando entró a la escuela ya no necesitaba tomarlo (María, 43 años, 5 de julio de 2018).

Ahora que estoy en mi trabajo me están pagando un curso de inglés...es de una plataforma en línea que se llama Global English, yo la pedí ...por mi trabajo, es una empresa extranjera y con el idioma me permite crecer más. (Tomás, 32 años, 18 de agosto de 2018).

En la mayoría de los casos se eligen instituciones reconocidas, sin escatimar en el precio, pero en caso de no contar con amplio capital económico se contemplan clases individuales y más aún se suscriben a programas sociales. Tal como lo expresa Iris:

Yo empiezo a estudiar inglés en la Franklin, pues porque iba a entrar al medio superior y para estar más preparada y todo... es mis papás deciden inscribirme ahí por prestigio que tenía en su momento... ahora a mis hijas las llevo en los centros sociales del ayuntamiento por la Nora quintana, me entero por una prima y ahí estudian inglés por necesidad que no sabían nada de inglés y para que se apoye para la secundaria o sea llevaban en la secundaria en la federal, pero no eran suficiente (Iris, 31 de agosto de 2018).

Por su parte, quienes cuentan con mayor capital económico, promueven de manera adicional, los viajes al extranjero para consolidar el idioma deseado y abrir perspectivas de índole global, tal como comparte Iliana:

...en el primer año de mi carrera me fui a Canadá porque la universidad empecé a los 17 años, unos compañeros se habían ido y me gustó, además mi mamá estaba con mis abuelos porque estaban enfermos y como yo igual tenía mucho tiempo me mandaron de intercambio para estudiar inglés...era un programa, luego regreso y termino la universidad (Liliana, 32 años, 20 de junio de 2018).

Como puede apreciarse el idioma inglés es considerado ya como un capital cultural indispensable, más allá de visualizarse como un lujo, se ha convertido en elemento determinante tanto para la continuidad de estudios de posgrado, como para la apertura a nuevas oportunidades laborales. Es por ello que se destaca como una de las principales estrategias implementadas y solventadas por las familias ante la insatisfacción del sistema educativo público que, aun cuando se encuentra dentro de la malla curricular, no se logran los conocimientos esperados.

Inscripción a cursos de formación integral. Al igual que la estrategia anterior, las familias han optado por incorporar a sus rutinas de vida cursos de formación integral que amplíen y fortalezca el capital cultural incorporado.

Entre los principales se encuentran los deportes, las artes, las manualidades y el uso de las TICs. Dicha formación, suele promoverse desde temprana edad, y aunque se muestra de manera coincidente entre las diferentes generaciones, son las últimas las que han formalizado su incorporación llevándolo a niveles de profesionalización y de estudios de formación continua. Si bien, uno de los principales argumentos es desarrollar habilidades y hábitos de disciplina en los hijos, ahora también es concebido como factor determinante en el futuro profesional y personal. Algunos ejemplos son:

Yo he ido a clases de computación porque no sabía usar la computadora y por la misma situación que ya me exigía usar la computadora, tomo un año de computación (Iris, 31 años, de agosto).

La más grande iba a jazz y danza, ballet, era de alto rendimiento en gimnasia. El mediano desde que tiene 4 años juega fútbol, la chica primero tuvo ballet, no

le gustó, tomó un curso de natación, luego me pidió ir a bailar y decidió meterse a jazz, luego jazz, gimnasia y hip hop y ahora está llevando ballet (Araceli, 44 años, 7 de junio de 2018).

...mi objetivo es que ellos hagan deporte, yo no soy de las mamás apasionadas que mi hijo sea el número uno ósea conmigo no a eso, conmigo vas, haz deporte, haz ejercicio por tu salud, etcétera, salimos un poco de la rutina y hasta ahí (Adriana, 53 años, 6 de julio de 2018).

Aunque no se especifica en sí alguna academia o centro de formación, la mayoría de los agentes suele incorporarse a opciones particulares que, aunque le generan un gasto adicional, les recompensa con las habilidades y capital simbólico adquirido. No obstante, reconocen la existencia de centros de atención pública que ofrece programas similares, a los cuales acuden en caso de no considerar necesaria la inversión de su capital económico. Al respecto Iris y Suemy comentan:

Mi hija toma jazz, para que tenga una actividad extra, para que no este solo jugando, también tomo gimnasia rítmica en la primaria... lo toma en el Polifuncional, lo encontré buscando actividades que no sean particular porque el jazz si se pagaba, en cambio el Polifuncional es de gobierno era módica la cantidad que se pagaba y por la cercanía de la casa de mis papás y todo... (Iris, 45 años, 31 de agosto).

Mi hija va a entrenar a atletismo aquí en el deportivo y él (hijo) está en futbol, pero esporádicamente. De lunes a jueves ella, y él varía. Ellos van ahí porque es parte del Ayuntamiento, el Ayuntamiento lo patrocinó de hecho no cuesta, de hecho, yo al principio pagaba, pero era externo no tenía nada que ver, los entrenadores no tenían nada que ver con el gobierno, pero ya que llego aquí cerca es cuando me dicen ... (Suemy, 43 años, 24 de junio de 2018).

Cabe mencionar que, la integración de cursos extraacadémicos a veces cobra tal relevancia en la familia, que implica un esfuerzo exhaustivo por parte de los diferentes miembros y la adecuación de sus horarios. Tal como puede apreciarse en los siguientes discursos:

Yo era la que daba las cincuenta mil vueltas con ellas porque había que pasar a buscar mochilas había que hacer esto y lo otro y se empezaron a correr sus horarios y empeoró porque no me daba ni tiempo de comer, llegaba corriendo con mi hermana las vestía y todo como salía me las llevaba... por ejemplo, una empezó danza área, entonces ella iba a la academia, desde las 9, los sábados desde las 9 de la mañana hasta las 5 de la tarde, entonces era fatal para ella, por viernes salía hasta las 10:30 de la noche en lo que come su baña y todo, entonces si era muy pesado y hace como 5-6 meses deja lo de las cintas y ya sale a las 3 de la tarde, los sábados esta de 9 a 3 y entre semana de 7 a 10:30 de la noche (Bianca, 49 años, 18 de mayo, 2018).

...él ya regresa a la casa y hace de chofer va a buscarlas, va a llevarlas una sale de la prepa va a buscarla o lo van a ver y se van a la casa o la lleva a la academia a clases, como una no ha terminado tiene ciertas clases los martes y jueves que llevan teoría y tiene que ir temprano o sino van a la casa y a las 8:30 tienen academia y salen hasta las 10:00 de la noche... (Flor, 47 años, 30 de mayo de 2018).

Inscripción a cursos de regulación y propedéuticos. De igual manera, para el alcance de sus objetivos académicos se han apoyado con cursos de regulación o asesorías particulares, las cuales se integran a sus dinámicas familiares. En el caso de quienes tienen hijos que pretenden inscribirse a estudios de nivel medio y superior, también han incorporado y financiado la modalidad de cursos propedéuticos, los cuales inician meses antes del examen de selección para ampliar sus posibilidades de ingreso a las instituciones deseadas. Tal como lo expresan Araceli y Adriana:

Cuando reprobó matemática la llevamos a asesorías como dos días con un primo. y acompañamiento en la escuela, se paga, es como que pagues un extraordinario, tienen que ir a clase dos semanas, una hora. Hora y media, cuesta 400 pesos, cada uno (Araceli, 44 años, 14 de junio de 2018).

Mi hijo cuando presenta para medicina no pasa a la primera, se dedica un año a estudiar un curso así solito, solito con su curso propedéutico y ya entra a medicina... (Adriana, 53 años, 6 de julio de 2018).

A sí mismo, algunas madres de familia refuerzan los aprendizajes de sus hijos a través de técnicas de estudio que implementan de forma regular para dar seguimiento y estructura dentro de sus propias rutinas de vida. Al respecto Esaú comenta:

Y es que mi esposa tuvo un método de educación infalible, todos los días yo revisaba las tareas con mi hijo, y mi esposa igual lo revisaba. Y él sabía que cuando salíamos del trabajo él ya debía tener lista su tarea para poder ir al fútbol a jugar. En los periodos de examen no había fútbol. Y además su mamá le hacía cuestionarios para que se preparara para sus exámenes, y eso lo disciplinó mucho. Hasta la secundaria se lo hicimos y eso luego él lo utilizó (Esaú, 52 años, 08 de agosto de 2018).

Estudio de carreras técnicas y universitarias. Como se mencionó anteriormente en el primer inciso de este apartado y en coincidencia con la propuesta de Bourdieu (1996), existe una clara tendencia hacia el alcance de estudios superiores, motivados desde el capital lingüístico y cultural de los padres o familia extensa, con la expectativa de mayores oportunidades para la Reproducción Social. De manera diferenciada, por generación, se muestra el interés de lograr el mayor capital cultural institucionalizado dando prioridad a las carreras que sugieran oportunidades futuras en el campo laboral. Es así que, desde la generación Baby Boomers se optó por estudio de carreras técnicas en boga y algunos más favorecidos ingresaron a la UADY y Tecnológico de Mérida; las siguientes generaciones siguieron esta línea y ampliaron sus oportunidades con la presencia de nuevas carreras y Universidades en la capital.

En este punto vale resaltar que aún con la diversidad de opciones y algunos con posibilidades de continuar en escuelas privadas, muestran tendencia hacia el ingreso a la Universidad Autónoma de Yucatán, no solo por su carácter de pública, sino por el prestigio y confianza que les representa, convergiendo de ésta forma parte de la convivencia interclase.

Estudios a nivel posgrado. Como continuidad a la estrategia anterior, las familias han optado por seguir sus estudios a nivel posgrado, dependiendo de las oportunidades y ofertas académicas que surgen. Dicha estrategia se aplica tanto en hombres como mujeres desde la generación Baby Boomers se obtuvieron grados de especialidad, y maestría, hasta la generación Y que siguen una línea de estudios de forma continua, lo cual les permite adquirir el grado de doctores en una edad relativamente temprana (de 30 a 40 años). Ejemplo, de ello son las trayectorias que presenta Rodrigo, Flor y Daniel quienes pertenecen a las diferentes generaciones respectivamente:

En ese proceso que tuve los contratos en el Seguro Social estudie la especialidad de medicina familiar, luego estudie la maestría en psicoterapia humanista, ella estudio maestría en terapia familiar y especialidad en educación especial (Rodrigo, 64 años, 14 de agosto de 2018).

Estudiar la maestría ha sido significativo para mí, porque cuando estudio la maestría, además de adquirir conocimiento y aprendizaje, empiezo a tener como dos trabajos, cuando termino la maestría empiezo a tener consulta privada entonces la vida ya había cambiado, ya me pueden dar más oportunidades, sólo era esperar que me den la base, se nivela mi sueldo ya gano más (Flor, 47 años, 7 de junio de 2018).

Pero creo cuando estaba trabajando estudié una maestría para poder aportar a mi trabajo, pero yo vi que no me resulto en lo económico. Me preocupa pensar que quizá en el doctorado puede ser que pasé algo similar, pero me dije voy a

intentar estudiar el doctorado. Pero más que eso yo lo veo como una herramienta de capital cultural que me permita revelar los otros condicionantes de los otros capitales y aunque las otras personas no tengas los otros capitales yo me pueda defender argumentativamente ante esas funciones... (Daniel, 35 años, 2 de junio de 2018).

Es importante resaltar cómo los integrantes de las primeras generaciones visualizan estos estudios como determinantes y favorecedores en su propuesta laboral, a diferencia de la incertidumbre que se logra percibir en Daniel, sin embargo, aun cuando en la actualidad no represente una oferta laboral inmediata y privilegiada, la apuesta a los estudios de posgrado sigue siendo considerada como necesaria y proveedora de oportunidades.

Estudios de formación continua. Al igual que la estrategia anterior, los estudios continuos de cursos de actualización, resultan ser de gran beneficio para la proyección laboral y ampliación del capital cultural. En todas las generaciones se ha promovido la incursión a éstos ya sea costado con su propio capital económico, a través de la gestión de una beca, con el apoyo de la familia, o como parte de las prestaciones laborales. Algunos ejemplos son los que presentan Leonardo, Marcos y Tomás:

pues cuando me dijeron que me iba a ser cargo de la cuenta de ingresos propios, me dieron una computadora y yo no sabía nada de los computadores ni encenderlo y un compañero me enseñó un poco a manejarla. Y como era algo novedoso, empecé a tomar pequeños cursos de manera autodidacta, ya lo dominé. En el 94 me meto a estudiar la especialización para conocer más, que es un año y medio, aprendí a programar y demás... también llevamos talleres de redacción, educación por competencias, programación neurolingüística y algunos de superación personal (Leonardo, 61 años, 7 de junio de 2018).

...pues en lo que hemos estado trabajando hemos estado con los cursos de actualización, todos los años hay y también para formadores, para cuidadores

de la tercera edad, y en línea también, varios cursos. Además de mi maestría ya estudié administración, capacitación para instructores, ya estudié docencia, nutrición parenteral, cáncer, tanatología, administración y la supervisión gerencial, administración (Marcos, 41 años, 27 de agosto de 2018).

...uno que tomé fue de administración de almacenes e inventarios, la empresa donde trabajaba me lo pago, en certificaciones importantes también tome uno que se llamaba ITIL, ese también me lo pago la empresa, y aquí en el trabajo donde estoy he tomado varios cursos, pero son orientados hacia el liderazgo, he tomado como 6 cursos de eso, ahora me están pagando el curso de inglés (Tomás, 32 años, 18 de agosto de 2018).

Como puede apreciarse, hay una gran tendencia a la formación continua con la que diversifican sus conocimientos y habilidades. Vale la pena destacar, a partir del ejemplo de Leonardo, como el aprendizaje y usos de las TICs, se ha convertido en una exigencia y herramienta actual para el desempeño educativo y laboral.

De igual manera, es relevante notar cómo en las primeras generaciones se procuraba tomar cursos a la par de adquirir nuevas competencias dentro del mismo ámbito laboral y a través de diferentes experiencias aportadas por el capital social. actualmente el proceso se ha formalizado al grado que incluso, a nivel estructural, se ha fomentado su desarrollo con políticas que impulsan a la promoción laboral a partir de la formación de dicho capital institucional. Tal como se puede apreciar en las siguientes expresiones:

Es que como en mi trabajo hay un Concurso a la Calidad y el Desempeño, nos obligan a actualizarnos, es parte de los requisitos, es cada año. En enero se abre la convocatoria, metes todos tus papeles, tienen un calendario, cuando metes los papeles revisan si acreditas y te dan luz verde del mismo enero a junio tienes una serie de actividades, entonces en junio te mandan a hablar por la delegación para entregarte tu carpeta física, y sin embargo, a nivel nacional en la plataforma tienes que meter algunas constancias de calidad, ponente y asistente te califican

a nivel nacional pero a nivel local te califican el expediente (Marcos, 41 años, 27 de agosto de 2018)

...hay el comunicado para los maestros a nivel estado, a nivel nacional, creo que fui a nivel nacional en el estado y siempre cada año presentaba examen, examen, ósea participaba yo para promoverme y llegue a nivel C de cinco llegue a tres, hasta que desapareció (Adriana, 53 años, 6 de julio de 2018).

Migración y movilidad estudiantil. A lo largo de las trayectorias escolares descritas por los propios agentes, se puede identificar una importante estrategia activada tanto por las personas provenientes del interior del estado y foráneos, como de los propios ciudadanos de nuestra capital. Bajo el esquema de posibilidades y disposición generada desde el habitus se implementa la estrategia de migración y movilidad voluntaria como opciones de traslado a los destinos geográficos que representan mayores oportunidades y ofertas académicas de su interés. Algunos ejemplos serían los siguientes:

donde yo vivía en Tixpéhual había una secundaria técnica, pero a mis papás no les gustaba porque querían que tuviera una educación más formal, de prestigio, esa técnica era pública y me mandaron a la escuela secundaria de Tixcocab, que ya tenía mayor nivel, tenía más prestigio, después estudié la prepa aquí en Mérida, mi hermano trabajaba y él estudiaba en una preparatoria nocturna de 5 -10pm y como él estaba ahí yo me dije que entraría a la prepa dónde estaba mi hermano, entré ahí (Diego, 34 años, 18 de julio de 2018).

después, cuando ella terminó la carrera iba a México cada periodo vacacional a tomar una especialidad en atención al lisiado del aparato locomotor y de ahí a tomado, no te voy a decir cuántos porque ella si sale curso de macramé lo toma (Rodrigo, 64 años, 14 de agosto de 2018).

Nuestro hijo se fue a México y no pensamos que se fuera tanto tiempo, pero cuando empezó a estudiar su maestría yo le pregunte que si necesitaba dinero y lo que le podemos hacer es vender el auto y mandarte el dinero y "no, cuando haga falta te aviso" el año pasado me dijo "sabes qué papá ahora si vende el auto porque voy hacer unos pagos en la escuela, sería bueno vender y me das el dinero" (Esau, 52 años, 1 de agosto de 2018).

Vale la pena mencionar que, a pesar del esfuerzo e incluso sacrificio que pueda representar esta estrategia, lo cierto es que ha coadyuvado claramente al proceso de la Reproducción Social, no sólo por la adquisición de opciones consideradas como factores determinantes, sino también por el despliegue de experiencias y herramientas adquiridas a la par. De igual modo, deja ver la distancia geográfica y la distancia social real que ofrece Mérida como ciudad.

De igual manera, se ha fomentado la movilidad estudiantil como estrategia que contribuye al alcance del capital cultural, desde una perspectiva más global y diversa. Con impulso y apoyo a quienes han deseado salir del país para estudiar algún tipo de especialización, posgrado, o estancia, bajo la oportunidad que les brinda su capital económico, social y más aún la posibilidad de gestionar algún tipo de beca escolar que promueva este fin. Al respecto Lucely comenta:

...un amigo de mi esposo que tenía medicina familiar, que estudio con él, se le mete a la cabeza estudiar psicoterapia familiar, empezaba la terapia familiar y había un curso, taller o algo en Palo Alto California, entonces se van a Palo Alto creo que dos meses y estudian técnicas y todo de terapia familiar... como en el 90, se va igual como un periodo de dos meses a Cuba a hacer medicina del deporte... mi hijo aplica para la maestría y ahorita está terminando el doctorado...está en Inglaterra, en Manchester, porque buscó los programas y le gustó mucho y decide eso y entonces le pide beca a CONACYT (Lucely, 64 años, 10 de septiembre de 2018).

Gestión de becas escolares. Como pudo apreciarse en las estrategias presentadas con anterioridad, algunos agentes han recurrido a la gestión de becas escolares con la intención de conseguir algún tipo de apoyo que asegure la consecución de sus objetivos académicos. En este punto se puede hacer referencia de diferentes fuentes y categorías de becas a las que han recurrido: por un lado, hacen mención al sistema de becas que suelen ofrecer las instituciones de manera interna, y aunque no necesariamente se les asegura su adquisición, los agentes suelen iniciar los trámites correspondientes para su obtención. De estos hablaron principalmente aquellas familias que han inscrito a sus hijos en escuelas particulares que ofrecen cierto tipo de porcentaje de becas en función del número de hijos inscritos a la institución, por algún tipo de beca deportiva o bajo ciertas condiciones particulares que promueven como dependencia, tal como expresan Araceli y Marly:

“Elijo esa escuela porque es un precio accesible, no te cobran estancia... fue más fácil elegir, los tres estuvieron ahí, mi segundo hijo estuvo en kínder, primaria y secundaria, la más chica está en 4to de primaria...por ser hermanos, les dan el 20% y por quedarse en la prepa le dan el 50%” (Araceli, 44 años, 14 de junio de 2018).

“la grande obtuvo beca deportiva, era una excelente niña y no por presumirla maestra, es el empuje de sus hermanas es el modelo empuja, obvio pasaba la reina por la perfección, pero es el empuje a deportista, ella termina ya entra a la universidad empiezan las otras dos y ya lo tramitamos con la escuela y en la escuela si nos dan una beca del 50% (Marly, 50 años, 24 de junio 2018).

Por otro lado, hacen referencia a las becas propuestas por asociaciones o instancias que impulsan el desarrollo del capital cultural en niños y jóvenes, a estas suelen tener acceso a través de su capital social y actualmente a través de las redes sociales nacionales e internacionales.

En cuanto a las becas que otorga el gobierno, manifiestan que no es sencilla su gestión y que las oportunidades de adquisición se reducen ante los criterios de

evaluación que anteponen los indicadores objetivos del estudio socioeconómico al que deben someterse. Quienes logran obtenerla son los que auto-adscriben en clase media baja o bien quienes en el momento de solicitarla se encontraban en una condición económica diferente a la actual. Parte de ello puede apreciarse en el comentario de Suemy:

Mi hija tiene una beca, es económica, es de gobierno, de acuerdo del promedio de calificación... me enteré por medio de mis mismas compañeras que han tramitado eso para sus hijos, yo tramité varias veces con mi hijo el mayor, pero nunca me lo dieron a pesar que tuviera buen promedio, siempre fue muy estudioso, era de 9.7, 9.8 y yo dije con eso ya estuvo que se lo dan, digo es una beca de 150 pesos no es la gran cosa... con él me desanimé y digo, para qué voy a perder mi tiempo sentada cuando es tardaba ...ahorita es un poco más ágil, y mi comadre me animó y yo no, para qué si no me la van a dar, para qué tramito año con año y de repente tramito la de mi niña y pum si me la dieron...no tenía los 9,7 que tenía su hermano pero si tenía 9.4, 9.5 y a lo mejor por otros factores... este es su primer año, el siguiente año si Dios quiere a ver si me la dan para renovar (Suemy, 43 años, 24 de junio de 2018).

Sin embargo, aquellos que han procurado la consecución de patrimonio y pertenencias al estilo particular de sus gustos, perciben este tipo de opciones como poco viables a menos que adecuen algunos datos en su registro o cuenten con el respaldo de su capital social. Tal es el caso que comenta Adriana y Marly:

...ya habíamos tenido la mala experiencia con mi hijo, es que hay mucha gente que le dan la beca y cambian sus direcciones y ya sabes, le toca a mi hijo beca, estando en la facultad dos meses no más cobra, al tercero le toca la mala suerte, que vinieron a checar, el creo que sí dio la dirección de acá, vienen y me dice mi vecina -se paró un Volkswagen allá, que decía no sé qué cosa y le estuvieron tomando fotos a su casa-, ¿Quién será? Y nos venimos a enterar que era los de la beca y que tremenda casa y qué beca, se la quitaron, pues hicimos nuestros oficios y todo y ya sabes el sistema arrojó que el papá trabajaba acá, que la

mamá trabajaba acá, que el papá ganaba tanto, pues esta vez le dije a mi hija, te quieres arriesgar pues hazlo tu sola y lo hizo y le dieron su beca... ella hizo todos los trámites, se mete a internet y todo, aunque esta vez no dio esta dirección (Adriana, 53 años, 6 de julio de 2018).

Un amigo trabajaba en el IBECEY y él nos dice que tramitáramos la beca y nosotros decíamos no, en la escuela dos veces lo intentamos y nos mandó por un tubo, y ya nos inscribimos en el IBECEY y tramitamos la becas y si nos dieron una, practicante ella la tuvo los tres últimos años de la primaria, estuvo becada luego entra a la secundaria se beca a mi otra hija, luego que pasa a segundo de secundaria vuelve a solicitar su beca segundo y tercero ...no te dan el dinero, simplemente te pagan la colegiatura, mas no la inscripción al final si tienes el 100% de la beca...(Marly, 50 años, 24 de junio 2018).

La principal beca que han recibido de manera oportuna es la que ofrece el CONACYT, reconocen que es a través de ésta que han tenido la posibilidad de lograr sus estudios de posgrado y el impulso de la movilidad estudiantil:

Se da la oportunidad de estudiar la maestría y me becan en el tecnológico de Mérida... Me la ofrecen y me dicen que me iba a apagar por estudiar (Eduardo, 49 años, 7 de junio de 2018).

Entro a la maestría en primera porque ya conocía lo que era el plan de estudios y al conocer a la UADY podrías predecir cómo iba a ser las materias, me decido por los maestros y por la beca. No recuerdo si lo llegamos a conversar, pero no teníamos empleo y mientras conseguíamos un empleo nosotros ya teníamos esos planes de algo más de poder casarnos y a mí sí me preocupaba esta parte de lo económico (Amelia, 32 años, 18 de julio de 2018).

Estrategias de inversión económica. Debido a la importancia que le dan a la formación académica y el despliegue de estrategias que requieren el uso de

instituciones privadas, los agentes direccionan su inversión económica hacia este ámbito, para ello recurren a los créditos, sistemas de ahorro, venta de autos y asignación directa de su capital económico como opción prioritaria. Al respecto Marly comenta:

Preferimos pagarle sus colegiaturas a ver si salen adelante, es una apuesta en la vida ...exactamente estos días estaba pensando cómo le hicimos para poder tener esos gastos, porque eran más fuertes nuestros gastos de educación que lo que tenemos para vivir y digo de dónde salió yo si hubiera quitado esos gastos de educación otra historia sería, mi negocio hubiera sido más, hubiera podido invertir, hubiera sido otra situación, pero creímos que esto era lo mejor para ellas y sigo creyendo (Marly, 50 años, 04 de agosto 2018).

A partir de comentarios como los anteriores, se puede inferir parte de su habitus que dispone a los agentes para el desarrollo de las estrategias educativas con base en sus capitales y los sistemas de reproducción a su alcance. Es por ello que a continuación, se presentan los principales factores explicativos vinculados a las estrategias educativas implementadas por los agentes.

Habitus asociado a las estrategias educativas. Uno de los factores determinantes para el alcance de capital cultural que han logrado los agentes participantes ha sido el impulso derivado de sus habitus. Como plantea Bourdieu (1980), el habitus es entendido como principio generador y organizador de prácticas y de representaciones, es producto de la historia, es lo social incorporado, inculcado dentro de las posibilidades y las imposibilidades, disposiciones duraderas en términos de lo pensable y lo no pensable, a partir del cual el agente define su acción ante nuevas situaciones (en Gutiérrez, 2016).

Es por ello, que desde los agentes pertenecientes a la generación Baby Boomers se puede percibir cómo han demostrado una serie de prácticas y adaptaciones de sus aspiraciones motivados por la posibilidad de una movilidad social ascendente al respecto Adriana y María comentan:

Mi esposo quiso seguir con sus estudios, porque no lo iban a apoyar económicamente porque tenían muchos hermanitos y el decide venir a casa de una tía que tenía acá y no sé si en aquel tiempo tenían que presentar examen para la facultad de derecho y la cuestión es que estudia y se queda en la facultad de derecho de la UADY, ...yo pienso que es parte de su personalidad, es una persona que siempre ha querido superarse, porque creo que de siete u ocho hermanos es el único que ha salido adelante (Adriana , 53 años, 6 de julio de 2018).

Ya viniendo aquí a Mérida es otro tipo de vida y te das cuenta que es diferente y nos dimos cuenta que tenía que aprender inglés y también por el trabajo de mi esposo porque si hubiera sabido más inglés tenía más oportunidades. Y los dos estuvimos de acuerdo para que aprendiera (María, 43 años, 5 de julio de 2018).

Dicha disposición se ha inculcado a lo largo de las generaciones, ahora con una mirada más global (en cuanto a sus oportunidades) y de formación integral. Inclusive, en búsqueda de su reproducción social, aspiran para ellos y sus hijos la opción de una educación de calidad, para lo cual diversifican sus estrategias y depositan su confianza en las instituciones que la sociedad a identificado como de prestigio. Tal como lo expresa Tomás y Diego:

En todos lados se aprende algo nuevo, no tomé deportes o algo por fuera por falta de tiempo, es que desde que estaba en el CONALEP, me acostumbré a estudiar y trabajar, entonces toda la prepa y la carrera siempre fue estudiar y trabajar... ahora estoy he tomado varios cursos, pero son orientados hacia el liderazgo (Tomás, 32 años, 18 de agosto de 2018).

Entré a la UADY por mi papá, por él que estudió parte de su carrera en la UADY, como le gustó ese nivel nos dijo que estudiáramos en una prepa de la UADY para poder entrar en una carrera de ahí... También tuve un maestro que daba clases en la tarde en la UADY... creo que fue como un reto personal, yo

me dije que iba a entrar a estudiar allá, no sabía si iba a entrar, pero así decidí (Diego, 34 años, 18 de julio de 2018).

En este mismo sentido, a pesar del logro obtenido hasta el momento por los agentes, es relevante mirar la toma de decisiones efectuada desde la postura de priorización para la familia, es decir, aun contando con las opciones de movilidad geográfica y alcance de mayor capital cultural institucionalizados, los padres y las madres de familia han valorado el costo familiar en función de sus hijos y optado por dejar ir algunas oportunidades. Ejemplo de ello es lo expuesto por Araceli y Eduardo:

Nos dan la opción de estudiar en línea la especialidad en nutrición, pero ya no pude estudiarla, porque era los domingos y estaba yo aquí con los niños y preferí dejarla (Araceli, 44 años, 14 de junio de 2018)

Algo que admiro de Araceli es que pone a su familia primero. veo que tiene tiempo para revisar tareas, para platicar con sus hijos. Y veo la diferencia. Pienso que es algo aprendido también de que a lo mejor su mamá no le daba tiempo y ella quiere dar su tiempo que es un aprendizaje adquirido como mamá. Para mí es muy valioso... (Eduardo, 49 años, 14 de junio de 2018).

Lo anterior refleja una de la toma de decisiones que han tenido que realizar, principalmente las madres de familia, en su trayectoria educativa. Si bien, en la actualidad no representa una limitante en sí, se trata de un factor que entra en juego a la hora de planificar sus estrategias educativas.

Relación de fuerzas entre clases. Otro factor que se presenta en la dinámica de implementación de estrategias educativas es la relación de fuerzas entre clases, entendida como la disposición diferencial que los distintos instrumentos de reproducción pueden ofrecer a las inversiones de cada clase social (Gutiérrez, 2007, p 56).

Aunque no lo exponen de manera tan explícita, reconocen la distinción en el tipo de programas y calidad de atención que se ofrece en los colegios con trayectoria y prestigio reconocidos como privados en la ciudad de Mérida, en los que suele acudir la

clase alta de la ciudad. Sin embargo, son capaces de hacer esfuerzos y reducciones económicas a otro tipo de gastos, con tal de pagar las colegiaturas de dichas instituciones y proveer a sus hijos de dicho nivel.

Otro ejemplo, es el apoyo que solicitan de su familia extendida, reconocida como de mayor clase, con mayor capital económico y simbólico, para la implementación de sus propias estrategias educativas. Tal como lo refiere Lucely:

Cuando mi hijo quería ir a estudiar al extranjero, no le dieron la visa como estudiante, pero en esa época todavía vivía la abuelita y ella hizo una carta al consulado diciendo que ella iba a hacerse cargo, no era verdad, pero ella dijo que iba a hacerse cargo de todo, porque te pedían de la Visa del consulado que tuvieses una cantidad segura en el banco y yo supe que en otros años, una amiga me dijo -mi hijo se fue y yo no tenía dinero y su padrinos tenía mucho dinero le hicieron una carta y con sus estados de cuenta se fue, aunque no él lo pago, era respaldar- (Lucely, 64 años, 10 de septiembre de 2018).

Como puede apreciarse, toman referencia de los capitales de la familia antecesora para implementar sus propias estrategias, bajo el entendido que desde la unidad familiar no es posible acceder a la opción, ya que se promueve únicamente a quien demuestre suficiente solvencia económica para respaldar la propuesta de movilidad.

Sistema de instrumentos de reproducción social. Independientemente de que en la ciudad existan algunos instrumentos de reproducción social diferenciado por clase, lo cierto es que los agentes reconocen la distancia geográfica y real social de la que se goza en la capital.

A través de las diferentes estrategias educativas descritas con anterioridad, es posible visualizar parte de los instrumentos de reproducción social, entre los que sobresalen: la ley general de educación en su artículo tercero; diversidad de escuelas públicas que abarcan los diferentes distritos de la ciudad; internados y albergues para estudiantes; centros de desarrollo social; presencia de colegios de prestigio y larga trayectoria; sistemas de becas escolares; CONACYT; proliferación de escuelas

privadas en la ciudad; acceso a la tecnología; proliferación de academias para formación integral; políticas y prestaciones laborales que favorecen la trayectoria escolar y el apoyo capital social familiar.

Al respecto, vale la pena hacer mención de algunos de ellos, sin demeritar a los demás ya que cada una de éstos ha contribuido de manera oportuna en la trayectoria escolar y consolidación del capital cultural de los diferentes miembros de las unidades familiares.

El principal sistema de reproducción social que gozamos como mexicanos reside en el establecimiento de la Ley General de Educación promulgado en el sexenio del presidente Salinas de Gortari, cuyo artículo segundo establece el derecho de todo individuo de recibir educación de calidad y en condiciones de equidad y obliga al Estado, en el artículo tercero, para prestar los servicios educativos que garanticen cursar la educación preescolar, la primaria, la secundaria y la media superior (Ley General de Educación, 1993). De ahí que la mayoría de los agentes haga uso de dicho derecho, aunado a la diversidad de escuelas existentes en los diferentes distritos de la ciudad.

Sin embargo, aquellos que deciden invertir su capital económico en alguna escuela privada, optan por incursionar en alguna de las escuelas reconocidas por su trayectoria escolar y calidad de servicios, o bien por alguna de las nuevas instituciones que se han ido proliferando en la parte norte de la ciudad.

De igual manera, quienes han implementado la migración como estrategia educativa, al reconocer la distancia real geográfica de nuestra ciudad, han solicitado alojamiento en algunas de las pensiones, como opción paralela al alojamiento con algún familiar. Tal es el caso que reporta Rodrigo:

mi papá es yucateco y él quería que vengamos a estudiar acá, era una idea que la tenía y eso fue lo que hicimos...viví en casa de pensión, desde la primaria, desde sexto año, tenía once años fíjate me iba en domingo a las 3 de la tarde a Champotón y regresaba el sábado a las 8 de la mañana... o sea cuando yo llegue a la prepa vivir solo, no era problema para mí (Rodrigo, 64 años, 14 de agosto de 2018).

En cuanto a los sistemas de becas, los agentes ponen como ejemplo al Instituto de Becas y crédito Educativo del Estado de Yucatán (IBECEY, 2019), que cuenta con un programa cuyo objetivo es otorgar apoyo a los alumnos de escuelas públicas, con criterios básicos de necesidad económica y alto rendimiento académico, a partir de éste han logrado conseguir apoyo para al menos uno de sus hijos de nivel primaria y secundaria. Para estudios superiores han gestionado la beca PRONABES, la cual se ofrece a estudiantes en condición económica adversa, para acceder y continuar su formación académica en el nivel de Educación Superior Pública. A nivel posgrado, han tomado apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT, 2019), organismo público (descentralizado del gobierno federal mexicano) dedicado a promover el avance de la investigación científica, así como la innovación, el desarrollo y la modernización tecnológica del país.

Otros factores determinantes para la trayectoria escolar y formación continua son la política y prestaciones que ofrece el ámbito laboral al que pertenecen los padres y madres de familia. En su diversidad, los agentes hacen mención de diferentes tipos de apoyos entre los que destacan: becas escolares y sustento de libros básicos; equipamiento tecnológico y acceso al internet; permisos de años sabáticos para estudios de posgrado, apoyo con pago de colegiaturas o exención de éstas, promoción de cursos y talleres; préstamos, etc. Parte de ello se puede apreciar en las siguientes expresiones:

... lo que es la colegiatura no la pago, es exención de pago que me da la UADY, y los libros, los libros que le piden ahí la UADY lo da es una prestación que se tiene, bueno le dice beca a mi hija le dan entre novecientos y mil pesos, algo así ella recibe, es mensual novecientos algo así... (Bianca, 49 años, 18 de junio de 2018).

Lo que hacía mi esposo por su trabajo es tener una beca de apoyo no sé cómo se le llama en la fundación Slim entonces nos dan internet gratis, entonces... el estar en Telmex es una gran ayuda porque ya pueden darnos el internet, entonces eso es una prestación, bueno no es una orientación es una cosa que aprovechas (Flor, 47 años, 7 de junio de 2018).

Yo trabajaba en educación especial, entonces tenía ciertas prestaciones y había entrado como técnica quien sabe por qué y me dieron un préstamo, no era mucho, en esa época si sirvió para su pasaje y todas sus cosas cuando se fue a estudiar a Palo Alto... (Lucely, 64 años, 10 de septiembre de 2018).

En el 94 me meto a estudiar la especialización para conocer más, es un año y medio, aprendí a programar y demás... tenía yo una media beca por parte de la escuela. Además, pedí mi año sabático para poder terminar la especialización, en el tecnológico solo había que pagar la inscripción no había que pagar la colegiatura, yo pagaba mis inscripciones... además los académicos más o menos la misma significancia, llevamos talleres de redacción, educación por competencias, programación neurolingüística y algunos de superación personal (Leonardo, 61 años, 7 de junio de 2018).

Relacionado con la anterior se encuentran los programas de mejora que promueven ciertos sectores en favor de la profesionalización y actualización continua de sus trabajadores, tal es el caso que exponen los agentes vinculados al área de la SEP, quienes se han promovido través de la Carrera Magisterial (SEP, 1998), establecida en 1990, en el Acuerdo Nacional Para La Modernización De La Educación Básica (ANMEB), la cual establece como objetivos principales: el coadyuvar a elevar la calidad de la educación nacional por medio del reconocimiento e impulso a la profesionalización del magisterio; estimular a los profesores de educación básica que obtienen mejores logros en su desempeño; y mejorar las condiciones de vida, laborales y sociales de los docentes de educación básica. Al respecto Adriana e Iris comentan:

“a través de exámenes logro entrar al programa de carrera magisterial, es voluntario, pero se oferta a todos los maestros...” (Iris, 45 años, 31 de agosto de 2018)

...hay el comunicado para los maestros a nivel estado, a nivel nacional, creo que fui a nivel nacional en el estado y siempre cada año presentaba examen, examen, ósea participaba yo para promoverme y llegue a nivel C de cinco llegue a tres, hasta que desapareció (Adriana, 53 años, 6 de julio de 2018).

En esta misma línea se encuentran los Programas de Estímulos a la Calidad del Desempeño como es el caso del mencionado por Marcos quien suele entrar a las convocatorias emitidas para el personal de salud. Al respecto comenta:

En mi trabajo hay un Concurso a la Calidad y el Desempeño, nos obligan a actualizarnos, es parte de los requisitos ... entras al concurso todos los años y por semestres te evalúan, entonces tienes que cumplir una serie de requisitos que pide la Secretaría de Salud Federal, entonces es un librito donde te dicen todos los puntos, 60 horas por semestre de cursos de actualización, tener algunas platicas como ponentes, algunos materiales didácticos y diversas actividades que tenemos que cumplir para acreditar. En enero se abre la convocatoria, metes todos tus papeles, tienen un calendario, cuando metes los papeles revisan si acreditas y te dan luz verde del mismo enero a junio tienes una serie de actividades, entonces en junio te mandan a hablar por la delegación para entregarte tu carpeta física, y sin embargo, a nivel nacional en la plataforma tienes que meter algunas constancias de calidad, ponente y asistente te califican a nivel nacional pero a nivel local te califican el expediente, es por ejemplo a escuelas, congresos también, de hecho, también hay un rubro de investigación, pero como es chiquita la clínica de allá eso casi no entra. Entonces a partir de julio entregan la carpeta física y en agosto te avisan si pasaste la primera etapa y continuas, ahorita estamos en el segundo bloque, es que por bloques te califican, de enero a junio y de julio a diciembre; entonces ahora el primer bloque ya nos lo calificaron, estamos en el curso del segundo, (Marcos, 41 años, 27 de agosto de 2018).

Dicho programa tiene como objetivo Contribuir a mejorar la calidad de los Servicios de Salud que se brindan a la población en las instituciones participantes y estable como parte de sus metas el Identificar a los trabajadores de la salud que se destacan por participar en procesos innovadores o de mejora continua en su área laboral que inciden en la calidad de los servicios que proporcionan a la población usuaria. De esta manera se fomenta el estudio de cursos y talleres de formación continua.

Volumen de la estructura y de la evolución del capital. Finalmente, es importante reconocer que la factibilidad que tuvieron los agentes para la elección de estrategias que abonaran al capital cultural a través de instituciones públicas y privadas se debió en parte, a la posibilidad que les permitieron sus capitales económicos, simbólicos y sociales.

Tal como se mencionó en las estrategias económicas vinculadas al trayecto educativo, los agentes priorizan la disposición de su capital económico, el cual les permite el alcance de diferentes instituciones de formación académica e integral, así como los requerimientos que éstas impliquen.

El capital simbólico es aprovechado y fortalecido con el reconocimiento que se les otorga a partir de su desempeño y adquisición de credenciales institucionales. El cual se vincula de manera directa con los favores que pueden obtenerse en este campo a partir de su capital social. En este punto, los agentes reconocen el apoyo de amigos y familiares para la inserción de los diferentes miembros de la unidad familiar a los centros educativos deseados. Tal es el caso que nos presenta Luciano:

decide entrar allá porque sus amigos se fueron a estudiar allá, él tenía su lugar en la prepa 1 porque el director en esa época vivía en la esquina de la casa y nos conocía y los conocía, inclusive el último día de inscripciones fue la esposa del director a decirle que le tiene reservado su lugar ¿Va a ir? ... después entra en una escuela de Conkal, igual por recomendados, por conocidos que tengo, ya habían pasado los exámenes, ya había pasado todo, fui hablar con dos conocidos que estaban allá uno era un maestro y el otro no recuerdo que era, creo que era

el subdirector y me dijo que presente tu hijo pagué \$750 por el examen y todo, pasó (Luciano, 66 años, 28 de mayo de 2018).

Sin embargo, el capital social que más ha favorecido a lo largo de las trayectorias educativas es el aportado por la familia predecesora, es decir sus estrategias se ven sostenidas por sus vínculos generacionales familiares, quienes contribuyen de diferentes maneras. Algunos ejemplos serían: fortalecimiento del habitus, cuidado de los hijos, vínculos con el capital social, apoyo con tecnología, respaldo económico y pago de colegiaturas.

Como se mencionó anteriormente, el habitus, conforma estructuras de conocimiento que dotan de significado al mundo social y nos permite evaluar las posibilidades en el mismo. Parte de su desarrollo es formado desde el proceso de socialización, en el cual la familia juega un papel importante. De esta manera, en el ámbito particular de la educación, se convierten en fuente principal de estimulación hacia el desarrollo intelectual.

A lo largo de las entrevistas, los agentes hicieron énfasis en los discursos y principios emitidos por sus padres en relación con la formación del capital institucionalizado. Al respecto Adriana comenta:

crecí en una familia en la que no tenía derecho a tener novio hasta que yo terminara mi carrera, considero que mi época fui una buena estudiante, buenas calificaciones, terminé la carrera...creo que siempre nos inculcaron que lo mejor es estudiar, prepararse, fuimos seis hermanos que estábamos dedicados a estudiar... ahora somos seis profesionistas, tengo una hermana que es ingeniera química industrial y uno que es ingeniero civil, mi hermana que es maestra, yo que soy maestra, un hermanito doctor y otro contador, así que los seis tenemos carrera.... (Adriana, 53 años, 16 de agosto de 2018).

Es así, que reconocen el impulso promovido por la familia como factor importante de sus logros académicos, el cual, han fortalecido desde el inicio de la conformación de su propia familia hasta la nueva proyección escolar de sus hijos.

Ejemplo de ello es la condición que les establecieron de anteponer los estudios a su matrimonio y el apoyo que ahora brindan a sus nietos. Con respecto a la priorización de los estudios Sara y Adriana comentan:

...nuestra idea no era casarnos tan jóvenes, pero el hecho de que él se fuera a Tabasco nos hizo pensar. ... el quedó de hablar con mi papá para que nos casáramos y yo me fuera a vivir para allá, yo estaba terminando el quinto semestre y le dice mi papá a él, que no se iba a oponer, pero que dejara que yo terminará mi preparatoria acá y después se casan porque estábamos muy jóvenes. Pero él le dijo a mi papá que yo podía seguir estudiando allá en el tecnológico y le dijo mi papá que termináramos, así que cuando terminé mi bachillerato ya me casé y me fui (Sara, 58 años, 1 de junio de 2018).

...me empezó a enamorar terminé la carrera, termino él, perdón terminé la carrera y él ya se quería casar, entonces mi papá me dijo no hija, espera que él se titule, no se ha titulado sólo terminó la carrera, y pues también me considero que fui una hija obediente y considero que me ha traído muchas gracias, fui una hija obediente, esperé que se titule, me titulé y nos casamos (Adriana, 53 años, 1 de junio de 2018).

En cuanto al cuidado de los hijos, los agentes de las diferentes generaciones coincidieron en que se trató de un factor muy importante para su desarrollo en el ámbito educativo. Por un lado, hicieron referencia a la incorporación de los abuelos en la rutina familiar que implicaba las diligencias escolares de los nietos, por otro, el hacerse cargo de éstos en tiempos determinados lo cual, les permitió seguir grados de posgrado o sus planes de formación continua; de igual forma, en caso de aquellos que son docentes, apoyaban con la ejecución de tareas u orientación en temas determinados. Parte de ello se puede apreciar en las siguientes expresiones:

Cuando estaban chicos, cuando vivimos en Chetumal y todavía cuando venimos y estuvimos acá, ella nos apoyaba, como por ejemplo cuando salían los chiquitos del kínder, los llevaba a su casa y ahí se quedaban, hasta que salíamos

del trabajo, pasábamos por ellos y veníamos acá; y cuando estaban en la primaria igual, salían y se iban a la casa de mi suegra, allí comían, cuando salía de su trabajo mi esposa los iba a buscar y los traía y ya habían comido, nos apoyó mucho mi suegra...(Fernando, 72 años, 28 de mayo 2018).

