

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea este electrónico, fotocopia o cualquier otro, sin la previa autorización escrita por el autor.



EL COLEGIO DE MICHOACÁN, A.C.

Centro de Estudios Antropológicos

***IDENTIDADES CAMBIANTES Y MOVILIDAD SOCIAL
ENTRE EMPLEADAS DE MOSTRADOR EN ZAMORA,
MICHOACÁN EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX***

Tesis que para optar por el grado de
DOCTORA EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL

Presenta:
FLOR URBINA BARRERA

Codirectoras:

DRA. GAIL MUMMERT

DRA. LUISA GABAYET

Lectora:

DRA. SUSIE PORTER

Zamora, Michoacán, Abril de 2006

INDICE GENERAL

ÍNDICE DE CUADROS, PLANOS, FOTOS E ILUSTRACIONES	4
AGRADECIMIENTOS	6
INTRODUCCIÓN	
a. Planteamiento del problema. Jóvenes trabajadoras en busca de movilidad social	7
b. Zamora, Michoacán en la segunda mitad del siglo XX. Un centro agrocomercial en transformación	11
c. Definición de conceptos: desarrollo urbano, movilidad social, prestigio ocupacional, trabajo femenino	14
d. Estrategia metodológica	20
e. Presentación de la obra	25
CAP. I. ZAMORA 1950-2000. TRAYECTORIA HACIA EL MERCADO LABORAL URBANO	
Contenido	29
a.- La desecación del valle: exigencia para el crecimiento urbano	30
b.- Auge agrícola y desarrollo urbano:	34
b.1.- Reorganización financiera y comercial	35
b.2.- Nuevas actividades y opciones ocupacionales	44
b.3.- El crecimiento de la ciudad	56
c.- Comerciantes zamoranos: de productores a intermediarios	61
c.1.- Las tiendas del giro del arreglo personal	69
CAP. II. EMPLEO Y MOVILIDAD SOCIAL	
Contenido	79
a.- Definiendo a las clases sociales	80
b.- Clase media y movilidad social	92
c.- Empleos prestigiados y desprestigiados. Las empleadas de mostrador de frente a las opciones laborales en Zamora	102
c.1.- El prestigio del empleo de mostrador a partir de la <i>revolución verde</i>	111

CAP. III. EL EMPLEO DE MOSTRADOR EN ZAMORA: Una alternativa adaptada para mujeres

Contenido	118
a.- Mujeres y trabajo remunerado. Premisas conceptuales	120
a.1.- La construcción social de las opciones laborales para las mujeres de Zamora. 1950-2000	126
b.- Hombres detrás del mostrador	141
c.- Negociaciones en torno a la inserción laboral	148

CAP. IV. IDENTIDADES CAMBIANTES DE CLASE Y GÉNERO. Las culturas del trabajo como vehículo de cambio

Contenido	160
a.- Detrás del mostrador. Entre la exhibición y el resguardo	161
b.- Los discursos entre las empleadas de mostrador	167
c.- Recursos entre empleadas de mostrador que buscan un ascenso social	179
El Consumo	185
Capitales y redes sociales	188
La búsqueda de ascenso social	195
d.- Discursos y prácticas sobre sexualidad, maternidad y matrimonio entre empleadas de mostrador	205

CONCLUSIONES 214

ANEXO a.- Actores y Tiendas 223

ANEXO b.- Las chicas de *Cosmopolitan* 230

FUENTES DE INFORMACIÓN 247

INDICE DE CUADROS, PLANOS, FOTOGRAFÍAS E ILUSTRACIONES

CUADROS

I.1. Expansión de El Banco de Zamora _____	38
I.2. Giros del comercio registrado en Zamora en el año de 1940 _____	43
I.3. Fábricas en Zamora hacia 1970 _____	49
I.4. Dependencias gubernamentales en Zamora a partir de 1970 _____	52
I.5. Fraccionamiento urbano de Zamora, 1950-1980 _____	56
I.6. Número de habitantes de la ciudad de Zamora, 1940-2000 _____	58
I.7. Giros comerciales en los que emplean mujeres en Zamora, 2000 _____	77
II.1. Opciones laborales que las actuales EM rechazan y otras a las que no pueden acceder ____	106
II.2. Indicadores socioeconómicos entre empleadas de mostrador en Zamora. Julio-Septiembre de 2000 _____	91
III.2. Carreras ofertadas en Zamora en instituciones públicas y privadas _____	140
IV.1. Salario quincenal para las empleadas de mostrador. Zamora, verano del 2000 _____	185

FOTOGRAFÍAS

El centro anegado. Década de 1940 _____	30
Trabajadora de El Banco de Zamora. Década de 1960 _____	38
Trabajadores de El Banco de Zamora. Década de 1960 _____	39
El taller de joyería de Antonio Ramírez. Década de 1940 _____	46
Obreras de congeladora. Década de 1960 _____	47
Almacenes Paz Loza. 2003 _____	63
Zapatería Campos. 2003 _____	64
Obreros del taller de rebozos del Sr. Quintana. 1951 _____	67
Vendedora ambulante de frutas. 2003 _____	107
Vendedora en el mercado. 2003 _____	107
Empleada de tortería. 2003 _____	108
Empleado de jarciería. 2003 _____	146
Comerciante de ropa y accesorios que no contrata empleadas. 2003 _____	147
Empleado de mostrador en tienda de ropa para caballero. 2003 _____	147
Letreros colocados en las tiendas solicitando empleada. 2003 _____	155
Letrero solicitando empleada. 2003 _____	156
Adolescentes al salir de entregar su solicitud de empleo. 2003 _____	

	156
Tienda de bolsos. 2003 _____	172
Perfumería y empleada. 2003 _____	173
Perfumería y empleadas. 2003 _____	174
Tienda de accesorios. 2003 _____	174
Tienda de ropa y empleada. 2003 _____	176
La moda al día. 2003 _____	177
Tienda en la Plaza Madero. 2003 _____	183

ILUSTRACIONES

Anuncio de la nueva ropa para caballero. 1940 _____	65
Anuncio de las Fábricas de Francia, suc. Zamora. Década de 1960 _____	68

PLANOS

Nivel socioeconómico del fraccionamiento urbano de Zamora _____	57
Áreas comerciales en la ciudad de Zamora. 2000 _____	75
De la casa al trabajo. Recorridos de las empleadas de mostrador _____	165
Centro de Zamora _____	166

AGRADECIMIENTOS

Para realizar esta tesis contraí deudas con muchas personas e instituciones: Primero, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología que me otorgó una beca durante los años de 1999 a 2004, recurso indispensable para llevar a cabo los estudios de doctorado.

Mi agradecimiento para los compañeros de El Colegio de Michoacán, particularmente para los investigadores del Centro de Estudios Antropológicos, quienes fueron mis maestros y me ayudaron en el difícil proceso de aprender a ser antropóloga viniendo de otra disciplina social. Con mucho cariño un especial agradecimiento a Brigitte Boehm (†) quien siempre tuvo un comentario de aliento y alguna anécdota para relacionar y reflexionar sobre mi problema de investigación. No puedo dejar de mencionar a Eduardo Zárate con su siempre excelente sentido del humor, quién además me empleó en la dura etapa de desempleada y en proceso de corrección de tesis.

A mi esposo y a mi hijo por venir conmigo a Zamora para acompañarme mientras yo estudiaba. Estoy en deuda por todas las horas, los días y los años que estuve siempre a medias, con prisa y con algo que terminar.

Son muchos los amigos que me ayudaron de distintas maneras: Cristina Ramírez, Luis Arturo Ávila, Lupita César, Alberto Flores, Antonieta Delgado, Alfredo Vargas, Maru Castro, Maggie Sandoval, José Luis Rangel, Laura Cházaro y Verónica Oikión. Gracias a cada uno por su amistad y por cada momento para escucharme y darme aliento cuando la vida de casada- mamá-estudiante se tornó agotadora.

Gracias a cada una de las personas mencionadas a lo largo del texto. A las chicas por la confianza que depositaron en mí. A los empleadores que me permitieron estar adentro de sus tiendas y a todos aquellos que respondieron a mis entrevistas y me abrieron las puertas de su casa y sus negocios.

A lo largo de los años para llevar a término los estudios y la tesis de doctorado conté con la asesoría de Luisa Gabayet y Gail Mummert. Luisa supervisó muy de cerca la primera temporada de trabajo de campo, gracias por todos los consejos, por supuesto por la bibliografía y las llamadas de atención. Gail Mummert me impulsó para retomar, varias veces, el camino perdido; además buscó para mí, lecturas provocativas. Ambas asesoras se sentaron conmigo a reflexionar y discutir, y, de vez en cuando, me dieron un “jalón de orejas” si era necesario. Muchas gracias a las dos por su gran paciencia y dedicación. Un buen día a la mitad del camino, conocí a Susie Porter, quién accedió a leer mis borradores y a darme comentarios siempre bien atinados.

INTRODUCCIÓN

a. Planteamiento del problema. Jóvenes trabajadoras en busca de movilidad social.

“Periódicamente, los metodologistas redescubren la verdad del viejo adagio que dice que encontrar la cuestión a preguntar es más difícil que responderla” (Merton en: Hammersley y Atkinson, 1994:48)

En Zamora, Michoacán, una ciudad de poco más de 160 000 habitantes en el año 2000, con una economía sustentada en las actividades agrícolas, varios miles de mujeres jóvenes trabajan como empleadas de mostrador en las pequeñas y medianas tiendas del centro de la ciudad. El principal rubro comercial en que se inscriben estas tiendas es el de artículos para el arreglo personal. Las jóvenes procedentes de la clase baja tienen pocas, casi nulas, posibilidades de llevar a cabo una trayectoria escolar más allá de la preparatoria o bachillerato. En Zamora no hay estudios de nivel profesional públicos y gratuitos: las universidades existentes son privadas y las opciones públicas son parcialmente gratuitas. Además de la limitante económica, existen las restricciones familiares que reproducen las prácticas instituidas y sancionadas de las diferencias de género. Por tanto, si las familias de clase baja están dispuestas a apoyar, a “hacer el sacrificio” de mandar a estudiar fuera de la ciudad (donde sí hay universidades públicas gratuitas) a algún miembro de la familia, éste, sin duda, será el varón. De las hijas se espera que pronto contraigan matrimonio y se dediquen a las tareas de madre y esposa.

Las jóvenes sin acceso a los estudios de nivel superior se ven forzadas a truncar la trayectoria escolar. A partir de ese momento ellas deben permanecer en la casa y contribuir a las tareas domésticas o bien negociar su salida hacia el mercado de trabajo en alguna opción acorde a su condición de señoritas hijas de familia, es decir, una alternativa laboral que no las exponga ni las desprestigie sexualmente. Además, ellas buscan una alternativa que tampoco las desprestigie socialmente. Es decir, en el abanico local de opciones laborales, el cual a veces se expande y otras se restringe, eligen las que gocen de mayor prestigio social. Para ellas, trabajar de sirvienta, jornalera en el campo, obrera en las empacadoras, vendedora ambulante, tortera o cualquier otra que sea de preparación de alimentos son para gente sin estudios. Ellas prefieren una opción laboral prestigiosa que les permita representarse como mujeres de clase media.

Entre las alternativas laborales para mujeres de Zamora la opción de empleada de mostrador es tal vez la más visible. Las obreras de la agroindustria, por ejemplo, aunque integran gruesos contingentes, trabajan en los campos y zonas de la periferia de la ciudad; además, muchas de éstas no son originarias de Zamora, a veces ni siquiera son habitantes de la localidad. Por su parte, las vendedoras de mercado, las sirvientas, las meseras de cafeterías y fondas no siempre están visibles y es común escuchar entre los pobladores que esos son trabajos de señoras. En cambio, resaltan en los comercios del centro de la ciudad las miles de mujeres jóvenes que se emplean en las tiendas.

Los resultados que reporto en esta investigación son producto de cinco años de trabajo de campo en la ciudad de Zamora: desde septiembre de 1999 hasta diciembre de 2004. El objetivo inicial fue conocer las condiciones de trabajo de las actuales empleadas de mostrador. La convivencia cotidiana en las tiendas del centro de la ciudad me llevó a comprender que las actividades propias de su empleo sólo cobraban sentido si eran vistas en un marco relacional en el que se integren las prácticas dentro y fuera de la tienda. Es decir, por ejemplo, la apariencia personal, la presentación de la persona, lo que alguna de ellas definió como “el hablado y vestido” se cargaban de significados cuando se les ve en su barrio pobre: ellas lucían distintas y eran consideradas “alzadas¹” entre los vecinos.

Entre ellas se reconocen como “empleadas de mostrador”, en el lenguaje local se le dan diversos significados al uso de este tipo de mueble. En tal sentido, encontré en Zamora referencias al mueble pero más que un símbolo de ser comerciante, es símbolo de un status social: “aquí vale más un metro de mostrador que un título de contador”, según la expresión de un rico zamorano comerciante de motocicletas, hijo de otro comerciante todavía más rico. Por su parte, entre las empleadas un aspecto de la concepción del resguardo –cuidado, seguridad– es el hecho de trabajar detrás de un mostrador. Otro sentido es también, considerar al mueble como indispensable para montar una tienda. Cierta empleada que ha trabajado más de diez años como empleada de mostrador, ha estado ahorrando y ya comenzó a montar una mercería en su casa, pero primero ahorró para comprar un *mostradorcito*.

¹ “Alzada” es un término de uso popular para referirse a alguien que ve con menosprecio a los otros porque se considera a sí mismo como mejor, en este caso, se considera de mayor nivel socioeconómico.

Llegué a distinguir tres tipos de empleadas: las de medio tiempo que están de paso en esta opción laboral y las de tiempo completo, a la vez subdivididas en las de trayectorias estables y las de trayectorias discontinuas. Veamos las características generales de cada uno de los tres tipos. Cada verano cuando concluye el ciclo escolar, cientos de jovencitas (entre los 13 y los 18 años) se incorporan a trabajar en las tiendas, algunas son estudiantes de secundaria y trabajarán sólo durante el periodo vacacional; otras tienen ya varios veranos empleadas “en el mostrador”, mientras han estudiado la secundaria y la preparatoria. Algunas más, al terminar el verano ya no regresarán a la escuela. Las más jóvenes e inexpertas como trabajadoras son las que rotan entre las tiendas. Las he llamado trabajadoras de medio tiempo, porque reparten el tiempo entre el trabajo y la escuela.

Algunas empleadas trabajan unos meses en una tienda, luego otro tanto en otra. Son las que tienen salarios más bajos y menores prestaciones laborales, ya que, a fin de cuentas, “no demuestran interés” por el negocio, según expresan los propietarios. Este desinterés se refiere a que este tipo de empleadas no son organizadas, obedientes ni acomodadas. Entre patrones las quejas de este tipo de trabajadoras son: que llegan tarde, que hay que darles todos los días instrucciones cuando ellas ya deberían saber cuales son las tareas por realizar, que no acatan indicaciones y, lo más importante, no se esmeran en el trato a los clientes; que no permiten a los patrones darse un descanso ya que hay que estarlas vigilando, porque, además, algunas hurtan de poco en poco las mercancías o la caja.