...como mi suegra vive a tres cuadras del CENDI ella la va a buscar a las 2:30, ella la puede ir a buscar después, hasta las 4:00 puedes dar en la estancia, pero mi suegra la va a buscar a las 2:30, entonces como yo estoy en el trabajo, él estudia su doctorado (Ester, 31 años, 18 de mayo de 2018).

...mis papás son maestros y pues si mis hijas no entendían matemáticas nos íbamos con el abuelo a que les dé asesorías, y si tenían problemas con español nos íbamos con la abuela... (Iris, 45 años, 31 de agosto de 2018).

De igual manera, la familia extensa puede proveer de capital social para agilizar el proceso de inserción de los hijos a las instituciones de su predilección. Tal como comparte Ester:

Primero hicimos el proceso, pero no quedamos, entonces le pedimos el favor a la tía de él, que era maestra y conocía a la directora anterior. Porque no había oportunidad de que nuestra hija entrara, ya habíamos platicado porque primero nosotros lo hicimos por nuestros medios, no queríamos que nos ayudarán, o sea no tanto que no quisiéramos que nos ayudarán, sino ver que podríamos hacer nosotros sin que nos ayudará a nadie, pero no se pudo, entonces mi suegra le dice a la tía de que estábamos haciendo ese proceso, nos ayudó habló con la maestra y ya entró, por eso está ahí (Ester, 31 años, 18 de mayo de 2018).

Además de dicho capital social, la familia extensa manifiesta su apoyo con capital económico, ya se sea a través de la compra de equipo tecnológico, algún tipo de respaldo material o bien, directamente con el pago de colegiaturas. Parte de ello puede apreciarse en las siguientes expresiones:

...que van a entrar a la secundaria y necesitan computadoras se la regalan, ahorita que entro a la facultad es que necesitan, cuando son cumpleaños me dicen ¿qué necesitan tus hijas? pues una computadora, se la dan... (Iris, 45 años, 31 de agosto de 2018).

era importante para mi suegro, era un patriarcado, el decidía, también pagaba las colegiaturas iban a escuelas, te digo él es el que decía pago las escuelas, el kínder, las escuelas...todo (Ernesto, 50 años, 31 de mayo de 2018).

Finalmente, a manera de cierre del ámbito educativo, vale la pena hacer énfasis en cuatro aspectos:

Es importante reconocer el descontento que tienen las familias con las reformas educativas y la comparación que hacen de la calidad que ofrecían las escuelas años atrás con la actualidad. Las primeras generaciones percibían la educación pública que tuvieron como suficiente para encaminarse ellos y luego a sus hijos al desarrollo de un capital institucionalizado de calidad, por lo que no visualizaban la necesidad de inscribirse a escuelas privadas a menos de contar con óptimo capital económico y pertenecer a una clase social determinada. Ahora, aunque siguen en su mayoría inscribiendo a sus hijos en éstas, no la consideran de la misma calidad y algunas familias optan por desarrollar nuevas estrategias económicas con tal de acceder a otras opciones que promuevan mejores competencias académicas.

Merece la pena visualizar que, aunque el idioma inglés se encuentra integrado al currículo de las escuelas públicas de medio superior, ésta parece no contar con la instrucción y calidad necesaria requerida en el nivel superior y posgrados, por lo que recurren a cursos complementarios, en su mayoría privados, de tal manera que se adecue a sus horarios y expectativas para evitar que el idioma represente una limitación en los objetivos académicos propios y de los hijos, En este sentido, nos hace cuestionar el programa del idioma inglés que se implementa en las escuelas de gobierno y la necesidad de contar con algún sistema de evaluación que regule los alcances de éste.

Con base en lo anterior, es preciso retomar el cuestionamiento que desde los años 70' Bourdieu hacía sobre la democratización y oportunidad de escuela para todos.

De acuerdo con el autor, el verdadero alcance académico se encontraba condicionado por la clase social de origen de los agentes, debido al capital económico, cultural y lingüístico que se manejaba al interior de las familias, de tal forma que el mismo sistema se convertía en perpetuador de la desigualdad social (Bourdieu & Passeron, 1996).

A pesar de ello, la clase media de nuestra ciudad ha tenido cierto desarrollo en este ámbito. De acuerdo con los agentes, es posible ver algunos cambios por generación, con respecto a los grados de estudios logrados por los padres de familia. La identificada como Baby Boomers considera haber alcanzado la movilidad social al obtener títulos de carrera técnica o universitaria en comparación con el nivel básico obtenido por sus progenitores. A su vez, la generación X considera haber perpetuado dicho alcance y empezar con la obtención de especialidades y maestrías. Actualmente, la generación X, ha mostrado mayor tendencia hacia los niveles de posgrado como una forma secuencial de estudio.

Sin embargo, es necesario reflexionar que si bien, las nuevas generaciones han logrado avanzar en su grado de estudios, el sistema becario que suelen usar los priva del capital simbólico y social que promovían las primeras generaciones, es decir, cuando los agentes de la generación Baby Boomers y generación X estudiaban sus posgrados, éstos lo hacían a la par de desempeñarse en el campo laboral, lo cual les ofrecía posibilidades de mejora al ser reconocidos tanto a nivel empírico como institucional, contaban ya con el suficiente capital social y simbólico que los respaldaba por el conocimiento de su trabajo y su formación académica.

A diferencia de lo anterior, con las nuevas generaciones que reciben el apoyo de becas, que les condiciona a tener tiempo completo dedicado a la tesis, se corren ciertos riesgos, como el hecho de que dicha beca se convierta en un *modus operandi* por la y los agentes soliciten el ingreso a los posgrados con el principal objetivo de obtener un ingreso económico por determinado periodo, y quede en segundo plano la adquisición del capital cultural institucionalizado; o más aun, el riesgo de terminar con grados superiores de estudio, pero sin la garantía de ingresar de inmediato al ámbito

laboral y conseguir sueldos y prestaciones correspondientes a éstos, lo cual reflejaría una movilidad espuria.

Estrategias laborales. Como pudo visualizarse en el apartado anterior, los agentes invierten economía, tiempo, sacrificios y esfuerzo para la consecución del capital cultural institucionalizado bajo la aspiración de lograr ingresar en el ámbito laboral con un empleo profesional que les provea de diferentes capitales económicos, sociales y simbólicos traducidos en estabilidad, previsión social y posicionamiento en la estructura de clase.

De esta forma, el empleo se convierte en una de las principales fuentes de ingreso y relación social que promueve el alcance de los diferentes objetivos planteados desde la unidad doméstica. De ahí la importancia que representa para los agentes la trayectoria laboral de los diferentes integrantes y el tipo de trabajo que en la actualidad le da base a su desarrollo y bienestar tanto a nivel personal como familiar.

En el presente apartado se presenta información relacionada con este ámbito, descrita desde la perspectiva de los propios agentes. De esta manera, se pondrá atención a aquellos elementos que para ellos sean significativos, dispuestos en tres incisos: el primero, con los indicadores objetivos y subjetivos que caracterizan a las familias en relación con el campo laboral; el segundo, presenta datos concretos sobre las trayectorias profesionales que han transcurrido la pareja desde la consolidación de la familia hasta fecha actual, el último inciso resume las principales estrategias y factores explicativos vinculados a dichos procesos.

Caracterización de las familias en el ámbito laboral. En segmento, hacen alusión al tipo de empleo que tienen y el ingreso aproximado mensual que obtienen del mismo. Cabe resaltar que los agentes lo manifiestan como uno de los indicadores más importantes, ya que a partir de éste se determina su capital económico que les permite la adquisición de sus pertenencias y más aún, representa gran parte de su capital simbólico que les da reconocimiento por su tipo de profesión y, por ende, los posiciona a favor dentro de la estructura social.

A continuación, se presenta la Tabla 31 que se expone la condición laboral del padre de familia (incluyendo los que no viven en casa, pero contribuyen con capital económico y simbólico de los hijos), la madre de familia y uno de los hijos en edad productiva con mayor nivel de estudios (independientemente si vive o no en la casa).

Tabla 31. Condición laboral actual de los integrantes de la familia

Categoría	Padre	Madre	Hijo
	n	n	n
Empleado	11	11	4
Autoempleo	6	2	1
Jubilado	1	1	-
Sin empleo /ama de casa	-	3	-
Empleado y autoempleo	1	3	-
Jubilado y autoempleo	1	-	-
Becario	1	3	2
Estudiante	1		3

Como puede observarse, la mayoría de los padres (18) y madres (16) se encuentran activos laboralmente. Cabe resaltar, que el oficio femenino representa uno de los objetivos de desarrollo de las madres, además de formar parte de la dinámica de administración familiar, es decir, no se trata de una estrategia paliativa que se activa ante momentos de crisis, ya que la mayoría de ellas inicia su trayectoria laboral antes de consolidar su familia y se visualiza junto con su pareja como parte de su autorrealización como persona además de ser factor clave para el sostenimiento económico y social.

Otro rasgo a notar es la tendencia hacia el empleo asalariado. De acuerdo con los agentes, suelen buscar esta opción debido a la seguridad que les proporciona para la administración de sus gastos, ya que no todas las opciones de emprendimiento han resultado favorables debido a la competencia en el mercado, los cambios del contexto social y la falta de capital para inversión. Parte de ello se aprecia en el discurso de

Luciano quien ha tenido varios intentos de emprendimiento y de María, quien recientemente cerró su papelería que era su principal medio de ingreso.

... pusimos la tlapalería, pero como no jaló, pusimos una tienda y nada, después de un tiempo empezamos con lo de la comida. Tenemos como 16 clientes, de los 16 a veces te hablan 7 o te hablan 8, no es fijo, pero a todos les mando el menú ... hay días que se vende más, hay días que se vende menos. Por eso revaloro el empleo formal que por cuestiones físicas debí dejar, cuando trabajaba tenía un sueldo, tenía comisiones, había entradas, pero a raíz de que me pensiono pues... (Luciano, 66 años, 11 de junio de 2018).

...le dije que abriéramos la papelería, como nadie nos conocía empecé a vender poco, pero ya después nos conocían porque hicimos como 12 años... Como yo trabajé en una papelería cuando estaba joven, ya sabía que era lo básico que solicitaban y lo que hacía falta...: pero tuve más competencia, ya no tenía las mismas ventas que hace 12 años que la abrí, ya no era lo mismo en ganancias, era invertir, invertir y no vender porque yo tenía estancada la mercancía... hay que estar todo el día y hay que estar en la casa atendiéndola y esperando para vender un poco y siento que ya no es como la comenzamos y dije ya no, es algo que no te está dejando, tengo que pagar impuestos, pagar luz y ya no sale y dijés hasta acá y decidí cerrarla, apenas hace 15 días la deje de abrir por completo (María, 43 años, 2 de julio de 2018).

De igual manera, puede observarse la integración de la categoría de “becarios”, lo cual, evidencia parte de los cambios que se van registrando en el contexto actual, donde los participantes más jóvenes no se insertan de inmediato al ámbito laboral como fue el caso de los de mayor edad, sino que recurren a una nueva oportunidad (estado real social) que ofrecen las becas de estudio. En el caso de los agentes participantes, pueden distinguirse dos modalidades: por un lado, se encuentran aquellos que acceden a trabajar como apoyo de algún profesional y se enlistan como becarios con la expectativa de formarse y recibir cierto ingreso. Por otro lado, hacen referencia a las

becas que se ofrecen como apoyo para el estudio de posgrados, las cuales no necesariamente son visualizadas como tal, es decir, más que la búsqueda de un proceso de formación de capital cultural institucionalizado, se insertan en estos programas con la intención de contar con la beca mensual que les permita solventar sus gastos presentes, sin necesariamente tener la aspiración de ejercer lo estudiado en un futuro inmediato, tal como lo expresa Daniel:

...entro a la maestría, y pues bueno me mantenía, era algo que me daba estabilidad, no la incertidumbre que ahora presento en el doctorado pues voy a salir con 36 años, no, 37, entonces para los modelos de contratación que existe ahorita estoy out. La estrategia que le decía a ella, lo decíamos en broma y en serio bueno, qué rol vamos a tomar después de la conclusión del doctorado de nuestro papel como familia y también en nuestro papel de aportar en lo económico y yo le digo si quieres yo cuido a nuestra hija...o ya le dije si quieres yo estudio el posdoctorado y va haber dinero y me dice no y también yo siento que tiene razón es ir posponiendo, pero también ¿qué tanto puedo entrar a un contexto y no esperar poco salario con mi preparación o verme sobrecalificado? y no empecé este camino antes pues las posibilidades son menores y ya estoy inserto en una relación ... (Daniel, 36 años, 2 de junio de 2018).

En el discurso de Daniel, también es posible apreciar la sensación de incertidumbre que vive una persona que ha logrado el mayor alcance de capital institucionalizado, lo cual contradice la expectativa que se tiene de que, a mayor estudio, mayor seguridad y oportunidades de logro laboral y consecución de capital económico. En este caso, teme verse fuera del rango de edad de contratación y más aún como profesional sobre calificado que puede estar en desventaja en la dinámica de competencia laboral o representar parte de la movilidad espuria, la cual supone una movilidad intergeneracional ascendente -los hijos tienen mayores titulaciones que los padres, pero con un fuerte descenso respecto a los salarios (Barozet y Espinoza, 2008, p.4; Jiménez, 2011, p.57; López-Calva y Ortiz-Juárez, 2012, p.95).

En cuanto a los agentes que se encuentran activos laboralmente como asalariados, hacen énfasis en algunas de las características relacionadas con su empleo, tales como: tipo de contrato, tipo de prestaciones que les ofrece, la jerarquía alcanzada dentro de la institución y el ingreso mensual aproximado. En la Tablas 32 se presentan dichas características del principal empleo actual reportado.

Tabla 32. Condición laboral asalariada

Características	El		Ella		Hijo	
	n	%	n	%	n	%
Tipo de contrato						
Base	6	50	8	57.1		
Confianza	5	41.6	5	35.7	3	75
Honorarios	1	8.3	1	7.1	1	25
Prestaciones						
Sin prestaciones			1	7.1	1	25
Prestaciones de ley	3	25	6	42.8	2	50
Prestaciones mayores de ley	9	75	7	58.3	1	25
Jerarquía						
Funcionarios, directores y jefes	2	16.6	3	21.4		
Profesionistas	8	66.6	6	42.8	4	100
Técnicos, administrativos	2	16.6	4	28.5		
Comerciantes			1	7.1		
Ingreso mensual aproximado						
2 o menos salarios mínimos (< \$ 205.36)			1	7.1	2	50
2 a 5 salarios mínimos (\$ 205.36 - \$ 513.4)	3	25.1	8	57.1	2	50
5 a 10 salarios mínimos (513.4 - 1,026.8)	7	58.3	4	28.5		
Más de 10 (> 1,026.8)	2	16.6	1	7.1		

Como puede observarse, existe cierta tendencia por buscar empleos que ofrezcan una base laboral, que de acuerdo al artículo 6 de la Ley de los Trabajadores del Estado y municipios de Yucatán son trabajadores cuyas funciones y plaza son inamovibles, salvo el caso en que incurran en una causal de cese justificado (Ley de los Trabajadores del Estado y Municipios de Yucatán, 2016), lo cual, de acuerdo con

los entrevistados se traduce en seguridad y en prestaciones mayores a la ley, entre las que se encuentran: vales de despensa, vales o pago de gasolina, servicio médico, viáticos, prima vacacional, mayor número de días de aguinaldo, comisiones y en ocasiones hasta el sobresueldo y jubilación vitalicia, que contribuyen directamente a sus capitales y por ende a su Reproducción Social.

Sin embargo, a pesar de dicha predilección, reconocen que en la actualidad, bajo el cambio estructural efectuado por el seguro social en 1997, en el que se restringe la posibilidad de obtención de jubilaciones y se propone el ahorro para fondo de retiro denominado AFORE (1997), no es tan fácil lograr la expectativa de estabilidad a largo plazo, ya que son pocas las instituciones que ofrecen la base como tal y sólo en aquellos organismos que entienden como “familiares” o sólidos podrían encontrar oportunidades para sus hijos, de otra manera solo se obtendrían trabajos con contratos de confianza, indefinidos o más aún bajo el concepto de honorarios. Parte de ello se aprecia en las expresiones de Araceli, María y Daniel:

Yo si lo logré, yo me salve en parte por entrar a IMSS antes de que cambiara el régimen yo puedo jubilarme a mis 27 años de servicio, se abrió bolsa de trabajo en el IMSS, mi mamá trabajaba en el IMSS, estaban buscando nutricionistas... y como sabes es una empresa familiar... y mi mamá me inscribe y presento exámenes. La verdad la herencia de mi mamá es de haberme metido a trabajar al Seguro Social (Araceli, 44 años, 7 de junio de 2018).

A él lo liquidaron porque cerro la maquiladora y empezó a buscar trabajo...ahora cada año se renueva su contrato y no tiene antigüedad... tiene ahí 14 años, desde el 2003 hasta fecha actual... (María, 43 años, 19 de julio de 2018).

Creo que hay contraste con las generaciones anteriores, porque yo lo marco desde mi propia historia, mi papá se insertó en el cambio de prestación de servicio por el Estado al inicio de privatizaciones que género que empezarán a crecer empresas y requerir manos de obra no a corto plazo, sino a largo plazo,

en cambio ahorita como ya están levantadas las empresas lo que quieren como empresa es reducir costos para aumentar ganancias y no ofrecen lo mismo ...con el sector público, pensando en la educación por ejemplo, antes pues bueno no había tanta gente con licenciatura luego entonces para los puestos de maestros no había tanta competencia casi digamos a la par de las plazas que se generaban era la gente que iba saliendo de las normales y ahorita en algunos hay una proporción de no sé por cada plaza hay por lo menos 4 que la quieren... (Daniel, 36 años, 7 de julio de 2018).

Relacionado con el punto anterior, las y los participantes expresan su preocupación por la estabilidad laboral de sus hijos, ya que perciben menos oportunidades de seguridad social para ellos, lo cual contraponen con el desarrollo de capital cultural que han alcanzado y las oportunidades vinculadas a la modernidad y globalización. Como ejemplo se presentan las expresiones de Leonardo y Sara, quienes hablan acerca de sus hijos:

Lo vemos difícil porque no tienen un empleo que les remunere adecuadamente, es escaso...no es un trabajo estable, no tienen base, es puro contrato (Sara, 58 años, 14 de junio de 2018).

Nuestra hija es maestra en una escuela privada, solo le pagan horas frente al grupo, no le pagan vacaciones ni seguro, solo tienen servicio por mi yerno. Hace 14 años que trabaja así...mi yerno trabaja de ingeniero en Telcel, pero no hay la seguridad, no tiene una base, tiene un trabajo estable, pero en cualquier momento le pueden despedir, porque no es una plaza, al menos él sí tiene prestaciones... (Leonardo, 61 años, 14 de junio de 2018).

Y mi hijo está peor porque mi hijo es arqueólogo y si hay proyectos está bien, pero si no, no, y mientras no hay trabajo él hace pequeños trabajos como de informática. Mi nuera si tiene plaza, pero cuando ella entro era de las últimas plazas... (Sara, 58 años, 14 de junio de 2018).

Dicha sensación de inestabilidad es coincidente con lo presentado en las últimas décadas por diferentes autores dejando claro que se trata de algo más que una simple percepción subjetiva. De acuerdo con éstos, tanto en México como en Latinoamérica se palpa un incremento del desempleo, cambios en los criterios de selección y competencia, una clara inestabilidad laboral (Adler & Melnick, 1994, p.1; Prévot, 2001, p. 42; Fiszbein et al., 2003, p152; Masseroni & Sauane, 2004, p.248; Barozet, 2006, p.85-86; De Riz, 2009, p.8; Camberos y Bracamontes, 2010, p.25-26; Franco y León, 2010, p.60; Araujo & Martucelli, 2011, p.171; Jiménez, 2011,p.56; Galasi & González, 2012, p.90; López-Calva & Ortiz-Juárez, 2012, p.60; Visacovsky, 2012, p.136; Castillo, 2016,p.214).

Con respecto a la jerarquía laboral, 5 participantes, como Eduardo, ponen atención a la distinción que ésta le provee:

Para mí una familia de clase media es aquella trabajadora, dependiente del patrón ...nosotros somos de clase media alta porque tenemos la posibilidad de adquirir servicios y pagar por ellos y laboralmente estamos en el estatus de jefes o coordinación, no estamos abajo (Eduardo, 49 años, 22 de febrero de 2018).

De igual manera, puede observarse que la mayoría, (83.2 % de los padres, 64.2% de las madres y el 100% de los hijos) se posiciona en categoría de profesionista, lo cual les permite registrarse con un indicador más de la clase media al diferenciarse de los empleos manuales y mantener la percepción social histórica que se tiene de dicha clase social en cuanto a su rol profesional.

Otro elemento importante que le da sentido a la opción laboral denominada “empleado”, es la obtención de un ingreso fijo, lo cual les ayuda a considerar diferentes estrategias económicas entre las que destacan los créditos financieros y departamentales, al suponer un salario seguro a la quincena a partir del cual organizan sus pagos diferidos en la obtención de sus bienes. En este punto, vale la pena observar que, la mayoría de los padres de familia empleados (7), obtienen un ingreso mensual

aproximado de 5 a 10 salarios mínimos, mientras que la mayoría de las madres de familia (8) alcanzan mensualmente hasta 5 salarios mínimos, y únicamente 4 de ellas (entre las que se encuentran las de puestos directivos) logran homologar el salario masculino, lo cual sugiere cierta desigualdad de género. Cabe mencionar que, se trata de un ingreso mensual aproximado de su principal empleo, ya que algunos (6) cuentan con otro contrato o actividad económica que suman al capital familiar.

En ese mismo rubro, vale la pena resaltar que, en el caso de los hijos, obtienen hasta dos salarios mínimos por día, lo cual nos muestra nuevamente el proceso de trayectoria laboral que aún inician y el tipo de remuneración desarticulado que perciben en comparación con el tipo de preparación profesional que presentan.

Algunos de los entrevistados (4 padres y 5 madres de familia) reportan que el alcance de su ingreso actual, se encuentra vinculado a la oportunidad que tuvieron de escalar en puestos dentro de su misma organización, dónde empezaron ordinariamente con puestos básicos, hasta llegar incluso a nivel de gerencia o dirección, con apoyo de la evolución de su capital cultural o bien el impulso de su capital social. Ejemplo de ello son las siguientes expresiones:

...pertenezco al sistema de tecnológicos, de hecho, primero ingresé en 1977, mi primer trabajo fue como empleado del instituto Tecnológico de Villahermosa, acepté y me fui porque significaba empleo formal estable y con prestaciones inclusive bien pagado... estando ahí como técnico me dieron mi carrera de docencia, además entré como jefe del departamento fue en 1986. Primero estuve como encargado y luego como jefe de servicios generales...A los 8 meses al jefe de recursos humanos, lo ascienden a subdirector y luego me jalaron a mí, me voy a recursos humanos, ahí duro como 1 año, se va el jefe de recursos financiero y me pasan ahí, me volví el jefe... Leonardo, 61 años, 7 de junio de 2018).

...mi hermana estaba trabajando en el Ayuntamiento, se casa y se iba a ir a vivir a otro lado... entonces como mi hermana se lleva bien con el director le comentó y fue que me llaman, entonces fue como palanca de mi hermana, yo

daba consultas ... me encargaba de supervisar a los pasantes e igual pláticas o talleres, trabajábamos con los grupos que había en los módulos...estuve trabajando así en los módulos, hasta que cuando hubo el cambio de partido en donde ganó el PRI con Angélica Araujo en el Ayuntamiento, hubo muchas movilizaciones Y el nuevo director nos dijo que todos los nutriólogos que estaban repartidos en los módulos, se iban a poner en una sola oficina, alguien los va a coordinar, entonces fui con ese director y me presenté, me dijo que yo iba a ser la coordinadora y fue que crearon una nueva jefatura en donde agarraron a psicología, a nutrición, y entonces nos pusieron en una oficina, entonces deje de dar las consultas, deje de ir a los módulos... (Astrid, 43 años, 16 de agosto de 2018).

...concurso por una plaza de medio tiempo... gano el concurso, me quedo ... a principios del 95 me convierten de medio tiempo a tiempo completo. Era un contrato porque no tenía base y el director me pide que lo apoye en el posgrado, pero estuve poco tiempo y luego me nombran directora... (Lucely, 64 años, 11 de septiembre de 2018).

Si bien no todos lograron ascender en puestos institucionales, sí manifestaron la importancia de su trayectoria laboral que abonó considerablemente a su formación profesional y personal. Parte de dicha trayectoria se puede observar en la Tabla 33 que expone el número de cambios laborales que tuvieron los padres y madres de familia, antes de integrarse al empleo actual, así como la principal forma de obtención de éstos.

Tabla 33. Trayectoria laboral

Características	Padre	Madre
	n	n
Número de cambios de trabajo		
1	2	4
2	6	2
3	2	5

4	1	3
5	1	-
Principal forma de obtenciones		
Solicitud directa	1	5
Recomendación ex maestros y jefes	4	4
Recomendación amigos	7	3
Inserción por padres o familiares	2	7

Algunos de los entrevistados (2 de ellos y 2 de ellas), manifestaron haber tenido previamente empleos no profesionales, mientras que los demás fueron directamente en búsqueda de ejercer su profesión. Como puede observarse en la Tabla 33, el puntaje mayor de los hombres es relativo a dos cambios laborales y dos de ellos han tenido más de tres cambios de trabajo. De acuerdo con las y los participantes, el cambio se debe a la búsqueda de mejores condiciones y más aún a la expectativa de una plaza que les dé estabilidad. En el caso de las mujeres, se presenta como mayor puntaje tres cambios previos al actual, pero también se aprecia que cuatro de ellas ingresaron a su trabajo sin trayectoria previa, dos de éstos casos se deben a que incursionaron en el ámbito educativo cuando se obtenían su colocación casi inmediatamente de salir de la normal, una por ingresar a la misma institución en la que trabaja su madre y otra más decidió integrarse a una asociación civil en la cual ha ascendido hasta llegar a ser coordinadora general.

En cuanto a la forma de obtención de empleo, es importante distinguir que, aunque cinco de las madres de familia reportaron haber buscado un puesto por sus propios medios, la mayoría de ellas lo han obtenido a través de sus padres o familiares, y en el caso de los hombres, se han apoyado más a través de la recomendación de los amigos y de exmaestros o exjefes.

Por otro lado, los participantes que actualmente desarrollan el autoempleo también consideran relevante las características de jerarquía, ingreso mensual aproximado y trayectoria laboral previa.

Tabla 34. Características de Autoempleo

	Padre n	Madre n	Hijo/a n
Jerarquía			
Jefes /dueños de medianas empresas	2	1	-
Servicio profesionistas	2	1	-
Pequeños comerciantes,	2	4	1
Conductores (Uber)	1	-	-
Ingreso mensual aproximado			
2 o menos salarios mínimos (< \$ 205.36)	-	4	-
2 a 5 salarios mínimos (\$ 205.36 - \$ 513.4)	3	-	1
5 a 10 salarios mínimos (513.4 - 1,026.8)	1	1	-
Más de 10 (> 1,026.8)	2	-	-

Como puede observarse en la Tabla 34, el autoempleo que realizan los padres de familia, se encuentra diversificados (con la misma frecuencia) entre dueños de medianas empresas, servicios profesionales y comerciantes. Sin embargo, uno de ellos hace referencia a una de las nuevas modalidades de empleo que ha tomado auge en nuestra ciudad capital, que es el servicio de transporte a través de la plataforma de Uber. Por su parte, la mayoría de los proyectos desarrollados por las madres de familia se encuentran vinculados al ámbito del comercio que va desde la venta de comida casera a nivel básico (de 9 a 20 clientes fijos) hasta el giro de banquetas a nivel empresarial.

En cuanto al ingreso promedio aproximado que obtienen del autoempleo, la mayoría de ellos (8 de 12) registra la equivalencia entre dos y cinco salarios mínimos. Y aquellos que logran superar los 10 salarios mínimos, reconocen que lo han logrado a través de servicio profesional (como psicoterapeuta y baritólogo) que brindan a una

amplia cartera de clientes de clase media alta y alta que heredó de su mentor, o por medio de una fuerte inversión como la compra de tres placas de taxi, que aun así percibe como inseguro debido a la entrada de nuevas alternativas de plataformas para servicios de transporte, lo que convierte el trabajo que antes consideraba como óptimo, a uno que ahora tiene sus limitaciones.

Cabe resaltar, que algunos han decidido iniciar con el autoempleo, como opción complementaria al trabajo asalariado que tienen ahora, pero en el cual no se sienten seguros, debido a que se encuentra ligado a cambios estructurales de partidos políticos y más aún después de haber atravesado una experiencia de desempleo años atrás, tal como lo expresa Ester y Damián:

Como mi amiga está de contrato en el Gobierno está un poco indeleble ahora que va a venir el cambio de administración, posiblemente pueda quedarse sin trabajo, no porque haga mal trabajo sino por los cambios de administración. Entonces, como yo también estoy en la administración pública pues por eso nos juntamos y decidimos hacer el proyecto... (Ester, 32 años, 26 de mayo de 2018).

Lo del negocio, lo que estamos haciendo, es en dado caso, si me quedara sin trabajo, otra vez, para saber qué es lo que sigue, qué vamos a hacer en un futuro y hacerlo como una actividad principal, y pues dejar la administración pública para poder dedicarme a eso... (Ester, 32 años, 2 de junio de 2018).

Ya después de las votaciones en noviembre debo saber más o menos que es mi destino, pero digamos que, aunque me fuera mal, esta vez tengo otras opciones... y yo hablé con ellas y les dije no se preocupen a ustedes no les va a hacer falta nada...yo no me voy a quedar con los brazos cruzados... si porque yo ya vi que si puedes vivir de la calle, no solo tienes que estar en una oficina puedes vivir, a mí se me ha dado la oportunidad de estar en la oficina y estar en la calle y eso me ha complementado para hacer muchas cosas... (Damián, 53 años, 21 de agosto de 2018).

En general, como trayectoria laboral, han tenido de 2 a 7 cambios como máximo, entre los que se pueden integrar empleos remunerados e intentos de otros autoempleos fallidos. En la Tabla 35, se presenta parte de la trayectoria laboral de los padres y madres de familia, que da cuenta desde su integración como familia hasta su establecimiento en el autoempleo actual.

Tabla 35. Trayectoria laboral de participantes con autoempleo

Padre	No. de cambios	Formas de obtención	Madre	No. de cambios	Formas de obtención
<i>Miguel</i>	1 autoempleo	Herencia Empresa Familiar	<i>Marly</i>	1 autoempleo	Herencia Empresa Familiar
<i>Jezze</i>	2 autoempleo	Familia Amigo	<i>María</i>	1 empleo y 2 autoempleos	Amigos Iniciativa propia Ex jefes,
<i>Rogelio</i>	1 empleo 2 autoempleos	Amigos	<i>Ester</i>	2 empleos 2 autoempleos	Familia, Amigos
<i>Antonio</i>	1 empleo 2 autoempleos	Amigos, Iniciativa propia	<i>Suemy</i>	2 empleos 2 autoempleos	Iniciativa propia
<i>Ernesto</i>	2 empleos 2 autoempleos	Amigos, Familia	<i>Mariana</i>	4 autoempleos	Iniciativa de esposo
<i>Eduardo</i>	3 empleos 2 autoempleos	Amigos, familia			
<i>Luciano</i>	4 empleos 3 autoempleos	Familia, Amigos, Iniciativa propia			

Como puede observarse en la Tabla 35, la mayoría de los participantes (10 de 12) le han apostado al autoempleo aún con la experiencia de emprendimiento fallido y de la sensación de inestabilidad que les representa. Esto se aprecia con aquellos registros que van de dos a cuatros autoempleos previos.

Sin embargo, de acuerdo con los agentes, aunque tienen el firme propósito de sostener un autoempleo, reconocen que procurar un negocio propio es muy

complicado, pues implica la competencia con otros proyectos (o empresas), el requerimiento de capital sólido e incluso otros factores que no siempre suelen considerarse como es el ejemplo de Ernesto en cuanto a la modalidad de pago:

... a mí me pasa que puedo tener mucho trabajo, pero no tengo fondo, como todo es a crédito les hablo no me pagan, ¿qué les puedo decir? si les dejo de trabajar lo que me deben menos me lo van a pagar, me sale peor y tienes que hacer pagos, vienen pagos de inscripción o algún gasto y dices tiene que salir de algún lado, y es cuándo menos duermo, por me he estado durmiendo a las 10, 11 de la noche, y a las 5:30, 5:45 ya estoy despierto... (Ernesto, 50 años, 24 de junio de 2018).

Es así que, para la consecución de sus proyectos han recurrido al apoyo de la familia predecesora (7 de los casos) o bien de los amigos (8 de los casos) que pueden fungir como socios, dar apoyo con préstamo económico o facilitar el surgimiento de ésta a través de contactos.

Lo anterior nos da un pequeño panorama de lo que laboralmente han alcanzado los padres y madres de las familias meridanas participantes. Aunque éste ámbito supone una diversidad de elementos involucrados, los agentes distinguen ciertas trayectorias y factores explicativos que se tratarán de plasmar en los siguientes incisos.

Trayectorias laborales. Hablar de trayectorias laborales, es hablar de procesos amplios y complejos. Sin embargo, desde la representación y perspectiva de los propios agentes, es posible distinguir ciertos patrones y factores que les han sido significativos para la consecución de su trabajo actual y por ende de su principal fuente de ingreso y reforzamiento de capitales. Es por ello que en estos incisos se pretende mostrar parte de dicha dinámica que ha coadyuvado a la Reproducción Social de las unidades familiares participantes en cuanto a lo que corresponde al ámbito laboral.

En el presente apartado, se presenta una síntesis de las trayectorias laborales reportadas por los mismos agentes, que dan una base para entender la conjugación de

los diferentes factores explicativos implicados, los cuales se abordarán en el último inciso de esta sección laboral.

Nuevamente, con la intención de tener un apoyo visual desde el cual organizar dichas trayectorias, se presentan los esquemas correspondientes a las descripciones realizadas por los padres y madres de familia, en los que se señalan los cambios realizados, tipos de dependencias en las que se han desarrollado laboralmente y algunas combinaciones de estrategias implementadas.

Padres de familia generación Baby Boomers. A continuación, en la Figura 14 se presentan las trayectorias laborales de los padres de familia pertenecientes a la generación Baby Boomers

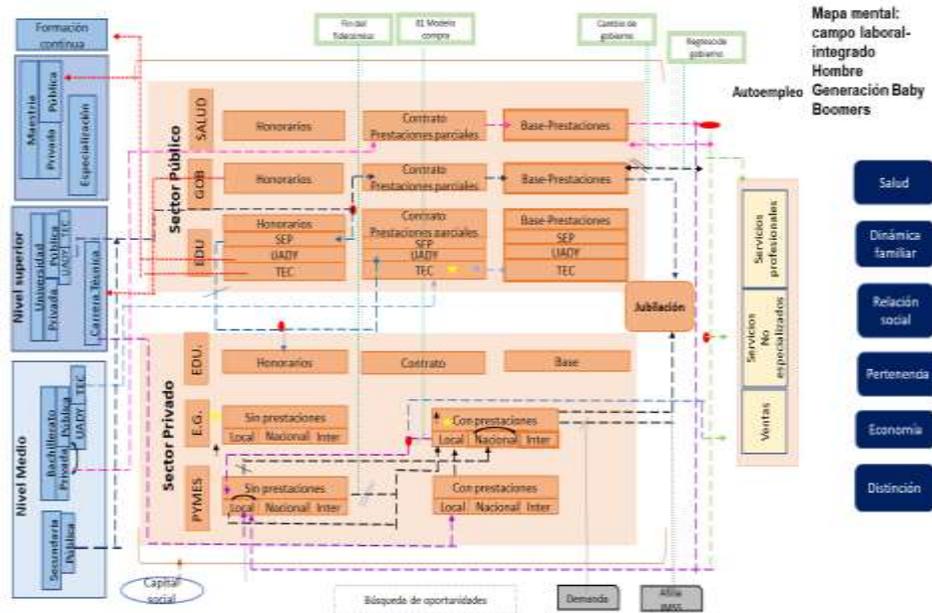


Figura 21. Ejemplo de trayectoria laboral de padres de familia de generación Baby Boomers

En el esquema, se pueden observar dos tipos de patrones que conjugan las estrategias laborales con las educativas. Por un lado, se encuentran aquellos que se incorporaron al ámbito laboral mientras culminan sus estudios superiores; por otro lado, están aquellos que egresaron de sus estudios, entraron a trabajar y posteriormente continuaron con su especialización y maestría.

De igual manera, es posible apreciar la tendencia de los participantes de esta generación a iniciar su trayectoria laboral en pequeñas y medianas empresas locales aun sin que estas les brinden prestaciones, al respecto tres de ellos siguen dicha trayectoria; por su parte, dos lograron entrar con prestaciones, uno a una empresa local y otro se perfiló a una empresa nacional.

En cuanto al sector al que se integran se puede distinguir: el sector privado y el público. En el privado se incluyen la PYMES (Empresa pequeña o mediana en cuanto a volumen de ingresos, valor del patrimonio y número de trabajadores), la filiación a empresas privadas (nacionales o internacionales), y las instituciones educativas privadas. En el sector público, se hacen mención de instituciones educativas, dependencias de gobierno y del sector salud.

Con respecto al sector privado, actualmente tres agentes cuentan con autoempleos (uno en ventas, otro en servicios no especializados y uno más en servicios profesionales. De igual manera, hubo el interés por parte de uno de ellos a integrarse a una institución educativa privada.

En el ámbito público, hubo mayor inclinación hacia el sector educativo, un agente entro a trabajar a la SEP, otro se incorporó a la UADY y otro consigo su base en el Tecnológico de Mérida. Por su parte, dos personas ingresaron a dependencias de gobierno con contrato para posteriormente recibir su base y tres más la lograron en el área de la salud.

Por otro lado, en cuanto a sus principales estrategias, cuatro realizaron en algún momento de su trayectoria laboral el multiempleo, cuatro hicieron uso de la migración, uno implementó demanda por despido injustificado y uno más tuvo que afiliarse al IMSS por su propia cuenta para poder obtener la jubilación ya que sólo dos agentes lograron alcanzarla a través de sus instituciones.

De acuerdo con los agentes de esta generación, han tenido que pasar por algunos despidos y varios cambios de trabajos para poder alcanzar su estabilidad laboral y económica. En dicha trayectoria destacaron el capital social, como una de las principales herramientas para la consecución del empleo formal y reportaron eventos externos que influyeron en los despidos y recortes de personal que experimentaron

como fueron: el fin del fidecomiso henequenero, compra del grupo modelo y los cambios de gobierno.

Madres de familia generación Baby Boomers. Para dar continuidad, se presenta la Figura 15 con el esquema correspondiente a las madres de familia de la generación Baby Boomers.

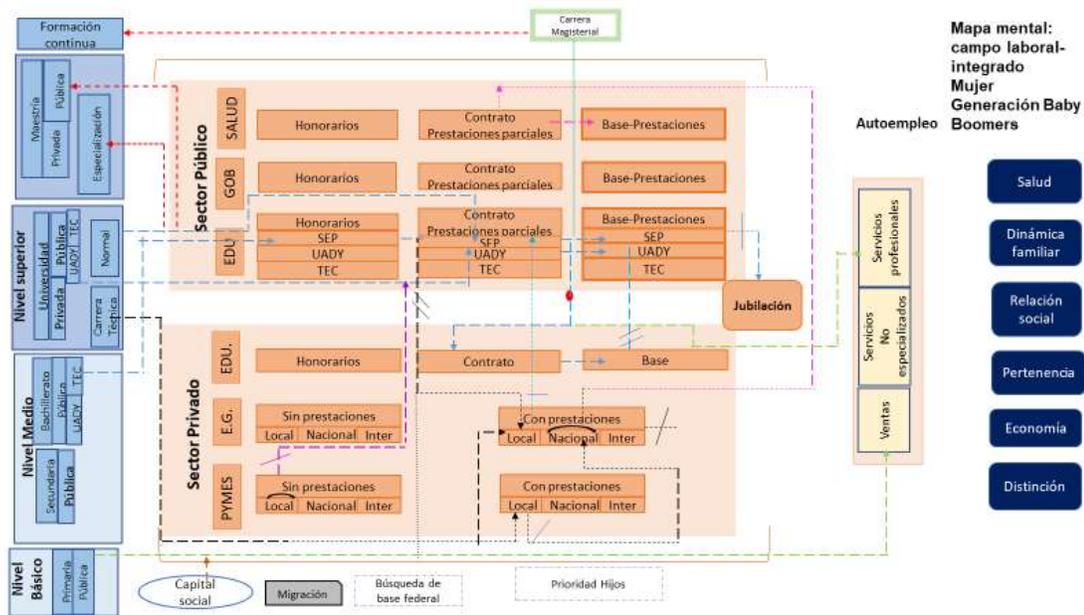


Figura 22. Ejemplo de estrategias laborales de madres de familia generación Baby Boomers

En la figura 15 se puede identificar las trayectorias laborales de las madres de familia de la generación Baby Boomers, las cuales en su mayoría suelen ser más lineales y con menos cambios laborales en el transcurso de la misma.

En el esquema se puede visualizar que dos agentes dieron inicio a su trayectoria en PYMES locales con prestaciones, dos más entraron a empresas grandes, un ingresó a la empresa local y la otra se integró a una nacional.

Respecto a la elección de sus áreas y ámbitos laborales, dos agentes trabajaron el área educativa privada, dos más obtuvieron sus bases en la SEP y otras dos en la UADY. Solo una persona de las que iniciaron en el sector privado (empresa grande

nacional) se pasó al sector salud también por la oportunidad de una base. Como dato adicional, en la actualidad una de éstas alcanzado su jubilación. Por otra parte, dos agentes incursionaron en el autoempleo, una en el área de ventas y otra en servicio profesionales.

Entre las estrategias que utilizaron se encuentra: búsqueda de empleos con base, migración, la inversión en el autoempleo, el multiempleo, continuar con su formación profesional (una su especialidad y dos con su maestría) a la par de su trabajo.

Padres de familia generación X. El siguiente esquema (Figura 16) hace alusión a las trayectorias reportadas por los padres de familia de la generación X. En la cual, se puede notar a grandes rasgos que las rutas son más lineales que las de la generación anterior y que hay más hombres realizando autoempleo.

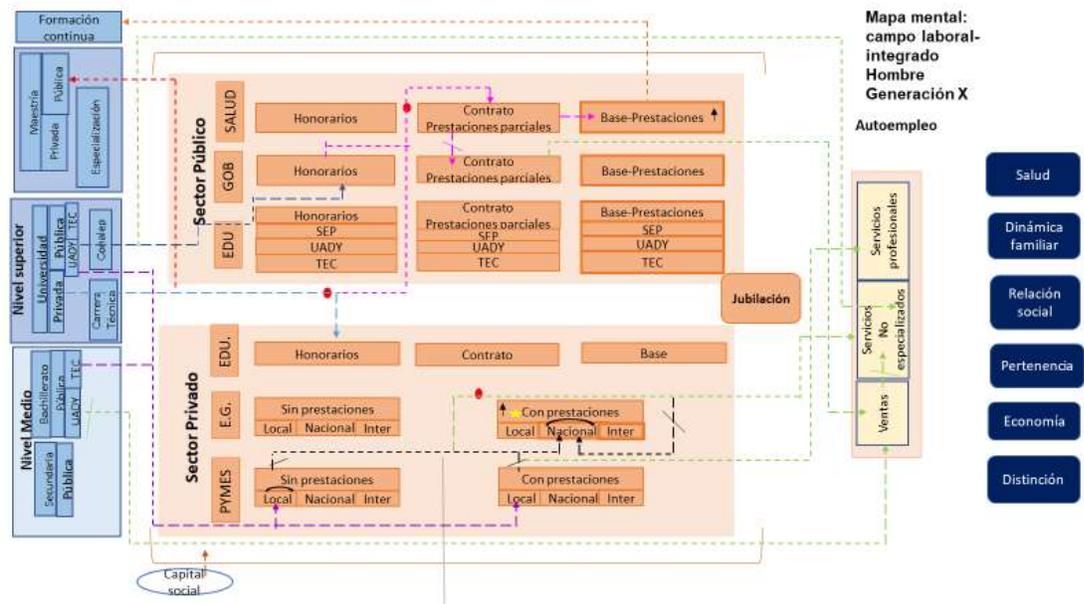


Figura 23. Ejemplo de estrategias laborales de padres de familia Generación X

A través del esquema se puede observar, que en el sector privado se siguieron dos trayectorias, por un lado, las que incursionaron en empresas locales y por otro las que se incorporaron a una empresa nacional. De las primeras a dos se les otorgó

prestaciones, mientras que a uno no, y en la empresa nacional, quien ingreso a ella obtuvo dichas prestaciones desde el inicio. Por otra parte, seis agentes realizan autoempleo dos en el área de ventas, uno en servicios no especializados y uno más en servicios profesionales.

En el sector público, dos agentes entraron a dependencias del gobierno, uno bajo la opción de horarios y la otro con contrato; uno más se dirigió y obtuvo su base en el área de la salud; y otro trabaja bajo contrato en la UADY.