Por su parte, existen aquellas que suman largas trayectorias laborales ya sea en una misma tienda o en unas dos o tres, pero cada estancia es de mínimo un par de años en el mismo establecimiento. Estas son empleadas de tiempo completo, experimentadas, que, además, saben que cuidar honradamente la caja les ofrece mayores beneficios que ser despedidas y/o desprestigiadas por tomar un poco de dinero. Ellas llegan a ser indispensables en la tienda, son las que logran obtener prestaciones laborales tales como seguridad social, ahorro para vivienda y rebajas y regalos de la mercancía que venden en el propio establecimiento. Las empleadas de mostrador de tiempo completo con trayectorias estables llegan a capitalizar y resignificar esta vivencia. Así, en el transcurso de la experiencia laboral obtienen elementos y condiciones que les permiten modificar su posición al interior de sus hogares como proveedoras y como partícipes en

la toma de decisiones. Entre estas empleadas la incorporación en el mercado laboral puede ser utilizada como medio para lograr un ascenso social. Además, la “cultura del trabajo” y el disfrute de los ingresos obtenidos puede conducir al replanteamiento de las prácticas socialmente sancionadas sobre sexualidad, maternidad y matrimonio.

Esta tipología no es rígida, es decir, las trabajadoras de medio tiempo pueden llegar a ser de tiempo completo y algunas de trayectorias discontinuas pueden llegar a modificar su práctica laboral.

Con la información reunida a través del trabajo de campo con las actuales empleadas de mostrador durante 1999 a 2001 elaboré un análisis de sus prácticas de consumo, las redes de relaciones y sus aspiraciones de movilidad social. A partir de ese diagnóstico² se desprendieron los siguientes objetivos de investigación:

- a.- Analizar el proceso de desarrollo urbano en la localidad para esclarecer los vínculos entre cambio social, estructura ocupacional y las representaciones locales de prestigio ocupacional y social.
- b.- Documentar y explicar cómo se engarza en la interacción cotidiana la autopercepción de clase y el reconocimiento social con la búsqueda de movilidad social ascendente.
- c. A través del caso del empleo de mostrador, analizar las formas en que la construcción cultural de género configura el prestigio laboral así como las estrategias de búsqueda de movilidad social.
- d. Estudiar al trabajo como un fenómeno que se extiende más allá del ámbito laboral, e inversamente, que en el trabajo se integran negociaciones y prácticas que tienen lugar en la organización interna de las familias.

² Los resultados de esa temporada de campo quedaron registrados en el trabajo que presenté para obtener el grado de maestría. Urbina, 2001.

b. Zamora, Michoacán en la segunda mitad del siglo XX. Un centro agrocomercial en transformación.

"Se dice que Everett Hughes decía, bromeando, que había que seleccionar el problema de investigación que fuera ideal para el lugar elegido" (Hammersley y Atkinson, 1994:54)

La ciudad provinciana de Zamora nos abre una puerta para estudiar la dinámica de los mercados de trabajo y los actores involucrados en ellos en el México urbano contemporáneo³. Es la ciudad más sobresaliente del noroeste michoacano: es una de las ciudades agroexportadoras más importantes del país. Hasta los años ochenta Zamora era la principal ciudad agrocomercial de Michoacán, además de ser el principal centro de financiamiento agrícola de Michoacán y Guerrero. Es el centro de atracción de un valle que comprende una decena de municipios, que son considerados como su región de influencia; de estos pueblos vecinos se nutre la fuerza de trabajo. Asimismo, la inmigración de mano de obra es parte fundamental del fenómeno de la conurbación con Jacona, el municipio vecino hacia el sur. Después de los años setenta, cuando el mercado laboral agrícola se saturó⁴, las tendencias en la estructura de empleo se modificaron, incrementándose principalmente el sector servicios, por lo tanto, los trabajadores del mercado laboral urbano inclinaron su crecimiento hacia el comercio en pequeño que no hacia el trabajo asalariado (Vargas, 1991:25). Además, el cierre de filas entre las elites económicas locales ha limitado el ingreso de industriales que trastocan el orden jerárquico social (Verduzco, 1984).

La comprensión del fenómeno del desarrollo urbano exige examinar un período de tiempo que parta desde el momento en que una localidad de carácter rural comenzó a transformarse en urbana. En el caso de Zamora los estudiosos señalan hacia mediados del siglo XX como el momento en que se conjugan varios fenómenos y procesos que dan lugar, a la vez que se desprenden, del crecimiento urbano de la localidad: la conexión a la red nacional de carreteras, la

³ En México las ciudades pequeñas son las que "llevan a cabo funciones de tipo agrícola y de servicio a zonas rurales, las cuales son importantes para el desarrollo regional". Las ciudades pequeñas son menores de 100 000 habitantes y según la definición oficial de los planes y programas de desarrollo urbano las ciudades medias son las de 100 000 a menos de un millón de habitantes (Aguilar y Graizbord, 1998:337). Zamora es un caso en donde podemos observar una ciudad media según el número de habitantes pero con cualidades de pequeña ciudad.

⁴ La sobreproducción principalmente de fresa y papa resultado de la violación a lo estipulado en cuanto a hectáreas y planeación de cultivos concluyó con la caída de los precios y con la reducción de la superficie destinada al cultivo (Álvarez, 1989; Marcial, 1997; Fernández, 1993).

organización de la élite financiera a través de una institución crediticia, el Banco de Zamora; la desecación del valle mediante la canalización del río Duero acrecentando tanto la superficie de la ciudad como la de las hectáreas de cultivo (Verduzco, 1984:22; Calleja, 1987:58; Vargas, 1991:25).

Entre las pequeñas ciudades de la provincia mexicana el proceso de crecimiento urbano no siempre ha significado el abandono de actividades de índole agrícola. Al contrario, podemos ver el proceso de urbanización desarrollarse, aparejado con un crecimiento del sector servicios (comercio, oficinas, profesionistas, etcétera) y de las actividades del campo. En el caso de Zamora, la ciudad creció precisamente por el impulso que se dio a la agricultura.

El tipo de ocupación y el desempeño laboral entre los zamoranos se transformó notoriamente a partir de la década de 1950, no porque la gente se haya ido del campo a la ciudad. En este caso, no se dio un fenómeno de emigración hacia centros urbanos. Entre la gente de la localidad, muchos dejaron las tareas del campo para trabajar como asalariados o para desempeñarse en diversas tareas de la propia ciudad en desarrollo, por ejemplo, comerciantes ambulantes o aboneros. En Zamora, el Estado acrecentó el aparato gubernamental, lo que dio lugar a la expansión de los trabajadores de oficina y a los burócratas. Asimismo, el gobierno promovió la instauración de instituciones escolares para alfabetizar a la población y para formar cuadros básicos de profesionistas y técnicos. Entre los inversionistas, locales y foráneos, promovieron la creación de instituciones crediticias e instalaron oficinas, almacenes, bodegas y demás infraestructura necesaria para llevar a cabo sus operaciones mercantiles.

La población económicamente activa (PEA) en la localidad se incrementó extraordinariamente con mayor crecimiento en la PEA femenina. Hasta mediados del siglo XX las mujeres de Zamora no salían de sus hogares en busca de remuneración económica. Además de la inexistencia de mercados de trabajo, ellas estaban vigiladas en un orden social patriarcal con usos y costumbres de fuerte arraigo en el catolicismo. A partir de la década de 1950, además de la crianza de animales y de las tareas de aguja, las zamoranas empezaron a ser convocadas por los empleadores que las solicitaban en almacenes, oficinas, talleres y fábricas. Las mujeres eran,

por una parte, mano de obra barata; por otra, ellas habían aprendido a ejecutar tareas que exigían destreza manual, sabían desempeñarse como cuidadoras y también como figuras decorativas.

Aunque la PEA femenina de Zamora registra las cifras más altas en la agroindustria, las zamoranas insisten que estas obreras de las empacadoras y congeladoras eran del campo, no de la ciudad. Ellas no son de aquí, vinieron, son de los poblados y rancherías de los alrededores, inclusive son de lejos, de otras partes del país. Las mujeres pobres de la ciudad se empleaban como obreras de las fábricas (de cigarros, de veladoras, de suéteres, de rebozos) o bien cosían ajeno. En suma, las pobres de la ciudad son unas, las del campo otras⁵. Dicho de otra manera, las trabajadoras de Zamora han sido selectivas ante las opciones laborales: han elegido entre los empleos posibles aquellos que no las desprestigien socialmente.

A pesar de la ampliación de los empleos en oficinas, bancos, dependencias gubernamentales y algunas otras alternativas prestigiosas y mejor pagados, el empleo en el comercio ha sido la principal opción para la mayoría de las trabajadoras de la ciudad de Zamora. Ellas se han adaptado a los vaivenes de la actividad comercial, en algunos casos se han integrado con los propietarios de la tienda en el interés común de buen funcionamiento del negocio. Ellas han contribuido a que los pequeños y medianos establecimientos del centro de la ciudad sean dinámicos, atractivos y en muchos de los casos bien atendidos. Por lo tanto, sobreviven aún hoy en día frente a los embates de las cadenas de tiendas nacionales y transnacionales. Las empleadas de mostrador ejecutan una actividad relacional entre los contingentes de consumidores y los nuevos productos. Ellas se han desempeñado como consumidoras a la vez que promotoras de las mercancías de moda.

De 1950 al 2000 propongo la importancia de distinguir tres etapas en el desarrollo del comercio en Zamora. Durante la primera (en el transcurso de las décadas de 1940 y 1950) las mercancías que se ofrecían en los establecimientos comerciales eran mayoritariamente de confección y de capital locales. La segunda abarca las décadas de 1960 y 1970; la he llamado etapa de transición

⁵ Como veremos en el capítulo II existe una percepción generalizada entre la población zamorana sobre su ascendencia "criolla" en medio de una región de pueblos de origen indígena. Además, entre las trabajadoras y empleadores que entrevisté, es recurrente la percepción de que las mujeres del campo carecen de educación, que no tienen valores, a diferencia de las zamoranas criadas en la "levítica ciudad", según la expresión del padre Sahagún.

ya que es el momento de la quiebra y cierre de las industrias locales ante el advenimiento de la producción nacional. Es también el período del surgimiento de las tiendas enfocadas en un tipo de mercancías en particular que vinieron a reemplazar a los viejos almacenes en donde se vendían mercancías de diversa índole. La tercera transcurre de los años ochenta al año 2000; es cuando se instalan en la ciudad las grandes tiendas a manera de supermercados y de plazas comerciales. Estamos ante el arribo de mercancías producto del mercado globalizado, es decir, mercancías financiadas con capitales extranjeros. Además, las tiendas del centro de la ciudad se vuelven en su mayoría, del giro de artículos para el arreglo personal.

c. Definición de conceptos.

El desarrollo urbano es un proceso por el cual se reconfiguran los vínculos entre la zona rural y la urbana. En el mercado laboral, que es transformado por el proceso de urbanización, los reajustes dan lugar a la emergencia de nuevos sujetos sociales, además de mayores e inéditas opciones laborales, lo que da como resultado la modificación de las percepciones de prestigio social y ocupacional. La incorporación a las actividades económicas en expansión abre paso a nuevos estilos de vida, expresados, principalmente, en las prácticas de consumo y uso del ingreso. Por lo tanto, podemos analizar las trayectorias encaminadas en la pretensión del ascenso social y las estrategias que son ejecutadas específicamente por mujeres trabajadoras en el marco de una ciudad media de la provincia mexicana.

El capítulo uno se inscribe en el marco analítico de la configuración de un mercado laboral urbano. El análisis de la recomposición de los mercados de trabajo en escenarios cambiantes del campo a la ciudad exige la definición de **Desarrollo Urbano**. En México los estudios sociales al enfocarse en el desarrollo urbano han privilegiado las zonas metropolitanas, por lo tanto, el enfoque regional es imprescindible para “localizar la diversidad social y cultural, la potencialidad económica y política de grupos y actores, los desajustes y problemas de las transformaciones en los espacios provincianos”. El análisis del desarrollo urbano en México ya no debe centrarse sólo en las zonas metropolitanas, sino también en los escenarios de las pequeñas y medianas ciudades provincianas (Muro, 1998:15).

El análisis del desarrollo urbano se enfoca en varios aspectos primordiales: 1. Los vínculos entre desarrollo nacional, globalización mundial y desarrollo de las pequeñas y medianas ciudades (Pérez Prado, 1998). 2. El proceso de urbanización, entendido como la modernización de la fisonomía arquitectónica, en algunas partes armoniosa, en otras, refinada y, en otras más, caótica e impuesta. En síntesis, estamos hablando de la creación del escenario en donde se explayan los nuevos patrones culturales de socialización (Ortiz, 1988). 3. Las incorporaciones y modificaciones en los mercados de trabajo, atendiendo la migración y los patrones de consumo y de uso del ingreso (Salmerón, 1998).

Entre los estudiosos del desarrollo urbano en Michoacán es frecuente la insistencia en considerar como parte medular del fenómeno las relaciones campo-ciudad. Sin embargo, en un texto que compila trabajos de varios autores, en el apartado "Diagnóstico preliminar para el estudio de la urbanización en las ciudades de Michoacán", el concepto del proceso de urbanización que ahí se ofrece no es claro y preciso: se entiende por urbanización al proceso de transformaciones en los espacios de campo y ciudad, esto es, las estructuras rurales se transforman en urbanas, "se caracteriza por el incesante desarrollo de la división social del trabajo, que transfiere la fuerza laboral agrícola hacia actividades secundarias y terciarias; por el cambio del proceso de producción; por la creciente diferenciación política, social, psicológica, ecológica, cultural, etc., entre el campo y la ciudad, y por dar origen a la ciudad, estimulando su crecimiento en número y tamaño" (v. Vargas, 1991:14). ¿Cómo ocurre esta transformación de estructuras rurales en urbanas? Además, la afirmación tajante de que la fuerza laboral agrícola se transfiere hacia actividades secundarias y terciarias requiere ser corroborada a la luz de casos específicos.

El análisis del desarrollo urbano en un lugar y momento determinado precisa identificar las diversas posiciones en las que se están reubicando los actores sociales en un escenario laboral novedoso. Los reajustes en la configuración laboral nos llevan a plantearnos interrogantes acerca de la relación entre clase social, ocupación y movilidad social; este son los ejes de la discusión en el capítulo dos.