En cuanto a sus principales estrategias, tres de agentes reportaron haber realizado el multiempleo en algún momento de su trayectoria laboral y uno hizo énfasis en su formación continua al obtener su título de maestría a la par de su trabajo.

Vale la pena resaltar que, en su mayoría los hombres de esta generación no cuentan con trabajos que les proporcionen una jubilación, debido a que sus empleos son más de confianza; de igual forma, reportan más inclinación hacia el emprendimiento, debido a la dificultad de encontrar empleos en la actualidad.

Madres de familia generación X. Continúo con las madres de familia de la generación X. En la figura 17 se muestran las trayectorias laborales de éstas, en las que se puede notar que han tenido rutas entrecortadas y al igual que los hombres se han dedicado al multiempleo.

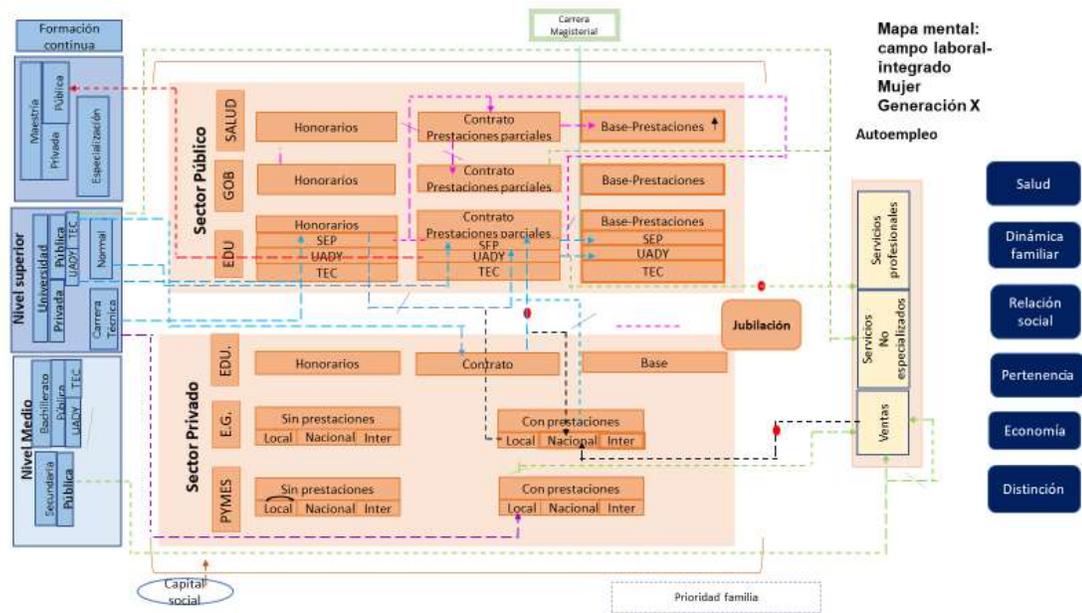


Figura 24. Ejemplo de estrategias laborales de madres de familia Generación X

Como se puede observar, una de las agentes inició en una PYMES local con prestaciones, otras dos se fueron a una empresa grande nacional bajo la misma condición. Siempre en el sector privado una agente se incorporó bajo la modalidad de contrato a una institución privada del ámbito educativo y cuatro optaron por realizar autoempleo: dos en ventas, una en servicios no especializados y una en servicios profesionales

Por su parte, en el sector público, dos optaron por el área educativa, una con base en la SEP y otra con plaza en la UADY; mientras que dos más alcanzaron su base en el área de la salud.

En relación con las estrategias, tres reportan el multiempleo realizado en algún momento de su trayectoria laboral y dos personas hacen énfasis en el estudio de su maestría mientras trabajaban.

Es importante reconocer que, las mujeres de esta generación han tenido que pasar por varios puestos de trabajo para poder conseguir empleos estables que le proporcionen una base, y por ende una estabilidad económica. Al igual que sus parejas,

ellas se han dedicado a emprender de manera que obtengan ingresos extras para el hogar.

Padres de familia generación Y. En la figura 18 se muestra la trayectoria laboral de los hombres de la generación Y, como se puede observar sus rutas son cortas porque en la mayoría de los casos apenas llevan algunos años trabajando, de igual manera se puede apreciar que en algún momento de ésta se han dedicado al autoempleo.

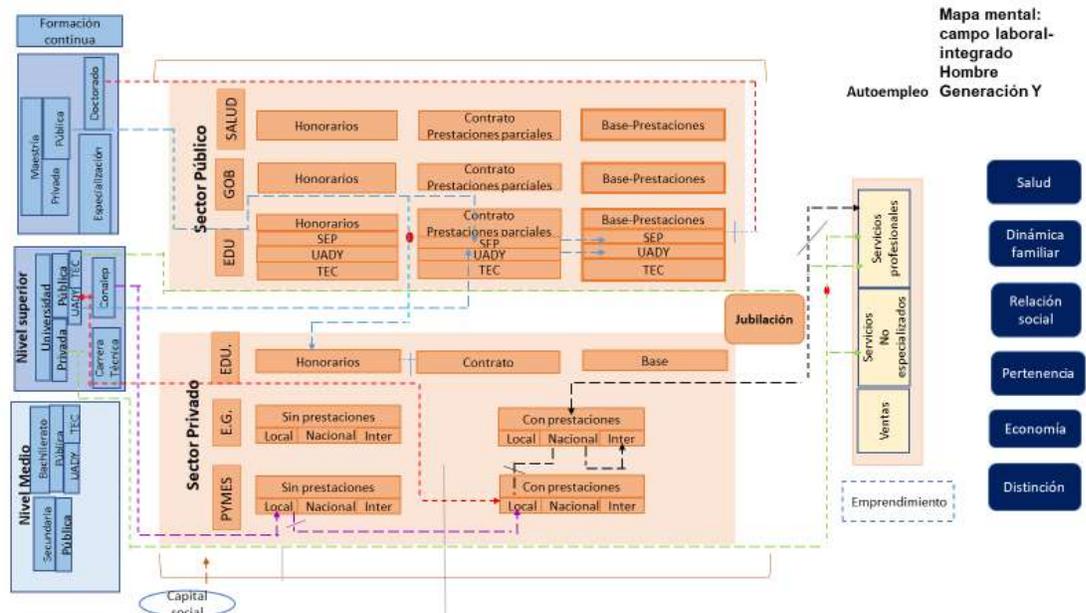


Figura 25. Ejemplo de estrategias laborales de padres de familia Generación Y

En el esquema se pueden observar las rutas dirigidas hacia el sector privado: por un lado, dos agentes ingresaron a PYMES locales, una con prestaciones y otra sin éstas; dos agentes más entraron a una empresa grande nacional con prestaciones y otra a una internacional con prestaciones. En cuanto al sector público, sólo un agente se fue al ámbito educativo bajo la condición de honorarios.

Actualmente un agente tiene base en SEP y otro en UADY. Tres agentes incursionaron al autoempleo dos a servicios no especializados y una a servicios profesionales.

En cuanto a sus estrategias, dos agentes reportaron haber realizado multiempleo en algún momento de su carrera laboral. De igual manera, uno regreso a estudiar su licenciatura mientras trabajaba y una otro dejó su trabajo para estudiar el doctorado con la expectativa de regresar al ámbito laboral con más oportunidades.

Sin embargo, se puede destacar que la generación Y se encuentra en una situación vulnerable en cuanto a la búsqueda de empleos que brinden una estabilidad económica a largo plazo, debido a que la mayoría de ellos se ofrecen bajo contrato o por honorarios. Es por ello que han echado mano de su capital social como elemento importante para la búsqueda de oportunidades laborales y han ubicado la gestión de becas de estudio a nivel posgrado como una alternativa de ingreso.

Madres de familia generación Y. Finalmente, en la Figura 19, se encuentra representada la trayectoria laboral de las mujeres de la generación Y, en la cual se puede identificar de manera clara, como debido a su edad, las líneas laborales son cortas y aun no aseguran una estabilidad económica.

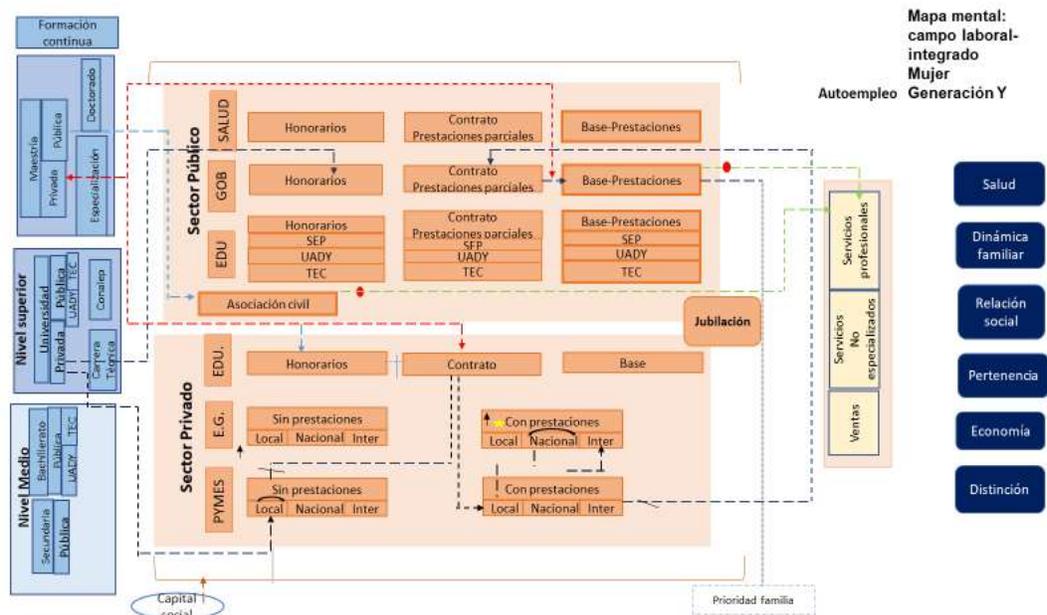


Figura 26. Ejemplo de estrategias laborales de madres de familia Generación Y

Como se puede apreciar cuatro agentes entraron a trabajar a una PYMES local, dos sin prestaciones y dos con ellas. En el ámbito privado educativo, una trabaja por honorarios y otra por contrato. Hay solo una persona que trabaja en una asociación civil y dos que realizan autoempleo una de ventas y otra en servicios profesionales. En cuanto al sector público, tres agentes entraron a trabajar en el gobierno, de las cuales una está por honorarios, otra por contrato y la última alcanzó su base. En relación al mutiempleo dos personas lo han realizado en algún momento de su corta trayectoria laboral.

Debido a la etapa en la que se encuentran las mujeres aun no cuentan con trabajos que les proporcionen un futuro económico estable, ya que en sus empleos solo les ofrecen contratos por tiempo indeterminado. Es igual de importante mencionar que al tener hijos prescolares han referido tener a la familia por encima de las oportunidades laborales.

Factores explicativos y estrategias laborales. Como mencioné anteriormente, la consecución de un empleo que provea de capitales necesarios para la estabilidad y mejora de la familia, no es un procedimiento lineal ni sencillo, por el contrario, se trata de un proceso complejo en el que intervienen diferentes elementos internos y externos que se van conjugando a lo largo de trayectorias laborales particulares. De este modo, no se puede hablar de sistemas exclusivos para la consecución de objetivos profesionales, pero si se pueden identificar ciertos patrones y factores explicativos que han coadyuvado en dichas trayectorias de las familias de nuestra ciudad.

A continuación, se presenta el siguiente esquema (Figura. 27), en el que se muestra de manera sintética los diferentes factores explicativos y las principales estrategias identificadas en las trayectorias laborales de los agentes.

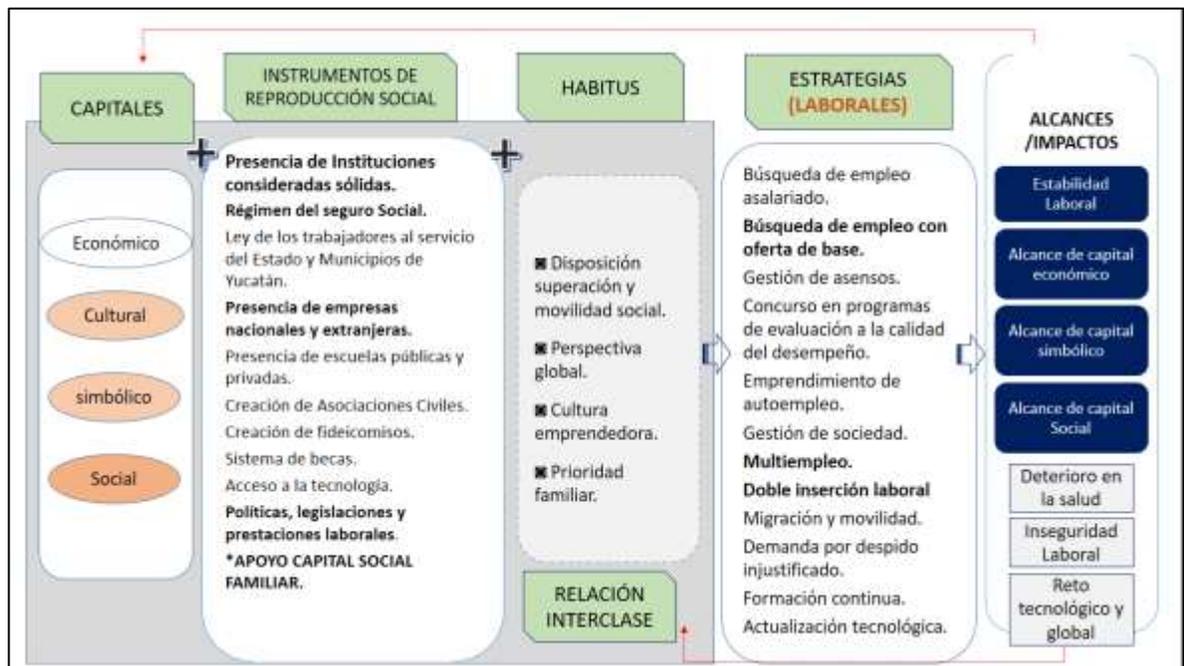


Figura 27. Factores explicativos y estrategias laborales

Como puede observarse en la figura 27, los agentes han desplegado una variedad de estrategias a lo largo de sus trayectorias laborales las cuales fueron combinando según las condiciones del campo social en el que se desempeñaban. Si bien no todos ellos han llegado al final de su trayectoria, si muestran patrones coincidentes entre los que se pueden distinguir sus principales estrategias activadas.

Diversidad de estrategias. Las familias, conscientes del contexto real en que se viven en la actualidad optan, de acuerdo a sus oportunidades y capitales, por conseguir un tipo de trabajo que les represente cierta seguridad y oportunidad de desarrollo. Dicha selección puede estar encaminada hacia el trabajo particular con iniciativa de emprendimiento, o bien, perfilarse hacia un empleo asalariado vinculado a una institución pública o privada.

En relación con el trabajo privado, algunas investigaciones apuntan a que las trayectorias de las actuales clases medias de América Latina parecen ligarse en mayor medida al sector privado o al *empleo independiente*, esto debido a la disminución

sostenida de la injerencia estatal y el empleo público, así como a la actual desprotección que viven los trabajadores (Barozet, 2006, p.85; Rivera, 2005, p.168; Jiménez, 2016, p.23).

En coincidencia con éstos y otros autores, los agentes lo refieren no sólo como complemento o compensación al ingreso salarial regular, sino también como opción paliativa temporal en situaciones de desempleo o crisis económica específica (Gilbert y Murillo, 2005, p.473; Rivera, 2005, p.168-170; López-Calva y Ortiz-Juárez, 2012, p.60; Jiménez, 2016, p.24). Entre los ejemplos se distinguen actividades de comercio tales como: venta de comestibles y artículos; negocios familiares; tiendas de abarrotes; papelerías, etc. Algo distintivo de los emprendimientos es el hecho de que algunos de ellos aprovechan el mobiliario propio y adecuan el espacio físico del mismo hogar. De igual manera, en este rubro se pueden encontrar actividades relacionadas con la oferta de servicios en las que la profesión y el capital cultural adquiridos se convierten en factores determinantes.

Otro aspecto a valorar, es la vinculación de los emprendimientos a las nuevas tendencias sociales y al uso de la tecnología, tal es el caso de la incorporación de opciones digitales para la muestra de catálogos, oferta de servicios y desarrollo de propuestas laborales. En este punto, destaca la inclusión de los agentes en las actuales modalidades de uso de plataformas, que pareciera ser una de las primeras opciones a las que recurren cuando requieren de una inmediata inserción al ámbito laboral ya sea visualizada como una acción paliativa en lo que encuentran un empleo formal asalariado, o bien como la opción de trabajo a la que van a invertir tiempo, esfuerzo y capital económico. Ejemplo de ello es el ingreso de Jeze al sistema de plataforma UBER:

...entonces pensé necesito buscar un trabajo que tenga auto y que tenga yo libertad de tiempo y pues el UBER cuando eso ya había empezado y ya pues me meto a UBER. Entonces empecé una página de UBER que solicitaban personal y todo y ya me meto y me dicen chavo te voy a meter a una página especial donde hay muchos choferes y hay muchos socios que andan buscando choferes andan buscando autos y si en una de esas me contacto un chavo que

andaba buscando un chofer y ya así fue como empecé a trabajar el UBER (Jeze, 31 años, 5 de julio de 2018).

En esta misma línea, también es importante reconocer, la cultura de emprendimiento que se desarrolla en los agentes, principalmente los de las nuevas generaciones, quienes apuntalan propuestas de autoempleo como opción de trabajo formal, bajo el respaldo de sus profesiones y capital cultural desarrollado. Al respecto suelen realizar estrategias económicas significativas entre las que destacan: los préstamos familiares y créditos bancarios, la administración de capital y la gestión de sociedades. parte de ellos puede apreciarse en el comentario de Liliana:

..él inició con ingeniería química industrial y siempre le llamó la atención lo de tratamientos de aguas y antes de que saliera de carrera él trabajaba con una empresa que se dedicaba a ver lo de las plantas de tratamiento y como estaban sus amigos, dijeron que querían iniciar algo nuevo, ya no depender de la empresa, se juntas 5 personas y deciden iniciar el negocio... Tuvieron préstamos bancarios y conforme los proyectos de flujo efectivo lo iban viendo... ellos van jalando clientes desde que estaban en la empresa, rentan un espacio para estar ahí, cada quien tenía su vehículo. Empiezan con poco (Liliana, 32 años, 14 de agosto de 2018).

Sin embargo, reconocen que no es tan fácil sostener dichos emprendimientos, ya que se requiere de suficiente base económica, claras líneas de administración y vínculos con capital social. Continúa Liliana con el tema:

...luego en el 2011 mi esposo y otro muchacho deciden unirse y seguir con otro negocio., y por contacto con ciudad de México les llega una buena oferta de trabajo y ponen proyectos y ganaron un proyecto grande en la ciudad de México. les fue bien, pero no supieron administrar bien el recurso y los demás proyectos que tuvieron les iba absorbiendo el dinero y se empiezan a descapitalizar y luego hubo una etapa donde no tenían proyectos y no tenían y se empiezan a endeudar, porque tenían que pagar a sus dos trabajadores... al

final no tenían dinero para seguir con proyectos y al final deciden pedir un préstamo al banco, pero no sale nada y el decide en el 2014 que ya no iba a seguir (Liliana, 32 años, 14 de agosto de 2018).

Cabe destacar que quienes, si han logrado el sostenimiento de dichos emprendimientos, reportaron gran inversión material y económica en sus negocios, ampliación del vínculo de capital social y consolidación de su cartera de clientes en los que promueven las relaciones interclase. Parte de ello se expondrá más adelante con el caso de Eduardo quien recibe capital de su familia para compra de tres placas de taxi y compra de autos, así como la experiencia de Rodrigo quien hereda una cartera de 80 clientes de clase media alta y alta por parte de su mentor.

Por otro lado, a pesar de la tendencia hacia emprender en el sector privado, existe todavía en las familias, la predilección de incorporarse al empleo asalariado en búsqueda de un sueldo fijo regular, lo cual coincide con otras investigaciones que respaldan dicha predilección a favor de la cobertura de servicios de seguridad social para los miembros de la misma (Rivera, 2005, p.173; Franco y León, 2010, p.63; Groisman, 2013, p.104).

Inclusive, como estrategia, no sólo se dirigen a la *búsqueda de empleo asalariados*, sino que también apremian el ingreso a instituciones que puedan ofrecerles a corto o mediano plazo la posibilidad de una base. Más aun los agentes de la generación Baby Boomers y generación X quienes aspiraban a la consecución de una jubilación vitalicias (beneficio otorgado antes de cambio del cambio del régimen del seguro social en 1997). Ejemplo de ello es la expresión de Leonardo:

Me ofrecieron una plaza en Tabasco, me pareció atractivo, porque me ofrecieron una plaza, ¿Qué significaba plaza en ese momento? significaba empleo formal estable y con prestaciones inclusive bien pagado y con jubilación. (Leonardo, 61 años, 07 de junio 2018)

Tal como menciona Leonardo, una base ha sido siempre valorada por los agentes, no sólo por lo que les puede ofrecer a largo plazo, sino porque desde el

momento de su adquisición les puede proveer de prestaciones laborales incluso mayores a las que estipula la ley. Al respecto Esaú comparte:

Ahí aguinaldo, vacaciones, servicio médico, FOVISSSTE, incentivos, eran dos tipos, días de descanso adicionales y teníamos derecho a 10 días económicos durante el año y como yo trabajaba de noche eran de 5 guardias y si no los ocupaba me lo daban en dinero. Luego había una licencia con goce de sueldo que era como una quincena extra de vacaciones, tenía que decirse con anticipación (Esaú, 52 años, 08 de agosto 2018).

En el mismo sistema de empleo asalariado, se percibe otra estrategia que procuran los agentes, la de los *ascensos o promoción de puestos*. Dicha estrategia puede ser planeada e implementada por los agentes con toda alevosía, para lo cual se informan sobre el sistema y requisitos requeridos, o bien se apoyan de su capital social, cultural y simbólico. De igual manera, se identifican sin tanta consciencia en las que los capitales de los agentes les han permitido la evolución dentro de la institución. Tal como se percibe en las siguientes expresiones:

...las 29 horas me las dieron en Villahermosa, esas horas me las dieron en el 86 y luego me dieron un aplaza de tiempo completo. Como había terminado mi especialización en informática, cuando regreso y pido ser docente, quedo como titular de informática en la carrera de administración. (Leonardo, 61 años, 07 de junio 2018).

Desde el 95 fue un año que estuve así y a principios del 95 me convierten de medio tiempo a tiempo completo y para hacer eso no tienes que concursar. Era un contrato porque no tenía base y el director me pide que lo apoye en el posgrado, pero estuve poco tiempo. Y me nombran directora de la facultad, cuando termino ese período presento un proyecto de trabajo, en esa época fue de los últimos sabáticos y me dedico a terminar mi tesis de maestría. (Lucely, 64 años, 11 de septiembre 2018).

Relacionado con el ascenso consciente está la *inscripción a concurso* en programas de evaluación a la calidad del desempeño, la cual suele ofertarse en diferentes dependencias educativas y de salud. Al respecto Adriana y Marcos comentan:

Sí, porque yo presentaba, concursaba para promover a carrera magisterial y fui ascendiendo de nivel con exámenes, proyectos y todo (Adriana, 53 años, 06 de julio 2018).

Son los que se inscriban, pero en mi caso somos 4, la mayoría de mis compañeros no entran porque como tienen hijos les es difícil, casi siempre que entro estoy solo... desde el primer año que entré al trabajo concurso, en el segundo no, en el tercero y cuarto sí, y ahorita igual, pero no es obligatorio ... depende de las categorías, lo que pasa es que allá te ponen por categorías, tu directora te dice que te pone en la más alta que es la A, pero de acuerdo a tu desempeño si tú entregas todos tus papeles a las comisiones evaluadoras, las comisiones dictaminan si sigues en el A o si faltaron algunas cosas bajas al B... (Marcos, 41 años, 27 de agosto de 2018).

Vinculada con la estrategia anterior está la *formación continua*, a partir de la cual los agentes amplían sus competencias y conocimientos para ofrecer mejor desempeño laboral y, en caso de existir los sistemas adecuados, alcanzar mejores oportunidades o promociones en sus instituciones. ejemplo de ello es la expresión de Adriana y Esau:

Tomo un curso curricular, que tomaba yo lo sábados de educación especial, pues se dan las opciones en la escuela, se ofertan los cursos y estén lo tomo y me dan mi plaza, mi plaza, mi plaza, mi plaza. todo (Adriana, 53 años, 06 de julio 2018).

Bueno lo que pasa es que en esa fecha se cambia el operador de equipo y ahí estuve mucho tiempo y estuve mucho tiempo como operador de equipo hasta

que surgió la oportunidad de dos diplomados y yo los tomé y con el tiempo resulta que vino lo de la profesionalización que en ese momento se refería que el trabajador en el desempeño de sus funciones, realizara un desempeño más profesional por las capacitaciones por el mismo trabajo. (Esaú, 52 años, 08 de agosto 2018).

A pesar de direccionarse a uno de los tipos de empleo, la mayoría de los agentes optó por una estrategia más efectiva, *el multi-empleo*. Dicha estrategia ha sido identificada en diferentes investigaciones como la más importante desarrollada por los agentes a lo largo o en algún momento de su trayectoria laboral. De acuerdo con los investigadores, tanto en México como en Latinoamérica esta estrategia es activada por las familias que enfrentan inserciones laborales inestables, o bien experimentan reducción en los ingresos y mecanismos de seguridad social. Dicha condición de inestabilidad, impulsa a los miembros activos de las familias a insertarse en empleos adicionales con la idea de buscar un equilibrio principalmente económico (Majluf, 1994, p.182; Gilbert y Murillo, 2005, p. 473; Rivera, 2005, p.174; Barozet y Espinoza, 2008, p.10; Jiménez, 2011, p.61). Aunque también se presentan algunos casos que lo ven como opción de desarrollo profesional y personal, a partir del cual amplían su capital simbólico y social. Parte de ello se puede apreciar en las siguientes expresiones:

Yo tuve la oportunidad de anticiparme y cuando cambia el gobierno mi tío me dijo velo, pero yo dije pues de que me preocupó, ósea no pensaba en eso, no pasa y ahora me doy cuenta de que si pasa, pero de ahí trabajaba en el partido y en el taller en las noches, pero desde siempre he tenido más de un trabajo en mi vida, el buscar no solo quedarme sólo con uno y de allá me voy a trabajar a hacienda, de allá me voy a oficialía mayor, no miento me voy al despacho (Damián, 55 años, 8 de junio de 2018).

...a él lo invitaron a dar clases en la San Agustín, cuando estaba empezando la San Agustín, en la San Agustín estuvo muchos años, actualmente sigue trabajando allá y hubo un periodo que lo invitaron a dar clase en la Facultan en

la UADY, en la facultad de contaduría y allá sigue, sigue con UADY y sigue con la San Agustín (Adriana, 53 años, 06 de julio, 2018).

Una estrategia similar sería la *doble inserción laboral*. Es común encontrar en las familias del sector medio la inserción de la pareja en el ámbito laboral, incluso desde la conformación de la familia sino es que antes. Como Pressman sugiere puede pensarse que, un hogar logra ser de clase media en función de las ganancias de la esposa vinculadas al ingreso de su esposo (2011, p. 137). En este sentido, Franco y León (2010, p.68) proponen que la mayor participación laboral femenina fue decisiva para la expansión del estrato medio. De esta manera, la incorporación de la mujer en la fuerza de trabajo plantea un tema interesante de explorar. En especial, se reconoce la incorporación de la mujer en posiciones laborales no manuales, en el ámbito de comercio y servicios, lo cual puede relacionarse al incremento de niveles educacionales, cambios en la estructura de la demanda, transformaciones en las relaciones de género, mayor urbanización, etc. (Boado, 1998, p.26; Damián, 2004, p.65). Esta estrategia fue de las más registradas en las familias participantes, de tal forma que, sólo 4 de las mujeres (madres de familia) de las 22 unidades participantes, se describen como amas de casa, aunque en realidad desempeñan actividades económicas paralelas y una de ellas apenas dejó su empleo para dedicarse al cuidado de sus hijas prescolares.

Además de las principales estrategias mencionadas anteriormente, los agentes suelen desarrollar estrategias complementarias, activadas en menor medida según las circunstancias y oportunidades de éstas. Entre las coincidentes se encuentran: gestión de empleos en empresas familiares, migración y movilidad, demandas por despidos injustificados.

Con respecto a *la gestión de empleos en empresas familiares*, fue una estrategia que los agentes emplearon tanto para el arranque de su trayectoria laboral, como en situaciones de crisis o desempleo. De esta forma, recibieron el apoyo de su capital social familiar para tener un espacio donde trabajar bajo la confianza de tratarse de un ambiente protegido. Ejemplo de ello es lo expuesto por Azalea y Luciano:

Mi primer trabajo fue en Stanford, sólo estuve quince días, fue con una amiga de la familia, de mi hermana de ahí me cambio a Picsa. Fue con un primo hermano, y era de 8 am a 1:30 y luego de 4 a 6, ahí estuve ahí como dos años. No tenía contrato. Me cambié de eso y luego en la constructora también de la familia (Azalea, 49 años, 08 de agosto 2018).

...tuve problemas y ya me quité de la corona...me meto a trabajar con mi cuñado vender cosas de tlapalería, entré al tramo de la tlapalería y pues yo no sabía nada, pero lo aprendí. Me fui a vender a Chetumal a Cancún. Primero empecé a rutiar por acá la combi, empecé a viajar con mi cuñado más o menos él me mostró el camino y empecé a ver cómo está. Entonces empezábamos a viajar, íbamos a Chetumal, a Cancún y así, y aprendí el negocio (Luciano, 66 años, 11 de junio).

La *migración y movilidad* fue parte de la trayectoria laboral de algunos agentes, ya sea como opción de búsqueda de mejora o como parte del proceso de consecución de una plaza. Tal como expresan Adriana y Fernando:

...presenté mi examen sobre ese curso y estén me toco en Campeche, me toco en Campeche, era una plaza federal, me fui a Escárcega, estuve años y medio en Escárcega, después bajé a Calkini año y medio en Calkini, estuve un año en Becal no recuerdo si un año. (Adriana, 53 años, 06 de julio 2018)

yo me fui a México en 1967 en principio de año, por oportunidad de trabajo, ella llego como mediados de ese año como en Julio terminando su carrera entonces ella fue a buscar una plaza y se sacó la lotería (Fernando, 72 años, 22 de mayo 2018).

En cuanto a la estrategia de demanda por despido injustificado, fue reportada por Luciano como opción de defensa ante una situación laboral de injusticia, tal como comenta en la siguiente cita:

Termino en la Corona porque viene un gerente de Guadalajara y pues me quiere sacar nada mas así nada más así sin liquidación, entonces yo decido renunciar, no renunciar, meterle una demanda a la compañía con un licenciado que vio mi caso que es muy famoso y no se vende. Me lo presenta un cuñado le digo tengo este problema, entonces toma mi caso, toma el caso de un vendedor que se va conmigo y gana, pero después de 2 años y 3 meses, y me liquidan bien, pero yo ya trabajaba por mi cuenta de eso de la tlapalería, ya tenía yo que hacer (Luciano, 66 años, 11 de junio de 2018).

Relaciones Inter-clase. Un factor determinante en el ámbito laboral es la relación inter-clase, la cual puede favorecer la proyección laboral de los agentes al conjugar los capitales y oportunidades de la clase media alta y alta, como fue el caso de Rodrigo, quien reconoce que sin dicho apoyo no tendría los alcances de lo que ahora goza, al respecto comenta:

yo quería ser médico y ya era medico sin trabajo ...enfrente de la casa paso un amigo y me dice vamos a jugar tenis ahí me presento a sus amigos y jugamos, me preguntaron a qué te dedicas y le digo acabo de salir de la facultad de médico y no tengo trabajo y uno de los señores, mira tengo una casa aquí úsala pon tu consultorio no te voy a cobrar nada, el otro salió con una tarjeta y me dijo ven a verme el lunes , fui a verle a la T1 y me dijo –preséntate hoy mismo a la clínica de Hoctun en cuanto salga aquí algo en Mérida de traigo para acá te parece bien... También empecé a trabajar con un vecino de cas de mi esposa, un día me dijo sabes que ya no voy a regresar a Mérida quiero que tu atiendas a mis pacientes te parece bien?, y pues claro me paso una cartera como de 80 personas...entonces vino una paciente de Cancún y me dijo –doctor tengo una casita cerca de mi casa venga y fuimos pasar unos días pero esos días me dijo será que nos pueda atender a mí y mis amigas y pues si claro y eran 4, pero era julio y me dice – ¿porque no viene otra vez en agosto?- y cuando regrese en agosto ya no eran 4 eran 8 y me dice pues usted siga viniendo, cuando llegamos a las 40 personas diarias le dije ya la verdad me pena seguir aquí en su casa y

en eso estábamos cuando vio un paciente de Cancún y me dice –yo tengo un hotel, yo te doy un espacio ahí para que trabajes- y bueno así me pase viajando 26 años...después empecé a ir entonces a Tizimín, Valladolid, Chetumal, Cozumel y Cancún (Rodrigo, 64 años, 7 de agosto 2018).

Habitus. La noción del habitus presentada por Bourdieu (2007) indica un modo de ser, una disposición, que se va adquiriendo por la socialización, a través de la costumbre y actúan como principios generadores de nuestros actos y de nuestro obrar día con día en el contexto social (Bourdieu, 2007 en Aguilar, 2017).

Es precisamente dicha disposición del habitus la que ha promovido ciertas trayectorias y patrones de los agentes en campo laboral en búsqueda de superación y movilidad social. Parte de su reflejo se percibe en sus posturas hacia el trabajo asalariado o su disposición hacia el emprendimiento y su priorización hacia la familia.

Ante la pregunta sobre su decisión voluntaria de optar por el autoempleo, los participantes emitieron su deseo de tener su propia empresa, aprovechar la experiencia adquirida y prescindir de un jefe. Parte de ello se puede apreciar en las siguientes expresiones:

Antes entraba de nueve a dos de la tarde, no tenía prestaciones y no recuerdo cuanto me pagaban, ahí estuve trabajando dos años, hasta que luego entré a trabajar con otra persona, con él si abre estado como seis meses o lo mucho porque le dio de malas... y se acabó el negocio. Con un compañero de la escuela, pensamos hacer un buró de servicios ... empezó a ir todo muy bien pero luego lo dejo y el único que hacia todo era yo y estén me fui contactando con las empresas y así empecé a tener trabajo, luego empecé a tener más demanda de trabajo y así contrate más gente hasta que llegue a tener dos personas que trabajaban para mí (Ernesto, 50 años, 25 de julio de 2018).

...mi idea siempre ha sido tener mi propio negocio, desde que yo tenía 13 o 14 años, no sé si viví marginado, muy marcado el hecho que mi papa me quisiera meter a PEMEX... en cambio con el Uber, desquito yo el tiempo para poder

trabajar, no tener jefes que me digan tienes que entrar a este horario, entonces a mí me sirve porque yo tengo la disponibilidad, o sea no dependo de un jefe, no dependo de un horario, no dependo de nadie solo de mí... (Jezze, 32 años, 24 de mayo de 2018).

De igual manera, hacen referencia a ciertos beneficios que les brinda el auto empleo en cuanto a la organización de su tiempo personal y la convivencia familiar, la cual se convierte en prioridad para los agentes

...tiene muchas ventajas y otras desventajas ¿no?, que dices ahorita si me gustaría haber tenido un trabajo fijo porque ahorita tendría algo más seguro, pero no hubiese tenido la oportunidad de vivir tantas cosas con mis hijas y eso ha sido importante para mí (Ernesto, 50 años, 31 mayo 2018).

Por otro lado, están las posturas hacia el trabajo asalariado, que los impulsa a buscar el trabajo que se adecue a sus intereses e ideales y que les provea de un sueldo fijo y prestaciones que consideran como base de su estabilidad. Ejemplo de ello se encuentra en las expresiones de Suemy:

Por medio del gobierno fui a la bolsa del trabajo del gobierno aspirando a tener un trabajo de gobierno siempre mis sueño guajiros y después de mi trabajo en esa empresa digo – ah pues quiero tener mi trabajo de gobierno de lunes a viernes- tu eso es lo que te mentalizas - que a la dos de la tarde ya estés lista para que vaya a con mi hijo- y fui a meter mis papeles y efectivamente me hablaron del gobierno en la secretaria de medio ambiente que está aquí en santa Ana, todo estaba bien, el sueldo, las prestaciones, de lunes a viernes era mi primer trabajo de lunes a viernes porque yo siempre eh trabajado en de lunes a sábado, pero luego no me gustó y no me quedé, me dedique al comercio, vendía zapatos, ropa, pero quería seguro para mis hijos y busco otro trabajo, más bien estas por estas prestaciones, apenas inicié, pero tengo el seguro, aguinaldo, Infonavit te dan vacaciones según, vales de despensa según claro que eso integra tu sueldo, pero el dinero que yo recibo integro son independientemente

de mis vales, mi seguro social, mi Infonavit todavía no me lo han descontado, mi aguinaldo hasta diciembre y como empecé antes de los 6 meses según yo si me corresponden mis quince días de aguinaldo o mi semana no sé cómo lo manejen... (Suemy, 43 años, 14 de junio de 2018).

En cuanto a la priorización de la familia, ha sido un factor coincidente y sobresaliente en los discursos de los agentes. Dicha priorización, ha determinado su disposición al cambio laboral, de tal forma, que incluso han renunciado a opciones de trabajo y ascensos prometidos a favor de la convivencia. Tal como mencionan Sara, Azalea y Rodrigo:

Cuando mi hijo tenía 6 meses tengo la oportunidad de cubrir una suplencia por gravidez en el CONALEP como auxiliar en la oficina de control auxiliar, metí a mis hijos a guardería y el más chiquito se me enfermó, tanto es así que, cuando terminó mi suplencia el director me estaba ofreciendo una plaza, pero lo comentamos y como se enfermaban mis hijos rechacé la plaza y me dediqué a mis hijos (Sara, 58 años, 07 de junio 2018).

aquí en la constructora me dijeron que me iban a apoyar con mi hijo. Y llegué el día que necesité su apoyo porque mi hijo tenía un evento y no me dejaron salir. Y al día siguiente busqué otro trabajo (Azalea, 49 años, 08 de agosto 2018).

yo no acepte la base del seguro, me la daban, pero claro era para Monterrey, antes de hacerlo le dije a mi esposa y ella me dice- lo que tu decidas yo te apoyo... la renuncie y me quede en el seguro un golpe de audacia pero yo tenía cosas que eran más importantes para mí, porque hay cosas muy importantes para mí por ejemplo comer con mis hijos era fundamental, jugar tenis y dormir mi siesta, si hubiera tomado la base del seguro no hubiera podido hacer ningún de las 3 y me quedé con mi familia (Rodrigo, 64 años, 07 de agosto 2018).

Sistemas de reproducción social. En cuanto a los sistemas de Reproducción Social, nuevamente se reconocen el papel de las opciones de las que disponen las familias meridanas, en función de la distancia geográfica y distancia real social traducida en políticas, legislaciones, instituciones, etc: entre las coincidentes y destacadas se encuentran:

-Presencia de instituciones consideradas sólidas, entre las cuales consideran a la UADY, SEP, TELMEX, TECNOLOGICO, GOBIERNO, IMSS, ISSSTE, entre otras, que, de acuerdo a los agentes, son entendidas como opción viable para la obtención de prestaciones mayores a la ley, posible base y beneficios relacionados con las características de la dependencia.

-Régimen del seguro Social, ley de los trabajadores al servicio del Estado y Municipios de Yucatán. De las cuales se amparan bajo los artículos que las componen y dan garantía a las opciones laborales y prestaciones anheladas.

-Presencia de empresas nacionales y extranjeras. Como opción alternativa a las dependencias sólidas cuyas políticas internas conllevan ciertas prestaciones y programas que favorecen el bienestar personal, profesional y familiar.

-Presencia de escuelas privadas, las cuales ofrecen un espacio de desarrollo profesional en horarios que se adecuan a sus otras opciones laborales o rutinas familiares.

-Creación de Asociaciones Civiles, que permiten a la vez de ofrecer oportunidades de empleo, la posibilidad de afiliarse a aquellas con las que comulgan en valores y principios.

-Creación de fideicomisos y Sistema de becas. Que ofertan oportunidades de empleo, o de formación de capital cultural y simbólico según corresponda a partir de los cuales los agentes dan inicio a su trayectoria laboral y encuentran vínculos con un capital social que puede ser determinante en opciones futuras.

Capitales. Al igual que en las demás estrategias, los capitales que poseen como individuos y como familia, provee de bases necesarias para el emprendimiento de la diversidad de acciones vinculadas al ámbito laboral.

En este punto, y cómo se ha plasmado en los apartados anteriores, el capital cultural y económico han sido clave en el desarrollo de las trayectorias laborales, de tal forma que los agentes mantienen la formación continua como opción que acrecenté sus conocimientos y competencias que les permitan obtener mejores oportunidades y beneficios a partir de éstos.

En el caso particular del emprendimiento, además de la competencia profesional, el capital económico marca la solidez de la propuesta. De tal manera que quienes realmente han logrado sostener su proyecto es quien ha manifestado mayor inversión de capital en éste.

De igual manera, a lo largo de las descripciones los agentes destacaron que los trabajos más sólidos y ascensos significativos han sido producto de la combinación de sus capitales, pero sobre todo de su capital social y simbólico. Es decir, pareciera no bastar con contar con el capital cultural, ya que la mayoría de las opciones laborales han sido adquiridas a través del apoyo social con el respaldo de su destreza, calidad de trabajo y actitud que los representa. Ejemplo de ello son las siguientes expresiones

...en noviembre de año pasado cumplí 40 años y en febrero de este año cumplí 40 años de estar como docente. Entre en el paquete de estímulos de los 40 años y me dieron mi medalla, de los 40 años, hace apenas unas 3 semanas y mi estímulo económico. Ignacio Altamirano. Hace 10 años me dieron la de 30 años que es la Rafael Ramírez (Leonardo, 61 años, 07 de junio 2018).

Él trabajaba en la Chevrolet, era gerente en la Chevrolet y dueño de la refaccionaria, entonces yo sé que contigo no hay problema voy a hablar con el jefe y te quedas. Era vecino desde que me vio me dijo ya estuvo tienes el trabajo y me quedé a trabajar, hice más de un año, como año y 3 meses, yo era contador yo llevaba la contabilidad de la tlapalería. (Luciano, 66 años, 11 de junio 2018). Estaba haciendo antesala para entrevistarme con este señor y veo que sale ese administrativo, “¿pues qué haces aquí” me dijo, yo no sabía que estaba aquí en Mérida, él era jefe de unidades de riego, le dije que vine a ver al ingeniero para ver si me daba su consentimiento de traslado acá y me dice “ahorita vengo”, vuelve a entrar en el despacho del ingeniero y cuando sale, sale con mi oficio

y me dice “aquí está, te vas conmigo a unidades de riego” (Fernando, 72 años, 22 de mayo 2018).

En este rubro, destacan principalmente el apoyo de los amigos y de quienes fueron sus maestros o jefes en empleos anteriores, tal como lo expresa Aracely y Lucely:

Porque mi coordinadora de la carrera me recomienda, ella trabajaba en el IMSS y estaba muy de acorde con ese programa que se estaban haciendo de guarderías. Porque yo trabajaba en una constructora de secretaria, trabajaba y estudiaba ero ya quería algo abocado a lo que había estudiado, me recomienda, paso los exámenes y me contrata. Estuve 3 años (Aracely, 44 años, 7 de junio 2018).

Después en septiembre del 79 y a punto de noviembre me ofrecen dar clases en la facultad, había yo participado en una investigación con una psicoterapeuta suiza y ella va al CONACYT y entrega el proyecto y le daban presupuesto pero que no se lo iba a dar a una persona privada sino que tenía que apoyarla alguna institución y yo estaba terminando unas prácticas y el director en ese entonces nos ofrece a mí y a mi amiga a colaborar y en ese entonces no existía el SPSSS y en una sábana hacíamos los vaciados. Yo supongo que fui constante y que por eso me ofrecen darlo. Eran nueve horas a la semana y era cómodo. (Lucely, 64 años, 11 de septiembre, 2018).

En cuanto a los agentes que en algún momento optaron por el autoempleo, manifiestan el impulso y determinación que marco el apoyo de su capital social. Reportan que para la consecución de sus proyectos han recurrido al apoyo de la familia predecesora (7 de los casos) o bien de los amigos (8 de los casos) que pueden fungir como socios, dar apoyo con préstamo económico o facilitar el surgimiento de sus proyectos a través de contactos.