La diversificación de las opciones laborales en el marco de la urbanización de las medianas y pequeñas ciudades de México ha transformado las jerarquías locales acerca del prestigio

ocupacional. Los estudios sobre el tema insisten en que el prestigio ocupacional va ligado a la movilidad social, es decir, que al obtener un determinado cargo laboral se escala socialmente. Por ejemplo, un estudio de los trabajadores calificados y de los sectores medios que se desempeñaron en la actividad minera en el Estado de México y en Michoacán hasta 1950, muestra que “sus saberes y habilidades se tradujeron en una carta de presentación bastante codiciada, bien remunerada y de gran prestigio y movilidad social... unos estaban ligados a la empresa como empleados, técnicos o ingenieros; otros actuaban de manera independiente en el mundo del comercio, los servicios o la industria, pero vinculados a los altibajos de la empresa” (Uribe, 2003:104,124).

En las ciudades mexicanas el prestigio ocupacional ha estado estrechamente ligado a la formación escolar, aunque debemos insistir en el carácter local regional de las representaciones de prestigio. Por su parte, Soledad Loaeza (1988) propone que para caracterizar a las clases medias del país, además de la formación escolar y la residencia en una localidad urbana, se debe considerar también el desempeño de una actividad laboral no manual. Entonces, el prestigio ocupacional de los sectores medios urbanos, puede explicarse, en sí mismo, es decir, por no implicar la ejecución de actividades del campo y llevarse a cabo, precisamente en una ciudad. Sólo que Loaeza explica que además debe conjugarse con la titulación profesional. Sin embargo, la autora reconoce la devaluación actual en torno a las titulaciones académicas (1988:32).

Entiendo **movilidad social** de acuerdo con el concepto de Mentz según el cual el fenómeno puede estudiarse para el caso de un individuo, por tanto, la clase social no es homogénea para todos los miembros de una familia: “Conjunto de cambios económicos y sociales ocurridos en la vida de una persona o a lo largo de dos o tres generaciones de una familia y que afectan sensiblemente su patrimonio y su prestigio social. ...la movilidad social es siempre relativa, pues depende de la sociedad circundante y está relacionada con las leyes, costumbres y valores vigentes en determinada época y lugar. Según esos criterios, el papel que en cierto momento juega una persona o un grupo familiar puede variar. En ello son determinantes el patrimonio, el prestigio social y la importancia política, la pertenencia a determinado estrato socioétnico, la ocupación, la formación, la educación adquirida, las alianzas de familia y grupo que haya

establecido en la localidad y en la región. Influyen también los patrones de conducta, el modo de vida que diferencia a los estratos sociales, entre otros factores” (Mentz, 2003:8).

La reflexión acerca de clase social, ocupación y movilidad social ha dejado huecos, específicamente en el tratamiento de las mujeres. Ellas han sido asignadas, por extensión, a la **clase social** en que se ubique a su padre, esposo u otros familiares. Dicha identidad asignada por extensión descansa sobre un modelo de análisis patriarcal que considera como ámbitos independientes, el de la producción (lo público) y el de la reproducción (lo privado). Ellas, por tanto, no participan del ámbito de la producción, y es ahí en donde se reconoce la participación, y la posición, en la estructura social. El capítulo tres se inserta en la reflexión sobre la temática de mujeres y trabajo remunerado. Por mi parte, propongo que las premisas para el abordaje del prestigio ocupacional deben replantearse si se habla de empleos de mujeres, más aún, si de mujeres provincianas se trata. Esto es, en una localidad en donde las mujeres han tenido acceso restrictivo a la instrucción escolar, entonces este no es un requisito primordial para obtener los empleos de mayor prestigio. Asimismo, la confinación de las trabajadoras al sector servicios difícilmente las aleja de las ocupaciones no manuales; sin embargo, entre los empleos para mujeres del sector servicios los rangos de prestigio tienen que ver con representaciones simbólicas, tales como, la belleza, el aspecto personal, la forma de hablar, el espacio físico en donde se trabaja, etcétera.

Por lo tanto, para el estudio de la participación de las mujeres en los mercados de trabajo, es necesario explicar la construcción social de las opciones laborales segregadas. En esta tesis parto del análisis de un contingente de trabajadoras empleadas de comercio, por lo tanto, no están insertas en el campo de la producción, así que la categoría de **trabajo relacional** es la más adecuada en lugar de las definiciones clásicas de la economía política que ofrecen un modelo de trabajo = producción industrial. Las autoras Borderías y Carrasco resumen las propuestas que desde la década de 1980 la sociología ha ofrecido para vincular el trabajo doméstico con las dimensiones económica y política, así surge la categoría de trabajo relacional:

“...los cambios asociados a la terciarización de la economía, la expansión del consumo y los servicios y el creciente papel del Estado en los servicios a las familias. Cambios que pueden concretarse, principalmente, en la reducción de algunas de las tareas reproductivas, debido al

desarrollo del consumo de masas, y en la aparición de otras como, por ejemplo, las dedicadas a poner en relación las nuevas necesidades familiares con el Estado del Bienestar –proveedor de servicios sólo accesibles a través de un trabajo de mediación que pasa a formar parte del trabajo doméstico-, y con los servicios que provee el mercado. Esta transformación, con el paso de un trabajo estrictamente reproductivo a un trabajo ‘relacional’, realizado fuera del espacio familiar, plantea la revisión de las categorías analíticas utilizadas en el pasado y la puesta en marcha de otras que tengan en cuenta las nuevas complejidades de este trabajo;” (1994:44).

Una visión que reconozca la presencia de las mujeres en el ámbito público contribuye a la caracterización de las identidades de las mujeres trabajadoras ya no como “periféricas” al proceso productivo y por lo tanto al sistema de clases (Giddens, 1979:340). Además, las **identidades laborales** que son configuradas entre trabajadoras sólo pueden ser comprendidas al tener en cuenta a las identidades de género localmente significadas, instituidas y sancionadas. El concepto Culturas del Trabajo contribuye al entendimiento de las prácticas laborales de manera extensiva, esto es, trabajo no es solamente la práctica laboral:

Conjunto de conocimientos teórico-prácticos, comportamientos, percepciones, actitudes y valores que los individuos adquieren y construyen a partir de su inserción en los procesos de trabajo y/o de la interiorización de la ideología sobre el trabajo, todo lo cual modula su interacción social más allá de su práctica laboral concreta y orienta su específica cosmovisión como miembro de un colectivo determinado (Palenzuela, 1995:139).

Las opciones laborales son construcciones culturales apegadas a las políticas poblacionales del Estado y a las necesidades del mercado. En tal concierto, los empleadores y las familias las adaptan (en el marco de las tradiciones locales que sancionan las prácticas y las relaciones de género) para aprovechar la responsabilidad de la reproducción que ha sido asignada a la mujer, por tanto, implementan medidas para “ayudarlas” en la conjugación de responsabilidades domésticas y laborales (Borderías y Carrasco, 1994:57,82): opciones sólo para solteras sin hijos, otras para casadas responsables y que necesitan tener ingresos; o bien, medios tiempos, horarios ajustados para entrar y salir más temprano, etcétera.

Por su parte, la elección de la opción laboral queda delimitada entre las posibilidades de acceso al espacio público que obtenga la aspirante a trabajadora, así como por los recursos y capitales de

que pueda disponer para colocarse en el mercado de trabajo: **capital cultural** (expresado en conocimientos y titulaciones académicas), **capital social** (principalmente las redes de relaciones sociales en que se esta inserto), **capital simbólico** (la belleza, el aspecto físico, el lenguaje corporal). Sin embargo, las cualidades de dichos capitales no son estáticas, éstas se pueden modificar y administrar de tal manera que, en el desempeño de la actividad laboral algunas trabajadoras emprenden una trayectoria de movilidad social ascendente: modifican su condición social, alcanzando notables mejoras en su estilo de vida y en la obtención de satisfactores personales. Asimismo, participan como coprovedoras en sus hogares y tienen mayor participación en las negociaciones y toma de decisiones entre los miembros de la familia. En el capítulo cuatro se exploran a través de las prácticas entre empleadas de mostrador los conceptos de capital social, capital cultural y capital simbólico utilizados en la búsqueda de movilidad social ascendente.