Como parte de este capital social, nuevamente reconocen el apoyo proporcionado por la familia predecesora quienes juegan un papel importante en su trayectoria laboral. Al respecto hacen mención de diferentes tipos de apoyo entre los

que destacan: fortalecimiento del *habitus*, cuidado de los hijos; herencia de negocios; préstamos, patrocinio o sociedad en autoempleo; vínculo con capital social; y hasta la consecución de plazas laborales. A manera de ejemplo se disponen algunas expresiones, respetando el orden de presentación según el tipo de apoyo enunciado anteriormente:

Fortalecimiento del *habitus*. Además de la socialización natural que suele haber en las familias, algunas agentes hacen referencia a las indicaciones explícitas que recibieron de sus padres para elección de sus carreras, para lo que destacaron características relacionadas con los horarios, rutinas, prestaciones, etc. Parte de ello puede apreciarse en la expresión de Adriana:

Mi madre me inculca la idea de ser maestra, una vez creo que me comento que, por las vacaciones, por el tiempo del horario en tu casa con tus hijos, y tal vez porque ella quería ser maestra eso cuenta ella (Adriana, 53 años, 06 de julio 2018).

Cuidado de los hijos. Al igual que en la estrategia educativa, los agentes reconocen como factor clave para su desarrollo en el ámbito laboral, el apoyo que reciben de sus padres para el cuidado de sus hijos ya que éstos, se integran a sus rutinas de vida de forma tal, que se puedan cumplir con las diferentes actividades familiares y académicas básicas, además de la procuración de alimentos y atención en situaciones de enfermedad. Reconocen, además, la confianza que les da el saber que sus hijos se encuentran en familia y cómo dicho apoyo se traduce también en ahorro económico. Tal como lo expresa Daniel:

Cuando se enferma si vemos un poco complicado porque nada más mi mamá puede apoyarnos con el cuidado, además, vive a tres cuadras del CENDI ella la va a buscar... por eso digo que me ayuda, porque por ejemplo a nosotros tener que un menos salario tenemos que salir a trabajar los dos entonces para no tener que generar más gasto pues el apoyo que da mi mamá es muy importante

porque si no sería un gasto más que pues daría menos el dinero que se obtiene (Daniel, 35 años, 18 de mayo de 2018)

Herencia de negocios. Una opción de apoyo que contribuye directamente en la reproducción social de los agentes, es la herencia de los negocios familiares, ya que conlleva un proceso complejo que se desarrolla a lo largo de varios años, en los cuales se procura la formación para la atención de éste, la inversión de capitales para su arranque y sostenimiento, la consolidación del emprendimiento e identificación de posible cartera de clientes, entre otros aspectos. Es claro que al aceptar dicha herencia los agentes ya se encuentran involucrados en la dinámica que conlleva y por ende se dedican a dar seguimiento de éste. Un ejemplo es el caso que nos menciona Iris, en cuanto al negocio familiar que ahora administra su esposo:

Él inició apoyando al abuelo, por lo mismo que aprende el oficio, se sabe mover y tiene la facilidad, aunque no había muerto, hace como diez años, el abuelo le da las riendas...ahora es quien dirige la tienda, se vende comida como sorbo, maíz, ramón, todo el abastecimiento para animales (Iris, 45 años, 31 de agosto de 2018).

Préstamos, patrocinio o sociedad en autoempleo. Para los agentes interesados en emprender algún tipo de negocio, el apoyo del capital familiar ha sido vital. Como se mencionó en el apartado de estrategias laborales, los casos que han logrado el sostenimiento del autoempleo ha sido a raíz de una gran inversión económica en la que la familia ha contribuido de forma sustancial. Dicho apoyo a sido diverso, desde los préstamos, patrocinios para su emprendimiento o conformación de sociedades en las que se involucra el capital económico, equipo de trabajo y capital social. Ejemplo de ello son los casos que presentan Eduardo y Daniel:

... empecé con los taxis, porque a raíz de mi divorcio quedó pendiente una recuperación y lo recibo y buscando que era la mejor opción estaba el negocio de los taxis y me puse a averiguar y vi que era una opción que no se devaluaba y te dejaba un rendimiento diario...compré dos placas y este año se dio la

oportunidad de tenerlas... Cuando empecé a comprar los coches necesitaba un préstamo y ella me lo presta, me dieron 200 000 pesos para comprar el coche (Eduardo, 49 años, 7 de junio de 2018).

...mi papá me dijo yo quiero que tú lo veas, entonces los tres apiarios de esos terrenos quedaron registrados a mi nombre porque mi papá me dijo yo quiero que tú los veas...ya tiene su equipo para la extracción de miel no tiene que rentar equipo no invierte en eso porque ya lo invirtió, ya tiene su propio extractor su desreguladores, las cajas son propias... ¿Cómo apoya mi papá a mi hermano? En la compra de equipo para la empresa de mi hermano y tienes oficina, primero la tenía en una de las casas que tiene mi papá, luego no había espacio, la pasó a la otra de las casas y luego necesitó sacar para la compra de las playeras de la carrera y le dio dinero. A mi hermana igual, mi hermana que tiene su tienda de diseño de ropa también mi papá cuando necesita algo la ayuda. (Daniel, 35 años, 7 de julio de 2018).

Vínculo con capital social. De acuerdo con los agentes, el papel del capital social familiar ha sido importante en la obtención de empleo. Ejemplo de ello es el reporte que hicieron madres de familia en cuanto a la forma de obtención de empleo, donde cinco mencionaron haber buscado un puesto por sus propios medios, pero la mayoría de ellas lo obtuvo a través de los contactos de sus padres o familiares. Al respecto vale la pena enunciar las expresiones emitidas por Azalea e Iris:

si tuve apoyo de mi suegra ella fue con al de sindicato y la jefa de archivo y le dijo que me apoyara. Porque eran amigas de mi suegra. Y al calor de la amistad de ellos es cuando nos informan que se abrió una nueva plaza y se requería a alguien con prepa. Entonces fue así que le hablan a mi suegra y como yo tenía prepa y conocimientos de computadora me hacen una entrevista y quedo (Azalea, 49 años, 08 de agosto 2018).

Al año de haber salido me otorgan mi base, tuve recomendación, los mismos compañeros de mis papás, son maestros y se movían, y me decían hay lugar en tal lado, teníamos conocidos en el sindicato, en la SEP, empiezo en Mérida, bueno empiezo 6 meses saliendo en el sistema estatal, después de los 6 meses, en mayo ya empiezo con mi base en el sistema federal (Iris, 45 años, 31 de agosto de 2018).

Consecución de plazas laborales. Relacionado con el apoyo anterior, está la consecución directa de plazas, ya no sólo se comparte el capital social, sino se hacen las gestiones para otorgar el empleo a los hijos. Tal como menciona Araceli:

98 se abre bolsa de trabajo en IMSS, mi mamá trabajaba en el IMSS, estaban buscando nutricionistas y mi mamá me inscribe y presento exámenes... entro con suplencias. Se le llama 08. Te puede tocar en diferentes unidades, diferentes horarios, días de descanso estuve del 98 a agosto del 2001. En agosto del 2004, firmo base, ya mi contratación de planta...La verdad de herencia de mi mamá es de haberme metido a trabajar al Seguro Social (Araceli, 44 años, 7 de junio de 2018).

A manera de síntesis, vale la pena resaltar como principales diferencias encontradas entre generaciones, que los agentes pertenecientes a la generación Baby Bomers tuvieron la oportunidad de tener trabajos que les proporcionaron la opción de una jubilación segura a futuro, tanto la generación X como la Y presentan mayores dificultades para encontrar trabajos que les otorguen esta misma estabilidad, por lo que parece empiezan a optar por emprender negocios propios a manera de autoempleo o que complementen los trabajos de contrato que adquieren. Una similitud es que en todas las generaciones el capital social es el elemento clave para búsqueda de empleos y en el caso de las mujeres hay una tendencia hacia anteponer a la familia por encima de una oportunidad laboral.

Es de notarse también, que los agentes sugieren ciertas implicaciones que van vinculados al ámbito laboral, precisamente por ser un campo al que le invierten tiempo

y esfuerzo al grado de sacrificar su capital corporal y tiempo familiar. Aunque es claro que la mayoría se encuentra a gusto con su profesión y funciones laborales, también hablan de la demanda que les exige y el estrés que puede llegar a producirles implicaciones físicas y emocionales.

Entre los discursos de los agentes se pueden identificar situaciones de distancia con la familia (en situaciones donde el trabajo implica viajar de manera frecuente y dejar la familia) exigencia de horarios fuera de contrato que, aunque se tienen estipulados los horarios básicos, ciertas profesiones llevan de manera implícita la disposición de tiempo según las necesidades y demandas de la empresa. Esto se reporta en todas las generaciones y en los diferentes miembros de la familia, es decir se ha registrado tanto en el discurso de los padres como de los hijos que actualmente viven en casa, pero se han establecido en sus propios trabajos.

De igual manera, parece existir un desconocimiento de leyes del trabajo y del sistema de afores, lo cual cobra relevancia, al partir del hecho que, desde la generación X, la mayoría de los agentes pertenece al nuevo régimen de las AFORES.

Al analizar las trayectorias laborales, queda evidenciado que el empleo asalariado con oportunidades de ascenso y prestaciones mayores a la ley, se convierte en el principal capital a perseguir dentro del campo laboral. Esto debido a que de ahí se desprenden los capitales que han dado sustento a sus demás estrategias, biológicas, educativas y económicas. Con más razón, se ha visualizado el fin de las pensiones vitalicias como un evento desafortunado ya que éstas han representado un factor clave para el sostenimiento de las unidades familiares e incluso de su siguiente generación.

Estrategias de Inversión Económica. En cuanto a las estrategias económicas, las familias dan referencia de una gran variedad de ellas, debido a que éstas se vinculan directamente con los demás ámbitos de su vida y se diversifican según la etapa, objetivo o situación que se enfrenta.

Como pudo apreciarse en las descripciones realizadas en los apartados anteriores, el capital económico propio y de la familia extendida fungió como factor determinante para el emprendimiento de las estrategias biológicas, educativas y

laborales; de ahí que las acciones que se realicen para proteger y ampliar el dicho capital son primordiales para la familia.

Aunque parezcan ser un conjunto más de prácticas implementadas por la familia, lo cierto es que, se trata de procesos sumamente complejos ya que integran diferentes factores y cubren diversos aspectos de la dinámica familiar, de los cuales, los agentes destacaron los siguientes:

-El proveer suficiente capital económico a para solventar las necesidades “básicas” de todos los miembros de la unidad doméstica.

- Cubrir elementos de distinción y simbolismo a nivel social. Esto bajo la consideración del mundo occidental, global y moderno que se vive, donde el consumo es inherente y las exigencias que implica son cada vez más amplias. De tal manera, que aquellos que desean mantenerse en una posición especial de la estructura social, requieren echar mano de una diversidad de éstas.

-Relacionado con el anterior, está la presión por la adquisición de patrimonio y pertenencias que no sólo dan base a la estructuración familiar, sino que facilitan y coadyuvan a las dinámicas familiares.

-Alcance de objetivos planteados por los diferentes miembros de la familia, en los diversos ámbitos de la vida: social, bilógico educativo y laboral

-Coadyuvar a una serie de adaptaciones con respecto a los cambios que se van dando en el contexto social con la firme determinación de lograr el sostenimiento y mejora de la economía familiar, entre otras.

-Sobrellevar las exigencias de las crisis que se viven tanto a nivel externo como interno. Las cuales transforman la realidad de las familias al grado de marcarlo con esas experiencias y lograr que visualicen la vida de una manera diferente y reajusten sus estrategias incluso a un nivel preventivo.

En fin, se trata de estrategias que se implementan pensando en la condición con la que parten del pasado, en las necesidades e intereses del presente y en los beneficios que se puede obtener en el futuro, un futuro que ya no sólo implica a la familia nuclear, sino también a sus siguientes generaciones.

De esta manera, hablar de las estrategias de inversión económica, implica considerar una diversidad de factores asociados: de sistemas de reproducción social, de relaciones inter-clase, de las disposiciones de los hábitos y de la diversidad de capitales propios o de la familia extendida, los cuales se conjugan y varían según la situación, necesidad u objetivo.

Es por ello que este apartado se estructura de manera diferente a las anteriores, pues pensar en la descripción puntual de la diversidad de estrategias de inversión económica y su dinámica con los diferentes factores explicativos, sería una tarea que saldría de los objetivos del presente trabajo.

Para fines prácticos, se dividirá en cuatro incisos que darán una mirada básica de diferentes aspectos relacionados con éste ámbito: en el primero, se presentará de manera sintética y simplificada los principales factores explicativos identificados y dispuestos en un esquema general; en el segundo, se expondrán algunos ejemplos de los usos, gastos y priorizaciones que los agentes consideran importantes como parte de su caracterización como clase media; en un tercer momento se expondrán algunas estrategias habitacionales y recreativas vinculadas al posicionamiento de las familias; para terminar con una breve revisión comparativa (generacional) de las principales estrategias de inversión económica clasificadas en tres grupos (paliativas, adaptativas y preventivas).

Factores explicativos y estrategias de inversión económica. Como se mencionó anteriormente, existe una diversidad de combinaciones entre los factores explicativos y las estrategias de inversión según sea la situación, necesidad u objetivo implicado. Sin embargo, a manera de representación general, en la Figura 28 se expone un esquema que integra los principales y coincidentes factores emitidos por los agentes participantes. Si bien no se trata de todos los posibles y existentes, sí muestra una gama puntual y de aquellos que reconocen como esenciales para el desarrollo de sus estrategias económicas.



Figura 28. Factores explicativos y estrategias de inversión económica

Como se puede apreciar en el esquema, existen diversas estrategias y factores involucrados para la reproducción económica.

Por un lado, los agentes identifican estrategias que llevan como objetivo principal la obtención de bienes tales como equipo de trabajo, muebles, transporte, entre otros; de igual manera, despliegan una serie de acciones para la consecución de sus viviendas que implican tanto elementos básicos como simbólicos al momento de su adquisición; relacionadas con el elemento simbólico y social están las estrategias de consumo cultural y recreativo que los caracteriza y dimensiona a través de sus rutinas familiares; directamente vinculada con la inversión económica están las estrategias paliativas, adaptativas y preventivas que van variando según el ciclo de vida que presenten y las situaciones que experimenten; de manera particular se encuentran las estrategias matrimoniales y sucesorias que, de acuerdo con Bourdieu, (2011, p. 36) se trata de una serie de estrategias que tienen la intención de traspasar el patrimonio material entre las generaciones.

Como motor de dichas estrategias se encuentran sus principales habitus, en los que destacan su ferviente disposición a la mejora, a la búsqueda de la reproducción social, bajo las expectativas que han ido adquiriendo en sus diferentes experiencias de vida, que los ha convertido en administradores de sus capitales y previsores de futuras crisis. Vale la pena poner atención a este último punto, pues si bien, a lo largo de sus diferentes estrategias han demostrado su actitud y compromiso hacia la mejora de las condiciones de su familia, lo cierto es que también han vivido de manera palpable la vulnerabilidad de las crisis internas y externas, lo cual ha acrecentado su disposición de agencia y determinación en la vida. Al respecto Bianca comparte:

Cuando de repente el perdió su empleo de repente nos quedamos sin nada, eso fue para mí una muy mala experiencia una cosa horrible para mí y que venga tu hija y te diga tengo hambre y no tengo para darle y entonces eso a mí me sacudió mucho y dije esto a mí no me vuelve a pasar, porque tuvimos la oportunidad de ahorrar ... ahora ya lo sabemos... (Bianca, 48 años, 21 de agosto de 2018).

En cuanto a los instrumentos de reproducción social, hacen mención de una diversidad de ellos, dejando claro la distancia geográfica y real social de la que se goza en la capital. Entre las principales distinguen:

-aquellos que les garantizan la obtención y respaldo de su capital económico como son: sistema de Becas, Presencia y diversidad de Instituciones bancarias, Sistemas de créditos, financieros, entre otros, instrumentos de reproducción con los cuales pueden disponer de cierto capital para el alcance de sus objetivos o bien para sobrellevar alguna circunstancia particular que sobrevenga en su familia.

-sistemas que les permiten la adquisición del patrimonio o capitales materiales que consideran básicos para desenvolverse en la vida cotidiana en los diferentes ámbitos en que se desenvuelven, entre ellos señalan los créditos automotrices, el INFONAVIT como su principal medio de obtención y mejora de la vivienda, los Sistema de Bienes y Raíces, así como las Políticas y prestaciones laborales.

-opciones que han optimizado la adquisición de productos y servicios, con oferta de diversidad, calidad y adecuación a sus rutinas de vida: Presencia de supermercados y cadenas comerciales, presencia de tianguis y mercados, opción de mercado y agencias en línea.

-e inclusive aquellas que diversifican sus oportunidades de consumo cultural y recreativo: organización de Expo-ferias, presencia de plazas, restaurantes y centros de recreación; presencia de agencias de viajes.

Sin embargo, adicional los diferentes instrumentos de reproducción social existentes a nivel externo, reconocen como factor determinante su capital social, del cual distinguen el apoyo familiar, como el más sólido y constante que reciben. Identifican los apoyos que provienen de sus padres desde el inicio de su consolidación familiar y a través de las diferentes etapas de vida que atraviesan.

Con respecto a los capitales que han promovido el desarrollo de sus estrategias, mencionan que toda combinación de éstos es favorable, es decir, cada uno contribuye de forma sustancial en la adquisición e inversión de su economía. Tanto el capital cultural, como social y simbólico suman de manera directa a la conversión de su capital económico, en la medida que estos crecen su solvencia también.

Datos asociados a características económicas de las familias (ejemplos de gastos y adquisición de bienes). Como parte de la auto adscripción que hicieron a la clase media, los agentes proponen como parte de los indicadores objetivos, la posibilidad de solventar gastos que van más allá de los básicos, es decir, más allá de la alimentación, servicios de luz, agua, vivienda. Exponen otro tipo de consumos que muestran su inserción en un contexto global y de avance tecnológico que, por un lado, manifiestan como oportunidades que los distingue de estratos económicos menores y muestra el alcance de sus estrategias de reproducción social, pero por otro, es percibido como una presión social que les crea nuevas necesidades y condiciones para mantenerse en la dinámica de una ciudad del contexto contemporáneo y formar parte del grupo social deseado. Ejemplo de ello son las expresiones de Eduardo, Liliana y Adriana:

Digo que somos clase media alta porque podemos darnos ciertos lujos, algunas oportunidades de más y tenemos cosas además... El tener un vehículo de más, que cada quien tenga uno, tener no solo los servicios básicos, tenemos telefonía celular, servicios de internet, servicios de paga, se tiene un Netflix, un Spotify (Eduardo, 49 años, 14 de junio de 2018).

...vivimos en una diferente generación, la educación era diferente. En lo monetario lograron tener lo que tienen por la cultura del ahorro que está muy marcada. Y en el caso de nosotros es ¡si lo tienes, gástatelo!, yo creo que por el avance tecnológico que nos toca vivir. Si quiere encajar en esos ambientes buscas como tenerlo, y así crecimos (Liliana, 33 años, 30 de agosto de 2018)

...pues a pesar de que tengo ciertas comodidades a veces ya no es un lujo es una necesidad, a veces lo que tengo es por necesidad y no por comodidad, por ejemplo, me sale mejor tener un carro que andar en camión, lo veo como una necesidad de verdad ahorro tiempo, mis hijos van más seguros entonces si tú me preguntas estoy en media baja, porque lo que tengo es por la necesidad que tengo en los estudios. Antes era un lujo tener un celular ahora es una necesidad y por medio del celular estoy comunicada con mis hijos, estoy pendiente de ellos, y en cuestión del Internet, es por la tarea si estuviese en un nivel medio alto el dinero me sobra, pero no, vivimos exactos... (Adriana, 53 años, 25 de abril de 2018).

A continuación, en la Tabla 36. se presentan el equipamiento y los servicios de paga que procuran tener para el desarrollo de su dinámica cotidiana, sus tareas educativas y laborales, así como sus nuevas formas de entretenimiento en casa.

Tabla 36 Equipamiento y servicios tecnológicos de paga

Equipamiento	n	%
Aire acondicionado		
1	2	9.0
2	8	36.3

3	4	18.1
4	1	4.5
5	2	9
7	1	4.5
Televisión		
1	3	13.6
2	8	36.3
3	7	31.8
4	2	9.0
5	1	4.5
Equipo de sonido		
1	16	72.2
2	4	18.1
Computadora		
1	5	22.72
2	8	36.3
3	2	9.0
4	4	18.1
5	1	4.5
Impresora		
1	14	63.3
2	1	4.5
Tabletas		
1	10	45.4
2	3	13.6
Servicios de paga		
Sistema de seguridad		
	3	13.6
Internet		
	20	90.9
T.V. de paga		
	21	95.4
Netflix		
	17	77.2
Spotify		
	2	9.0

Como puede observarse, el equipamiento de aire acondicionado, televisión y equipo de sonido se han convertido en esenciales para las familias, ya que más del 80% han procurado tener al menos uno de cada uno de éstos e incluso algunos (3 familias) han logrado contar con televisión y aire acondicionado en todas las áreas de la casa.

De igual manera, se aprecia que la mayoría cuenta con computadora (90%) e incluso un 68% impresora, aunado al servicio de internet (90%), lo cual, representa su inserción en el ámbito tecnológico y global que favorece su desarrollo educativo y laboral.

En éste punto, reconocen que, si bien las personas mayores han vivido de alguna manera estresante la transición la era tecnológica, los hijos de éstas y las nuevas generaciones, se ven beneficiadas y totalmente involucradas en la nueva competencia de éste avance de la época contemporánea. Parte de ello puede apreciarse en los discursos de Tomás, Andriana y Flor:

Para mí, que soy ingeniero en sistemas, es un beneficio pues a eso me dedico y de eso vivo (Tomás, 33 años, 12 de febrero de 2018).

yo en la actualidad siento que cuando estoy trabajando en la computadora me estreso, me entra la ansiedad empiezo a sudar, esa es la repercusión, pero mi hija nos apoya. Con ese apoyo mi esposo está en contacto y se ha actualizado más a nivel facultad (Andriana, 53 años, 22 de abril de 2018).

La tecnología y computación nos ha beneficiado también de manera positiva, por ejemplo, mi hija que está en MEFI todos los días tiene plataforma y desde antes por ejemplo en la secundaria también era por plataforma... (Flor, 47 años, 16 de abril de 2018).

Como puede apreciarse en los discursos, la dinámica escolar y laboral de la mayoría (91%) de los integrantes de las familias participantes, se encuentra inmerso en el contexto tecnológico y de red social, de tal manera que, contar con equipo de cómputo e internet, se ha convertido en un requisito indispensable para seguir dicha dinámica y mantenerse como agentes competentes en el campo social (educativo y laboral) al que desean pertenecer. Es así, que los agentes lo priorizan dentro de sus gastos y por ende desarrollan diferentes estrategias (uso de créditos, compra de medio uso, gestión con abuelos, etc.) que les permitan su consecución.

En cuanto a los servicios de seguridad y entretenimiento, llama la atención que un alto porcentaje (del 77 a 95%) a equipado su vivienda con televisión de paga y Net Flix. Mencionan que se ha convertido en elemento crucial para el entretenimiento de su familia, ya que les permite contar con variedad de programas y opciones que se

alejan de la oferta tradicional (sobre todo las telenovelas) que ofrece el País o el Estado y les permite adentrarse a un ambiente global y actual que se adecua a sus propios gustos y valores.

En este mismo punto, sobresale el hecho de que, a pesar de proveer sus viviendas con tanto equipo tecnológico y servicios de entretenimiento, sólo un bajo porcentaje de las familias (13. 6%) ha decidido instalar algún tipo de servicio de seguridad, ya que confían que la zona geográfica de la ciudad en la que han decidido vivir, les proporciona suficiente tranquilidad, sobre todo aquellos que han logrado una vivienda dentro de fraccionamientos privados que incluye la seguridad vecinal.

Por otra parte, el segundo segmento que integra la auto descripción hace referencia a pertenencias que las familias consideran como básicas para hablar de su estabilidad como clase media. A partir de éstas establecen sus principales elementos de distinción, pero a la vez denotan su limitación de alcance económico, es decir, pueden proyectar sus anhelos y expectativas en cuanto a estilos, características y número de pertenencias, pero no todos logran cumplirlas como tal. Sin embargo, para procurar su adquisición recurren a mecanismos externos como parte de sus estrategias o bien se apoyan de sus vínculos familiares.

Entre las pertenencias que los participantes consideran importantes para su distinción se encuentran: el automóvil, la vivienda, y otros patrimonios como son los terrenos y casas en la playa. En este caso, se hará mención de lo correspondiente al automóvil, ya que la adquisición de vivienda conlleva una serie de estrategias habitacionales que se abordarán en el siguiente inciso.

El automóvil, es mencionado como un primer elemento que se considera indispensable para poder fluir en la dinámica de la ciudad y desarrollar las rutinas familiares. De acuerdo con los agentes, se trata de una necesidad (tal como lo expresa Liliana) que a la vez los puede distinguir de estratos sociales menores, sobre todo cuando se valoran el modelo del automóvil, posibilidad de cambio cada determinado tiempo y número de autos pertenecientes a la familia.

...adquirimos otro automóvil porque ya no era funcional pues solo hay un auto y hay que llevar a la niña a la escuela y hay que comprar, pero él también quería irse en carro

todos los días ¿y yo en camión? no es por comodidad ya es necesidad porque yo ando con la niña yo ando a todos lados con ellos o sea le digo no puedes llevarte el carro o sea ahí no es opcional dejarme sin carro... (Liliana, 33 años, 20 de julio de 2018).

En la Figura 21 se puede evidenciar el número de automóviles que actualmente poseen las familias. En ésta se aprecia como la mayoría (13 de ellas) han logrado contar con más de un auto por familia.

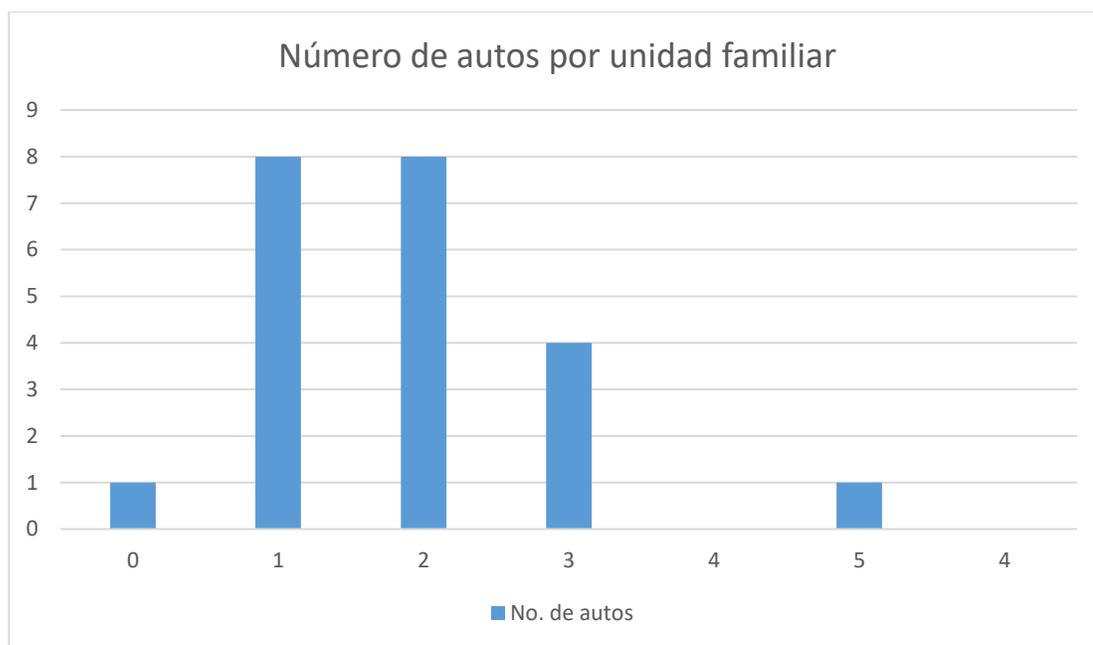


Figura 29. Número de autos

Cabe resaltar que, el registro marcado como “sin vehículo”, se trata de una pareja en conformación que establece metas de ahorro para la consecución de su propio transporte, ya que reconoce su nueva dinámica que experimentan como familia:

... tratamos de ahorrar, pero ahorita nos está pegando más porque no tenemos un vehículo y ahorita con lo del bebé en espera estamos pensando si compramos un vehículo. Pero todo lo que ahorramos tiene una meta... (Diego, 35 años, 18 de julio de 2018).

En el discurso de todos los agentes se identifica al automóvil como uno de los bienes prioritarios, ya que les permite la locomoción de la vida cotidiana, les representa seguridad en caso de emergencias y se convierte en una muestra evidente de su alcance económico. Lo anterior se aprecia con claridad en las expresiones de Fernando:

Cuando tuvimos la oportunidad de comprar carro lo hicimos por necesidad porque nuestro hijo se nos vio muy malito, le dio bronquitis y se nos hizo muy difícil venir aquí a Mérida y traerlo

También (mientras vivíamos en Chetumal) nos íbamos caminando al trabajo, estaba distante en donde trabajábamos, el de ella estaba como a 1 km., 10 esquinas era bastante para nosotros y ella estaba embarazada...

Entonces a raíz de ello, decidimos comprar coche, aunque no teníamos dinero... era el modelo 1975, era el que había de la Nissan, había otra que era vagoneta, pero costaba 5 mil pesos más caro, entonces no estaba a nuestro alcance y no lo pudimos comprar...

pero después pude comprar una Mabel, precioso el carro, verde aceituno, el color y la potencia, era 8 cilindros, era doble escape, escape de bala; no pedía permiso para rebasar en carretera, tragaba gasolina con ganas, yo no sabía era novato... (Fernando, 72 años, 28 de mayo de 2018).

En cuanto al modelo de los automóviles 2 de las familias cuenta con carro del año y 4 con un auto que data del año pasado, la mayoría (7 familias) tienen automóviles que van de 2 de 4 años de antigüedad, 5 de ellas mencionan modelos del 2013 al 2010 y sólo 2 familias reportan tener los automóviles con 11 y 13 años de antigüedad respectivamente. De acuerdo con los agentes, el procurar mantener un auto con la menor antigüedad es importante, ya que les garantiza el uso óptimo y funcionamiento del transporte, a la par de presencia a nivel social.

Es así que, como parte de su trayectoria familiar, en la medida que sus estrategias y capitales (económicos y sociales) les permiten, suelen hacer cambio de automóvil siguiendo tres principales tendencias: conseguir el último modelo posible, con cambios cada 4 años o cada vez que liquidan el autofinanciamiento obtenido;

cambiar de automóvil con base en el crecimiento del número de integrantes de la familia; o bien, mejorar estilo e intentar alcanzar el automóvil deseado. Ejemplo de ello son las siguientes expresiones:

Todos los vehículos los he comprado por financiamiento, después de la platina tuve una Tacoma a los 2 años...lo compré porque había poder adquisitivo, me fue muy bien en un negocio que tenía y lo compré... Después volví a comprar otra platina porque vino una crisis económica... (Eduardo, 49 años, 7 de junio de 2018).

cuando nacieron mis hijos vendí el carro y le compré a ella una camioneta, porque ya éramos muchos ya no cabíamos en el auto, en una de esas camionetas pues ya cabíamos muy bien todos y las maletas y la muchacha que siempre nos acompañaba... después de eso un día decidimos que nos íbamos a ir de vacaciones, pero ya la camioneta tenía sus añitos y vendí esa camioneta y compre otra camioneta de la Toyota que era un poquito más grande (Rodrigo, 64 años, 14 de agosto de 2018).

...para nosotros siempre ha sido importante la seguridad y de ser posible también en paralelo a eso en crecer, en ese sentido entonces ya estábamos un poquito más estables ... y pues él pensaba en renovar el modelo del vehículo porque mientras más antiguo pues más problemitas te dan (Azalea 49 años, 1 de agosto de 2018).

...como le dije me gustaban los coches grandes entonces creo que con eso Dios me tapo la boca no puede ver un coche más grande que esa camioneta de ese tamaño y estaba muy cómoda, muy práctica, nos encantaba (Esaú, 52 años, 18 de agosto de 2018).

Aunque no se registra un patrón particular, muestran su evolución al iniciar con transportes económicos y pequeños como son el Sedán Volkswagen, Brasilia y Chevy,

hasta llegar a modelos como el Tiida, Sentra, Versa, Mazda, Iviza, Voyage, Tacoma y en uno de los casos hasta un BMW. La mayoría obtiene su primer automóvil hasta iniciar su propia familia y quienes lo obtienen antes lo logran principalmente a través de sus padres (7 de ellos) quienes se los otorgan directamente para cumplir con sus diligencias familiares, o bien a partir de ahorros (que les permite obtener un auto pequeño de medio uso) y préstamos de autofinanciamiento.

De igual forma, la mayoría (10 de los agentes, principalmente los más jóvenes) reportan de 2 a 4 cambios de automóviles, 7 de ellos han realizado de 5 a 7 cambios, y 5 de los más adultos expresaron de 8 a 10 cambios, los cuales presentan como razón las tres diferentes tendencias mencionadas anteriormente.

Sin embargo, vale la pena reconocer que, aun cuando procuran el cambio a un mejor transporte, la mayoría (21 de las 22 familias) admite que termina comprando un modelo menor al de su aspiración debido al alcance de su capital económico.

En síntesis, es posible apreciar los objetivos que se plantean los agentes en función de pertenencias y consumos que consideran necesarios para el desarrollo de su rutina familiar, dichos objetivos aspiran a la consecución de capitales materiales, pero también simbólicos que los posicionen de manera distintiva en la estructura social. Sin embargo, aunque las expectativas parecen acordes a su posicionamiento, lo cierto es que no son tan accesibles y representan una presión para su alcance y sostenimiento, lo cual les exige la implementación de diversas estrategias económicas y la inversión de los capitales familiares e inclusive en ocasiones los de otra generación.

Estrategias relacionadas al ámbito económico: habitacionales, de consumo cultural y recreativo. Al igual que el apartado anterior, los agentes manifiestan ciertas tendencias hacia la búsqueda de su patrimonio y el establecimiento de sus rutinas de vida. Para ejemplificar dichas tendencias a continuación, se presentan algunos datos y expresiones correspondientes a las estrategias habitacionales y de consumo cultural y recreativo que representan a las familias meridianas participantes.

Estrategias habitacionales. Aunque la elección de vivienda pareciera una acción simple, lo cierto es conlleva una serie de elementos simbólicos asociados. De

acuerdo con Bourdieu (2016) las decisiones económicas en materia de vivienda dependen de: las disposiciones económicas de los agentes, el estado de la oferta de la vivienda y las políticas de vivienda. Pero resalta que conllevan un componente simbólico como una apuesta de la familia a su porvenir. En palabras del autor:

Ligada a la familia como hogar, a su permanencia en el tiempo, que aspira a garantizar y supone, la compra de la casa es a la vez, por lo tanto, una inversión económica –o, al menos, una forma de asesoramiento, en cuanto elemento de un patrimonio duradero y transmisible –y una inversión social en la medida en que encierra una apuesta sobre el porvenir o, más exactamente, un proyecto de reproducción biológica y social. (p.37)

A continuación, se presentan la información relativa a la experiencia de consecución de las viviendas y los elementos que consideran significativos para su vestimenta y caracterización que reflejan sus gustos y capacidades económicas. Como se mencionó anteriormente, un elemento indispensable para los agentes es la vivienda, la consecución de ésta marca su estabilidad como familia ya que les permite visualizarse y establecerse como parte de un contexto geográfico y social particular, les provee de seguridad física y evidencia su alcance patrimonial.

En la Tabla 37 se muestra el estado actual de las familias en cuanto a la condición de pertenencia de la vivienda y el tiempo habitado en ella como alcance de zona de clase media.

Tabla 37 Condición de la vivienda

Características	n	%
Tiempo en la vivienda actual		
Menos de 5 años	9	40.90
Entre 6 y 10 años	5	22.72
De 15 a 20 años	5	22.72
De 21- 25 años	1	4.5
De 26 a 30 años	1	4.5
Más de 30 años	1	4.5
Estado actual		
Propia	8	36.3

En crédito	8	36.3
Cohabitación	2	9.0
Préstamo	1	4.5
Renta simbólica	2	9.0
Renta formal	1	4.5

Como puede apreciarse, hay una gran tendencia de las familias por conseguir su propia vivienda, siendo menor número (6 familias) que aún no alcanzan su patrimonio. Sin embargo, lo anterior es entendible al considerar que 5 de ellas aún están en las fases iniciales del ciclo familiar (2 en consolidación y 3 con hijos prescolares) y la sexta reporta atravesar un proceso de divorcio conflictivo por lo que actualmente se encuentra sin casa propia.

Cabe resaltar, que la mayoría de ellos la ha gestionado a través del programa gubernamental de apoyo a vivienda ya sea INFONVIT o FOVISSTE (los 8 que se registran en la Tabla y dos más que han terminado de pagar el crédito), y los seis restantes que lo reportan como propio lo han logrado a través de préstamos laborales o bancarios y en dos de los casos por herencia familiar.

En cuanto al tiempo viviendo en la propiedad, se observa que la mayoría (63.6%) lleva menos de 10 años en ella. Lo anterior se relaciona con la trayectoria de las familias, la distancia social real que representa las nuevas oportunidades de crédito y la intencionalidad de cambio de zona. A manera de ejemplo se reporta la trayectoria de las 16 familias que ya cuentan con vivienda ya sea como propietario legal o en proceso de crédito (ver Tabla 38).

Tabla 38. Vivienda

Características	n	%
Número de cambios de vivienda		
1	5	31.2
2	2	12.5
3	2	12.5
4	3	18.7
5	2	12.5
6	2	12.5
Principal forma de obtenciones		

Por obtención de crédito	12	75.0
Cohabitación	6	37.5
Renta	6	37,5
Por construcción propia	4	25.0
Préstamo de casa familiar	1	6.2
Herencia	1	6.2

En la Tabla se observa con mayor puntaje aquellas familias que únicamente registran su paso por una vivienda, es decir, la casa en la que se encuentran actualmente es aquella con la que iniciaron su trayectoria familiar. Cabe resaltar, que estas representan a familias de edad intermedia y algunas de las de menor edad entre los participantes, las cuales muestran la tendencia que tienen las familias actuales por procurar conseguir su vivienda desde su conformación, aprovechando la existencia y oportunidad de los programas de financiamiento y herencias familiares.

En su contraparte se reportan cuatro familias que expresan haber realizado de 5 a 6 cambios de vivienda antes de establecerse en el actual. Se trata de familias con los integrantes de mayor edad que justifican su trayectoria relacionada con tres líneas de su vida: por un lado, hacen referencia a su trayectoria laboral, que implicó cambios geográficos y por ende cambios de vivienda; por otro, reconocen haber iniciado su vida familiar cuando aún no consolidaban un capital económico formal y no contaban con la oportunidad de crédito ya sea laboral o de programa social; y por último manifiestan haber realizado cambios por búsqueda de mejora de zona, mudándose de vivienda en vivienda hasta conseguir su establecimiento en una residencia adecuada a su economía y expectativas de vida. Dicha trayectoria fue lograda principalmente a través de la renta de casas y en su inicio contaron con el apoyo de padres que promovieron la cohabitación.

En cuanto a la estructura de la vivienda y número de piezas, la mayoría cuenta con distribución de secciones que ellos consideran básicos tales como: la sala, comedor, cocina, habitaciones, baños y terraza delantera. Sólo 8 de los agentes mencionan tener otro tipo de piezas adicionales que distinguen sus gustos y dinámicas familiares como son: salas de estudio, salón de música, segunda sala, terraza trasera y piscina. En la

Tabla 39, se exponen algunas características de las viviendas de los participantes que muestran su tendencia y alcance de estructura.

Tabla 39 Características de la vivienda

Categorías	n	%
Número de plantas		
Una planta	10	45.4
Dos plantas	12	54.5
Fachada		
Original	5	22.7
Con adecuación	17	77.2
Disposición de espacios		
Sala-comedor	3	13.6
Sala y comedor por separado	19	86.3
Número de baños		
1	11	50.0
2	6	27.2
2.5	2	9.0
Más de tres	3	13.6
Otras piezas		
Piscina	3	13.6
Estudio	4	18.2
Segunda sala	3	13.6
Salón de música	2	8.2
Terraza trasera	8	36.3

Además de conseguir una vivienda correspondiente a su economía y necesidades básicas, las familias se preocupan por adecuarla con detalles de construcción y equipamiento de muebles que reflejen su gusto personal. En la mayoría de los casos, dichas adecuaciones se van realizando en un transcurso de 10 años como promedio a través de créditos y ahorros (12 familias), aunque algunas otras se realizan en una sola emisión al contar con remuneraciones y préstamos especiales o bien por acontecimientos particulares como venta de propiedades y herencias (6 familias). Lo anterior se expresa en las siguientes citas:

... primero compramos la sala, después compramos la mesa y así, pero poco a poco, de golpe no..., ya había ese proyecto de acabar con una mesa ovalada..., yo le decía que quería una mesa tallada...entonces alargamos esta parte del

comedor, pero por etapas, por episodios se van haciendo las cosas (Karla, 71 años, 28 de mayo de 2018).

la ampliación de la cocina fue al año y lo que es el porche han pasado dos años... cuando fue lo de la cocina fue por un dinero que recibió, tengo entendido que cuando falleció su mamá le tocó una parte de la herencia, aparte él en el ISSSTE hay lo que le dicen el concurso de calidad, entonces él recibe un bono en diciembre por ciertas cosas que van haciendo en el trabajo, cuando él recibe ese dinero aprovecha y hace cosas, por ejemplo lo de la cocina fue lo que dieron por lo de su mamá y aparte lo que ya tenía, lo del porch fue por lo del concurso de calidad... (Astrid, 43 años, 9 de agosto de 2018).

Cabe resaltar que, entre los principales cambios expresados por los participantes se encuentran las remodelaciones y construcción de fachadas; la elección y cambio de muebles; así como establecimiento de detalles simbólicos para la familia y de ornato. En cuanto a la adecuación de la vivienda, 18 familias (81%) lo han realizado a través de remodelaciones, ampliaciones y diseño de fachada, inclusive 10 de éstas optaron por apoyarse de un profesional como arquitecto o ingeniero para el desarrollo de la misma. Tal como lo expresa Azalea:

...él quería una cochera muy sencilla precisamente porque no teníamos recursos para hacerla cuando venimos para acá y solo quería lo del enfrente y lo demás es jardín tiene sus 4 postecitos eso quería él, pero contratamos a un ingeniero que de hecho teníamos amistad con él, pero es tan, tan inteligente y sabe tanto que prácticamente él quiso hacernos esta cochera, la cochera que tenemos es idea del ingeniero... (Azalea, 49 años, 23 de julio de 2018).

En lo que respecta a los muebles, 12 de los agentes refiere haber iniciado con juego dispar de éstos, con préstamo de mesas y sillas por parte de la familia e incluso con adecuaciones de otros objetos como cajas y demás. Lo anterior se aprecia en los siguientes discursos:

Iniciamos con una mesa de madera que le compramos a su abuelo una de esas rústicas unas sillas de madera, mi mamá nos dio una mesita de centro, de madera que existe todavía, nos prestó dos sillones de esos antiguos, esos eran los muebles que teníamos... (Luciano, 66 años, 21 de mayo de 2018).

por ejemplo, mi suegra nos dio un comedor de madera mi mamá me dio mesas, trastes y así empezamos, ¡quién lo diría! (Flor, 47 años, 30 de mayo de 2018).

Al inicio nuestro comedor era una mesa de coca cola y 4 sillas de coca cola yo las pinte con pintura de auto, las lije y las pinte y quedaron preciosas ella le puso unos respaldos para que no supieran que eran de coca cola y ya... (Rodrigo, 64 años, 14 de agosto de 2018).

Compramos una televisión en blanco y negro, en ese entonces no había de colores. Una cosita así (señala) pero una caja de este tamaño... Entonces sacamos la tele y como la caja era de un cartón grueso la embrocamos y nos servía de mesa y con las hamacas, una hamaca de un lado y una hamaca del otro y eso nos servía de sillas... (Fernando, 72 años, 22 de mayo de 2018).

Sin embargo, una vez obtenido sus propios muebles, refieren haber realizado dos y máximo tres cambios, en adecuación a la remodelación realizada en la vivienda, o bien por necesidad de cambio ante las condiciones de éste. Únicamente 5 agentes expresan mantenerse con los muebles con los que dieron inicio a su trayectoria familiar, de los cuales 3 se encuentran en periodo de conformación de familia y apenas inician planes de equipamiento de la vivienda.

En la actualidad, quienes ya han amueblado la casa expresan que éstos fueron elegidos a conciencia bajo diferentes estrategias que le permitiera su accesibilidad, y manifiestan que representan de manera explícita sus gustos y tendencias como familia. A continuación, se muestran algunas fotografías que compartieron los agentes para denotar sus gustos, los cuales pueden dividirse en cuatro grandes categorías: muebles

de estilo europeo, mandados a forjar a medida (2 familias); muebles modernizados que implican color que combina con la ornamenta del espacio y comodidad (9 familias); muebles estilo minimalista (8 familias); y muebles estilo rustico (2 familias).



Figura 30. Estilo Europeo. Izquierda, Fernando y Karla, 16 de agosto de 2018; derecha, Adriana y Pablo, 16 de agosto de 2018



Figura 31. Estilo Modernizado. Izquierda, Aracelly y Eduardo, 22 de junio de 2018; derecha, Sara y Leonardo, 14 de junio de 2018



Figura 32. Estilo Minimalista. Izquierda, Iris y José, 31 de agosto de 2018; derecha, Mariana y Luciano, 28 de junio de 2018



Figura 33. Estilo Rústico. Mary y Ernesto, 25 de julio de 2018

En relación con el establecimiento de detalles simbólicos y de ornato, 14 de los agentes expresaron y mostraron aquellos espacios que les parecen significativos como familia y representativos en cuanto al gusto y estética.

Entre las áreas significativas se encuentran rincones especiales para la exposición de fotografías familiares o arte creado por algún integrante de la familia, espacios de convivencia familiar y el estudio musical que denota parte de la personalidad de los mismos. Cabe resaltar que cada una de estas áreas han sido adecuados y ampliados para cumplir con el propósito de convertirse en el escenario clave de identidad familiar. A continuación, se presentan ejemplos de fotografías compartidas por los participantes:



Figura 34. Exposición de fotos significativas



Figura 35. Exposición de obras artísticas de la hija



Figura 36. Espacio de convivencia familiar

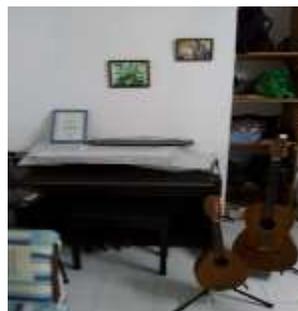


Figura 37. Estudio musical

De igual manera presentan evidencia de espacios donde han plasmado estilos estéticos y de ornato como son los acabados y recubrimientos de los muros tanto externos de la casa como al interior (principalmente en la cocina), o bien el uso de plantas y jardines a los que les invierten tiempo, dedicación e iluminación para ser apreciados. Tal como se puede observar en las siguientes fotografías:



Figura 39. Cocina integral y recubrimiento



Figura 38. Bar y recubrimiento



Figura 40. Jardín interior con iluminación (izquierda) y jardín trasero con iluminación (derecha)

Como puede apreciarse en las fotografías, se trata de espacios que no necesariamente son amplios en cuanto a dimensión, pero que concentra los detalles que las familias desean resaltar como presentación física de su hogar, aludiendo a su capacidad económica que les ha permitido dicho alcance.

Eso pienso nos posiciona en clase media, por el estilo de vida, que si bien no tenemos lujos teneos comodidades en la casa y lo que se le ha hecho en la casa

lo podemos porque hay matrimonios que no pueden invertir en la casa porque hay otros gastos prioritarios (Astrid, 43 años, 19 de febrero de 2018).

Por otra parte, los agentes mencionan como otro elemento de su auto-adscripción a la zona en la que se encuentra su vivienda. Esto bajo un imaginario colectivo de una división social geográfica de la ciudad de Mérida, que autores como Reyes (1998, pp. 37–48), Iturriaga (2003, pp. 26–35), Pérez (2007, pp. 39–86), Domínguez (2017, pp. 31–32) entre otros, han manifestado con un desarrollo urbano diferenciado sobre todo entre la zona norte y sur de la capital.

Es así que, en términos generales, todos los agentes consideran su posicionamiento geográfico como privilegiado ya que reconocen a su zona de vivienda con elementos de plusvalía, donde se identifican con las demás familias que habitan el lugar y sobretodo manifiestan su perspectiva de tranquilidad y seguridad. Tal como lo comenta Aracely:

Elegimos vivir aquí por la privacidad del rumbo, la tranquilidad, el que estaba en crecimiento, la casa cómoda, el parque enfrente y familias que vivían aquí... (Aracely, 44 años, 30 de mayo de 2018).

De manera adicional, expresan otros argumentos para la elección de su residencia actual, los cuales se pueden integrar en cuatro categorías (ver Tabla 40) que permiten ver parte de su habitus (esquemas de percepción) que integra elementos externos como son las oportunidades de crédito, la evolución de la zona, el crecimiento de la mancha urbana en la ciudad y aspectos subjetivos de los agentes entre los que se encuentran sus valores, gustos y expectativas de desarrollo. Sin embargo, a través de sus discursos, también se revela con claridad el limitante económico que condiciona realmente su elección y el ejemplo del apoyo familiar que da soporte para la consecución de uno de sus primordiales objetivos familiares.

Tabla 40. "Elección de vivienda"

Tipo de argumento	# de emisiones	Ejemplos citas de agentes
Por cercanía a la familia o ámbito laboral	4	<p>Realmente la elegimos porque mi cuñado tenía una casa aquí y queríamos estar cerca de ellos (Tomás, 33 años, 31 de julio de 2018).</p> <p>La familia regalo el enganche de la casa y este fraccionamiento empezaba y como trabajaba en el ISSTE fue razón importante para optar por el lugar (Eduardo, 49 años, 7 de junio de 2018).</p>
Por crecimiento y plusvalía.	4	<p>Nos cambiamos porque no nos gustaba el rumbo anterior, los vecinos tiraban su basura y el agua de su lavadora y mis hijos empezaron a crecer y ya quedaba chica para la familia...y se dieron las cosas y esta es una mejor zona (Adriana, 53 años 6 de julio de 2018).</p> <p>Porque la saque en el 2000 y en ese momento era el crecimiento urbano que se estaba dando y de mejor plusvalía que el oriente o el sur y era uno de los fraccionamientos nuevos, cuando me toco mi INFONAVIT decidí esta área (María, 43 años, 5 de julio de 2018).</p>
Por ser pertenencia o herencia familiar.	6	<p>Es una buena zona, es calmada y es la vivienda es de mi suegra (Jesé, 32 años, 5 de julio de 2018).</p> <p>Fue un regalo familiar, los terrenos eran ejidales y se iba a hacer el proyecto de la gran plaza y la tía de ella tenía el terreno y como sabía que nos íbamos a casar nos dijo te regalo la cuarta parte para que construyan y si no lo quitan se quedan ahí... (Ernesto, 50 años, 24 de junio de 2018).</p>

<p>Por acceso económico o adecuación al crédito de vivienda.</p>	<p>9</p>	<p>Por gusto de casa y acceso económico, nos gustó el lugar, está tranquilo por acá, antes la casa estaba en el norte en “villas del norte”, pero los pagos de los servicios eran muy caros ya (Luciano, 66 años, 28 de mayo de 2018). Fue por INFONAVIT, y para los puntos que tenía esta es la única viable a la que podía acceder... (Flor, 47 años, 7 de junio de 2018).</p>
--	----------	--

Un último punto relacionado con la adquisición de pertenencias, es la preocupación que existe en algunas familias (9 de ellas) no solo por la consecución de su propio espacio sino también por el patrimonio de su siguiente generación como parte de sus estrategias sucesorias. Dicha expectativa se forja de acuerdo con el número de hijos que tienen y el tipo de propiedades que desean proveer, sin embargo, no resulta ser una tarea fácil, sobre todo si se consideran las características de la zona e inmueble que se pretende alcanzar, siendo pocos (sólo 3 de ellos) que han logrado su meta. En la siguiente Tabla 41 se muestra el número y tipo de propiedades adicionales con los que cuentan las familias, así como su principal forma de obtención.

Tabla 41. Otras propiedades

Otras propiedades	n	%	Forma de obtención
Terreno rural			
0	16	72.0	-
1	3	13.6	Herencia
2	2	9.1	Ahorro y venta de otro patrimonio
3 o más	1	4.5	Venta de otro patrimonio
Casa en Ciudad			
0	17	77.2	
1	3	13.6	Herencia y créditos
2	-	-	
3	1	4.5	Créditos y ahorro

4 o más	1	4.5	Ahorro y venta de otro patrimonio
Casa en la Playa			
0	20	90.9	
1	2	9.0	Ahorro y venta de otro patrimonio

Como puede apreciarse, son pocas las familias que han logrado forjar un patrimonio adicional a su propia vivienda, los puntajes más altos corresponden a la adquisición de otra casa en la ciudad y de terreno rural, sin embargo, la principal forma de obtención de éstos ha sido por herencia, lo cual cuestiona el alcance real que tendrían las familias actuales para la consecución de propiedades para sus hijos.

En este punto cobra relevancia distinguir dos tipos de disposiciones que surgen de los hábitos: por un lado, está la manifestación de la preocupación de obtener propiedades para su descendencia, como ejemplo el caso de don Leonardo y doña Sara que han asignado vivienda a cada uno de sus hijos:

le dimos la casa que dejamos, cuando se casó, hicimos los trámites y todo. Y mi hija, yo saqué la otra casa y en un momento observando como pasaba apuros económicos y le dimos esa casa... (Sara, 58 años, 7 de junio de 2018).

Y por otro, la opción de promover en sus hijos el propio esfuerzo para el alcance de su patrimonio, tal como lo expresa don Luciano:

...porque así me lo hicieron y me di cuenta que es beneficio para uno que no vivas con tus papás con tus suegros o sea no, te enseñan a ver tus necesidades hacerte responsable más que nada es lo que le dije a mis hijos... así van a ver qué es lo que necesitan, que es lo que tienen, que no tienen y poco a poco van comprando sus cosas, vives aquí tienen sillas, tienes mesa, tienes todo y nunca vas a tener nada, viviendo solo vas a ver que te hace falta y con un esfuerzo con tu trabajo lo van comprando (Luciano, 66 años, 11 de junio de 2018)

Al igual que las estrategias habitacionales, los agentes hacen mención de sus posibilidades de recreación y de sus rutinas familiares las cuales con llevan su

organización y administración de tiempo, esfuerzo y capital económico. A continuación, se presenta cada una por separado.

Estrategias de consumo cultural y recreativas.

Otro elemento al que hicieron referencia es a su posibilidad de tener recreación fuera de casa. Si bien, no manifiestan asistir tanto a centros culturales como el teatro, museos y demás espacios de distinción, estudiados a fondo por Bourdieu (2011), si expresan su gusto y posibilidades de acudir a los cines, cenar en restaurantes y planear sus vacaciones o viajes de placer.

En cuanto a las salidas al cine y restaurantes, hablan de temporalidades y frecuencia medida para ellos, ya que no consideran posible realizarlo a discreción, por lo que refieren que se trata de un lujo que de vez en cuando pueden darse:

Nos gusta mucho ir al cine, pero ahorita no lo hemos hecho últimamente. Yo tenía unos pendientes económicos y me he dedicado a liquidarlos. Me he dedicado a eso y me he dedicado a trabajar. Y no hemos ido al cine desde hace 4 o 5 meses. Antes íbamos casi cada semana y cenábamos en el cine, veíamos una película... (Araceli, 44 años, 7 de junio de 2018).

nuestros lujos se van en comida... que nos vamos a Pampas, o al Hayat a desayunar o pagamos 1500 en COTSCO y no nos duele pagarlo... y no es por presumirte, pero cada vez que vamos son casi mil pesos, ... vamos en las promociones, te vale 220 pesos, las mujeres pagan una cantidad y los hombres otra... a veces pedimos una pizza de acá de Bostons que nos encanta y si lo hacemos y nos damos nuestros pequeños gustos y todos, pero no de una manera que haya una fuga... (Adriana, 53 años, 16 de agosto de 2018).

Como parte de su autoadscripción a la clase media, también expresan otro tipo de servicios privados que denotan su predilección y capacidad económica, entre los que se encuentran: apoyo con las actividades domésticas, servicio médico privado (para parto de hijos y consultas), vacaciones y viajes (ver Tabla 42).

Tabla 42. Otros servicios privados

Categoría	n	%
Servicio con labores domésticas		
Cocina	4	18
Ropa	4	18
Limpieza general	3	13
Cuidado de hijos	2	9
Servicios médicos privados		
Parto	12	54.5
Consultas y emergencias	17	77.2
Viajes y estancias de vacaciones		
Playas locales	11	50
Playas nacionales	14	63.6
Viajes nacionales	20	90
Viajes internacionales	7	31

A pesar de que hacen mención del apoyo de un servicio para las actividades domésticas y cuidado de los hijos, en realidad hacen poco uso de éste, únicamente el 18% refiere pagar por servicio de cocina y lavado de ropa, y en menor porcentaje (13% y 9%) lo relativo a la limpieza de casa y cuidado de hijos. Lo anterior lo explican principalmente bajo tres razones: por un lado, en cuatro familias hay madres autodenominadas “amas de casa”, que procuran los servicios para su hogar; en el caso de las familias en el que ambos progenitores trabajan, hablan de un habitus particular que desarrollan ellas que les hace duplicar su rol y atender (de manera básica) las necesidades de su familia y vivienda; una razón más es contar con el apoyo de la familia (principalmente madre y hermanas) para el cuidado de los hijos y algunos servicios vinculados a la dinámica familiar, por lo que no han requerido de pago extra.

Sin embargo, aquellos que si han contado con el servicio privado, hacen referencia de gozar de éste como privilegio que los distingue dentro de la heterogeneidad de la clase media y un lujo que merecen darse: *si, tengo apoyo para limpiar, lavar, plancha, entre otros. Yo lo puedo hacer pero la verdad me canso del*

trabajo y todo, y ese es un lujo que quiero darme (Araceli, 44 años, 14 de junio de 2018).

Entre los servicios privados que si suelen usar con frecuencia, están los centros de atención médica. En este punto, 12 de los agentes refirieron que a pesar de tener afiliación al IMSS o ISSSTE, prefirieron tener el parto de sus hijos en hospitales privados, y la mayoría (17 de 22 familias) manifestaron que suelen usar la atención privada tanto para la consulta de enfermedades como para situaciones de emergencia. Es así que, acuden únicamente a sus respectivos centros de afiliación, cuando requieren demostrar alguna incapacidad, cuando se trata de una operación muy cara o para el manejo de medicamentos de control. De acuerdo con ellos, ésto se debe a la desconfianza que les genera el sistema de salud público en cuanto a la calidad de la atención, la demora del servicio, el extenso horario que tienen que invertir para una consulta y la falta de cobertura de ciertos tratamientos.

Por otro lado, en la Tabla 42 se puede apreciar su tendencia a viajar a playas y estados dentro del País, incluso se nota cierta predilección para acudir a playas nacionales (en este caso Cancún), más que a las locales. Esto debido a que optan por los paquetes armados de “todo incluido”, a los que puede acceder inclusive con su tarjeta de crédito. Ejemplo de ello son las expresiones de Suemy y Eduardo:

...cada vez que vamos a la Riviera o íbamos a un todo incluido este año o el año pasado conseguimos una buenísima promoción... hermoso! de todos los que hemos ido es el que más me ha gustado... tenía muchas variedades de comida y por eso si valía la pena... nos fuimos porque él estuvo insistiendo que vamos a un todo incluido y me encanto, me encanto ese concepto... (Suemy, 43 años, 14 de junio de 2018).

...henos tenido proyectos con nuestros papás, nuestros abuelitos, que a veces íbamos de vacaciones a la playa (a Cancún) y los involucrábamos y los llevamos y decíamos esto cuesta tanto y lo podemos pagar de esta manera ya

sea con préstamos o algún incentivo que nos van a pagar en nuestro trabajo o si es un pago que se hace con tarjeta a 12 meses o cosas así (Eduardo, 49 años, 22 de agosto de 2018).

En relación con los viajes nacionales e internacionales, el 91% refiere viajar a los países dentro del estado, como opción de placer y visita a familiares. A su vez, el 31 % ha logrado viajar al extranjero, ya sea para cumplir con la meta personal de uno de los integrantes de la familia o como opción de recreación familiar que suelen planear con tiempo. En este punto, nuevamente expresan que, aunque se trata de un lujo para la familia, también requiere de un proceso de esfuerzo para su consecución. Ejemplo de ello son las expresiones de Astrid y Flor:

Tratamos de que una vez al año al menos, salgamos de viaje juntos ...ahora no hemos podido hacer viajes largos como pareja, pero sí viajes cortos, yo lo planeo y lo convengo de que vayamos. Hemos ido a Playa del Carmen, Mahahual, prácticamente a la Riviera maya ... a Guanajuato... cuando es la “Expo”, vemos si lo podemos pagar y empezamos a planearlo...En enero fui a Italia, y como había sido mi sueño de toda la vida conocer Italia, entonces mi mamá lo sabía y me dijo que vayamos, él me animó a irme y fue que empecé a ahorrar como loca y fue que en enero me fui... (Astrid, 43 años, 9 de agosto de 2018).

Los viajes al extranjero se programan por economía, generalmente viajamos cada 3 años, él ve las finanzas y dice – en dos o tres años ya podremos juntar el dinero para poder viajar...- entonces él administra todo eso, y pues vamos porque nos queremos divertir no solamente es trabajo, y enseñarles a las niñas que para algún gusto tienes que sacrificar algo... (Flor, 47 años, 30 de mayo de 2018).

Con base en lo anterior, es importante resaltar que, a pesar de expresar su gusto por lo recreativo y manifestar su tendencia de realizarlo con cierta frecuencia, en

realidad reconocen que llevar acabo sus proyectos no siempre es tarea sencilla ya que implica de esfuerzo y planeación de todos los integrantes, así como la adecuación de fechas o épocas de bonanza familiar. Es así, que reiteran su posicionamiento en la clase media, ya que gozan de ciertas opciones de recreación, pero a partir de promociones, créditos y sin exceso y tanto lujo, como piensan puede suceder en los estratos económicos más altos

Rutinas familiares, como estrategias de organización doméstica. Adicional a los elementos expresados anteriormente, se añaden otras características que consideran denotan “la dinámica de las familias de clase media” y que pueden inferirse directamente de la rutina que viven en su cotidianidad. Entre ellas se encuentran: rutinas extensas (que normalmente les implica andar de prisa), horarios ampliados de trabajo, predilección por actividades extraescolares, diversidad de diligencias (por lo cual justifican la necesidad del automóvil), espacios recreación y convivencia familiar: ¿Qué más nos pudiera caracterizar como familia?... que siempre estamos corriendo (jajaja), las mil vueltas que damos, las mil actividades extraescolares que tienen mis hijas (Bianca, 48 años, 8 de junio de 2018).

A manera de ejemplo se presentan tres tipos de rutinas, según la estructura del ciclo vital familiar, que suelen vivirse entre semana por los miembros que habitan en la unidad familiar (ver Figura 41).

Familia con hijos preescolares	Familia con hijos adolescentes	Familia en nido vacío
<p>6:00 - Preparación de desayuno y arreglo personal (mamá)</p> <p>6:30 - Desayuno de la familia</p> <p>7:00 - preparación de hija y lonche (mamá) - arreglo personal del papá.</p> <p>7:15 - Salida de la vivienda.</p> <p>7:30 - Entrada hija a guardería</p> <p>8:00 - Ambos entran a trabajo</p>	<p>5:00 - Preparación de lonche y arreglo personal (mamá)</p> <p>5:30 - Despierta a la familia y sale hacia el trabajo (mamá)</p> <p>6:00 - Arreglo personal (padre e hijos)</p> <p>6:30 - Desayuno hijos</p> <p>7:15 - Salida de la vivienda (padre e hijos)</p> <p>8:00 - Entrada hijos a escuela / Inicio de labores (padre).</p> <p>9:00 - Desayuno de los padres en su respectivo trabajo</p>	<p>7:30 - Ambos se levantan y arreglan</p> <p>8:00 - Compra en Carnicería (él) y preparación de desayuno (ella)</p> <p>8:30 - Desayuno de la pareja</p> <p>9:00 - Inicio de preparación de comida para venta (ambos)...</p>
<p>2:30 - Salida de hija (suegra va por ella)</p> <p>3:00 - Salida del trabajo (ambos)</p> <p>3:30 - Almuerzo (con la suegra)</p> <p>4:30 - Regreso a la vivienda</p> <p>5:00 - Tiempo con la hija /actividad extraescolar (mamá)</p> <p>6:00 - Arreglo de hija (mamá)</p>	<p>2:30 - Salida de hijos y van a casa de la abuela</p> <p>3:00 - Salida del trabajo (mamá) y va por hijos a casa de la abuela</p> <p>3:30 - Regreso a casa y almuerzo familiar</p> <p>4:30 - llevar a hijos a actividad deportiva</p> <p>5:00 - Entrada de hijos a actividades y el padre retoma labores.</p>	<p>12:00 - Primeras entregas de comida (él)</p> <p>3:00 - Fin de entregas de comida y almuerzo de pareja.</p> <p>3:30 - Arreglo de cocina y casa.</p> <p>4:30 - Toma de siesta (ambos)</p> <p>6:00 - Termina siesta y arreglo personal</p>
<p>6:30 - Arreglo de casa y personal</p> <p>7:00 - Preparación de cena (mamá)</p> <p>7:30 - Cena de la familia</p> <p>8:00 - Dormir a la hija.</p> <p>8:30 - Pendientes de padres</p> <p>9:30 - Recreación padres</p> <p>10:30 -Preparación para dormir</p>	<p>5:30 - Recreación con T.V. (mamá)</p> <p>6:30 - Preparación personal (mamá)</p> <p>7:00 - Acudir a Spinning (mamá)</p> <p>8:15 - Salida de actividades deportivas.</p> <p>8:45 - llegada a vivienda (todos)</p> <p>9:30 - Cena Familiar /o individual</p> <p>10:30 -Recreación (padres)</p> <p>11:30 - Preparación para dormir</p>	<p>7:00 - Acudir a zumba (ella)</p> <p>7:30 - Administración de cuentas (él)</p> <p>8:30 - Fin de ejercicio (ella).</p> <p>8:45 -Regreso a vivienda y arreglo (ella)</p> <p>9:30 - Recreación ambos</p> <p>11:00 -Preparación para dormir</p>

Figura 41. Ejemplo rutinas familiares

Como puede observarse, las rutinas de las familias inician en horarios previos a las 6:00 de la mañana y terminan en ocasiones hasta casi la media noche. En estos ejemplos se pueden apreciar las diversas actividades que los integrantes deciden añadir a su dinámica de vida, con el afán de acumular sus diferentes capitales culturales, económicos y sociales.

De igual manera, pueden apreciarse cuatro puntos que valen la pena resaltar: 1) Se percibe la necesidad de ampliar el horario de trabajo (inclusive los fines de semana) por parte de quienes tienen autoempleo; 2) la integración temprana de los hijos a servicios de instituciones y su trayecto por academias y actividades extraescolares; 3) El doble rol que cubren las madres trabajadoras para cumplir con las tareas de la casa y de su empleo; y 4) el papel de la familia extensa para el sostenimiento de algunas dinámicas familiares.

Estrategias de inversión económica. Finalmente, se expone un breve comparativo entre generaciones de las principales estrategias de inversión económicas identificadas por los agentes. En cuanto a éstas, las familias dan referencia de una gran diversidad de ellas, debido a que el resguardo de su economía se vincula directamente con los demás ámbitos de su vida. Al igual que las estrategias biológicas profilácticas, éstas se pueden dividir en tres grandes categorías, según el momento u objetivo de aplicación: estrategias paliativas, estrategias adaptativas y estrategias preventivas.

En este caso, las paliativas harán referencia de aquellas que se implementan en situaciones de crisis, con el objetivo de salvaguardar el capital o sobrellevar la situación. Las adaptativas, se entenderán como aquellas que implementan en la vida cotidiana y que les permiten regular su economía para lo cual consideran sus ingresos, tipo de consumo y condiciones del contexto social. Las preventivas darán cuenta de aquellas que se implementan con la intención de aumentar o resguardar su capital económico de crisis futuras.

A continuación, se presentan las estrategias económicas mencionadas por los participantes de diferentes generaciones y clasificadas según su categoría.



Figura 42. Estrategias de inversión económica generación Baby Boomers

Como puede observarse en la Figura 42, las familias de generación Baby Boomers, han desarrollado diferentes estrategias correspondientes a las tres categorías. Algunas de ellas representan estrategias centrales para la familia, al grado de ser enlistadas en las tres categorías (Austeridad) o al menos en dos de ellas (préstamos a familiares y priorización de gastos, y ahorro).

De manera diferenciada se puede observar que, las estrategias paliativas se muestran tres tipos de estilos: aquellas que dependieron de sí mismos (manufactura, priorización y reducción de gastos y austeridad en general), las que involucraban a sus capitales sociales cercanos (solicitud e prestamos familiares, co-residencia y venta de bienes); y las que dependían de terceros y otras instituciones (multiempleo, préstamos bancarios).

En cuanto a las estrategias adaptativas, se puede observar que integran el uso de programas y servicios públicos que les representen menores costos; ya no sólo priorizan sino organizan y dividen los gastos, y establecen sistemas formales o informales de ahorro.

Es importante señalar, que familias de esta generación, son quienes hicieron más mención de las estrategias preventivas, en congruencia con su trayectoria de vida y desarrollo de capitales.



Figura 43. Estrategias de inversión económica generación X

Si se observa la siguiente Figura 43, es posible notar que, la generación X, guarda cierta similitud con la generación anterior en cuanto a las estrategias centrales. Sin embargo, en su esquema se aprecia una notable tendencia hacia el desarrollo de estrategias adaptativas, en las cuales incrementan estrategias como: las ventas de catálogo y ahorro de energía. Y disminuyen otras tanto en la categoría de paliativas, como en la preventiva.



Figura 44. Estrategias de inversión generación Y

Finalmente, al comparar las estrategias activadas por las familias de la generación Y. Es posible distinguir su reducción de estrategias preventivas y la reserva que tienen para la opción de préstamos bancarios como opción paliativa.

Al igual que la generación X, se enfocan principalmente en el desarrollo de estrategias que permiten el equilibrio económico familiar. Para ello enlistan opciones que pueden estar a nivel personal (austeridad, priorización), los que conllevan toma de decisiones como pareja o familia (ahorro, división de gastos, establecimiento de límites, selección de lugares de compra) o bien, los que implican procesos de gestión con instituciones.

El capital social familiar y el sostenimiento de la clase media meridana: el papel de los vínculos familiares generacionales.

Al hablar del contexto contemporáneo e imaginarlo como el espacio social donde las familias se han desarrollado y creado su visión de estabilidad, se puede inferir la capacidad de adaptación y agencia que tienen éstas ante los cambios implicados en las últimas décadas.

Como campo social, se entiende dinámico y con variación en el tiempo, lo cual exige a los agentes la implementación de diversas estrategias que les permitan garantizar el mantenimiento y reproducción de los mismos. Para ello, la familia/ unidad doméstica como una organización social, se concibe bajo este propósito y conjuga su diversidad de capitales para desplegar una serie de prácticas que aseguren su sostenimiento cotidiano y generacional

En este sentido, las posiciones que ocupan los miembros al interior de la unidad doméstica dependen, por un lado, de la estructura interna y, por el otro, del espacio social global. Éstas varían, según el ciclo doméstico y tipo de oportunidades, lo cual determina una diferente participación en los procesos reproductivos. En palabras de Bourdieu:

...la familia realiza un trabajo constante de integración porque si bien debe funcionar como *cuerpo*, tiende siempre a funcionar como un *campo*, con sus relaciones de fuerza físicas, económicas y, sobre todo, simbólicas (ligadas especialmente al volumen y a la estructura del capital poseído por los diferentes miembros) y sus luchas por la conservación o la transformación de esas relaciones de fuerzas. “Es solamente al precio de un trabajo constante como las fuerzas de *fusión* (afectivas especialmente) llegan a contrarrestar o a compensar las fuerzas de *fisión*” (Bourdieu, 2011, p.48).

A lo largo de la tesis, se mostraron la diversidad de estrategias que las familias meridianas han implementado en los diferentes campos o ámbitos sociales. Para ello, han tomado base de los diferentes sistemas de reproducción social que disponen como mexicanos y ciudadanos de nuestra capital y han partido del volumen y estructura de capital que poseen como unidad familiar. Sin embargo, también ha sido evidente la necesidad de contar con capital extendido desde su familia de origen, es decir, no siempre basta con el capital acumulado desde la unidad familiar, sino que se requiere del apoyo de la familia predecesora para el alcance de sus objetivos y búsqueda de la Reproducción Social.

De acuerdo con Gutiérrez (2004, p. 15) las familias tienen como parte de sus objetivos de reproducción, el crear redes familiares como capital social doméstico del

cual podemos distinguir una en específico “*las redes de intercambio diferido intergeneracional*”. Es a través de ésta, que se vinculan las estrategias de familias de dos generaciones diferentes en un sistema de dones y contra dones, en las que se da beneficio principalmente a la nueva familia conformada. Se denomina diferida, bajo la idea implícita que los hijos no tienen presión de devolución de lo recibido sino hasta ocupar la otra posición generacional, es decir, su compromiso de devolución será el hacer lo mismo con sus propios hijos, cuando éstos comiencen su existencia como nueva familia (Gutiérrez, 2004, pp. 15-16).

De esta manera, si bien cuando se piensa en las ERS de las familias, se entiende que éstas intentan lograr no solo el sostenimiento de los miembros inmediatos, sino también de la siguiente generación, bajo la propuesta de las *redes de intercambio diferido intergeneracional*, hoy en día valdría la pena cuestionar hasta dónde implica dicha proyección.

En el presente apartado, pretendo dar respuesta al cuarto objetivo del estudio que propone determinar de qué manera el capital social familiar, desde su vínculo generacional contribuye en los diferentes capitales y estrategias de la reproducción social de las familias meridanas.

Para dar inicio a este apartado, es necesario reconocer que, uno de los principales eslabones en el proceso de reproducción social de las familias, es el apoyo proporcionado por su capital social. Sin embargo, aunque pareciera tratarse de una variedad de redes sociales, la verdad es que los agentes de las diferentes generaciones, reconocen que su principal alianza la han encontrado particularmente en amigos íntimos y más aún en la familia.

Lo anterior es posible de apreciar en los siguientes ejemplos de ecomapas plasmados por generación.

Para su comprensión, cada ecomapa (Figura 34) muestra en el centro la esquematización de la familia entrevistada y a su alrededor las diferentes redes sociales reconocidas como parte de su contexto social. A través de las flechas, se representa el tipo de relación que la familia guardan con dichas redes. En rojo y con doble línea se marcan aquellos que manifestaron como su principal capital social.

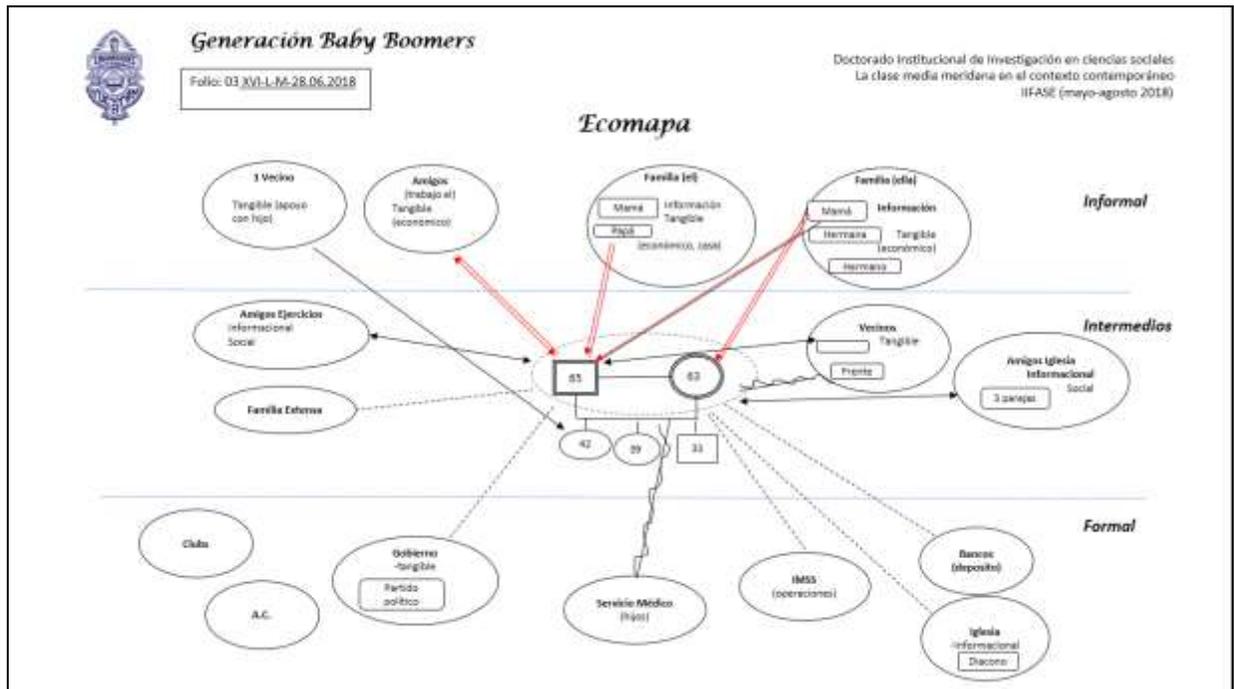


Figura 45. Ejemplo de ecomapa generación Baby Boomers

A través de la Figura 45, es posible identificar al centro, la representación de la unidad familiar, en la cual los hombres se simbolizan con un cuadrado y las mujeres con un círculo. De dicho esquema se resalta con flechas en rojo los principales vínculos de apoyo que se tienen con sus redes sociales. En este ejemplo de la generación Baby Boomers se puede visualizar que reciben apoyo informacional, emocional y tangible (económico, material, servicios), principalmente de tres redes: amigos, familia predecesora del padre y familia predecesora de la madre.

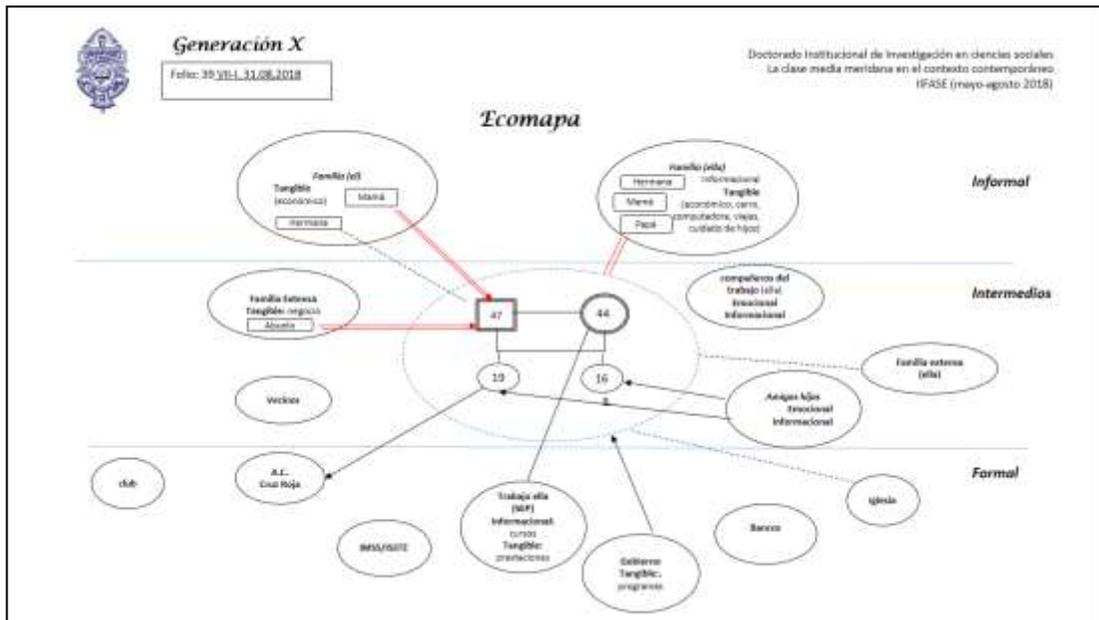


Figura 46. Ejemplo de ecomapa generación X

De igual manera, en la Figura 46., se presenta un ejemplo de ecomapa de una familia de la generación Y. Como se puede apreciar, los agentes nuevamente resaltan como su principal fuente de apoyo a las familias predecesoras y en este caso, a la familia extensa del padre. Finalmente, en la Figura 47 se expone un ejemplo de ecomapa de una familia de la generación Y

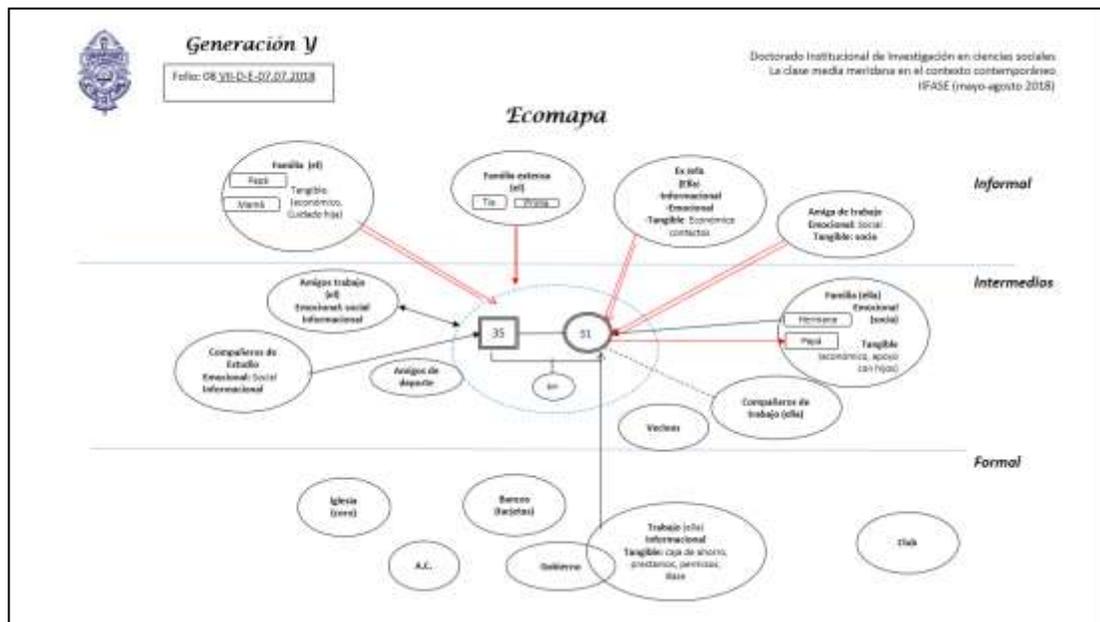


Figura 47. Ejemplo de ecomapa generación Y

Como puede observarse, independientemente de la generación que representen, se muestra el vínculo estrecho con la familia predecesora de quien obtienen diferentes tipos de apoyo entre los que se encuentran el emocional, informacional y tangible. Entendiéndose como apoyo emocional, el sentimiento de ser amado, de intimidad, de poder confiar en alguien, de la disponibilidad de alguien con el que poder hablar, compartir sentimientos, pensamientos y experiencias, así como el sentimiento de ser valorado. El apoyo tangible o instrumental, como la ayuda directa o de servicios (ayuda doméstica, prestar dinero, cuidar niños, traslados, etc.). Y el apoyo informacional como el soporte que se recibe a través de información y/o consejo de los demás, que sirve para resolver problemas (López y Chacón, 1999, p. 186).

Sin embargo, aunque todos refieren un vínculo estrecho con sus familias predecesoras y las posicionan como su principal fuente de apoyo, lo cierto es que no todos conllevan el mismo nivel de contribución. A partir de las redes de intercambio intergeneracional, que se establecen, se pueden distinguir diferentes tipos de dinámicas que van desde el apoyo esperado en el inicio de la consolidación de una nueva familia, tal como se propone en la conceptualización de Gutiérrez (2004) hasta un explícito

sostenimiento de su estabilidad económica y social que posiciona al vínculo familiar generacional como factor determinante en su Reproducción Social.

Es así que, a partir de los discursos de los agentes, fue posible distinguir cuatro tipos de dinámicas entre los vínculos familiares generacionales (Ver Figura 48), los cuales serán denominados: vínculo con independencia, vínculo a favor de padres, vínculo a favor de hijos y vínculo a favor de padres e hijos

TIPOLOGIA VINCULOS FAMILIARES		Baby Boomers	Generación X	Generación Y
 = Independencia			*Andrea *Marcos y Astrid	*Tomás y Ana
 = Vínculo a favor de padres		*Lucely *Andriana y Pablo	*Suemy *María y Armando *Flor y Raúl	
 = Vínculo a favor de hijos*		*Luciano y Mariana **Leonardo y Sara *Esaú y Azalea	*Eduardo y Aracely *Miguel e Iris *Ernesto y Marly	*Diego y Amelia *Karen *Jeze y Cristina *Álvaro y Liliana *Daniel y Ester
 = vínculo a favor de padres y de hijos		*Damián y Blanca *Rodrigo y Pilar *Fernando y Karla		

Figura 48. Tipología de apoyos familiares intergeneracionales

Cabe resaltar que, aunque aquí se presenta la tipología diferenciada, es posible encontrar combinaciones más complejas de éstos, en la realidad social. En este ejercicio se consideró a la unidad familiar, es decir, con el hecho de que uno de los padres ejerciera cierto tipo de vínculo con su familia antecesora ya se le otorgaba cierta clasificación. De tal manera, que pudiera encontrarse que solo ella o él (refiriéndose a los padres de la unidad familiar) tuviera o diera apoyo a su familia antecesora, o bien ambos coincidieran en la misma dinámica intergeneracional.

Es así que, para mayor organización y claridad, se divide el apartado en cuatro incisos, uno por cada tipología: vínculo con independencia, vínculo a favor de padres,

vínculo a favor de hijos y vínculo a favor de padres e hijos. En cada uno de ellos se hará la descripción correspondiente y se expondrán las razones emitidas por los agentes con las que justifican el establecimiento de dicha dinámica. De igual manera, se presentarán ejemplos y citas concretas que los representen, para posteriormente identificar los factores que les permitieron contribuir o no en los diferentes capitales y estrategias de sus generaciones inmediatas.

Vínculo con independencia. Aunque dentro del imaginario social se puede pensar que tener hijos profesionistas asegura la movilidad ascendente de una familia y que éstos devolverán a sus padres parte del esfuerzo puesto en su desarrollo, la realidad es que, en el contexto actual, no necesariamente es así.

En algunas familias, sobre todo de las últimas generaciones, hay un acuerdo implícito y a veces explícito, de que ellos como hijos velen por su propia familia y sean independientes, sin preocuparse por la sostenibilidad de sus padres tal, como lo menciona Jeze:

él me enseñó, el cómo hijo cuando él tenía a su papá tenía que honrarlo, tenía que cuando ya trabajara apoyarlo económicamente, aunque sea 300, 500, 1000 o con lo que sea, pero de alguna manera apoyarlo, entonces él me decía si a mí papa no le puedo yo dar tampoco le voy a quitar... (Jeze, 31 años, 19 de junio de 2018).

A partir de este discurso Jeze hizo referencia a un dogma implícito en el que tal vez no tendría que preocuparse por el sostenimiento de su padre, pero también dejaba claro que tampoco debería depender del capital de éste, por lo que se proponía realizar su vida familiar con apoyo circunstancial pero independiente.

De ahí que el primer tipo de vínculo identificado en este estudio sea denominado como tal “vínculo con independencia”. Éste hace referencia al tipo de relación que se establece entre las familias de dos diferentes generaciones, en la que ambas se sostienen por sí mismas, es decir ninguna de las dos generaciones se siente comprometida de manera formal, en solventar las necesidades de la otra.

Ante el cuestionamiento de qué promueve dicha independencia, se identificaron tres argumentos principales: Formación del valor de la responsabilidad, percepción de estabilidad del otro y percepción de poca estabilidad propia.

Formación del valor de la responsabilidad. De acuerdo con los agentes, han procurado desvincularse de manera intencional en algunas situaciones de sus hijos, en las que quizás se esperaba contribuir con sus capitales. De acuerdo con ellos, si bien pareciera una postura dura, en realidad se trata de brindar la oportunidad, a sus hijos, de desarrollar sus propias estrategias ante experiencias límite. Lo anterior se aprecia en las expresiones de Luciano:

Yo le pedí a mi mamá que si nos aceptaba para vivir en su casa, no era muy grande su casa de mi mamá pero si había espacio y ella me dijo que no, porque el que se casa, casa quiere, y no le reproche, yo se lo agradezco porque me hizo ver mis necesidades, porque si mi mamá nos hubiera aceptado en su casa yo creo que ahí nos hubiéramos quedado a vivir, nunca íbamos a tener nada, entonces les dije lo mismo a mis hijos, ...no es maldad... es bueno que empiecen a ver sus necesidades, porque así me lo hicieron y me di cuenta que es beneficio para uno que no vivas con tus papás, con tus suegros o sea no. Te enseñan a ver tus necesidades hacerte responsable más que nada es lo que le dije a mis hijos... así van a ver qué es lo que necesitan, que es lo que tienen, que no tienen y poco a poco van comprando sus cosas, vives aquí tienen sillas, tienes mesa, tienes todo y nunca vas a tener nada, viviendo solo, vas a ver que te hace falta y con un esfuerzo con tu trabajo lo van comprando (Luciano, 66 años, 21 de mayo de 2018).

Percepción de estabilidad de la otra familia. De acuerdo con los agentes, aunque en algún momento sintieron el compromiso de contribuir de vuelta a sus padres, el ver que éstos pueden sostener sus gastos y continuar con su dinámica de vida por su cuenta, les permite exentarse de dicha responsabilidad, ante el argumento de que el otro

se encuentra estable y no requiere de la contribución de sus capitales. Ejemplo de ello es la expresión de Ana:

Tanto sus papás como mis papás aún son autosuficientes, así que por el momento no nos preocupa, obviamente esto es porque no hay una emergencia, ni nada que implique tener que darles, en donde tú sabes que es por el apoyo brindado, pero no hay como un compromiso...no es como que si no les das no pueden solventar sus gastos. Ellos no están en una situación en donde sientas que están en la necesidad de apoyarlos ... (Ana, 34 años, 18 de agosto de 2018).