El estudio de las prácticas entre empleadas de mostrador permite conocer las variaciones y transgresiones a las **identidades de género** -la idea de “mujer” (Ramos, 1997:8) sancionada, interiorizada e instituida en la localidad. En este sentido, el sacrificio de la “vocación natural” les permite sostener largas trayectorias laborales puesto que no descuidan las obligaciones domésticas. El estatus edificado a través de la suma de las ganancias de diversa índole obtenidas en el transcurso de la trayectoria laboral (que entre las empleadas de mostrador de tiempo completo rebasa los 15 años) lleva implícita la permanencia de la soltería, es decir hay un fenómeno de prolongación de la etapa de mujeres jóvenes, autosuficientes, sin obligaciones de madre y/o esposa. Por lo tanto identifico la prolongación de la soltería como parte de las estrategias para lograr un ascenso social. El enfoque relacional que analiza las prácticas cotidianas ejecutadas tanto en la jornada laboral, así como antes y después de ella, exige una propuesta metodológica distinta que integre los, comúnmente separados, ámbitos laboral y familiar. Este enfoque contribuirá a la comprensión de la yuxtaposición entre las identidades de clase y de género que inciden en la conformación y funcionamiento de los mercados de trabajo.

d. Estrategia metodológica

La presente investigación está basada en la etnografía. Parto desde la propuesta de reflexividad, desarrollada por Hammersley y Atkinson, según la cual todas las investigaciones sociales eligen entre dos paradigmas en conflicto: “positivismo” y “naturalismo”. El primero privilegia los métodos cuantitativos siguiendo el modelo de las ciencias naturales, es decir, la verificación de teorías. El segundo propone estudiar el mundo social en su estado natural, a través de procedimientos naturales, no artificiales como experimentos o entrevistas formales. La principal finalidad es la descripción de culturas, por tanto, renuncia a la búsqueda de leyes universales en favor de descripciones detalladas de las interpretaciones y representaciones concretas de las personas según contexto específico (1994:16-24). Según esta propuesta la etnografía de tendencia naturalista puede superar el temor de la *contaminación de los datos por el investigador* al reconocer el carácter reflexivo de la investigación social. Por lo tanto, “cuando observamos el comportamiento de personas derivamos hipótesis de nuestro conocimiento cultural [basados en el sentido común] para describir y explicar sus acciones, hipótesis que confrontamos con información posterior” (1994:30).

Para estudiar el doctorado en antropología social llegué a Zamora hacia finales del verano de 1999. Mi lectura de uno de los aspectos del centro de la ciudad fue que estaba lleno de muchachas “necesitadas” que eran enviadas a trabajar. Llegué a escuchar en charlas con los compañeros, también recién llegados, que estaban ahí porque no les gustaba estudiar⁶ y esperaban casarse pronto. El lugar ya estaba elegido: para no desatender a mi esposo, mi hijo y la casa haría trabajo de campo en la misma ciudad. Ahora me hacía falta el problema de investigación, yo quería ir con esas muchachas y saber como articulaban sus aspiraciones matrimoniales con la práctica laboral.

“No hay una regla única universal que determine hasta qué punto se puede elaborar el problema de investigación antes de empezar el trabajo de campo. ...de todas formas, siempre llega un punto donde no se puede progresar más sin comenzar la recogida directa de información, aunque la reflexión y el uso de la literatura secundaria debe continuar más allá de ese punto” (Hammersley y Atkinson, 1994:46)

⁶ Dicho en el sentido de que son poco inteligentes.

Mis primeras hipótesis producto de mi sentido común, no fueron corroboradas en la primera temporada de trabajo de campo. Encontré unas dos mil muchachas trabajando en las tiendas, la mayoría eran muy jóvenes, adolescentes entre los 13 y los 18 años de edad y no hablaban precisamente de estar próximas al matrimonio. Entonces abandoné mi idea inicial y me pasé los días enteros en las tiendas; también dejé de referirme a ellas como muchachas ya que ellas dicen que muchacha, “chacha” es la sirvienta, ellas se dicen entre sí “chicas”. Así, conocí a un contingente de vendedoras-consumidoras muy interesadas en su arreglo personal y en transmitir una imagen de chicas de clase media, lo que prácticamente no coincidía con la realidad de sus hogares.

La cuantificación apoya a la etnografía como un instrumento de precisión (Hammersley y Atkinson, 1994:34). Por tanto diseñé un cuestionario para aplicar entre cien empleadas de mostrador a través del cual pude construir una clasificación de este tipo de trabajadoras. Obtuve un universo fragmentado en donde había empleadas de medio tiempo o temporales, pero por otra parte había las de tiempo completo y de largas trayectorias. Entre 1999 y 2001 durante los meses de verano encontré adolescentes que estaban ahí sólo por la temporada de vacaciones del ciclo escolar. Algunas de ellas eran familiares de los dueños, otras eran hermanas, amigas de las empleadas de tiempo completo. Al comienzo del otoño las adolescentes habían dejado las tiendas; sin embargo, otras más bien habían dejado la escuela e iniciaban ahora su trayectoria laboral en calidad de dependientas o empleadas de comercio (según la designación de los censos oficiales).

Entre empleadas de mostrador esta opción es elegida porque les permite el acceso inmediato al consumo de artículos de moda para el arreglo personal. Al parecer este tipo de giro comercial es nuevo, por lo tanto me preguntaba ¿desde cuándo existe en la localidad esta opción laboral? Era necesario dar cuenta del desarrollo urbano, entendido éste como un conjunto de procesos económicos, sociales e ideológicos en donde es central la relación campo-ciudad. Al indagar en la historia local, el parteaguas es a partir de la segunda mitad del siglo XX. El análisis de cinco décadas de las tendencias en la estructura laboral en Zamora permite detectar continuidades, variaciones y/o rupturas en las prácticas locales instituidas de las mujeres en los mercados de trabajo.

La investigación etnográfica presupone ir y venir entre lo sustantivo y lo formal, entre lo conceptual y lo empírico. Esto es, hacer el trayecto en ambas direcciones de ida y vuelta, no de manera unidireccional: de las preocupaciones prácticas de la vida cotidiana a las cuestiones analíticas, confrontar éstas con los datos recogidos para desarrollar, verificar, comprobar límites o refutar teorías. Las empleadas de mostrador ofrecen un medio (integrado por casos) que al ser estudiado permite contribuir al análisis de cierto objeto de investigación: el trabajo como vehículo de movilidad social; asimismo, la actividad laboral y su contexto, “la cultura del trabajo”, ofrece un semillero para las transformaciones en las identidades de género entre las trabajadoras.

La etnografía hace uso de múltiples fuentes de información por lo que revisé la bibliografía sobre la historia reciente de Zamora, sin embargo, encontré que los textos más actuales han venido repitiendo lo que algunos trabajos considerados clásicos indagaron hace ya unas tres décadas: Luis González y Gustavo Verduzco han sido la referencia principal para posteriores trabajos. Por lo tanto, me di a la tarea de investigar en el Archivo Histórico Municipal la sección de Secretaría en los ramos de Hacienda, Industria y Comercio, Estadística, Educación, Diversiones Públicas, Agricultura y Fomento. Para obtener información de las décadas 1940 y 1950 además de la información de archivo, revisé en la hemeroteca del Semanario Guía los números de los años de 1952 a 1959⁷. La investigación documental y hemerográfica me permitió reconstruir la historia del comercio en Zamora, hasta ahora dejada de lado por el interés puesto en la agricultura de la región.