Percepción de poca estabilidad propia. El tercer argumento se encuentra relacionado con el anterior, pero en éste, además de no sentir el compromiso de aportar capitales para el sostenimiento de su familia antecesora, argumentan que se encuentran en su propio proceso de búsqueda de estabilidad. Algunos ejemplos fueron de parejas que inician su ciclo familiar y que distinguen la diferencia de sus gastos ahora que solventan los gastos de sus propios hijos, tal como lo expresa Tomas:

en un principio cuando no estábamos casados y yo empecé a trabajar, le daba, no era una cantidad fija ni los mantenía, pero yo pensaba que ellos ya me apoyaron, y no es una exigencia ni obligación, pero yo quería apoyarlos, ya casados empecé a adquirir el coche y otras cosas y dejé de darles... (Tomas, 18 de agosto de 2018, generación Y). Entre los agentes participantes se distinguieron tres ejemplos de esta tipología que, si bien de manera esporádica suelen darse apoyo entre familias, muestran una clara disposición de cumplir con la frase popular “si no puedes dar, no quites”.

Vínculo a favor de los padres. Por su parte, este tipo de vínculo hace referencia al apoyo que brindan algunas familias hacia sus padres o familiares muy cercanos de generaciones previas. Aunque en primera instancia, se promueve bajo la idea de dar una “respuesta moral”, lo cierto es que, pocas personas logran contribuir con capital económico sin sentir premura de hacerlo, de acuerdo con los agentes, se trata más bien, del apoyo que otorgan cuando perciben vulnerabilidad palpable en alguno de sus antecesores.

Como es de esperarse, es un tipo de apoyo que fue reportado principalmente por familias pertenecientes a la generación de Baby Boomers (3 casos) y la generación X (3 casos), quienes, de alguna manera, se encuentran estables laboralmente y han integrado entre sus gastos básicos lo concerniente al compromiso adquirido. De acuerdo con los participantes, iniciaron su apoyo formal por la vulnerabilidad de sus padres en el ámbito físico y el económico. Cabe resaltar que, de los 6 casos reportados 5 corresponden a mujeres de quienes 4 se percibe vulnerabilidad física y una vulnerabilidad económica.

En la Figura 38 se presenta el esquema correspondiente al vínculo a favor de los padres donde se muestran las razones del apoyo, el tipo de vulnerabilidad percibida y los apoyos ofrecidos.

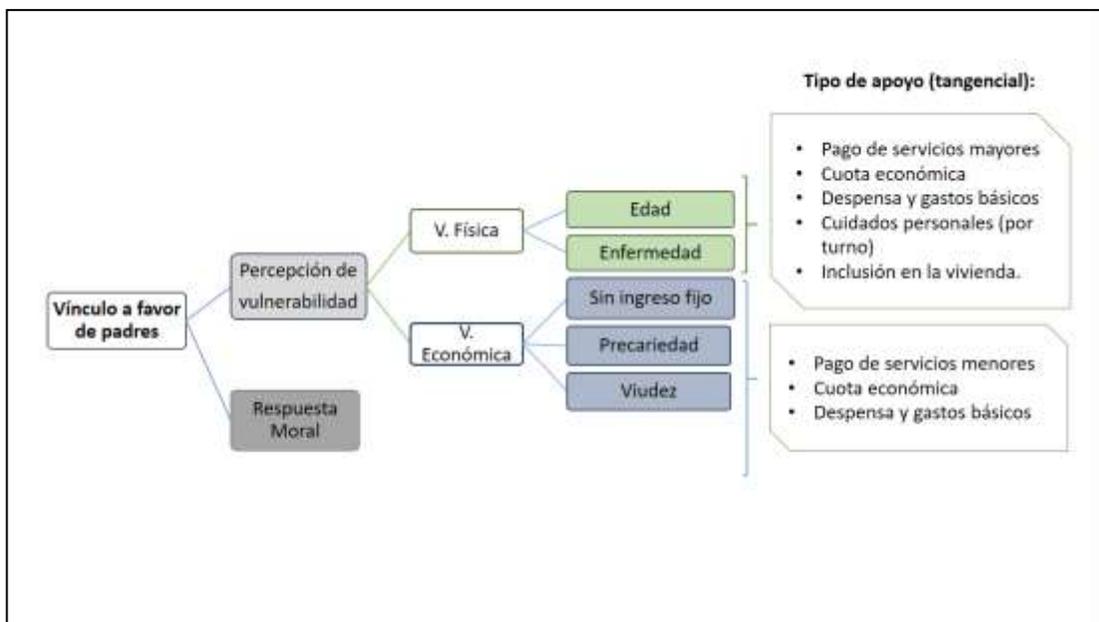


Figura 49. Esquema vínculo a favor de padres

En cuanto a la vulnerabilidad física, hacen mención de la edad avanzada de sus padres o familiares cercanos, vinculada a situaciones de enfermedad degenerativa que implican cuidados especiales. Entre los agentes participantes se reportaron

En estas situaciones procuran diferentes formas de apoyo: por un lado, está la postura de ofrecer el cuidado presencial, el cual realizan en al menos un turno de las rotaciones que se suelen organizar entre hermanos. Por otro lado, se encuentran aquellos que han adquirido el compromiso de solventar los gastos de los servicios y tratamientos correspondientes; en este caso, se preocupan por aportar capital económico y social que dé a la familia seguridad y confianza en la atención. Es importante resaltar que, en ocasiones, dichos compromisos representan gastos significativos para las familias, ya que, se tratan de servicios privados y de otros tipos de consumos considerados como de alto costo. Ejemplo de ello son las expresiones de Adriana y Lucely:

Creo que es un deber, un deber moral...yo si recuerdo todo lo que mi mamá sufrió y todo lo que trabajaba... hace 12 años que ella esta postrada no puede hacer nada... ella es diabética, miles de enfermedades y ella ahora de plano no se mueve... ya no la puede atender una persona tienen que ser dos, dos personas, hay que alzarla, es un show, ahorita tiene escaras en su espalda. Yo apoyo con 1300 mensual y llevo fruta, yogurt, llevo Suavitel, detergente, fabuloso, cloro, escobas, mechudos, trapeadores y ahorita yo agarre el compromiso de comprarle sus toallitas, las toallas húmedas... y nos turnamos los hermanos para ir a verla, el que no quiera ir a verla que le pague a una persona, pero su turno es su turno, entonces yo, hace 12 años que los fines de semana me toca un turno con mi mamá los viernes y sábados me toca ir de 3 de la tarde a 7 u 8 de la noche (Adriana, 53 años, 6 de julio de 2018).

Yo tengo el compromiso de mi tío, me cuesta mucho más a mí porque yo así lo decidí y ya saqué la cuenta fácil de todo lo que se le da son entre 30,000 pesos mensuales, y a veces más por las medicinas. Me afectan mucho los gastos, sobretodo que llevo 17 años con esto y cada vez es un poco más (Lucely, 64 años, 11 de septiembre de 2018).

De igual manera, se hace mención de otro nivel de apoyo, en el que el compromiso se extiende al grado de llevar a su familiar a vivir en su propia casa. En este caso, se trata de un apoyo completo que incluye: alimentación, consultas, medicinas, diligencias, espacio físico compartido, cobertura de gatos personales, entre otros. De acuerdo con los agentes, adquirieron dicho compromiso, debido a la necesidad de atención que se requiere y al hecho de percibirse con mayor capacidad que sus otros familiares para solventar la situación. Entre ellos se encuentra el caso de María y Suemy:

Cuando la operaron mi mamá necesitaba cuidados, pero mis hermanos no se ofrecieron y yo me hice cargo. Hubo un tiempo que me sentí un poco abrumada porque cuando mi mamá empezó a quedar bien ya no quería tomar su medicina y eso era un pleito con ella. Porque si pasé tiempo difíciles en el hospital. Y ahora es complicado porque no toma mucho sus medicamentos, y nosotros se lo compramos, cada medicamento le dura cuatro días y cuesta \$180 cada frasquito. Y los que no son tan caros son otros. No compramos semanal porque hay unas que traen 20. Ella no tiene seguro y se le pagan sus citas en el hospital de alta especialidad. Y se paga también a un especialista, con cardiólogo, neuróloga, nutriólogo, parálisis. Tienen 3 médicos fijos que son cada 3 meses y eso nosotros lo pagamos. (María, 43 años, 24 de julio de 2018).

ya tiene 3 años acá conmigo ... viene conmigo porque ya está muy viejita, tiene 80 años actualmente, ya se caía ... cada golpe que se ha dado horrendo, la atropellaron por un camión, te digo se golpeó, se lastimo su codo, luego se cae y todo lo de acá de la cara se desfiguro horrible y ya llego un momento en que me quede así independiente pues decido, que se venga a vivir mi mama conmigo, yo ya agarro la batuta...a raíz que se enfermó ya me dio pena o me dio cosa dejarla con mi hermanita, porque si contrabajo la veo yo y mi hermanita está peor que yo ... al parecer tiene problemas de demencia, es un cambio al ingresar con nosotros hubo un cambio de adaptación más que nada, todas esas cosas hay que saber comprenderla, es como una bebé, se hace pipi,

se hace popó, y dices chispas, yo no lo tenía contemplado (Suemy, 43 años, 24 de junio de 2018).

En cuanto a la vulnerabilidad económica, se hace mención de situaciones en las que alguno de los padres ha quedado viudo y no cuentan con un ingreso fijo, o bien bajo la conciencia de la precariedad en la que viven. Tal como lo expresa Flor:

Yo apoyo a mi mamá, pues ella desde que muere mi papá le va mal, se queda al mando de una tortillería de él, pero no lo sabe administrar... lo pierde y ella se queda en la calle, y empieza un calvario muy fuerte para ella, porque que al poco tiempo que mi padre muere mi hermano empieza con su epilepsia... una situación muy difícil. Mi esposo cuando nos casamos, hablamos con respecto a tener que ayudar a nuestros padres ... tenemos una cuota fija para darles, que ha ido incrementando y lo que nosotros hicimos es que mi mama tuviera atención médica...Ahorita tiene una pensión, de 3 pesos si quieres llamarlo, pero tiene algo, tiene para comer, cubre sus necesidades de alimento y además le doy un dinero. Mi hermana es otra persona que está pendiente, ellos viven en el sur y yo vivo por acá, mi hermana es otra que ayuda mucho a mi mama, por ejemplo, se le echó a perder su lavadora, le compro su lavadora, la saca a crédito y ella lo absorbió todo, se echó a perder su estufa, ella le compro su estufa... (Flor, 47 años, 15 de junio de 2018).

En estos casos, el tipo de apoyo es más de capital económico, por lo que se establecen cuotas fijas y compromisos de financiamiento para gastos básicos de tal manera, que ayuden a solventar los consumos y actividades de la vida cotidiana

Vínculo a favor de los hijos. Aunque en un principio, pareciera que los dos vínculos anteriores podrían ser los más comunes entre las familias que actualmente se denominan como de clase media, en realidad, la mayoría de éstas (21 casos) reportaron estar más preocupados por apoyar a las nuevas familias de sus hijos, que a su familia predecesora.

Pensar que la movilidad social lograda no necesariamente se garantice en su siguiente generación, hace que las familias desarrollen con más precisión sus estrategias sucesorias. De acuerdo con Bourdieu, se tratan de estrategias, con las que las familias pretenden asegurar el traspaso del patrimonio material entre las generaciones (Bourdieu, 2011, p. 36).

Es importante resaltar que, en la actualidad, dichas estrategias tienden a ir más allá de la distribución de patrimonio, retando a las familias a continuar ejerciéndolas con más diversidad, ya no sólo para los miembros que se encuentran en la unidad doméstica, sino más aún, por las nuevas familias de sus hijos, entendida como una nueva generación.

Dicha preocupación hacia la nueva generación, recae en la consciencia que hay de los cambios estructurales que han acontecido en las últimas décadas y la inestabilidad que perciben para la reproducción social de las nuevas familias.

Es así que, el presente apartado, denominado “vínculos a favor de los hijos” da cuenta de las diferentes formas en que una familia contribuye a los capitales, oportunidades y estrategias de su siguiente generación.

Es importante distinguir que existen diferentes niveles de apoyo. En ésta amplia gama, se pueden identificar desde aquellos apoyos que son sutiles, pero existentes y dinamizantes para la familia receptora, hasta aquellos que son muy evidentes como fuentes de sostenimiento de la familia sucesoria. Ejemplo de ello son los siguientes esquemas presentados.

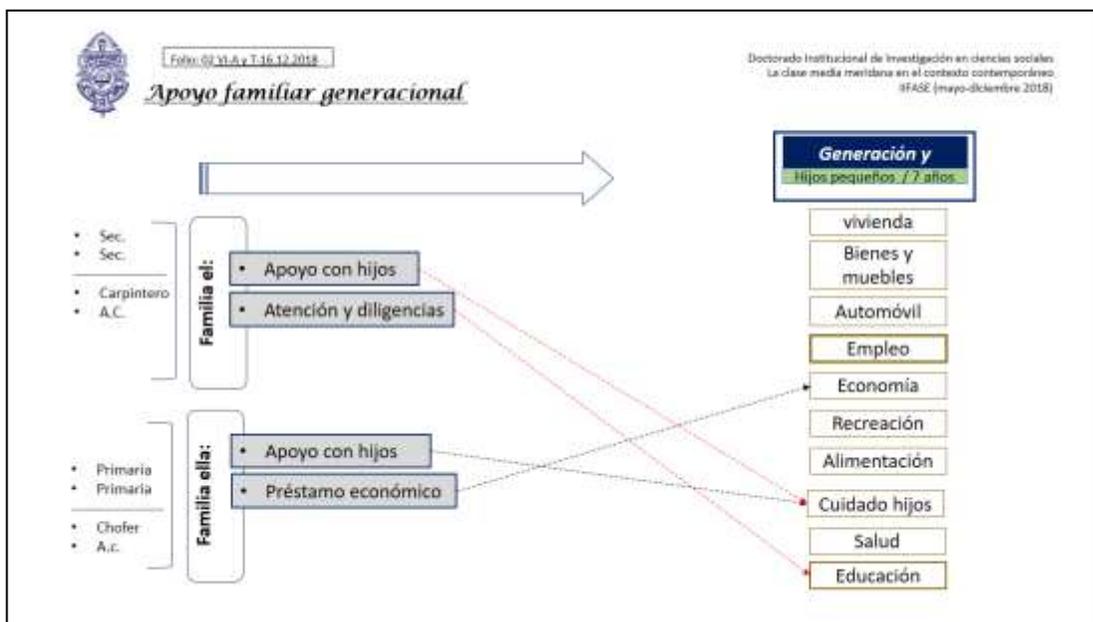


Figura 50. Esquema apoyo moderado a hijos

Como puede apreciarse en la figura 50, se presenta un ejemplo en el que se esquematiza el apoyo que brindan ambas familias a la nueva generación. En ésta se incluyen el cuidado de los hijos, ayuda con ciertas diligencias escolares y préstamos económicos. La intención de las líneas punteadas, es para denotar que se tratan de apoyos intermitentes que, si bien contribuyen en la dinámica familiar, no predeterminan su estabilidad.

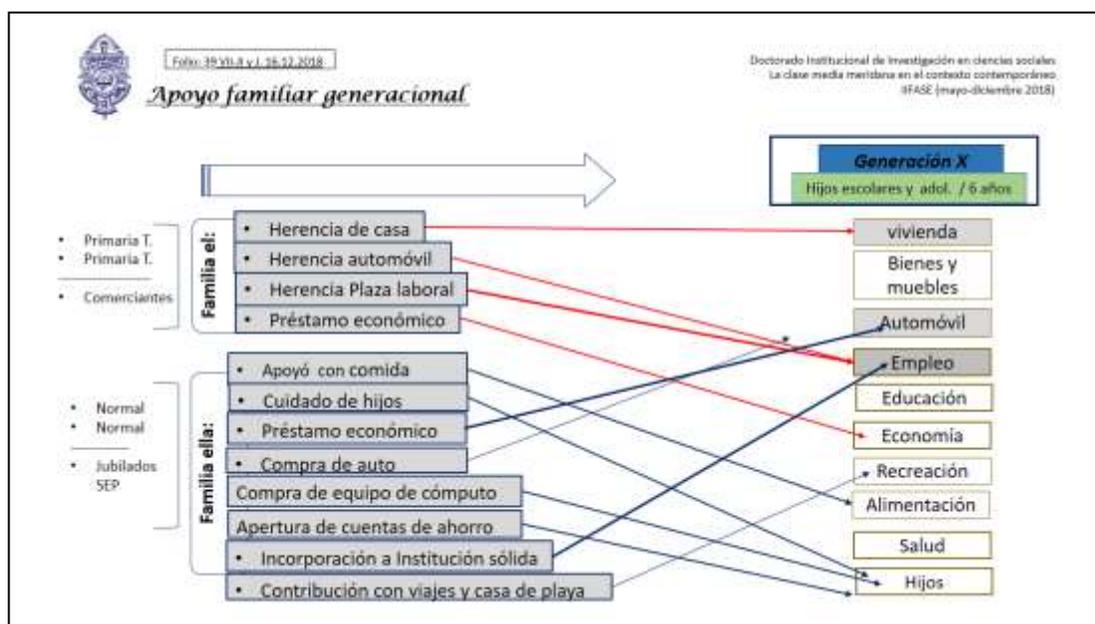


Figura 51. Apoyo familiar generación X

Por otra parte, con base en el ejemplo presentado en la Figura 51, se puede observar un mayor nivel de apoyo familiar, en el que se diversifica la ayuda y el impacto de éstas en los alcances y dinámica de la familia receptora. De igual manera, el cambio de líneas continuas, señala que se trata de un apoyo constante y los colores de las flechas marcan que proviene de las diferentes familias que los anteceden.

Con base en los ejemplos anteriores y los discursos emitidos por los diferentes agentes participantes, se identificaron los diferentes niveles que implican el vínculo a favor de los hijos. Éstos pueden clasificarse en cinco grandes categorías: Impulso familiar, Contribución determinante, Apoyo eventual, Sostenimiento en crisis y Sostenimiento continuo (ver Figura 52).



Figura 52. Esquema vínculo a favor de los hijos

Como puede apreciarse en el esquema, se trata de diferentes niveles de intervención por parte de las familias predecesoras. Algunos representan apoyos concretos que se brindan según el periodo que atraviesan las nuevas familias, y otros, denotan el esfuerzo continuo que se adiciona a las estrategias de la nueva generación. Ante la pregunta ¿Qué promueve los vínculos a favor de los hijos? los agentes dieron cuenta de tres grandes argumentos que justificaban según el tipo de intervención. Por un lado, argumentaron el impulso familiar como una estrategia (matrimonial), la cual les corresponde ejecutar como padres antes del despegue de su nueva generación. Lo anterior, bajo la consigna de que se trata de una intervención parcial que luego deja lugar a que la nueva familia continúe con su propia agencia.

El segundo argumento se encuentra relacionado con el habitus desarrollado por algunos padres, en el que se sienten comprometidos, como parte de su figura paterna, con el apoyo eventual y de sostenimiento en crisis. Se muestran en disposición de brindar su ayuda en cada ocasión que les sea requerida, pero con la idea de soltar a la nueva familia una vez que ésta se haya restablecido. Al respecto Fernando comenta:

Decía un cuñado mío que ya falleció, que cuando los hijos son chicos, los problemas son chicos y cuando los hijos crecen, los problemas crecen. Yo había pensado cuando se casó mi hijo, se iba a independizar, pero los problemas de los hijos siempre vienen siendo problemas de los papás; sufre el hijo, sufren los papás, es parte de la naturaleza. Así es que, cuando mi hijo tiene un problema económico, vemos como apoyarlo y si nosotros no lo apoyamos, ¿Quién lo apoya? (Fernando, 72 años, 28 de mayo de 2018).

El tercer argumento, lo establecen con base en su percepción del contexto actual, es decir, justifican su apoyo, a nivel del sostenimiento, debido a la diferencia de oportunidades que ven entre su generación y la de sus hijos. De acuerdo con ellos, la situación actual que éstos viven es más compleja que la que ellos experimentaron, ya que cuentan con menos prestaciones y oportunidades para solventar las exigencias de la dinámica de vida en una ciudad y a cierto nivel social. Existe una clara preocupación por el bienestar de su descendencia que los hacen intervenir de manera directa y constante. Parte de dicha preocupación se puede apreciar en el discurso de Karla y Leonardo:

Ahora está más difícil para ellos, ambos vivieron la situación del recorte, tanto mi hijo como su esposa y han cambiado de trabajo, pero se encontraron con esta situación... (Karla, 71 años, 28 de mayo de 2018).

yo creo que son más difíciles los tiempos de ahora, pues de nuestros amigos, algunos salieron, otros como pudieron, por ejemplo, ella con sus compañeros, uno es doctor, como 4, con más oportunidades, con más solvencia. La mayoría están bien o cuando menos salieron a flote. De mis compañeros igual. Otros están mucho mejor. Ahora no hay muchas oportunidades de colocarse de conseguir plazas. El gobierno ha restringido mucho la creación de plazas...a nosotros nos afecta porque estamos apoyando a nuestra hija en sus necesidades, no es que le demos dinero quincenalmente, pero si para lo que necesita, por ejemplo, arreglar el auto entre otras cosas. Pero ella no tiene dinero como para

sacar un auto... no es fácil encontrar trabajo. Más la situación actual, la economía actual y los salarios muy bajos de Mérida (Leonardo, 61 años, 14 de junio de 2018).

A continuación, se describen los cinco tipos de vínculos identificados a favor de los hijos. Cada uno de ellos se representa a partir de un esquema que integra los diferentes apoyos que lo conforman.

Impulso Familiar. Como se mencionó anteriormente, se trata del apoyo que brinda los padres a sus hijos, cuando éstos dan inicio a su conformación familia. Este tipo de apoyo es el objetivo principal de las redes de intercambio diferido intergeneracional propuesto por Gutiérrez (2004). Tiene como principal propósito dotar de capitales básicos y brindar apoyo instrumental a las nuevas familias, para que éstas puedan comenzar su historia familiar y activar sus propias estrategias de Reproducción Social.

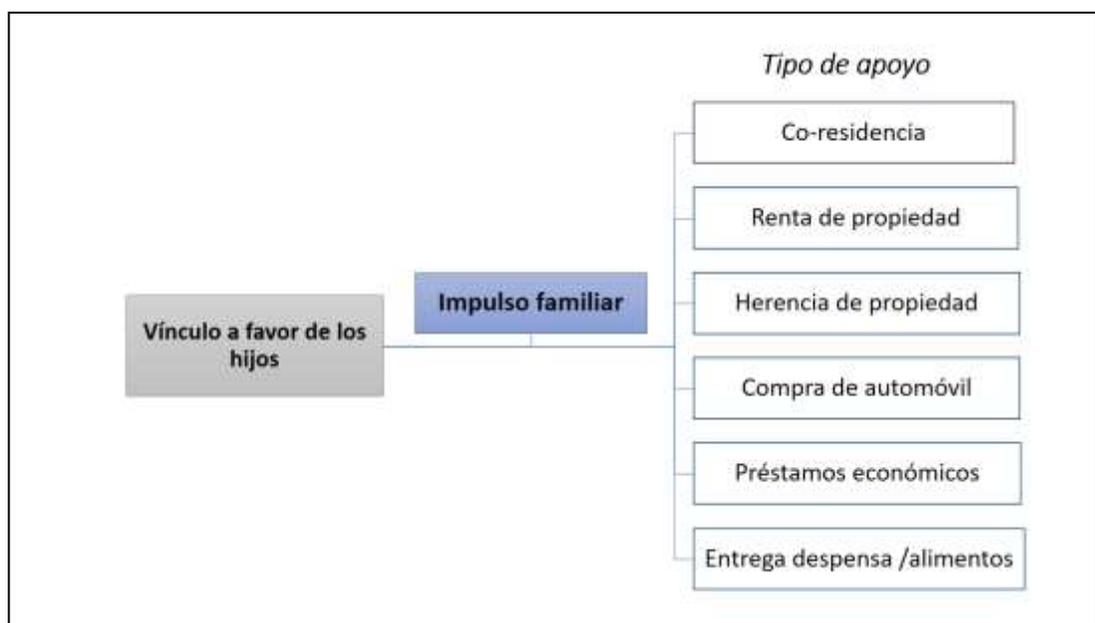


Figura 53. Esquema vínculo a favor de los hijos: impulso familiar

Como puede apreciarse en la Figura 53. existen diferentes tipos de apoyo que suelen brindar los padres para dar impulso a sus hijos en su nueva conformación familiar. Entre los ejemplos que mencionaron los agentes se encuentran: la co-residencia, renta de propiedad, herencia de propiedad, compra de automóvil, préstamos económicos y en menor medida la entrega de despensa o alimentos.

Los tres primeros apoyos que se muestran en el esquema, hacen referencia a la vivienda. Este apoyo es proporcionado a las parejas que, al iniciar su historia familiar, no cuentan aún con un patrimonio propio. De esta manera, los padres les acogen en la vivienda y comparten gastos durante un tiempo determinado (co-residencia); les ofrecen algún inmueble con carácter de renta que, en realidad, se trata de un pago simbólico que no necesariamente se cobra con periodicidad; o más aún se les entrega alguna propiedad para que ocupen por tiempo indefinido. Muestra de ello son las siguientes expresiones:

...yo solo veía que había un lugar al que irnos, platicando este asunto con mi mamá me dice – mira yo puedo pagar el enganche de una casa y ya la pagan ustedes – empezaban estos fraccionamientos precisamente...entonces al poco tiempo de estar acá, me doy cuenta que el dinero no me estaba dando, las cuentas no me estaban dando y el banco me estaba preocupando porque ahí no se puede dejar de pagar entonces hable con mi esposa y le dije no podemos estar aquí tenemos que ir a casa de mi mama, tenemos que dar esta casa a rentar porque si no vamos poder pagarla y la podemos perder, y así nos fuimos a vivir con ella... (Esaú, 52 años, 23 de junio de 2018).

Teníamos 24 años yo cumplía 25, dónde vamos a vivir, mi suegra tenía una casa que le habían heredado abandonada y a él se le ocurrió porque no nos prestas esta casa la adecuamos con lo más indispensable y nos vamos a vivir tu y yo – pues está bien- y fuimos nos la dio mi suegra... Todo era prestado, todo prestamos mi mamá nos dio unas cosas, mi suegra nos dio unas cosas, mi cuñada nos dio refrigerador, estufa... (Flor, 47 años, 30 de mayo de 2018).

Mi suegro nos cita una tarde y nos dice, porque siempre platicamos sobre lo de la casa, entonces nos dice, no se preocupen, yo voy a comprar una casa, ¿la

toman o la dejan? Yo de todas formas la voy a comprar...y me pagan la renta que pagan allá, ... Y entonces por eso nos pasamos aquí... la finalidad, que nosotros paguemos lo que mi suegro dio de enganche de la casa y que la casa pueda ser nuestra. (Ester, 31 años, 18 de mayo de 2018).

Al igual que la vivienda, algunos padres (8 de ellos) consideraron como indispensable dotar de un auto a sus hijos para que puedan desarrollar sus rutinas familiares de la manera más fluida, pero sin exentarlos al 100% de sus responsabilidades. Tal como lo expresa Daniel:

precisamente en esa cuestión de la decisión que mi papá me ofrece un carro y yo digo no sé. Eso se da como tres meses antes de que se diera la idea de la boda, me lo di, pero fue mucho más flexible que el de la casa, me dijo lo tienes, tú tienes que pagar el seguro, tienes que pagar la composición y pues tú gasolina. Y pues no implicaba una renta ni una devolución de dinero (Daniel, 35 años, 18 de mayo de 2018).

En cuanto a los préstamos económicos, estos pueden ser de diferentes montos, desde aquellos que sirven para completar los gastos básicos de la nueva familia, hasta los que permiten el enganche de una vivienda:

Pues en mi caso mi papá y mi mamá, más bien mi papá le preste dinero, inclusive cuando compre el terreno hice la casa, pero todo se lo devolví nunca le debí un peso y ella pues igual su mamá la ayudaba (Luciano, 66 años, 28 de junio de 2018).

De manera más sutil, se encuentran otros tipos de apoyos como las primeras despensas o compra de bienes que puedan ayudar a solventar los primeros días de la nueva familia. Tal como lo expresa Lucely:

Recuerdo que cuando regresamos del viaje de bodas, mi mamá y la señora habían ido al super, hicieron un super con cosas de limpieza, lo elemental que pudieses tener para que llegáramos y tuviésemos algo y eso fue idea de la

señora, no fue idea de mi mamá porque mi mamá siempre fue muy prudente de no meterse mucho (Lucely, 64 años, 4 de septiembre de 2018).

En este tipo de apoyos, tanto los padres, como los hijos que son dotados de los capitales, lo entienden como una línea natural de impulso a la conformación de una nueva familia con la idea de forjar sus propias estrategias que les permitan su Reproducción Social.

Contribución determinante. Al igual que el impulso familiar, se trata de las contribuciones que hacen a su siguiente generación, pero que ya no sólo sirven de impulso, sino que marcan un parteaguas en su trayectoria familiar. Es decir, a diferencia del primer tipo de vínculo, este apoyo puede brindarse en cualquier momento (no necesariamente al inicio de la conformación familiar) y es reconocido como trascendental por los receptores. Entre los apoyos más reconocidos y coincidentes se encuentran: la entrega de propiedades, gestión de inserción laboral y entrega de capital material (ver Figura 54).

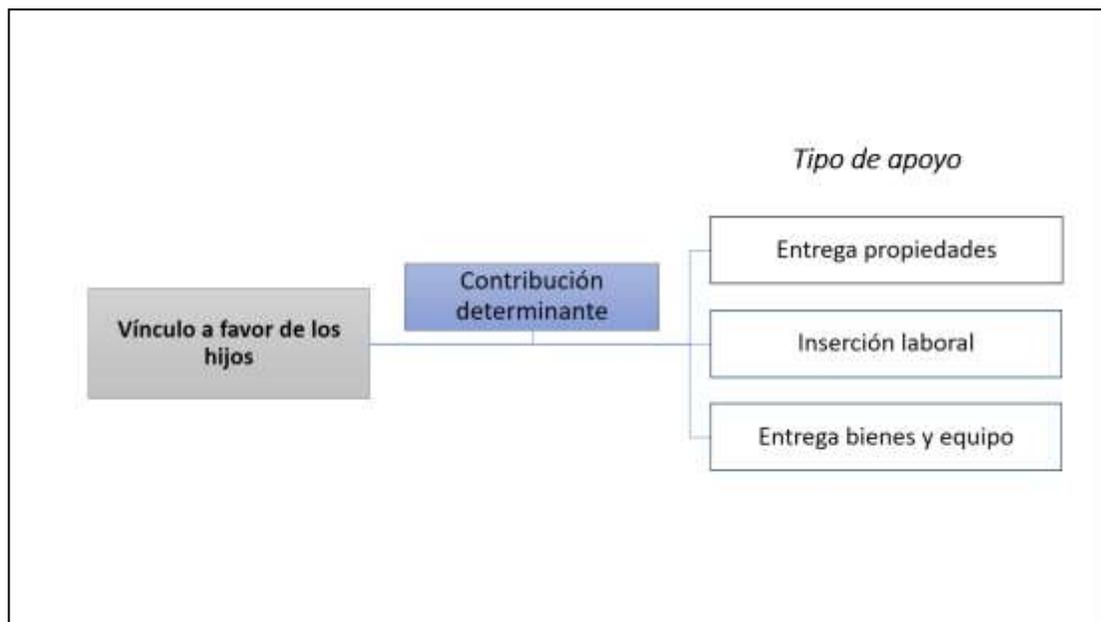


Figura 54. Esquema vínculo a favor de los hijos: contribución determinante

En esta ocasión, la entrega de propiedades es considerada como relevante, ya que, por un lado, brinda de uno de los principales capitales para la familia, sin conllevar preocupación alguna de deuda, y por otro, refuerza las estrategias sucesorias para la siguiente generación, más aún si se trata de dos o más patrimonios. Ejemplo de ello nos presenta Liliana:

Cuando nos casamos nos regaló una casa, era una casa antigua que le vendieron a mi mamá y como está en esquina pues ya pensamos en más cuarto pensando en más hijos, solo tenía dos recamaras y ya hicieron una más, la cocina la ampliaron, se hicieron varias modificaciones según nuestras necesidades, pero luego venimos a vivir aquí con ella y esa la damos rentada, pero hay otras propiedades, aún son de mi mamá, pero ya escribió a mi nombre la herencia, lo escribió a mi nombre para las tres propiedades (Liliana, 12 de julio de 2018, generación Y).

Uno de las contribuciones más valorada y considerada como determinante, es la inserción laboral a instituciones sólidas que les brindan plazas y prestaciones mayores a la ley. De acuerdo con los agentes, además de la formación académica, una plaza es la mejor herencia que pudieron recibir, ya que perciben la diferencia entre sus condiciones y las de otros. Parte de ello se puede apreciar en las expresiones de Iris y Araceli:

Después de salir de la Normal, al año de haber salido, me recomiendan, pues mismos compañeros de mis papás, son maestros y se movían, y me decían hay lugar en tal lado, teníamos conocidos en el sindicato, en la SEP se puede dar... si sabes que todo bajo el agua... empiezo 6 meses saliendo, saliendo entre en julio con un contrato de 6 meses en el sistema estatal y después de los 6 meses, en mayo ya empiezo con mi base en el sistema federal... (Iris, 45 años, 31 de agosto de 2018).

La verdad la herencia de mi mamá es de haberme metido a trabajar al Seguro Social, en el 98 se abre bolsa de trabajo en IMSS, mi mamá trabajaba en el IMSS, estaban buscando nutricionistas y mi mamá me inscribe y presento exámenes y entro con suplencias. Se le llama 08, en agosto del 2004, firmo base, ya mi contratación de planta (Araceli, 44 años, 14 de junio de 2018).

En cuanto a la entrega de bienes y equipo, se hace mención de ejemplos que impactan el ámbito laboral, ya sea porque se trata de un equipo especializado que marca diferencia en la calidad del trabajo o por ser capital importante para la consolidación del autoempleo. Tal como lo comenta Ernesto:

Cuando compre mi impresora, ese apoyo fue muy importante fue en el 2007 porque hizo que yo pudiera solo ¿no?, que yo tuviera respaldo de ese equipo y que yo pudiera. Me alegró mucho, eso me ayudo para que yo pudiera pagar las colegiaturas porque si yo no tuviera ese negocio no podría, porque lo que yo gano integro la gasto aquí, lo que gano al día es para acá, entonces eso si es lo que más me ha ayudado, ... la instale le hice todo y yo cubría los gastos de ahí, pero eso fue después de 5 años de haber empezado (Ernesto, 50 años, 24 de junio de 2018).

Como puede apreciarse, en este tipo de apoyo se reconoce el vínculo familiar como factor clave en su desarrollo, ya sea a través de vivienda, equipo o empleo, se provee de capitales que los perfilan a posicionarse en la estructura social con cierta ventaja, con menor preocupación, y con mayor posibilidad de continuar con el despliegue de sus propias estrategias de Reproducción Social.

Apoyo eventual. Este tipo de vínculo hace referencia a los apoyos que suelen proporcionar las familias predecesoras de manera esporádica. Es importante mencionar que no se trata de una intervención en crisis, sino más bien un acuerdo implícito entre familias para acompañar su desarrollo a través de los diferentes estadios del ciclo familiar.

Entre los principales apoyos que mencionaron los participantes se encuentran: el cuidado de los hijos, apoyo económico, préstamo vehicular, apoyo material (Figura 55).

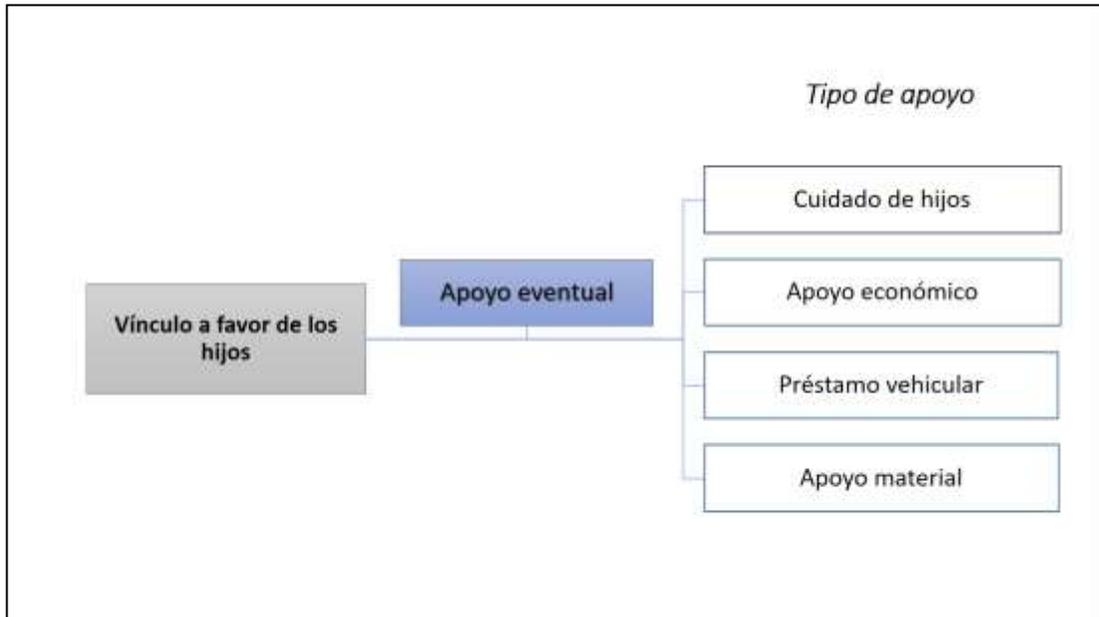


Figura 55. Esquema vínculos a favor de los hijos: apoyo eventual

El cuidado de los hijos, es uno de los apoyos más valorados por las familias, ya que no solo les permite desarrollar sus rutinas familiares, sino que les proporciona la confianza suficiente de la calidad de atención para sus hijos. Al respecto Fernando recuerda con gratitud el apoyo de su suegra:

Cuando vivíamos en Chetumal mi suegra nos apoyó mucho, nos apoyaba mucho en todos los aspectos. A veces se nos iba el servicio y le hablaba como 7 u 8 de la noche y me decía “ahorita compro mi pasaje”, salía 9 o 10 de la noche de acá y la iba a recibir a la terminal a las 2 de la mañana, ella encantada iba a atenderlos, después ya encontrábamos servicio...y así sucesivamente (Fernando, 72 años, 22 de mayo de 2018).

En cuanto al apoyo económico, se trata de montos que ayudan a solventar situaciones, que, aunque no llegan a ser críticas, si pueden presentarse en más de una

ocasión y requieren de intervención inmediata. Es importante mencionar que, en esta ocasión, dicho apoyo no lleva carácter devolutivo. Ejemplo de ello son las siguientes expresiones:

El mayor apoyo lo tenemos de mis papás, ellos nos han dicho que no importa que pase, que tenemos que decírselo, que nos van a apoyar, que puede ser que nos regañen pero que nos van a apoyar, con ayuda de todo, en lo emocional y en lo económico... (Diego, 34 años, 25 de julio de 2018).

...mis papás, casi no les digo porque siento que yo debería ser el sostén de la familia, pero económicamente, mis papás, ellos me ayudaban porque se enteraban, para pagar deudas y la tarjeta de SEARS... (Andrea, 47 años, 18 de agosto de 2018).

Mi hijo a veces no tiene completo el importe de la mensualidad de la casa, lo apoyamos lo completamos y le pagamos la mensualidad porque eso no se puede atrasar, un mes que se atrase de la mensualidad de su casa se vuelve un problema (Fernando, 72 años, 16 de agosto de 2018).

A partir de las expresiones anteriores es posible apreciar cómo desde ambas miradas se entiende el papel de la familia antecesora como crucial en el desarrollo de la vida cotidiana de los que le siguen, al contribuir con capitales y acompañar por momentos las estrategias que emergen de su nueva generación, al convertirse ellos mismos en una estrategia en sí.

Por último, el apoyo material, hace referencia al aporte que hacen los padres de equipo o material básico que se requiere para el desarrollo de tareas cotidianas en los diferentes ámbitos de la dinámica familiar. Ejemplo de ello es la expresión de Iris:

pues las primeras personas a las que recurro serían mis padres y mis hermanos... por la frecuencia que estamos con ellos, siempre estamos allá y económicamente están mejor que mi esposo, y al ser las únicas nietas pues...que van a entrar a la secundaria y necesitan computadoras se la regalan. Ahorita que entró a la facultad es ¿qué necesitan?, cuando son cumpleaños me

dicen ¿qué necesitan tus hijas?, pues una computadora, se la dan... (Iris, 45 años, 31 de agosto de 2018).

Al igual que el apoyo que se brinda como impulso familiar, el apoyo eventual está considerado dentro del imaginario del vínculo familiar, es decir, forma parte evidente de las redes de intercambio que se establecen entre generaciones sólo que, en esta ocasión, más a favor de la nueva familia quien recibe el soporte de los diferentes capitales de la generación anterior

Sostenimiento en crisis. Como se mencionó en apartados anteriores, el ciclo de vida de las familias se encuentra circunscrita a una serie de crisis tanto por factores externos como internos. En estos casos, el principal soporte es la familia de la generación anterior, especialmente los padres y algunos parientes de mucha confianza. Este tipo de vínculo hace referencia a los diferentes capitales que se otorgan de manera paliativa para dar soporte e impulso necesario que permita salir de dicho período de crisis. Entre los ejemplos coincidentes, emitidos por los agentes, se encuentran: la co-residencia, apoyo con alguna propiedad, apoyo con automóvil, sostenimiento económico, contacto laboral, préstamos económicos, apoyo con despensa o comida y la emisión de consejos de emprendimiento. (Figura 56)

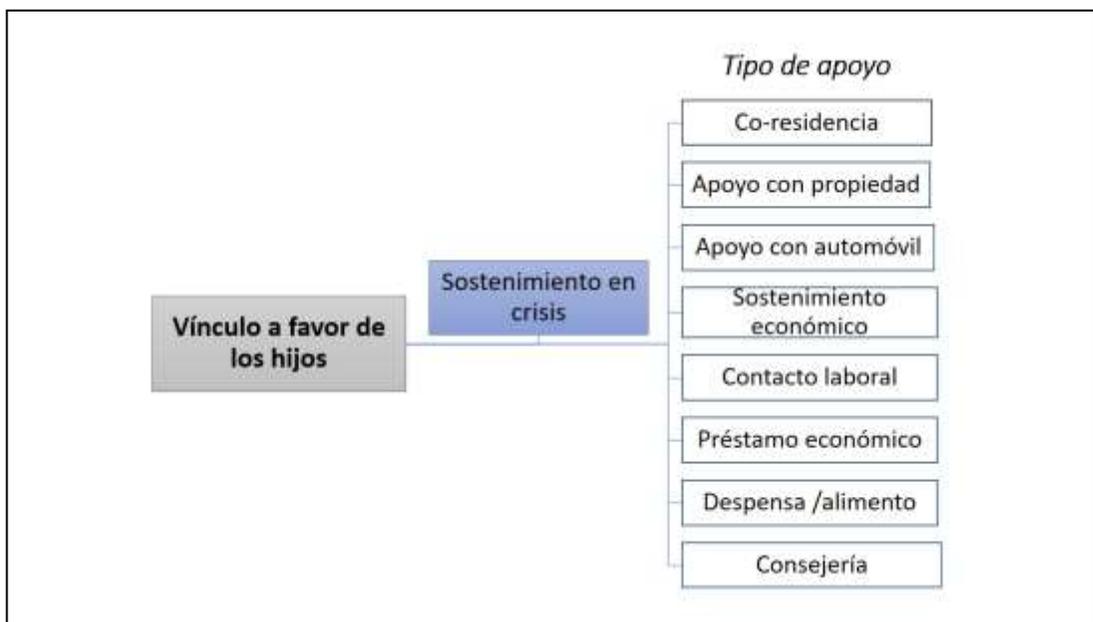


Figura 56. Esquema vínculo a favor de los hijos: sostenimiento en crisis

Al igual que en el “vínculo de impulso familiar”, la co-residencia y aporte de una propiedad se convierten en estrategias clave para dar soporte a los hijos que atraviesan una situación crítica. La intención es reducir los gastos (al compartirlos) y brindar apoyo instrumental o bien proveer de dicho capital para el impulso de una nueva iniciativa que ayude a salir de la brecha. Lo anterior puede apreciarse en las siguientes expresiones:

...muere mi yerno el 31 de agosto y la estética empieza a trabajar en octubre, ella tenía que ver que hacer, ya murió y pues hay que seguir adelante. En ese tiempo estuvo viviendo con nosotros y ya estuvo un tiempo con nosotros antes de que muera este muchacho porque tenían problema igual, él tomaba mucho, por eso ella se separa de él y se va a la casa...ya le iban a dar su casa en Infonavit cuando falleció el, no logro adquirir su casa, y pues mi hija se pasó a vivir con nosotros y aquí estuvo, mi nieta ella la cuidaba mientras ella trabaja (Luciano, 66 años, 28 de junio de 2018).

...estuve trabajando dos años para una persona que quería hacer un periódico de avisos económico...le dio de malas, la idea estaba bien, pero en ese inter el Diario de Yucatán empezó a clasificar sus anuncios y se acabó el negocio, por eso pensamos con unos compañeros pensamos hacer un buró de servicios gráficos...yo iba a dar el trabajo y la computadora y el otro la impresora y yo iba a dar mi casa que era casa de mi mamá y así empezamos de nuevo... (Ernesto, 50 años, 25 de julio de 2018).

Otro elemento que se consideró como importante para la continuación de la rutina familiar, fue el automóvil que, como se expuso en otro apartado, se ha convertido en un instrumento valioso para las personas que viven en la capital y han integrado como parte de su estilo de vida, diferentes actividades que se desarrollan en diversas zonas de la ciudad. Este tipo de apoyo se puede apreciar en el ejemplo que comparte Fernando:

...tenía un Sentra 2008 creo, pero tuvo necesidad de venderlo para pagar unos pendientes que tenía y le queda un dinero, le digo a ella - se quedó sin carro, para que compre otro está difícil- nos pusimos de acuerdo y le dijimos que vamos a venderle el nuestro, se lo dimos a mitad de lo que costaba... (Fernando, 72 años, 28 de mayo de 2018).

En cuanto al aporte de capital económico, este es tomado literalmente, es decir, no se trata de un simple apoyo o préstamo económico, sino más bien de asumir las principales cuentas o gastos familiares durante el período de crisis. Tal como lo expresa Liliana:

...cuando a él le fue mal en su empresa pues literal no había, solo para comer en la semana y si había que bueno y sino también entonces ahí tuvimos que pedir ayuda a su mama y nos empieza a dar comida y mi mama nos ayuda económicamente me empieza ayudar a mi sin que él se sienta... no íbamos a sobrevivir nunca con 1000/2000 pesos teniendo un hijo jamás en la vida y no porque no se pueda sino por los pañales que costaba 400 pesos y la leche otros

400 ahí ya se te fueron casi 1000 y como, o come el hijo o comemos nosotros más los gastos del coche, más otras cosas...entonces ella me daba quincenal y me decía- necesitas pañales pues vamos al SAMS por pañales, por leche- cosas o comida cocinaba para todos, lavar yo aquí venia o sea para aminorar el gasto... (Liliana, 32 años, 20 de junio de 20018).

Al igual que los apoyos anteriores, el “contacto laboral” ha sido primordial. Con éste hacen referencia al capital social que proporciona oportunidades tangibles para la consecución de empleos y otros capitales que permiten reincorporarse al campo social laboral. Un caso especial es el de Ester:

cuando me sacan, me despiden, como dos días me habla ella ... y me dice no te preocupes voy a hablar con el alcalde, para ver si te puede regresar al trabajo... y luego me vuelve a llamar y me dice -ya hable, te debe llamar en estos días para que regreses son las mismas condiciones, te deben devolver tu jefatura prácticamente te deben devolver todo-, pasan como un mes y no me hablaban y le hable me dio mucha pena yo no le iba hablar pero... le hablo con toda la pena, -hola solo para comentarle que estén no me han hablado solo le comento- y me dijo no te preocupes voy a volver hablar y en que volvió hablar me dijo ya hable e inmediatamente te deben estar hablando entre hoy y mañana, porque no está la persona a la que se lo dejaron, ...me habla y es cuando regreso al ayuntamiento (Ester, 31 años, 2 de junio de 2018).

Otras estrategias de menor nivel, pero importantes para el período que atravesaron fue el contar con préstamos para saldar deudas, solventar los gastos familiares o conseguir herramientas de trabajo; el apoyo con comida o despensas; y los consejos que dieron soporte emocional y líneas de acción para salir de la crisis.

Sostenimiento continuo. Se trata del vínculo más relevante del estudio, debido a que hace referencia al papel de la familia extensa como sostenimiento de la nueva generación. Como se mencionó con anterioridad, se relaciona con la perspectiva de

menores oportunidades para los hijos, al grado de convertirse en un sistema extenso de *modus operandi*. A diferencia del anterior, se trata de un apoyo que no establece temporalidad, es decir, no surge por una crisis en particular y por lo tanto no se predetermina hasta cuándo se va a proporcionar.

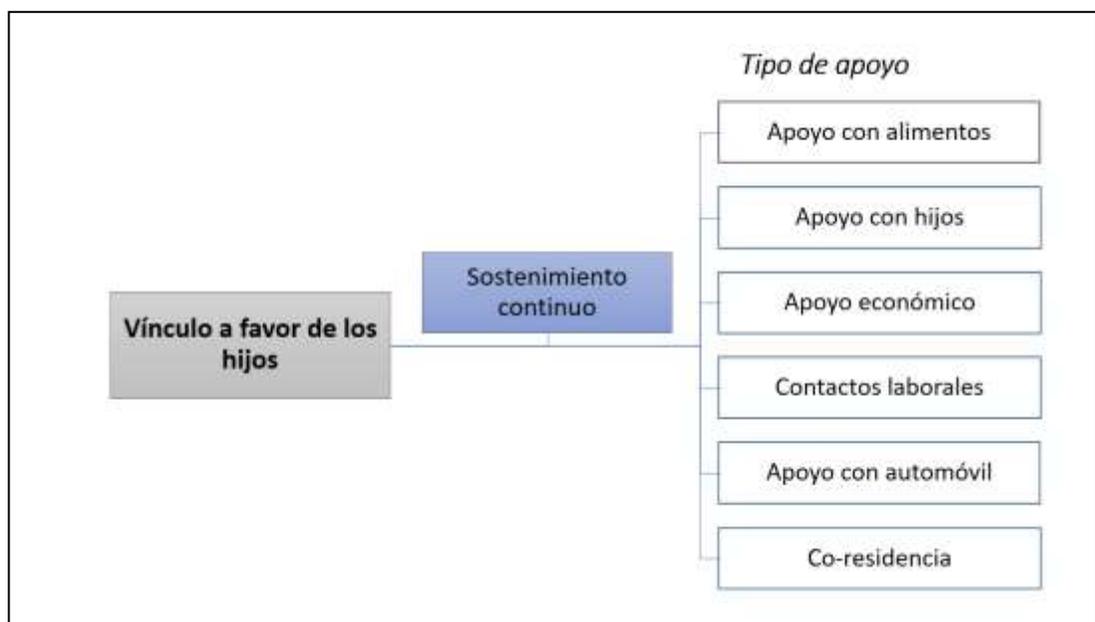


Figura 57. Esquema vínculo: sostenimiento continuo

En la Figura 57 se pueden observar los tipos de apoyos mencionados por los participantes que forman ya parte de sus estrategias extendidas con su generación predecesora. Llevan el nombre de continuas por ser utilizadas de manera cotidiana o cíclica según sea el caso.

Los dos primeros apoyos se encuentran relacionados con la rutina familiar. En estos casos, los hijos y la familia en general cuentan con el apoyo cotidiano de la familia extensa tanto para el cuidado como para su alimentación. Entre los ejemplos expresados se encuentran: acudir diario o con frecuencia a casa de los abuelos como espacio seguro de espera al salir de la escuela; contar con el apoyo de éstos como cuidadores oficiales; oferta de alimento diario o despensa periódica, etc. Parte de éstos se aprecian en las siguientes citas:

Ella sale todos los días de su trabajo a las 3, pasa a ver a su mamá, como esta cerquita de su trabajo pasa a ver a su mamá... algunas veces me dice - sabes que ya comí aquí en casa de mi mama... los fines de semana ella no trabaja, entonces a las diez, diez y media me manda mensaje y me dice- sabes que ya me estoy yendo a casa de mi mama para no quedarme allá- a perfecto, se va a casa de su mamá yo salgo del trabajo, la veo en casa de su mamá comemos allá, regresamos a la casa... (Jezze, 31 años, 24 de mayo de 2018).

si vamos al súper que, si salió en oferta el papel, compramos dos para nosotros y dos para mi hija ...aja porque es la que más necesita porque los otros dos pues están bien gracias a dios, y pues ella es sola con sus hijos entonces que, si vamos al super que leche para el niño o algo para ellos que un shampoo, que un enjugue, jabón cosas para su casa, que un kilo de frijol, arroz, de aceite, tratamos de comprar uno de más y le hacemos como una despensita y cuando venga los jueves se lo damos (Mariana, 64 años, 28 de junio de 2018).

En cuanto al apoyo económico, hacen referencia tanto a aquel que les ayuda a solventar las necesidades básicas de la familia como las recreativas, tal como lo expresa Liliana e Iris:

Hemos recibido mucha ayuda de mi mamá, porque tanto su trabajo está bien y todo lo que ha ahorrado y bueno al ser yo la única hija, busca el bienestar de la familia (Liliana, 32 años, 30 de agosto de 2018).

En vacaciones vamos a casa de la playa de mi mamá, o se viaja, como se dan en épocas de vacacione de julio agosto pues a los maestros nos dan un dinerito extra adicional, porque la prima vacacional nos la dan antes en abril, y este una parte y la mayor parte las $\frac{3}{4}$ partes del gasto lo absorbe mi mama y una cuarta parte yo... pues económicamente esta mejor, mis hijas son las únicas nietas, yo soy la única hija casada y dice vámonos a pasear (Iris, 45 años, 22 de agosto de 2018).

Otro apoyo que vale la pena mencionar, es el que corresponde al automóvil, el cual puede considerarse una estrategia sistemática implícita, que permite la renovación del transporte personal. A diferencia del vínculo del impulso familiar, no se trata de contribuir con el primer carro para la locomoción de las familias receptoras, sino de un proceso continuo de renovación de éste. Los ejemplos reportados muestran tres tendencias: por un lado, está el apoyo continuo de los padres para la reparación o renovación del automóvil contribuyendo con una parte o la totalidad del costo; por otro, refieren que cada vez que los padres (generación antecesora) cambian de automóvil, ellos reciben el modelo que dejan y de esta forma renuevan también; una tercera opción es apoyar con la compra al contado del automóvil el cual se le va pagando de poco en poco a los padres, sin que éstos generen intereses ni presión temporal. Al respecto las siguientes expresiones:

...toda la vida, bueno él tenía un Volkswagen cuando nos casamos y yo tenía el Tsuru que mi papá me había comprado, después crece la familia y mi de repente tuvo mucho dinero por una olimpiada y me dice nena te voy a cambiar tu coche y nos compra un Monsa, después del Monsa, mi papá me dice -ya no alcanzan son muchas tus hijas van incomodas, te voy a dar una Voyager- (Marly, 50 años, 24 de junio de 2018).

Por ejemplo, le compramos un carro porque los que ha tenido yo se los he comprado, nunca se ha comprado un carro. Ese que tiene ahorita con la pareja que tuvo compraron, un chevy, una porquería que les salió re malo bueno, todavía tenía dinero ahorrado así que le reparé el motor se lo di... (Luciano, 66 años, 28 de junio de 2018).

Una última forma de apoyo que fue mencionado es la co-residencia indefinida, es decir, no se percibe como una co-residencia que da impulso para el comienzo de la familia, o como estrategia paliativa ante una crisis, sino como una nueva estructura

familiar, la familia extensa que ya cohabita, vincula sus rutinas e integran sus gastos entre sí. Tal como lo mencionan Karen y Liliana.

Cuando me caso fue un cambio muy fuerte porque el sigue saliendo, que se va a trabajar, tiene sus clientes, no come en la casa, yo comía en la casa sola y yo hice otro tipo de rutina, venía a casa de mi mamá todos los días y venia aquí y ya cuando sabía que iba a llegar me regresaba... mi mama se enferma de chikonguya y él me dice -llegas a las 8 de la noche ves a tu hija dos minutos, y luego vas a ver a tu mama-, pero al final no tiene otra persona, todo soy yo. En esa época se pone mal y no puede estar sola así que decidimos venimos para acá y ella hace su departamento en la parte de atrás y así vivimos (Liliana, 32 años, 12 de junio de 2018).

yo vivo con mi mamá, y también llega mi abuelita con nosotros, ella aporta su dinero, bueno en la comida, siempre nos ha ayudado, hace la comida, la compra, porque le retiraron bastante dinero cuando se jubiló, se le retiro dinero de su cuenta a pesar que era maestra que dio clase, sin embargo afortunadamente tiene su dinero, no le damos pero no le quitamos, es ella pero si nos ha ayudado bastante, gracias a ella fueron muchas cosas tanto el apoyo moral, económico y físico ósea mi mamá me podía salir porque era un pendiente no podíamos quedarnos solos y ya sabía que estaba un persona de confianza...(Karen, 26 años, 19 de junio de 2018).

Con base en las diferentes expresiones que dan ejemplo a los tipos de poyo que se brindan las familias a nivel intergeneracional, se constata el papel del capital social familiar como factor clave en los procesos de reproducción de las familias meridanas de clase media.

Es a través de las transiciones de capital que realizan como red de apoyo intergeneracional, que se logra la implementación de las diversas estrategias para el sostenimiento e incluso búsqueda de mejora de las condiciones de la unidad doméstica. Es importante resaltar, que se trata de un patrón que se va trasmitiendo de generación

en generación según sus posibilidades y que implica toda la diversidad de capitales simbólicos, sociales, culturales y económicos, en diferentes dimensiones, los cuales se traducen en mejores oportunidades para las familias receptoras.

Este modelo de transmisión se ha efectuado desde la primera generación que abarca este estudio, y es a partir de los alcances adquiridos por éstos que se van ampliando los capitales a ofrecer. En este punto, es importante reconocer la ventaja adquirida por la generación Baby Boomers y la generación X por parte de las transferencias del Estado, se trata de generaciones que tuvieron instrumentos de reproducción social que favorecieron la educación y más aún los sistemas de seguridad social los cual les ha permitido alcanzar su estabilidad y extender dicha capacidad a los que les siguen y ahora se integran dentro de los objetivos de sus Estrategias de Reproducción Social.

Conclusiones

El trabajo de investigación realizado se ha construido a partir de las trayectorias de vida de familias meridanas bajo el enfoque teórico de las Estrategias de Reproducción Social propuestas por Bourdieu (2011) que dan cuenta de la capacidad de agencia de las unidades familiares para su sostenimiento y búsqueda de mejora en la estructura social.

Con las experiencias compartidas han dejado claro el esfuerzo que conlleva la consecución de los objetivos familiares en búsqueda del desarrollo y bienestar de sus integrantes, así como la dinámica que se da entre los factores internos y externos durante el proceso y activación de las diferentes estrategias en sus diversos ámbitos.

Dejan claro también, que dichas estrategias se implementan y diversifican día con día para construir el presente, pero también el futuro de las familias, según las demandas del ciclo vital y las oportunidades vigentes en el contexto histórico que les compete.

Independientemente del tipo de estrategia desarrollada (biológica, educativa, laboral, económica o social), les fue necesario conjuntar una serie de factores entre los que destacaron el apoyo familiar de la generación anterior. Generación que sumó a los

agentes tanto sus capitales como sistemas de reproducción social, al grado de convertirse factor clave para la reproducción de las generaciones actuales.

Durante la descripción de las diferentes estrategias y más aún en la tipología de los apoyos identificados, fue posible determinar y ejemplificar el papel de las redes de intercambio generacional que se establecen entre las familias y la visión proyectada hacia el futuro que se tiene a la hora de implementar acciones sucesorias.

Sin embargo, a manera de conclusión, quisiera centrarme en tres reflexiones finales: por un lado, el dinamismo de la reproducción social; por otro, el papel de las familias en dicho proceso de reproducción como complemento y compensación de los instrumentos de reproducción social; y por último las posturas a tomar respecto a la vinculación generacional de los capitales.

Con respecto al primer punto, es importante reflexionar sobre el carácter dinámico de la reproducción social, ya que se trata de un proceso que involucra tanto los cambios históricos como el ciclo de vida de las familias, por lo tal, las estrategias implementadas también van adecuándose a los instrumentos de reproducción social que ofrece el contexto en el que se vive, los capitales que se poseen y las expectativas de éstos en torno a su estabilidad y bienestar familiar.

Lo que para una familia de dos generaciones atrás era importante para percibirse como estable, quizás no sea lo mismo para quienes empiezan a consolidarse hoy en día, más aún, si se visualiza que en el contexto actual los procesos de modernización y globalización han ampliado el panorama de consumo, lo cual establece nuevos patrones e intereses que promueven una adquisición constante y hasta aparentemente sostenible.

Dentro del imaginario que vamos adoptando se puede pensar que todo es alcanzable y progresivo, sin límites oficiales y con opciones a la mano a través de los sistemas de crédito. Inclusive podría pensarse que la reproducción social de las familias de clase media meridanas lleva una dirección lineal y ascendente, sin embargo, ¿Qué tanto el consumo progresivo y constante es sostenible?, ¿qué tanto las nuevas expectativas que se van sumando al imaginario de las nuevas familias son alcanzables con los sistemas de instrumentos de reproducción actuales?

El haber podido visualizar la diversidad de estrategias de reproducción social desde la perspectiva de diferentes generaciones, permitió notar el dinamismo del proceso. Cada generación, sumo y optimizó sus capitales según la estructura social y los modelos de reproducción social que se tenían. Como ejemplo, las primeras familias de este estudio gozaron de capital simbólico, capital cultural objetivado y capital social significativo, que fueron heredando a sus siguientes generaciones, quienes lo fueron transformando en nuevos indicadores de estabilidad y bienestar familiar. Hoy en día las nuevas generaciones han alcanzado mayores niveles de capital cultural institucionalizado y han incrementado sus expectativas de adquisición material (para ir a la par del contexto social), pero no cuentan con los mismos instrumentos de reproducción social que beneficiaron a su familia predecesora.

Con respecto al segundo punto, éste se encuentra estrechamente vinculado al proceso dinámico mencionado anteriormente, ya que, independientemente de los cambios estructurales y sociales que diferencian los contextos que dan base a las estrategias de reproducción social de las familias meridanas, lo cierto es que el papel de las transferencias generacionales siempre ha estado presente.

En ese sentido, es importante a destacar las redes de intercambio intergeneracional que han prevalecido a lo largo de las décadas, y se han convertido en un factor determinante para el sostenimiento de la clase media meridana.

Estos agentes que actualmente vemos que otorgan capitales a su siguiente generación, a su vez recibieron transferencias de sus propios padres. Es así que, podría decirse, que se sigue el mismo patrón, que las transferencias siempre han existido pero que han ido cambiando de dimensión según la evolución de expectativas y los alcances logrados por la familia de la generación anterior.

De igual manera, es posible distinguir cómo, en la mejor de las condiciones, dichas transferencias han cubierto ciertos vacíos que van dejando los instrumentos de reproducción social. De alguna forma, las familias participantes han aportado capitales suficientes para poder cubrir las necesidades y dotar de herramientas que reactiven las estrategias de reproducción social de quienes le siguen. Se van replanteando los procesos y se van ampliando los alcances para impactar a más de una generación.

Si se toman de base algunos indicadores propuestos por el consejo Nacional de evaluación de la política de desarrollo social (CONEVAL), y algunos ejemplos expuestos por las familias participantes de este estudio, será posible visualizar cómo las transferencias de los vínculos familiares han mitigado la vulnerabilidad de las generaciones subsecuentes:

-En el ámbito escolar (para evitar el rezago educativo), los agentes han dado fe de diferentes tipos de apoyo por parte de su familia antecesora- tales como la incorporación de los abuelos a las rutinas y diligencias familiares; la contribución de capital lingüístico y cultural objetivado (asesoramiento en asignaturas, orientación vocacional, libros y equipo de cómputo); y el sostenimiento con capital económico y social (pago de colegiaturas, gestión para inserción a los colegios).

-En cuanto al déficit de seguridad social, han implementado nuevas estrategias sucesorias como es la incorporación de los miembros al seguro social “como trabajadores” de sus empresas o emprendimientos con la idea de poder gestionar una pensión a futuro; la compra de seguros vida; la creación de cuentas bancarias a nombre de los nietos; y la donación en vida o a través de procesos de herencias de los patrimonios adquiridos.

-Con respecto al ingreso económico- éstos han demostrado su apoyo tanto en situaciones de crisis, como en condiciones aceptadas de sostenimiento continuo. En este caso, las transferencias han sido en especie, con créditos, incluso con aportaciones monetarias bajo cuotas determinadas a nivel semanal o mensual.

-En el ámbito de la salud- Han aportado capital cultural (quienes cuentan con la profesión de médicos o similares); compra de seguros médicos que ofrezcan atención puntual y de calidad; y aporte de capital económico para solventar gastos de intervención en instituciones privadas.

-En cuanto a los servicios de vivienda, se trata de una de las primeras opciones que suelen ofrecer como parte de las redes de intercambio diferido, la cual puede ir desde la co-residencia temporal, hasta el otorgamiento de patrimonio equipado con los servicios básicos requeridos.

Con base en lo anterior, y retomando la última tipología de apoyo propuesta en este trabajo, es que llegamos a nuestro último punto de reflexión. ¿Qué tanto algunos casos de apoyo familiar se han convertido en un sistema de sostenimiento continuo de su siguiente generación? ¿qué postura tomar al respecto?

Confieso que, en un primer momento, me dejé llevar por el asombro al descubrir la diversidad de transferencias que algunas familias suelen recibir de manera constante, sino es cotidiana por parte de su familia antecesora. Visualizaba dicho vínculo como limitante al llevar al extremo el sostenimiento de la reproducción social de su siguiente generación.

Comprendía que las redes de intercambio intergeneracional deberían ser sutiles impulsos para el emprendimiento de nuestras propias estrategias de reproducción social y que si éstas comenzaban a ser factores determinantes e imprescindibles era momento de preocuparse y empezar a replantear las expectativas de movilidad social en contra posición del contexto social que nos circunscribe, o bien exigir nuevos cambios en las políticas públicas para tener beneficios aun siendo de clase media.

Sin embargo, a la par de mi postura anterior, empiezo a mirar dichas transferencias como oportunidades únicas (reales y palpables) de esta época contemporánea. Pensar en las generaciones que aun gozan de seguridad social y que a través de sus diferentes estrategias de reproducción social han logrado transformar diversos capitales, me hace vislumbrar las redes internacionales y las estrategias sucesorias de una manera diferente. ¿podrían invertirse dichos capitales en nuevas estrategias que nos den base a las siguientes generaciones de una manera más proactiva?, ¿podemos aprovechar lo que queda de los sistemas que beneficiaron y permitieron la movilidad social de algunas generaciones?, ¿podemos replantear nuestras propias estrategias y expectativas de reproducción social?

Empiezo a ver dicha transformación, y me sugiere continuar con el análisis de las estrategias de reproducción social a la par de los instrumentos vigentes. De este trabajo surgen diferentes líneas a seguir, tanto para contribuir con las políticas públicas en materia de salud, educación y empleo que es de dónde se identificaron ciertas vertientes a reforzar, como para trabajar desde mi posición como docente en una de las

pocas instituciones públicas que todavía tiene el respeto de la población y en la cual se pueden desarrollar diferentes propuestas de investigación y de intervención relacionadas con este fenómeno social.

Referencias

- Adamovsky, E. (2013). Clase media: reflexiones sobre los (malos) usos académicos de una categoría. *Nueva sociedad*, (247), 38–49. Recuperado a partir de www.nuso.org
- Adler L., y Melnick, A. (1994). La clase media, las redes sociales y el modelo neoliberal: El caso de los profesores chilenos (1973-1988). *Revista del CLAD*, (2), 223-244. Recuperado de <http://siare.clad.org/revistas/0023300.pdf>
- Aguilar, O. (2017). El habitus y la producción de disposiciones. *Miríada: Investigación en Ciencias Sociales*, 9(13), 217-289.
- Alonso, L. E. (1994). Sujeto y discurso: el lugar de la entrevista abierta en las Prácticas de la sociología cualitativa. En D. y Guitierrez (Ed.), *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Madrid: Editorial Síntesis.
- Álvarez-Gayou, J. L. (2003). *Cómo hacer investigación cualitativa. Fundamentos y metodología*. México: Paidós Ecuador.
- Araujo, K. y Martuccelli, D. (2011). La inconsistencia posicional: un nuevo concepto sobre la estratificación social. *Revista Cepal*, (103) ,165-178. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11453/103165178_es.pdf
- Arguello, O. (1981). Estrategias de supervivencia: un concepto en busca de su contenido. *Demografía y economía*, 15(2), 190–203.
- Baños, O. (2000). La península de Yucatán en la ruta de la modernidad (1970-1995). *Revista Mexicana del Caribe* 5(9),164-190 .Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/128/12800905.pdf>
- Barkin, D., Ortiz I. & Rosen, F. (1997). Globalization and resistance the remaking of Mexico. *NACLA Report on the Americas*, 30(4), 14-27.
- Barozet, E. (2006). El valor histórico del pituto: clase media, integración y diferenciación

- social en Chile. *Revista de Sociología*, (20), 69-96. Recuperado de [http://www2.facso.uchile.cl/sociologia/docs/Barozet, E._ValorHistorico_Pituto.pdf](http://www2.facso.uchile.cl/sociologia/docs/Barozet,E._ValorHistorico_Pituto.pdf)
- Barozet, E. y Espinoza, V. (2008). ¿Quiénes pertenecen a la clase media en Chile? Una aproximación metodológica. *Ecuador Debate*, (74), 103-121. Recuperado de [repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/121533/126399_C11_Barozet, E._Espinoza, V._Clases_medias_en_Chile.pdf?sequence=1](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/121533/126399_C11_Barozet,E._Espinoza,V._Clases_medias_en_Chile.pdf?sequence=1)
- Barozetz, E. y Fierro, J. (2014). La clase media en Chile: implicancias sociales y políticas. *Revista Paraguaya de Sociología*, 51(145), 147–158. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/143350/La_Clase_Media_en_Chile_Algunas_Implican.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Barsotti, C. A. (1981). La organización social de la reproducción de los agentes sociales, las unidades familiares y sus estrategias. *Demografía y economía*, 15(2), 164–189. Recuperado a partir de http://www.jstor.org/stable/40602275?seq=1#page_scan_tab_contents.
- Bartolome, L. (1990). *The Colonos of Apóstoles: Adaptive Strategy and Ethnicity in a Polish- Ukrainian Settlement in Northeast Argentina*. Nueva York: AMS Press.
- Bertaux, D. (2005). *Los relatos de vida: perspectiva etnosociológica*. Barcelona: Bellaterra.
- Boado, M. (1998). Clase social y empleo: las estrategias de los hogares de Montevideo entre 1981 y 1990. Serie Documentos de Trabajo, (28), 1-42. Recuperado de <https://www.colibri.udelar.edu.uy/bitstream/123456789/4579/1/DT%20S%201998%2028.pdf>
- Bodemark, K. (1998). La globalización. Un concepto y sus problemas. *Nueva sociedad*, (156), 57–41.
- Bolívar, A. (2008). Conceptualización del curriculum. En A. Bolívar: Didáctica y curriculum, de la modernidad a la posmodernidad. Málaga: Aljibe.
- Bourdieu, P. (1972). *Esquisse d'une théorie de la pratique*. Ginebra: Librairie Droz.
- Bourdieu, P. (1988). Espacio social y poder simbólico. *Revista de occidente*, (81), 97–119.

- Bourdieu, P. (1990). *Sociología y cultura*. México. Recuperado a partir de Grijalbo
- Bourdieu, P. (1994). Stratégies de reproduction et modes de domination. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 105, 3-12.
- Bourdieu, P. & Passeron, J. C. (1996). *La Reproducción. Elementos para una teoría del sistema de enseñanza*. México: Fontamara.
- Bourdieu, P. (1997). *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Anagraa 233.
- Bourdieu, P. (2000). *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*. Madrid, Taurus.
- Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de la reproducción social* (1a ed.). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bourdieu, P. (2016). *Las estructuras sociales de la economía*. Argentina: Manantial
- Caamaño, C. (2009). La clase media en el movimiento del no: rupturas y posibilidades después del referéndum. *Reflexiones*, 88(1), 9-14. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=72912559001>
- Cadena, E. (2005). El neoliberalismo en México: saldos económicos y sociales. *Quivera*, 7(1). Recuperado a partir de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=40170107>
- Camberos, M y Bracamontes, J. (2010). El empobrecimiento de la clase media en México y en la frontera norte Durante las últimas décadas del siglo XX, las políticas causales y las expectativas con la crisis actual. *Cofactor*, 1(2), 25-45. Recuperado de: http://cofactor.edomex.gob.mx/sites/cofactor.edomex.gob.mx/files/files/cofactor_pdf_articulo2_n2.pdf
- Cardona, S. D. (2015). Las mujeres de las clases medias del sur de la Ciudad de México como sujetos de relaciones de pareja. *Razón y Palabra*, 19(90), 1-38. Recuperado a partir de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199538784003>
- Castillo, M. (2016). Fronteras simbólicas y clases medias. Movilidad social en Chile. *Perfiles Latinoamericanos*, (48) 213-241. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11547020009>
- Careaga, G. (2006a). *Biografía de un joven de clase media*. México: Ediciones Cal y Arena.

- Careaga, G. (2006b). *Mitos y fantasías de la clase media en México*. México: Ediciones Cal y Arena.
- Cervetti, M. D. P. (2014). Conflictos por la convivencia de baby boomers, generación X y generación Y en los equipos de trabajo: equipos de auditoría de Deloitte.
- Chirinos, N. (2009). Características generacionales y los valores. Su impacto en lo laboral. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, 2(4), 133-153. Recuperado de:
- Cordero, A. (2005). Clases medias y movimientos sociales en Costa Rica. *Revista de Ciencias Sociales (Cr)*, 3-4(109-110), 157-165. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15311012>
- Cosacov, N. (2017). El papel de la familia en la inscripción territorial. Exploraciones a partir de un estudio de hogares de clase media en el barrio de Caballito, Buenos Aires. *Población & Sociedad*, 24(1), 35-65. Recuperado de: <http://ppct.caicyt.gov.ar/index.php/pys/article/view/7002/pdf>
- Chambers, R. (1989). Vulnerability, Coping and Policy (Editorial Introduction). *IDS Bulletin*, 20(2), 1-7.
- Coffey, A. y Atkinsosn, P. (2003). *Encontrar sentido a los datos cualitativos. Estrategias complementarias de investigación*. Valencia: Universidad de Alicante/ SAGE.
- Comision Nacional de los Derechos Humanos. (2016). Las familias y su protección jurídica. Recuperado a partir de http://www.cndh.org.mx/sites/all/doc/Programas/Ninez_familia/Material/2016/trip-familias-juridicas.pdf
- Concejo Nacional de Ciencia y Tecnología [CONACYT]. (2019). *Becas y Posgrados*. México, CDMX.
- Cooney, P. (2008). Dos décadas de Neoliberalismo en México: resultados y retos. *Novos Cadernos NAE*, 11(2), 15-42. Recuperado a partir de <http://www.periodicos.ufpa.br/index.php/ncn/article/view/270/437>
- Creswell, J. W. (2003). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (segunda ed). Thousand Oaks, California: Sage.
- Cruz, A. (1991). Hacia un concepto de la globalización. *Revista de contaduría y administración*, (95), 31-48. Recuperado a partir de

<http://www.ejournal.unam.mx/rca/195/RCA19504>

Cuba, M., Jurado, A., Romero, Z. y Cuba, M. (2013). Características familiares asociadas a la percepción de la calidad de vida en pobladores de un área urbano-marginal en el Distrito de Los Olivos, Lima. *Rev Med Hered*, 24(1), 12–16. Recuperado de <http://www.scielo.org.pe/pdf/rmh/v24n1/v24n1ao2.pdf>

Damián, A. (2004). El crecimiento del empleo y las estrategias laborales de sobrevivencia en México: Apuntes para un debate. *Perfiles latinoamericanos*, 13(25), 59-87. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-76532005000100003&lng=es&tlng=es

Daude, C. (2012). Educación, clases medias y movilidad social en América Latina. *Pensamiento iberoamericano*, (10), 29-48. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3944183>

De Noronha, N. S., y Siade, D. M. (2016). Renda, consumo e centralidade do trabalho na "Nova classe média" brasileira. (Portuguese). *Revista De Administração Mackenzie*, 17(1), 40-54. doi:10.1590/1678-69712016/administracao.v17n1p40-54

De Riz, L. (2009). La clase media argentina: conjeturas para interpretar el papel de las clases medias en los procesos políticos. CONICET. Recuperado de <http://www.historiapolitica.com/datos/biblioteca/deriz4.pdf>

Denzin, N.K. & Lincoln, Y. (2011). *The Sage Handbook of Qualitative Research*. Thousand Oaks, California: Sage.

Diario de Yucatán. (2018, 22 de agosto). La obesidad sigue aumentando entre los yucatecos. *Diario de Yucatán*. Recuperado de: <https://www.yucatan.com.mx/merida/la-obesidad-sigue-aumentando-entre-los-yucatecos>

Domínguez, M. & Pacheco, J. (2015). Sustainability of what? The struggles of poor Mayan households with young breadwinners towards a better life in the peri-urban area of Merida, Yucatan, Mexico. *Routledge Advances in Regional Economics, Science and Policy*, 119–134.

- Domínguez, M., Pacheco, J., y Lugo, J. (2015). Tendencias en la supervivencia de los pobres de la Zona Metropolitana de Mérida y su influencia en su bienestar. En I. Aguilar, A. y Escamilla (Ed.), *Segregación urbana y espacios de exclusión. Ejemplos de México y América Latina* (pp. 335–350). México: Porrúa.
- Domínguez, M. (2017). Las dimensiones espaciales de la segregación residencial en la ciudad de Mérida, Yucatán, a principios del Siglo XXI (Inédito).
- Duque, J. y Pastrana, E. (1973). *Las Estrategias de Supervivencia Económica de las Unidades Familiares del Sector Popular Urbano: Una Investigación Exploratoria. Programa*. Santiago de Chile: ELAS/CELADE.
- Eisenstadt, S N. (2013). América Latina y el problema de las múltiples modernidades. *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 58(218), 153-164. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-19182013000200007&lng=es&tlng=es.
- Enríquez, J. y Bernal, S. (2013). Vulnerabilidad social y vivienda en Sonora, México. *Estudios Regionales En Economía. Población y Desarrollo*, (17), 3–38.
- España, P., y Tzab, V. (2017). Pobreza urbana en mujeres de las comisarías y colonias de Mérida”. *Revista electrónica sobre tecnología, educación y sociedad.*, 4(7). Recuperado a partir de ww.ctes.org.mx/index.php/ctes/article/view/670
- Espinoza, V., y Barozet, E. (2008). ¿De qué hablamos cuando decimos “clase media”? Perspectivas sobre el caso chileno. El arte de clasificar a los chilenos. Enfoques sobre los modelos de clasificación en Chile., *Expansiva*, 103–130. Recuperado de http://www2.facso.uchile.cl/sociologia/1060225/docs/clase_media_ex.pdf
- Ferreira, F.G, Mesina, J., Rigolini, J., y Vakis, R. (2013). *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Ferrer, A. (2013). La importancia de las ideas propias sobre el desarrollo y la globalización. Problemas del desarrollo. *Revista Latinoamericana de economía*, 44(173), 163–174.
- Fizzbein, A., Giovagnoli, P.I., y Adúriz, I. (2003). El impacto de la crisis argentina en el bienestar de los hogares. *Revista de la CEPAL*, (79), 151–167.

- Franco, R., y León, A. (2010). Clases medias latinoamericanas: ayer y hoy. *Estudios avanzados*, (13), 59–77. Recuperado a partir de <http://www.revistaidea.usach.cl/ojs/index.php/ideas/article/viewFile/126/128>
- Fredrick, J. (2015). ¿Puede la clase media latinoamericana mantenerse a flote? *Latin Trade (Spanish)*, 25(2), 25–30.
- Fuentes, J. H. (1990). *Estrategias de supervivencia y reproducción social de los pobladores de la colonia Emiliano Zapata Sur de Mérida, Yucatán* (. Centro de Estudios Superiores en Antropología Social.
- Fuentes, J. H. (2005). *Espacios, actores, prácticas e imaginarios urbanos en Mérida, Yucatán, México*. Mérida, México: UADY.
- Fundación Carlos Slim. (2014). *DiabetIMSS busca mejorar calidad de vida de enfermo con diabetes*. Recuperado de: <https://salud.carlosslim.org/diabetimss-busca-mejorar-calidad-de-vida-de-enfermos-con-diabetes/>
- Galasi, G., & González, M. (2012). Vulnerability Factors in the Middle Class: Evidence for Argentina and Mexico after the Crisis of the 1990s. *Frontera Norte*, 24(47), 89–116.
- García, E., López, G., Martí, M. (2009). Una mirada sobre la Globalización en el contexto del mundo actual. *Revista Electrónica de Psicología Política*, 7(19). Recuperado a partir de http://www.psicopol.unsl.edu.ar/marzo09_notas1.pdf
- Gilbert, D. y Murillo, L. (2005). La clase media mexicana y la crisis económica de mediados de los años noventa. *Estudios Sociológicos*, 23 (68), 465-483. Recuperado de http://www.jstor.org/stable/40420881?seq=1#page_scan_tab_contents
- Girola, L. (2008). Del desarrollo y la modernización a la modernidad. De la posmodernidad a la globalización Notas para el estudio acerca de la construcción y el cambio conceptual, continuidades y rupturas en la sociología latinoamericana. *Sociológica (México)*, 23(67), 13–32. Recuperado a partir de <https://www.redalyc.org/pdf/3050/305024676002.pdf>
- González, I. (2000). Las crisis familiares. *Revista Cubana de Medicina Integral*, 16 (3), 280-286.

- González, L. (2012). Un Tema de Investigación Emergente: La Clase Media en América Latina. *Temas de Coyuntura*, (66), 199-212. Recuperado de <http://revistasenlinea.saber.ucab.edu.ve/temas/index.php/temasdecoyuntura/articulo/view/1339/1191>
- González, L. (2014). La clase media en Venezuela. *SIC*, (764), 163–171. Recuperado a partir de http://gumilla.org/biblioteca/bases/biblo/texto/SIC2014764_163-171.pdf
- Granja, R. (2015). *Estilos de comunicación y su influencia en el uso de estrategias de control de conducta. Estudio de casos en sistemas familiares, con hijos de 8-10 años, en la Ciudad de Guayaquil*. Universidad de Guayaquil.
- Groisman, F. (2013). Gran Buenos Aires: Polarización de ingresos, clase media e informalidad laboral, 1974-2010. (Spanish). *Revista De La CEPAL*, (109), 85-105. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11572/109085105_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Guerrero, A. (1984). Estrategias campesinas indígenas de reproducción: de apegado a huasipunguero (Cayambe, Ecuador). En *Estrategias de supervivencia en la comunidad andina*. Quito: Centro Andino de acción popular.
- Gutiérrez, A. (1999). La tarea y el compromiso del investigador social, notas sobre Pierre Bourdieu. En *Intelectuales, política y poder*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Gutiérrez, A. B. (2003). La construcción social de la pobreza. Un análisis desde las categorías de Pierre Bourdieu. *Anduli*, 29-44.
- Gutiérrez, A. (2004a). Poder, habitus y representaciones: recorrido por el concepto de violencia simbólica en Pierre Bourdieu. *Revista Computense de educación*, 15(1), 289-300.
- Gutiérrez, A. (2005). *Las prácticas sociales una introducción a Pierrer Bourdieu*. Argentina: Fereyra.
- Gutiérrez, A. (2007). *Pobre, como siempre... Estrategias de reproducción social en la pobreza*. (Fereyra Ed). Argentina.
- Gutiérrez, A. (2016). Acerca de " campo " y " habitus " como categorías analíticas. *Páginas*.

- Revista de la Escuela de Ciencias de la Educación*, 2 y 3 (2), 97-110. Recuperado de: <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/pgn/article/view/14991/14941>
- Guzmán, G., & Rodríguez, J. (2016). Elementos de la vulnerabilidad ante huracanes. Impacto del huracán Isidoro en Chabihau, Yobain, Yucatán. *Política y cultura*, (45), 183–210.
- Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. & Perraton, J. (2001). *Global transformations: Politics, economics and culture*. In *Politics at the Edge*. London: Palgrave Macmillan.
- Hernández, M. C. D., Ramírez-Martinell, A. & Cassany, D. (2014). Categorizando a los usuarios de sistemas digitales. *Pixel-Bit. Revista de Medios y Educación*, (44), 113-126. Recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Daniel_Cassany/publication/289756489_Categorizando_a_los_Usuarios_de_Sistemas_Digitales_Revista_de_Medios_y_Educacion_2014/links/5692741308ae0f920dcd67e9/Categorizando-a-los-Usuarios-de-Sistemas-Digitales-Revista-de-Medios-y-Educacion-2014.pdf
- Hernández, M. (2016). “Esto ya no es crisis, es pobreza” Experiencias de descenso social de la clase media venezolana. *Espacio Abierto*, 25(3), 311–322. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=12249678022>
- Hernández Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- Huerta, C., Lugo, C., y Farraguerri, L. (2014). La Globalización Económica y su Impacto en el Mercado Laboral en México. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 9(2), 69–89.
- Instituto de Becas y Crédito Educativo del Estado de Yucatán [IBECEY]. (2019). *Programa de Becas Económicas*. Yucatán, Mérida. Recuperado de: <http://becas.yucatan.gob.mx/secciones/ver/economicas>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2011). Sistema Nacional de Ocupaciones 2011. México. Recuperado de: https://www.snieg.mx/contenidos/espanol/normatividad/normastecnicas/SINCO_2011.pdf

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2016). Anuario Estadístico y Geográfico de los Estados Unidos Mexicanos 2016. Recuperado de http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/AEGEUM_2016/702825087340.pdf
- Iturriaga, E. (2011). *Las elites de la ciudad blanca: racismo, prácticas y discriminación étnica en Mérida, Yucatán*. Universidad Autónoma de México.
- Iturriaga, J. E. (2003). *La estructura social y cultural de México*. México: INEHRM.
- Jelin, E. (1984) *Familia y unidad doméstica: mundo público y vida privada*. Buenos Aires, Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES). Otoño
- Jiménez, C. (2011). ¿Empobrecimiento o desclasamiento? La dimensión simbólica de la desigualdad social. *Trabajo y sociedad*, 15(17), 49–65. Recuperado a partir de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=387334689004>
- Jiménez, C. (2012). *Desclasamiento y reconversiones en las trayectorias de los migrantes argentinos de clase media*. Universidad Complutense de Madrid.
- Jiménez, C. (2016). Transmisión intergeneracional y trayectorias sociales: Las clases medias cordobesas vinculadas a la industria automotriz. *Trayectorias*, 18(42), 3–27. Recuperado a partir de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60744250001>.
- Jiménez, M. I. (1988). Intentando definir la calidad de vida. *Revista Trabajo Social, Pontificia Universidad Católica de Chile*, 1–8. Recuperado a partir de <https://repositorio.uc.cl/bitstream/handle/11534/6131/000378200.pdf?sequence=1>
- Kaztman, R. (2000). Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social. *CEPAL*, 6–8.
- Kessler, G., & Di Virgilio, M. (2008). La nueva pobreza urbana: dinámica global, regional y argentina en las últimas dos décadas. *Revista de la CEPAL*, (95) Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11250/095031050_es.pdf?sequence=1&isAllowed=
- Lampis, A. (2009). *Vulnerability and Poverty: An assets, resources and capabilities impact study of low-income groups in Bogotá*. London School of Economics and Political Science.

- Lee, E. y Vivarlli, M. (2006). Impacto social de la globalización en los países en desarrollo. *Revista internacional del trabajo*, 125(3), 187–206.
- Ley General de Educación. Diario Oficial de la Federación, México, 13 de julio de 1993.
- Ley de los Trabajadores del Estado y Municipios de Yucatán. Secretaría General del Poder Legislativo, Yucatán, 10 de noviembre del 2016.
- Loeza, M. . (1988). *Clases medias y política en México: la querrela escolar 1959-1963* (primera ed). México: olegio de México, Centro de Estudios Internacionales.
- López-Cabanas, M. y Chacón, F. (1999). *Intervención psicosocial y servicios sociales*. Madrid: Síntesis.
- López-Calva, L., Cruces, G., Lach, S., y Ortiz-Juárez, E. (2014). Clases medias y vulnerabilidad a la pobreza. *El trimestre económico*, 81(2), 281–307.
- López-Cálva, L., y Ortiz-Juárez, E. (2012). Clases medias y vulnerabilidad a la pobreza en América Latina. *Pensamiento iberoamericano*, (10), 49–70. Recuperado de <https://www.fundacioncarolina.es/wp-content/uploads/2014/07/PensamientoIbero10.pdf#page=68>
- López, R. (2006). Pasado rural y pobre, presente de clase media urbana: Trayectorias de ascenso social entre mayas yucatecos residentes en Mérida. *Peninsula*, 1(2), 1–107. Recuperado a partir de <http://www.scielo.org.mx/pdf/peni/v1n2/v>
- López, R. (2011). *Etnicidad y clase media. Los profesionistas mayas residentes en Mérida*. Mérida, México: Universidad Nacional Autonoma de México.
- Mac-Clure, O., Barozet, E., y Maturana, V. (2014). Desigualdad, clase media y territorio en Chile: ¿clase media global o múltiples mesocracias según territorios? *EURE (Santiago)*, 40(121), 163–183. Recuperado a partir de <http://www.scielo.cl/pdf/eure/v40n121/art08.pdf>
- Majluf, A. (1994). Algunas estrategias utilizadas por familias peruanas para afrontar la crisis económica actual. *Revista de Psicología*, 12(2), 23-37. Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/psicologia/article/view/4210/4186>
- Martínez, R., Garmendia, R., y Soto, E. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Politica y cultura*, (37), 35–64.