La versión que ofrezco sobre el desarrollo urbano, específicamente sobre el comercio en Zamora, me llevó a proponer a tres cohortes de la categoría empleada de mostrador: las *pioneras*, aquellas que trabajaron en el comercio en despunte, principalmente de productos de fabricación local, entre las décadas de 1940 y 1950. Una cohorte intermedia, la de la *transición*, las que trabajaron cuando aconteció la quiebra y desaparición de la industria local, entre las décadas de 1960 y 1970. La tercera cohorte es la que llamo de las *chicas*, quienes han trabajado entre 1980 al 2000,

⁷ Guía surgido en 1952 fue la primera publicación en Zamora que pretendía mantener informada a la sociedad no sólo de temas religiosos, sino también de diversas cuestiones de interés que acontecían en la región y fuera de ella. Para 1953 tenía un tiraje semanal de 7 000 ejemplares. El fundador, el párroco Alfonso Sahagún, hasta la actualidad ha sido el director general ininterrumpidamente.

en las tiendas que venden las mercancías de moda, principalmente en el rubro de artículos para el arreglo personal.

El objetivo al estudiar a tres cohortes de estas vendedoras-consumidoras fue explicar como han sido representadas las jerarquías locales de prestigio social y los cambios y continuidades que han tenido lugar ante el desarrollo urbano de la localidad. El estudio de tres cohortes también tuvo la intención de corroborar el ascenso social entre estas trabajadoras. Así como el apego o trasgresiones a los discursos y prácticas sancionados en la localidad sobre la “idea de mujer”.

Simultáneamente a la búsqueda documental me inserté en redes de relaciones sociales para tener acceso a entrevistarme con viejos comerciantes quienes se identifican a sí mismos como de las familias que eran ricas. Estos comerciantes de antaño se deslindan de los nuevos comerciantes, de quienes dicen son los “nuevos ricos”: dos acepciones de nuevo, algunos, porque ahora se han hecho de dinero; otros, porque recién han llegado a Zamora. Sobree ste período inicial logré entrevistar a 17 informantes clave para dar testimonio de su participación, unos como comerciantes, otros como consumidores, otras más como trabajadoras⁸. La información reunida sobre las pioneras es abundante y precisa, ellas me contaron sus recuerdos y también los empleadores, clientes, amigos y familiares.

La señora Carmela Del Río viuda de García a quién entrevisté en varias ocasiones en el transcurso de tres años de amistad, me presentó con un grupo de viudas que se han reunido durante años cada semana para comer y tejer, convivio al que fui invitada en una ocasión. Las viudas ahí reunidas son hijas o esposas de comerciantes, agricultores y otros hombres de negocios, de los más renombrados de la localidad. Entre ellas pude obtener y corroborar información sobre el comercio y las trabajadoras desde los años cuarenta.

Entre las actuales empleadas de mostrador obtuve datos de sus antecesoras laborales, una hermana mayor, una tía; así logré entrevistarme con ex empleadas, algunas que trabajaron en los

⁸ Entrevistas realizadas entre Marzo del 2002 y Octubre del 2003. A diferencia de las entrevistas con las chicas, acceder a las personas mayores fue un proceso lento, pues como entre zamoranos dicen de sí mismos: “somos muy cerrados y desconfiados”. Por fin ganada la confianza, las entrevistas se llevaron a cabo en varias reuniones, todas en casa, o en la tienda o en la oficina del entrevistado.

años cincuenta. También, localicé en el asilo de ancianas a una obrera de la fábrica de cigarrillos La Libertad, ella me dio varias pistas a indagar: jovencitas obreras que no aspiraban a ser empleadas de mostrador, mujeres que al insertarse en el mercado laboral postergaron la maternidad y el matrimonio, incluso decidieron conservar la soltería.

La información de las trabajadoras de la cohorte de la transición es menos abundante y casi toda es aportada por referencias de empleadores, amigos, familiares y clientes. Esto es, fueron muy pocas las que pude entrevistar (algunas que continúan en las tiendas, una que es casada y actualmente tiene un negocio que ella atiende). Ello se debe precisamente a los factores contextuales que aludo en esta investigación: algunas viven en los Estados Unidos, otras son casadas con hijos y esposos que les demandan mucha atención y por lo tanto, no estaban en condiciones de dedicar tiempo a mis entrevistas.

La técnica llamada observación participante⁹ permite obtener categorías elaboradas por los miembros del grupo y categorías elaboradas por el observador (Hammersley y Atkinson, 1994:64). La información reunida sobre las actuales empleadas de mostrador es en suma abundante, ya que además de lo que ellas me quisieran platicar, yo estuve ahí, interactué con ellas, con sus familiares, con empleadores, con clientes y amigos. A partir de 1999 las he acompañado en su andar por diversas tiendas (detrás de los mostradores), las he visto renunciar, las he esperado *a la vuelta de la esquina* con otras de sus amigas mientras terminan una relación de noviazgo, estuve con ellas en convivios y festejos, las he visto en la calle y en su casa, he visto a un par convertirse en madre soltera. De la observación participante entre las chicas obtuve seis estudios de caso a profundidad (Mónica, Araceli, Pina, Gabi, Alejandra y Ángeles) lo que me permitió conocer a detalle la operación de las redes de relaciones sociales y la administración de los otros capitales. La interacción cara a cara me llevó a concluir que entre estas trabajadoras la preocupación por el prestigio ocupacional es determinante en su participación en el mercado laboral. Asimismo, entre ellas es frecuente el discurso del ascenso social; por lo tanto, las actuaciones acordes con tal pretensión son evidentes.

⁹ La observación participante fue favorecida simplemente porque entre las chicas y yo había varios puntos de coincidencia: yo tenía 25 años de edad, algunas de ellas eran aproximadamente de mi edad; yo también soy originaria del estado de Michoacán y comparto su gusto por comprar artículos para el arreglo personal.

e. Presentación de la obra

Presento los resultados de la investigación en cuatro capítulos y un apartado de conclusiones. El capítulo uno reconstruye el escenario laboral en el que emerge la figura de la empleada de mostrador. En una de las más importantes regiones agrícolas del país, entenderemos el fenómeno del crecimiento urbano en el rejuego entre las estructuras económicas, sociales y laborales agrícolas y las actividades urbanas gradualmente incorporadas. A mediados del siglo XX ciertos hombres de negocios de la localidad impulsaron el proyecto de ampliar las áreas de cultivo con la desecación y desviación de las aguas del valle; logrando así una mayor producción del campo y el crecimiento de la ciudad. Primero creció literalmente, es decir, se amplió el perímetro de la ciudad y después creció en infraestructura urbana.

Las actividades del campo, que atravesaban por lo que ha sido llamada una “revolución verde” debido a los altos niveles de producción alcanzada, demandaban mano de obra que sólo podía reunirse con la inmigración de trabajadores de otras regiones del país. Paralelamente, el mercado laboral urbano registró un crecimiento extraordinario: surgieron hoteles, boticas, restaurantes, fondas, tiendas de telas, venta de automóviles para el campo y para la ciudad; almacenes de pasturas, semillas, fertilizantes, insecticidas; además de bodegas de materiales para la construcción en una ciudad en la cual se construían fraccionamientos hacia todos sus lados.

Los empleados de oficinas, de bancos, así como el prestigiado conjunto de profesionistas que llegaron a la ciudad, unos de paso, otros más para radicar definitivamente aquí, necesitaban prendas y artículos acordes para su estatus de “gente de ciudad”. A los antiguos almacenes que habían surtido de mercaderías a los habitantes de la zona les llegó una clientela que necesitaba adquirir prendas de vestir y otros artículos que se promocionaban en las grandes ciudades. Hacia los años sesenta en el centro de la ciudad (la zona comercial por excelencia) se abrieron tiendas pequeñas y medianas que dejaron atrás la producción local y colocaron en sus aparadores las solicitadas prendas confeccionadas en otras regiones.

En el capítulo dos se muestran los mecanismos de selección de la opción laboral que operan entre las restricciones del prestigio y la clase social. Los estudios sobre clases sociales agrupan a los contingentes de individuos a partir de algún parámetro de medición útil para las

argumentaciones del analista. No obstante, si partimos del análisis de la interacción entre grupos locales y regionales vemos las diferencias sociales definidas en las representaciones y tradiciones particulares. En mi argumento, la clase social se expresa a través de indicadores del estilo de vida, tales como: el empleo que se desempeña, los medios económicos que expresan riqueza y otros símbolos culturalmente reconocidos que confieren prestigio.

Anteriormente, en el capítulo uno, se explica el cambio social de una población rural hacia una población de carácter urbano. Lo que los estudiosos de las sociedades latinoamericanas explican como el engrosamiento de las clases medias. En el capítulo dos muestro a las empleadas de mostrador en su afán para representarse como mujeres de la clase media zamorana, esto es, trabajadoras urbanas, con un nivel medio de estudios e insertas en redes sociales estratégicas y funcionales. Ellas no sólo buscan en el mercado de trabajo los beneficios del salario, sino que eligen la alternativa laboral que les dé acceso a ciertos símbolos de prestigio social.

En el capítulo tres se analiza la inserción laboral de estas mujeres ante las restricciones de las construcciones sociales de género. Otros estudiosos han mostrado que los empleos ejecutados por mujeres no deben entenderse sólo en la lógica de los beneficios para el capital, es decir, no son opciones que demandan la mano de obra femenina porque ésta es más barata sino porque las mujeres han sido depositarias de unas “estructuras de personalidad creadas específicamente para ellas y reforzadas ideológicamente por las diversas instituciones de la sociedad” (Hartmann, 1994:258). Por lo tanto, son más eficientes en aquellas opciones en donde se buscan cualidades como sumisión, amabilidad, simpatía y responsabilidad, entre otras.

Los empleos ejecutados por mujeres son vistos en algunos casos como irrelevantes o asociados a cuestiones frívolas o sentimentales, justamente porque como señalan diversos investigadores, la idea de trabajo que se ha divulgado e institucionalizado ofrece una representación del trabajador masculino que hace uso de la fuerza física y/o del talento intelectual, poco reconocido en las mujeres. El ‘job model’ es opuesto al ‘gender model’ que se aplica al hablar de fuerza laboral femenina. (Scott, 1993; Beechey, 1994; Silva, 1995)

En la localidad los establecimientos de ropa, zapatos, perfumes, joyería, etcétera han sido atendidos principalmente por mujeres. Las mujeres de Zamora, instruidas para la dedicación a sus tareas hogareñas, han sido buscadas para promover las mercancías de moda, porque ofrecen cualidades que los empleadores necesitan y valoran. Ellas saben acomodar y decorar las vitrinas para que luzcan más bonitas; saben ser ordenadas para llevar el control de las cuentas; saben ser simpáticas (seductoras según los términos de Marcela Lagarde, 1992). Desde sus inicios el empleo de mostrador en las tiendas del giro del arreglo personal ha sido ejecutado en escasas ocasiones por hombres ya que los empleadores, en definitiva, expresan que no es una alternativa apta para varones, que las clientas no se sentirían a gusto siendo atendidas por hombres. Las tiendas de este giro comercial están diseñadas para ser un mundo de atracción para mujeres: unas en calidad de consumidoras, otras en la doble condición de vendedoras-consumidoras.

El capítulo cuatro documenta y analiza las prácticas de las empleadas de mostrador desde el concepto de las Culturas del Trabajo. La experiencia laboral confiere pautas y otorga elementos para ir en busca de un ascenso social; así, en este capítulo subrayamos en la agencia de las trabajadoras. En general, estas empleadas administran cuidadosamente sus capitales para optimizar los beneficios: permanentemente ajustan y actualizan sus redes de relaciones sociales; aprenden la forma de operar del negocio a través de la observación minuciosa de los clientes, patrones y proveedores; establecen un estilo de vida para representar lo que les gustaría ser. Ellas, a través de sus prácticas, indican como quieren ser tratadas.

La búsqueda de ascenso social entre estas empleadas también está relacionada con transformaciones en las prácticas y relaciones de género. Ellas temen que las conquistas obtenidas durante años de trabajo y arduo empeño en la administración de los diversos capitales posiblemente se pierden al convertirse en madres y/o esposas. Por lo tanto, la decisión de postergar el matrimonio y la maternidad se ha extendido entre estas mujeres. En algunos casos la negativa al matrimonio es contundente, en otros más, buscan la maternidad sin la coresidencia con un varón.

Además de los cuatro capítulos mencionados y el apartado de conclusiones, como herramienta de referencia presento dos anexos. El primero es el conjunto de actrices y actores: allí se

encuentran enlistadas breves descripciones de las trayectorias de los actores y las tiendas mencionadas a lo largo de la tesis. El segundo anexo surgió a la luz de los datos obtenidos al aplicar un cuestionario a cincuenta chicas sobre el consumo cultural: les pedí que mencionaran dos o tres revistas que acostumbraban o gustaban leer. En las cincuenta respuestas está mencionada la revista *Cosmopolitan* (que lleva el lema: ¡Para la mujer que lo quiere todo!). En ese anexo expongo una selección de mensajes y encabezados de los números de la revista de Junio de 2002 a Junio de 2003 que hacen referencia explícita a varias imágenes de mujer trabajadora contemporánea.

CAPITULO I

ZAMORA 1950-2000. TRAYECTORIA HACIA EL MERCADO LABORAL URBANO

Contenido

Actualmente, la mayor parte de las pequeñas y medianas tiendas del centro de la ciudad de Zamora están dedicadas a la venta de artículos para el arreglo personal y son atendidas por trabajadoras conocidas como “empleadas de mostrador”. La opción laboral de empleada de mostrador en Zamora tiene una historia de medio siglo. Hacia los años de 1950 el escenario rural de la localidad fue modificado por las políticas nacionales para impulsar extensas áreas de cultivo; asimismo, la antigua elite económica de la región fue reemplazada por otros actores sociales: nuevos ricos dispuestos a invertir en la principal actividad económica, la agricultura. A partir de entonces, el mercado laboral fue reconfigurado: aquellos ocupados en el campo y otros más en la creciente infraestructura de una dinámica ciudad agrícola.

Este capítulo es un recorrido por el último medio siglo en la trayectoria del mercado laboral zamorano. Entre el arribo de miles de trabajadores que buscaban participar en la llamada “revolución verde” y poco tiempo después, hacia los años sesenta, numerosísimos contingentes de obreras trabajando en la agroindustria. En ese contexto de expansión del mercado laboral en los campos circundantes, en la ciudad, entretanto, se incrementó la demanda de trabajadores para los bancos, oficinas, despachos; pero, además, surgió una alternativa para ser trabajada por mujeres jóvenes: la apertura