- Masseroni, S. & Sauane, S., (2004). Crisis y subjetividad. La situación social en Argentina vista por mujeres de clase media. *Papeles de Población*, 10(39) 239-261. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11203910>
- Méndez, J. S. (1998). El neoliberalismo en México éxito o fracaso. *Revista de Contaduría y Administración UNAM*, (191), 65–74.
- Miles, M., Huberman, S. y Saldaña, J. (2013). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook*. Arizona: Sage.
- Mondragón, L. (2007). Ética en la investigación psicosocial. *Salud mental*, 30(6), 26–31. Recuperado a partir de <http://www.medigraphic.com/pdfs/salmen/sam-2007/sam076d.pdf>
- Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa guía didáctica*. Colombia: Universidad Surcolombiana.
- Montalvo, J., Espinosa, M.R., y Pérez, A. (2013). Análisis del ciclo vital de la estructura familiar y sus principales problemas en algunas familias mexicanas. *Alternativas en Psicología*, 17(28), 73–91. Recuperado a partir de <http://pepsic.bvsalud.org/pdf/alpsi/v17n28/n28a07.pdf>
- Monteros, D. (2014). *Estrategia de reproducción social surgidas en un Contexto de Crisis. El Caso del Paraje Florodora, las Palmas, Provincia del Chaco, Argentina. Período 1988-2009*. Universidad Nacional del Litoral.
- Mora, M. y Pérez, J. (2006). De la vulnerabilidad social al riesgo de empobrecimiento de los sectores medios: un giro conceptual y metodológico. *Estudios sociológicos*, 24 (70), 99-138. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6164413>
- Morales, F. (1999). Globalización: conceptos, características y contradicciones. *Revista reflexiones*, 78(1). Recuperado a partir de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4796216>
- Moreno-Brid, J. L., Pérez, E., y Ruiz, P. (2004). El Consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones. *Perfiles latinoamericanos*, 12(25), 149–168.
- Moreno, M. (2011). La globalización: su concepto e impacto en los sistemas jurídicos. *Cultura Jurídica*, (3), 215–230.

- Moser, C., & McIlwaine, C. (1997). *Household Responses to Poverty and Vulnerability. Volume 3: Confronting Crisis in Commonwealth, Metro Manila, the Philippines*. Washington, D.C: Urban Management Programme World Bank.
- Moser, C. (2007). *Reducing Global Poverty. The case for Asset Accumulation*. Washington, D.C: Brookings Institution Press.
- Múñch, L. & Ángeles, E. (2011). *Métodos y técnicas de investigación*. México: Trillas.
- Ornelas, J. (2000). La ciudad bajo el neoliberalismo. *Papeles de población*, 6(23), 45–69.
- Organización Mundial de la salud. (2010). *Entornos laborales saludables: fundamentos y modelos de la OMS*. Recuperado de: http://www.who.int/occupational_health/evelyn_hwp_spanish.pdf
- Palomino, Y., y Suárez, M. (2006). Instrumentos de Atención a la Familia: El Familiograma y el APGAR familiar. *RAMPA 2006*, 1(1), 48–57. Recuperado de <http://www.phpwebquest.org/UserFiles/File/FAMILIOGRAMA.pdf>
- Papalia, D. E., Feldman, R. D. y Matorell, G. (2012). *Desarrollo humano*. México: McGrawHill
- Paramio, L. (2010). Economía y política de las clases medias en América Latina. *Nueva Sociedad*, (229), 62-76. Recuperado de www.nuso.org
- Paredes, D., Heruda, L., y Bruera, J. R. (2014). La clase media argentina y su realidad en relación al acceso de vivienda. *Revista de la Facultad de Derecho*, 179, 1–25. Recuperado a partir de <http://ceysrosario.org/wp-content/uploads/2014/07/Centro-de-Investigaciones-en-Derecho-Administrativo-Revista-Facultad-de-Derecho-2014.pdf>
- Pendfold, M., y Rodríguez, G. (2014). La creciente pero vulnerable clase media de América Latina. *Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva*, 17. Recuperado a partir de http://publicaciones.caf.com/media/42077/caf_creciente_vulnerable_clase_media_america_latina_politicas_publicas.pdf
- Pérez, S. (2007). *Estructura urbana de Mérida y su influencia en el consumo recreativo, indicador de calidad de vida*. Universidad Autónoma de México.
- Pizarro, R. (2001). *La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América*

- Latina*. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4762/S0102116_es.pdf
- Poder Judicial del Estado de Yucatán. (2012). Código de familia y código de procedimientos familiares del estado de Yucatán. Recuperado a partir de https://poderjudicialyucatan.gob.mx/publicaciones/micrositio/pdf/libros/Codigo_Familia_Procedimientos_Familiares.pdf
- Prévot, M.F. (2001). Fragmentación, espacial y social: conceptos y realidades. *Perfiles Latinoamericanos*, 9(19), 33-56. Recuperado de <http://perfilesla.flacso.edu.mx/index.php/perfilesla/article/view/315>
- Pressman, S. (2011). La clase media en países latinoamericanos. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 42(164), 127–152. Recuperado a partir de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11819774006>.
- Rabel, C. (2009). *Tramas familiares en el México contemporáneo: una perspectiva sociodemográfica*. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales.
- Reyes, G. (1998). *El carnaval en Mérida: fiesta, espectáculo y ritual*. Universidad Autónoma de Yucatán.
- Reyes, G. (2003). El carnaval: reflejo complejo de la vida social. En J. H. Fernández, F., y Fuentes (Ed.), *Mérida Miradas Múltiple* (pp. 171–188). México: Universidad Autónoma de Yucatán.
- Rivera, J. (2005). Familias de sectores medios urbanos: el desarrollo de nuevas estrategias familiares de trabajo. *Papeles de población*, 11(46), 161-187. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252005000400007&lng=es&tlng=es
- Rojas, M.T., y Falabella, A. (2013). Estrategias educativas de las clases medias: opciones y dilemas. En A. Candina (Ed.), *La frágil clase media. Estudios sobre grupos medios en Chile contemporáneo* (pp. 27–36). Chile: UREDES.
- Rondón, L. (2011). Nuevas formas de familia y perspectivas para la mediación: el tránsito de la familia modelo a los distintos modelos familiares. Universidad Internacional de Andalucía.
- Ruiz, J. I. (2007). *Metodología de la investigación cualitativa* (cuarta edi). Bilbao:

Universidad de Deusto.

- Sánchez, A. y Di Paula, J. (1981). *Precisiones teórico-metodológicas sobre la noción de estrategias de existencia. Demografía y economía*, 15(2), 149-163.
- Salgado de Snyder, V.N., González, T., Bojórquez, I., y Infante, C. (2007). Vulnerabilidad social, salud y migración México-Estados Unidos. *Salud Pública de México*, 49, 8-10. Recuperado a partir de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10649004>
- Sánchez, M. (2008). Globalización y neoliberalismo en las políticas de desarrollo del posgrado en México. *Sinéctica*, (31), 1-16.
- Sánchez, G. (2013). Activos y recursos en familias de sectores medios del D.F. un estudio de caso sobre estrategias de reproducción doméstica. *Nueva Antropología*, 26(79) 123-146. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15930719007>
- Sandoval, C. A. (1996). *Investigación cualitativa*. Bogotá: ICFES.
- Secretaría de Educación Pública [SEP]. (1998). *Lineamientos Generales de Carrera Magisterial*. México.
- Secretaría de Salud. (2015). *Consulta del niño sano*. Recuperado de: <https://www.gob.mx/salud/articulos/consulta-del-nino-sano-9634>
- Silvestrini, M., y Vargas, J. (2008). *Fuentes de información primarias, Secundarias y terciarias*. Recuperado a partir de <http://ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>.
- Soares, D., y Gutiérrez, I. (2011). Vulnerabilidad social, institucionalidad y percepciones sobre el cambio climático: un acercamiento al municipio de San Felipe, Costa de Yucatán. *CIENCIA ERGO-SUM*, 18(3), 249-263.
- Solís, D. (2013). *Mirreyes, Geeks y Hipsters. Nuevas configuraciones identitarias de la clase media en la ciudad de México*. Recuperado de https://www.academia.edu/4865509/Mirreyes_Geeks_y_Hipsters._Nuevas_configuraciones_identitarias_de_la_clase_media_en_la_ciudad_de_M%C3%A9xico
- Strauss, A., & Corbin, J. (1998). *Basics of qualitative research techniques*. Unidet States: Sage publications.

- Svampa, M. (2000). Clases medias, cuestión social y nuevos marcos de sociabilidad. *Punto de vista*, 67, 34-40. Recuperado de <http://maristellasvampa.net/archivos/ensayo05.pdf>
- Tapscott, D (2009). *La era digital: cómo la generación net está transformando al mundo*. México: McGraw-Hill
- Teddlie, C., & Tashakkori, A. (2009). *Foundations of Mixed Methods Research. Integrating Quantitative and Qualitative Approaches in the Social and Behavioral Science*. California: Sage publications.
- Torrado, S. (1981). Sobre los conceptos de “estrategias familiares de vida” y “proceso de reproducción de la fuerza de trabajo”. Notas teórico-metodológicas. *Demografía y economía*, 15(2), 204–233.
- Tzuc, L. (2009). *Etnografía laboral de la Comisaría de San José Tzal: estrategias de supervivencia 1937-2000*. Universidad Autónoma de Yucatan.
- Visacovsky, S. (2008). Estudios sobre clase media en la antropología social: una agenda para la Argentina. *Avá*, (13), 9–37. Recuperado a partir de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-16942008000200001
- Visacovsky, S. (2012). Experiencias de descenso social: percepción de fronteras sociales e identidad de clase media en la Argentina post-crisis. *Pensamiento iberoamericano*, (10), 133–168.

Apéndice

Apéndice A. Cuestionario familiar



Cuestionario familiar de estrategias de reproducción social

“Buenos días (tardes /noches). Mi nombre es *Teresita C. Campo Marín*, estudiante del *Doctorado de Investigación en Ciencias sociales* de la *Universidad Autónoma de Yucatán*. *Le visito en su hogar debido a que me encuentro* realizando un estudio, para conocer varios aspectos de los hogares y familias de algunas colonias de Mérida como parte de un trabajo de Tesis denominado “la clase media Meridana en el contexto contemporáneo: una aproximación desde las estrategias de Reproducción Social”

Por lo anterior, quisiera pedirle que nos permita hacerle unas preguntas sobre temáticas básicas para el estudio. Considero importante resaltar que, **LOS DATOS QUE SE PROPORCIONEN SON ANÓNIMOS Y SE USARÁN SÓLO PARA FINES DE CONTEXTUALIZACIÓN PARA LA INVESTIGACIÓN.**

Identificación interna de la encuesta:

Entrevistador: _____

Entrevistado(s) (jefe de familia o parentesco en relación a este) _____

Instrucciones generales:

A continuación, se emiten una serie de preguntas relacionadas con las características, condiciones y prácticas de su familia. Las preguntas están divididas en diferentes bloques y éstas pueden ser de respuesta si/no, opción múltiple o abierta.

Si requiere la ampliación o clarificación de alguna pregunta por favor siéntase en la confianza de expresarlo, de igual manera, usted tiene el derecho de omitir su respuesta en alguna de ellas o cambiar algún dato para asegurar la privacidad de su identidad.

CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS Y DISTINTIVAS DE LA FAMILIA

-----*Estructura hogar-familia* -----

1. ¿Cuántas personas habitan actualmente en esta vivienda? _____

2. Voy a solicitar algunos datos de los integrantes de su familia (habiten o no en la vivienda) empezando por el jefe(a) de familia

(Nombre o seudónimo) Opcional	Parentesco (en relación al jefe de familia)	Sexo	Edad	Estado civil (¿están casados?)	Condición 1. Vive normalmente en la casa 2. vive temporalmente en la casa 3. No vive en la casa

3. En caso de existir algún familiar que habite en el hogar, pero temporalmente esté viviendo fuera:

Parentesco	Edad	Periodo fuera	Lugar actual de residencia	Principal razón de su estancia fuera del hogar	¿Tiene apoyo de algún familiar, o amigo? ¿Cuál?

4. ¿Existe algún otro familiar que no habita en la casa, pero depende económicamente de ustedes?

(en caso de responder afirmativo)

Parentesco	Edad	Lugar actual de residencia	¿Cuánto sería la contribución aproximada?	Principal razón de su dependencia (Pensión de paternidad, Incapacidad, Enfermedad, Apoyo familiar, etc.)

5. ¿Existe algún otro familiar que no habita en la casa, pero ayuda económicamente a la familia?

Parentesco	Edad	¿Desde cuándo apoya?	Tipo de apoyo	Frecuencia

-----*Datos de residencia y vivienda*-----

6. ¿De dónde son originarios los integrantes de la familia?

Identidad	Lugar de nacimiento de cada miembro	Tiempo viviendo en Mérida	Razón particular de su residencia en Mérida

7. En relación a la colonia

Tiempo viviendo en la colonia	¿Cuáles fueron las principales razones para elegir esta colonia?	¿Dónde vivieron anteriormente (como familia)?	(Tiempo vivido en el domicilio anterior)	Principal razón de cambio de domicilio

8. La casa que habitan es: (dar ejemplos en función del discurso anterior)

Heredada	.Propia	Rentada	.Alquiler sin contrato	Bajo crédito	Prestada	Co- residencia	Otro
----------	---------	---------	------------------------	--------------	----------	----------------	------

9. En relación a su vivienda, además de los espacios visibles ¿qué piezas la conforman? ***

¿Qué piezas la conforman?			
Sala		Lavadero	
Comedor		Piscina	
Cocina		Terraza trasera (patio)	
Habitaciones		Patio con división /sin división	
Baños		Otro:	

10. ¿Con qué otros servicios o elementos han equipado su vivienda?

Cisterna	
Sistema de seguridad	
Internet	
Televisión de paga	
Otro :	

11. ¿Con cuál y cuantos de los siguientes elementos cuenta su vivienda? (multirespuesta)

Electrodomésticos	#	Equipo de comunicación y computo	#
<i>Aire acondicionado</i>		<i>Teléfono fijo</i>	
<i>Televisión ¿Cuántas de ellas son pantalla plana?</i>		<i>Teléfono celular</i>	
<i>Estéreo o equivalente</i>		<i>Computadora de escritorio</i>	
<i>Dvd /blurey</i>		<i>Laptop</i>	
<i>Horno de microondas</i>		<i>Impresora</i>	
<i>Camas</i>		<i>Cámara fotográfica</i>	
		<i>Tabletas</i>	

	<i>¿Algún otro elemento digital o tecnológico que les sea significativo?</i>	
--	--	--

12. En relación a cultura y arte, ¿con cuál de los siguientes elementos cuentan cómo familia?

Elementos culturales y artísticos			
Elemento	Tipo*	Cantidad aproximada	¿Forma de obtención? 01. Herencia / 02. Regalo / 03. Compra propia / 04. Otro:--
<i>Libros</i>			
<i>Discos</i>			
<i>Películas</i>			
<i>Instrumentos musicales</i>			
<i>Piezas artísticas</i>			
<i>Otros _____</i>			

13. ¿Cuentan con alguna otra propiedad (como terreno, granja) además de esta vivienda?

02. Si	¿Cuál?	¿Forma de obtención?	Uso que le da *

14. ¿Cuál es el medio de transporte que suele usar la familia?

Tipo	Cantidad /frecuencia	(Modelo)	Forma de obtención
<i>(bicicleta, moto, auto, camioneta, publico, taxi, etc)</i>			

----- **Dimensión biológica** -----

(con base a las respuestas dadas en la pregunta dos preguntar sobre hijos, de ser un apareja sin ellos se pasa la pregunta 17)

15. ¿hace cuánto que se casaron (o viven juntos)?

16. En caso de tener hijos ¿planearon como pareja cuantos hijos tener?, ¿De qué dependió la Decisión de tenerlos en ese momento?

En relación a la anterior

<i>Identidad y orden de nacimiento</i>	<i>¿Dónde nacieron? (en cuanto a hospital)</i>	<i>¿Por qué la elección de dicho hospital o espacio?*</i>	<i>¿contó con el apoyo de alguna institución o programa?</i>	<i>¿contó con el apoyo de algún familiar o amigo?</i>

17. ¿Alguien de la familia (que vive actualmente en el hogar) presenta algún problema de discapacidad o condición especial?

Tipo de discapacidad	¿Quién?	Grado de discapacidad	Origen de la deficiencia	Requiere de algún tratamiento o cuidador especial ¿Cuál?	Principales implicaciones para la familia

18. ¿Alguien de la familia presenta algún problema de enfermedad crónica?

Tipo de enfermedad <i>Ejemplos: Diabetes, Colesterol, Hipertensión, Triglicéridos, Obesidad, Depresión, etc.)</i>	¿Quién?	¿Ha realizado algún cambio de hábito o practica para su mejora?			Requiere de algún tratamiento o cuidador especial ¿Cuál?	Principales implicaciones para la familia
		Si	No	¿Cuál?		

19. ¿A qué servicio de salud se encuentran afiliados los integrantes de la familia (que habitan actualmente en el hogar)?

<i>Identidad</i>	<i>Tipo de servicio</i>
	01. Ninguno 04. IMSS 05. ISSSTE 06. Seguro popular 07. Privado 08. Otro -----

20. ¿A dónde acuden en caso de enfermedades leves?

(01).Al servicio médico que pertenece	(02). Consulta en farmacias	(03).Consulta con médico particular	(04). Con familiar o conocido
(05)Auto receta	(06) medicina alternativa	(07) Otro:-----	

21. ¿Alguien de la familia ha sufrido alguna enfermedad o accidente grave?
En caso de haber sufrido enfermedad o accidente grave

Donde se ha atendido (01) Al servicio médico que pertenece (02) Clínica particular (03) Cruz roja (04) Otro:-----	¿Por qué en este lugar?	¿Representó alguna consecuencia o afección para la familia?*	¿Contó con el apoyo de alguna institución o programa? ¿Cuál?	¿Contó con el apoyo de algún familiar o amigo? ¿Cuál?

22. ¿Alguien de la familia (que habita en el hogar) suele tener hábitos o rutinas que afecten su salud?

Habito (dar ejemplos)	¿Quien?
Fumar	
Consumo de alcohol	
Farmacodependencia	
Sedentarismo	
Saltarse horarios de comida	
Consumo de comida chatarra	
Otro:-----	

23. ¿Alguien de la familia suele tener hábitos o rutinas saludables que contribuyan al cuidado de su salud?

Habito (dar ejemplos)	¿Quien?
Ejercicio	
Practicar deporte	
Dieta balanceado	
Consumo de vitaminas	
Chequeos regulares médicos	
Meditación	
Otro:-----	

----- **Dimensión educativa** -----

--

23. Datos de los integrantes de la familia entrevistada * (todos los miembros de la familia aun si no habitan en el hogar)

(Nombre o pseudónimo)	Actual nivel de estudios	Tipo de escuela	Modalidad de estudio	¿Cuenta con algún apoyo?
		01. Pública 02. Privada	01. Regular 02. Irregular 03. Abierta 04. En línea 05. otro ____	01. Beca completa 02. Beca parcial 03. Apoyo a transporte 04. Apoyo en alimentos 05. ninguno 05. Otro-----
1.				

24. En caso de estudiar carrera (universitaria o técnica)

¿Quién?	¿Cuál?	¿Por qué la elección de esta carrera?

25. ¿Alguien de la familia tiene algún otro tipo de estudios? (con base al discurso anterior)

¿Quién?	¿Cuál?	Tipo de escuela	Ubicación de la escuela	¿Costo aproximado?	¿Tuvo apoyo?	Ha representado algún beneficio?
	01. Curso 02. Diplomado 03. Especialidad 04. Otro:-----	01. Pública 02. Privada	01. En el estado 02. En otro estado 03. En otro país		01. Ninguno 02. Beca completa 03. Beca parcial 04. Apoyo de familiar 05. Otro:-----	

26. ¿Alguien de la familia no pudo acceder a algún otro tipo de estudios? (diplomados, cursos, etc.)

¿Quién?	¿Cuál?	¿Principal limitación? *	¿Ha representado algún efecto o consecuencia para la persona o familia? ¿Cuál?

27. ¿Alguien de la familia tiene algún otro tipo de habilidad u oficio aprendido fuera de una escuela formal (aprendizaje autodidacta, transmisión generacional, etc.)

¿Quién?	¿Cuál?	¿Cómo la obtuvo?	¿Ha representado algún beneficio para la persona o familia?

28. ¿Alguien de la familia domina algún otro idioma o dialecto?

¿Quién?	¿Cuál?	¿Nivel de dominio?	¿Cómo la obtuvo?	¿Costo aproximado mensual?	¿Ha representado algún beneficio o limitación para la persona?

----- **Dimensión laboral** -----

29. Estado laboral actual de los miembros de la familia

Identidad	Situación Laboral
	01.-Ama de casa

	02.-Estudiante 03. Empleado 04. Autoempleo 03.Jubilado 04. Pensionado 05.incapacitado para trabajar temporalmente incapacitado para trabajar permanentemente 06.otro: -----

30. Descripción laboral de los miembros con ingreso remunerado (que habitan en la vivienda)

Identidad	¿Cuál es su trabajo? * (a que se dedica)	Tipo de contrato	Horario de trabajo	Ingreso mensual aproximado	Tipo de prestaciones e incentivos	Tiempo laborando en el
		01.Eventual 02.Contrato temporal 03.Contrato indefinido 04. De confianza 05.Base 06.Auto empleo				

31. En caso de autoempleo

Tipo de autoempleo	¿desde cuándo lo realiza?	¿Qué le hizo decidir por esta opción?	Ingreso mensual aproximado	Ha recibido el apoyo de alguna persona o institución para su consecución

32. En relación a la historia laboral

Identidad	¿Cuántos trabajos ha tenido previos al actual?	¿Cómo se ha enterado sobre ellos?	¿principales razones del cambio?

33. ¿Alguien de la familia ha vivido alguna de las siguientes situaciones relacionadas al empleo?

Situación	¿Quién?	¿Cuándo?	¿Por qué? (a que se lo atribuye)	¿Implicaciones para la familia?	¿Recibió algún tipo de apoyo familiar, social o institucional?
Desempleo					

Amenaza de despido					
Ha sido promocionado o ascendido de puesto					
Dejar voluntariamente de trabajar					

34. ¿Alguno de los hijos realiza algún tipo de empleo temporal y que no sea necesariamente por razones económicas?

¿Quién?	¿Cuál?	¿tuvo apoyo de alguien para conseguirlo?	Principales beneficios

----- *Dimensión económica* -----

35. ¿Además del empleo, algún miembro de la familia realiza alguna actividad con la que obtenga dinero? (estrategias económicas)

De venta y renta

Tipo de actividad	¿Quién?	¿Desde cuándo?	¿dónde o medio por el cual la realiza?	Ingreso quincenal aproximado	Principal razón de su implementación	¿Recibió algún tipo de apoyo familiar, social o institucional? ¿Cuál?
Renta de inmuebles						
Venta de productos a menudeo						
Venta de comida o postres						
Otros:						

Otras actividades

Tipo de actividad	¿Quién?	¿Desde cuándo?	Principal razón de su implementación	¿Recibe algún tipo de apoyo familiar? ¿Cuál?
-------------------	---------	----------------	--------------------------------------	--

<i>Organizar mutualistas</i>				
<i>Participación en mutualistas</i>				
<i>Uso de redes de trueque</i>				
Otros:				

36. ¿Cuáles son los gastos básicos de su familia? (ejercicio)

Nota: ellos llenan la primera columna, en la cual señalan sus gastos básicos, en la segunda columna mencionan los cinco principales y ... nosotros apoyamos con la frecuencia y gasto aproximado)

37. ¿Realizan como familia alguna de las siguientes acciones relacionadas a consumos y gastos?

Estrategias Económicas	<i>¿Desde cuándo?</i>	<i>¿De dónde surge la idea?</i>
<i>Organización y priorización de gastos</i>		
<i>Reducción de gastos</i>		
<i>Cambio de consumo de productos</i>		
<i>Búsqueda y aprovechamiento de ofertas</i>		
<i>Compras en masivo (sams)</i>		
<i>Otro:-----</i>		

38. ¿Dónde suelen realizar sus compras?

Ejemplos	¿Principal razón de comprar en este lugar? (multirespuesta)	¿Suele ir a un solo lugar o en un mismo día acude a diferentes?
	01. Precios accesibles 02. Variedad de productos 03. Acceso practico (distancia, tiempo, etc.) 04. Acceso a productos especiales	
<i>Compra en tianguis</i>		
<i>Compra en mercados</i>		
<i>Compra en supermercados</i>		
<i>Compra por catalogo</i>		
<i>Compra por internet</i>		
<i>Otro:-----</i>		

39. ¿Cuentan con algún sistema de ahorro formal o informal?

<i>¿Quiénes?</i>	<i>¿Bajo qué modalidad?</i>	<i>Razones de ahorro</i>	<i>¿Con qué frecuencia?</i>	<i>¿Desde cuándo?</i>	<i>¿Cómo es que inicia con este sistema?</i>
	<i>Formal en un banco</i> <i>Formal en caja popular o similar</i> <i>Caja de ahorro del empleo</i> <i>Informal en casa., etc.</i>				

40. ¿Alguien de la familia cuenta con los siguientes medios económicos?

Tipo de capital	¿Quién?	Principal uso	Implicaciones o beneficios para la familia
Acciones			
Bonos			
Tarjetas de crédito bancarias			
Tarjetas de crédito de tiendas departamentales			

41. ¿Son beneficiarios de algún programa institucional o de gobierno?

----- *Dimensión psicosocial* -----

42. ¿Han atravesado como familia por alguna de las siguientes situaciones?

Eventos críticos

Crisis no normativas		Recibió algún tipo de apoyo Institucional ¿Cuál?	¿Recibió algún tipo de apoyo Familiar? 01. Económico 02. Apoyo con algún servicio 03. Apoyo con contactos 04. otro
<i>Víctima de delincuencia</i>			
<i>Daños por desastre natural</i>			
<i>Banca rota</i>			
<i>Muerte de algún familiar nuclear de dependencia</i>			
<i>Proceso legal</i>			
<i>Otro:-----</i>			

Eventos positivos		¿Recibió algún tipo de apoyo para su obtención?*
<i>Sacarse la lotería</i>		
<i>Recibir algún reconocimiento</i>		
<i>Herencia de plaza</i>		

<i>Recepción de Jubilación</i>		
<i>Recepción de pensión</i>		
<i>Estacionalidad (reciben ingresos en temporadas) *</i>		
<i>Otra:-----</i>		

43. ¿Alguien de la familia pertenece o perteneció a algún tipo de agrupación?

(Capital Social)	Pertenencia actual ¿desde cuándo?	Pertenencia pasada ¿periodo de pertenencia?	Principal razón de afiliación	Principal Beneficios de estar afiliado
Ejemplos (no check list)				
Asociación civil				
Grupo activista				
Partidos políticos				
Comités				
Cooperativas				
Clubs				
Grupos apostólicos				
Organización barrial				
Otros:				

44. ¿Cómo familia ha realizado alguno de los siguientes tramites o acciones? En favor de la seguridad y prospectiva futura

Tramite /acción (estrategia sucesoria)	¿desde cuándo?	¿principal razón de su Decisión?
Tramites de testamento		
Sucesión o donación de herencias		
Convertirse en accionista o socio de empresa		
Compra de seguro de vida		
Seguro de enfermedad y asistencia sanitaria		
Compra de seguro de accidentes		
Compra de seguro de vehículos		

Compra de seguro de robos		
Compra de seguro de incendios		
Patrocinio en construcción de patrimonio de los hijos		
Financiamiento para emprender negocio de los hijos		
Otros_:		

45. ¿Alguien de la familia ha participado o dirigido alguna campañas o acciones de apoyo y cambio social?

¿Quién?	Tipo de acción o campaña	¿principal razón de su participación?

46. ¿En qué clase social clasificaría a su familia?

(01).Clase baja	(02).Clase media-baja	(03).Clase media-media	(04).Clase media-alta	(05).Clase alta
-----------------	-----------------------	------------------------	-----------------------	-----------------

47. ¿Qué los hace ubicarse en esa clase social?

48. ¿Perciben cambio de clase en comparación de su familia originaria?, ¿Cuáles serían las principales similitudes y diferencias?

49. ¿ACEPTARIA CONTINUAR EN UNA SEGUNDA FASE DE LA INVESTIGACION?

 Con este ejercicio terminamos la primera fase de investigación. Agradecemos su tiempo y la información compartida, estoy segura nos será de gran utilidad. Le reitero mi compromiso del manejo confidencial de los datos y quedo de usted para cualquier ampliación de información o requerimiento.

Apéndice B. Formato de registro de observación.

REGISTRO DE DATOS POR OBSERVACIÓN

a. datos sobre la vivienda

1. Observación desde el exterior

Observación desde el exterior		
<i>Número de plantas</i>	<ul style="list-style-type: none"> -De una o dos plantas -Registro de piezas construidas en segunda planta (solo un cuarto, más de un cuarto) -¿Se encuentra en condominio? 	
<i>Fachada</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Con fachada original / fachada particular 	
<i>Terraza</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Delimitada con reja/delimitada con portón (eléctrico o manual) abierta (sin reja) • Sin techo / Con techo parcial / techo completo • Con ladrillos /otro • ¿Con muebles y detalle? 	
<i>Cochera</i>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿para cuantos autos? 	
<i>Jardín</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Solo césped • Con plantas y flores dispuestas en general • Jardín con diseño 	
<i>Presentación</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Combinación de colores • Mantenimiento de pintura 	
<i>Sistema de seguridad</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Protectores • Cámaras • Sistema electrico 	
<i>Decoración</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Plantas 	

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Adornos</i> • 	
<i>Otros</i>	<i>Elementos distintivos:</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>(Balcón, ventanales, fuente, etc)</i> 	

2. Observación del interior

<i>Piezas que conforman la casa:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Sala, comedor, sala-comedor</i> • <i>Cubo de luz, etc.</i> 	
<i>Combinación de Muebles</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Diverso</i> • <i>Tradicional</i> • <i>Juego de muebles (combinación de colores)</i> • <i>Con estilo minimalista</i> • <i>Detalles personalizados</i> 	
<i>Decoración</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Plantas</i> • <i>Elementos simbólicos (diplomas)</i> • <i>Elementos personales (fotografías)</i> • <i>Recuerdos (de viajes, XV años, etc...)</i> • <i>Elementos religiosos</i> • <i>Elementos artísticos</i> • <i>Elementos decorativos generales</i> • <i>Elementos decorativos personalizados</i> • <i>Cortinas y cortineros</i> 	
<i>Otras observaciones</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ausencia de música y sonidos</i> • <i>Música (volumen, genero, idioma)</i> • <i>Programas radiofónicos o televisivos percibidos de fondo</i> 	

b. Datos sobre participantes

Nota conceptual:

Si entendemos la **estética** desde su etimología, como lo percibido y por tanto evaluado por los sentidos, la estética clase media o pequeña burguesa, ha sido largo tiempo normada desde la urbanidad, que impone y supone discreción en colores, voces, comidas, música, y perfumes. La discreción en las formas o estas formas controladas, ordenadas, ha ido de la mano con otro control: el ético (Carreño, 1853/2002). Se cuestionan, por lo tanto, modos que se consideran escandalosos: ropas demasiado ajustadas, voces que gritan, grandes cantidades de comida y bebida, enormes carros nuevos, música a alto volumen, etc.

<i>Salud</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Complexión física</i> • <i>Condición de la piel</i> • <i>Rasgos característicos de algún síndrome</i> 	
<i>Presentación física</i> <i>(cuidado del cuerpo)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Detalles de estética (luces en el cabello, uñas de gel, corte especial, etc.)</i> • <i>Tatuajes</i> 	
<i>Vestimenta</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Combinación de colores</i> • <i>Estilo de ropa (Ajuste, escote, comodidad etc.)</i> • <i>(Uso de marcas)</i> • <i>Accesorios</i> • <i>Uso de perfume</i> 	
<i>Lenguaje paralingüístico</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Tono de voz</i> • <i>Uso de lenguaje coloquial o insultos</i> • <i>Alguna muletilla significativa</i> 	
<i>Lenguaje corporal</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Postura</i> • <i>Gestos o ademanes significativos</i> 	
<i>Otras observaciones</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Relaciones interpersonales</i> 	

Apéndice C. Artículos seleccionados

Doctorado de Investigación en Ciencias Sociales
 Universidad Autónoma de Yucatán
 2018

Mayo-Julio



Tipo de artículo o	Título	Autor /año	Referencia
Análisis económico	“Neoliberalismo, globalización y empobrecimiento de la clase media sonorense”.	Camberos, M. (2009).	Camberos, M. (2009). “Neoliberalismo, globalización y empobrecimiento de la clase media sonorense”. <i>Revista de la Universidad de Sonora</i> , 24, 38-41. Recuperado de http://www.revistauniversidad.uson.mx/revistas/24-6revi24.pdf
Empírico	La clase media mexicana y la crisis económica de mediados de los	Gilbert, D. y Murillo, L. (2005).	Gilbert, D. y Murillo, L. (2005). La clase media mexicana y la crisis económica de mediados de los años noventa. <i>Estudios Sociológicos</i> , 23 (68), 465-483. Recuperado de http://www.jstor.org/stable/40420881?seq=1#page_scan_tab_contents

años
noventa.

- Empírico
Todos en la colonia nos conoce mos: la movili zación de clases medias en Clavería .
- Rodríguez, R., Mora, J., (2005). Todos en la colonia nos conocemos: la movilización de clases medias en Clavería. *Sociológica*, 20(57) 147-170. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=305024871007>
- Análisis conceptual
El empobrecimiento de la clase media en México y en la frontera norte
- Camberos, M. y Bracamontes, J. (2010). El empobrecimiento de la clase media en México y en la frontera norte durante las últimas décadas del siglo XX, las políticas causales y las expectativas con la crisis actual. *Cofactor*, 1(2), 25-45. Recuperado de: http://cofactor.edomex.gob.mx/sites/cofactor.edomex.gob.mx/files/files/cofactor_pdf_articulo2_n2.pdf

Durante las últimas décadas del siglo XX, las políticas causales y las expectativas con la crisis actual.

Análisis conceptual actual El crecimiento del empleo y las estrategias laborales de sobrevivencia en México: Damián, A. (2004). El crecimiento del empleo y las estrategias laborales de sobrevivencia en México: Apuntes para un debate. Perfiles latinoamericanos, 13(25), 59-87. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-76532005000100003&lng=es&tlng=es

- Análisis conceptual y migración de clases medias de la Ciudad de México hacia Querétaro. Pérez. E. (2007). Transformación urbano-regional y migración de clases medias de la Ciudad de México hacia Querétaro. *Alteridades*, 17(34), 93-104. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-70172007000200007&lng=es&tlng=es.
- Empírico y recursos en familias de sectores medios del D.F. un estudio de caso sobre estrategias de reproducción doméstica. Sánchez, G., (2013). *Activos y recursos en familias de sectores medios del D.F. un estudio de caso sobre estrategias de reproducción doméstica*. Nueva Antropología, 26(79) 123-146. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15930719007>

as de
reproduc
ción
domésti
ca

- Empiri co Familias de sectores medios urbanos: el desarrollo de nuevas estrategias familiares de trabajo. Rivera, J. (2005). Papeles de población, 11(46), 161-187.
Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252005000400007&lng=es&tlng=es
- Análisis (contra esta fuentes y metod Educaci ón, clases medias y movilida d social en Daude, C. (2012). Pensamiento iberoamericano, (10), 29-48.
Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3944183>

ologías América
) Latina.

Análisis La clase Pressman, S. (2011). La clase media en países latinoamericanos. Problemas del Desarrollo. (2011). Revista Latinoamericana de Economía, 42(164), 127-152. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11819774006>

Libro Etnicidad y clase media: los profesionistas mayas residentes en Mérida. López, S.R. (2011). *Etnicidad y clase media: los profesionistas mayas residentes en Mérida*. Mérida, Yucatán: Instituto de cultura de Yucatán

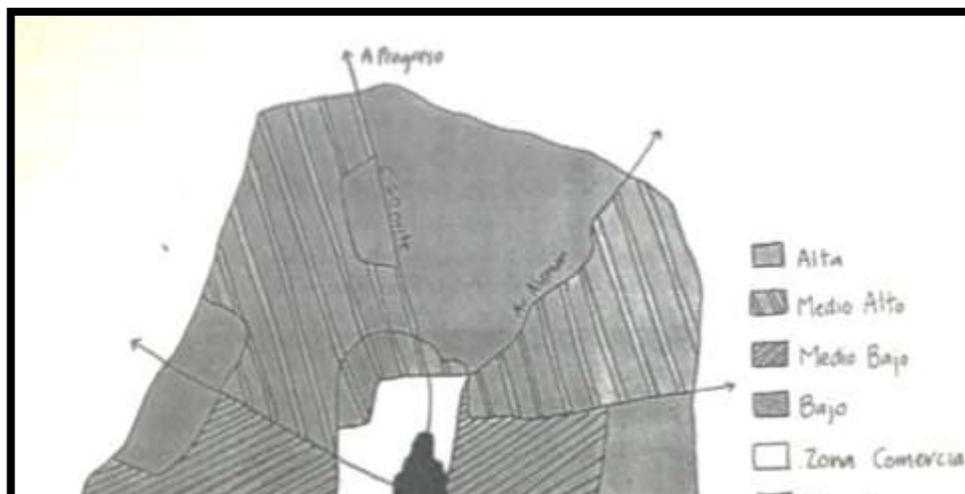
Conceptual El tratado de libre comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México. Dussel, E.(2000). El tratado de libre comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México. Comisión económica para América. 1-89. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/25453-tratado-libre-comercio-norteamerica-desempeno-la-economia-mexico>

- ño de la
economía
en
México.
Comisión
n
económica
para
américa.
1-89
- Conceptual
Entrada de supermercados en México,
Castañeda, A. & Ibarra, P. (2011) Entrada de supermercados en México, 1-18 Recuperado de <http://repositorio-digital.cide.edu/handle/11651/926>
Ibarra, P. (2011)
- Conceptual
Las Reformas en México y el TLCAN,
Cabrera, S (2014) Cabrera, S (2014) TLCAN, 77-97. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S030170362015000100005&script=sci_arttext&tlng=en
- Conceptual
México: crisis económica y migración.
Medina, I. (1996). México: crisis económica y migración. Espiral, 3 (7), 129-141. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/138/13830707.pdf>
Medina, I. (1996).
ca y migración.

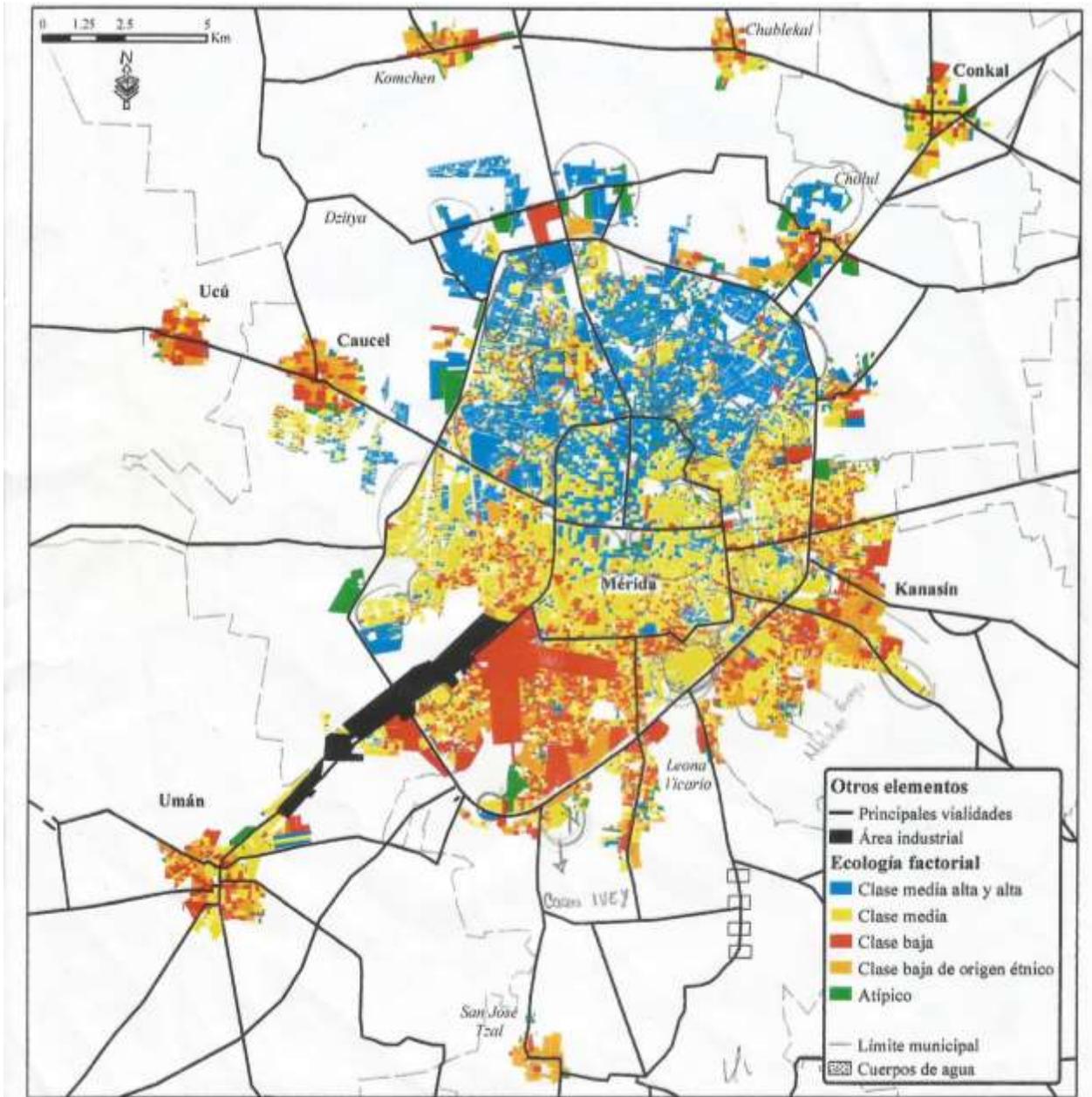
Tesis	Las elites de la ciudad blanca: racismo, prácticas y discriminación étnica en Mérida, Yucatán	Iturriaga, E. (2011). <i>Las elites de la ciudad blanca: racismo, prácticas y discriminación étnica en Mérida, Yucatán</i> (tesis de doctorado). Universidad Nacional Autónoma de Yucatán. México.
Libro	Globalización y cambio social en la península de Yucatán	Baños Ramírez, O. (2017). <i>Globalización y cambio social en la península de Yucatán: una aproximación sociohistórica</i> . Yucatán: Ediciones de la Universidad Autónoma de Yucatán.

Apéndice D. Mapas

a) Distribución social geográfica de acuerdo con la Dra. Guadalupe Reyes



b) Distribución de acuerdo a tipo de estudios (Domínguez 2017)



Apéndice E. Guion de entrevista



Doctorado Institucional de Investigación en ciencias sociales

La clase media meridiana en el contexto contemporáneo

II FASE (mayo-julio 2018)

Entrevista profunda: temas a indagar

Bloque 1

Contexto: configuración familiar y distinción

- Criterios de selección de pareja
- Dónde se conocen
- Edad y duración del matrimonio
- Historia general de la familia (movilidad, nacimiento de los hijos, cortes significativos)
- Integración de hábitos y principios en pareja
- Cambio y nueva configuración de hábitos en familia
- Rutina de vida entre semana/ fin de semana (anterior y actual)
- Recreación
- Qué los distingue como familia
 - Vivienda/elementos materiales- (toma de fotografía)
 - Valores
 - Gustos
 - Entretenimiento/programas
 - Participación social

¿Qué es para ustedes una familia de clase media?

Similitud y diferencia con su familia

Bloque II

Línea de vida (Villegas 2013)

- *Acontecimientos vitales*: matrimonio; nacimiento/ salida de los hijos; integración de hijos (familias reconstruidas) muerte de personas significativas.
- Acontecimientos significativos: hitos importantes, éxitos familiares, aunque no vitales (cambio de vivienda, cambio de escuela, incursión a grupos sociales; viajes, etc.)

- *Momentos de inflexión:* crisis de más o menos intensidad que se asumen y se elaboran. (La familia suele retomar y hasta salir reforzada. Percepción de continuidad)
- *Momentos de corte:* puntos de inflexión que suponen un contraste entre un antes y después. Percepción de ruptura (difícil elaboración como accidente, catástrofe, experiencia traumática)
- *Mejor época de la familia-época más complicada para la familia*
 - Integración de hábitos y principios en pareja
 - Cambio y nueva configuración de hábitos en familia
 - Rutina de vida entre semana/ fin de semana (anterior y actual)
 - Recreación
 - Qué los distingue como familia
 - Vivienda/elementos materiales- (toma de fotografía)
 - Valores Gustos
 - Entretenimiento/programas
 - Participación social

¿Qué es para ustedes una familia de clase media?

Similitud y diferencia con su familia

Bloque III

Evolución de capitales

- Vivienda
- Otras propiedades
- Transporte

Trayectoria Laboral Cambios, tipo de contrato, ingresos, prestaciones, forma de obtención.

Trayectoria educativa Tipo de escuela, cambios, características significativas.

BLOQUE IV Principales estrategias de reproducción social que han activado como familia

- Estrategias biológicas (planificación familiar/ cuidado salud (cómo, desde cuándo, porqué, dónde)
- Estrategias educativas
- Estrategias laborales
- Estrategias sociales/simbólicas
- Estrategias sucesorias

BLOQUE V Vínculos generacionales/ familiares

¿Expectativas futuras de su familia, de su siguiente generación? ¿Por qué?

Diferencias entre contextos y oportunidades entre generacionales

Familiograma

Ecomapa

Registro de observación: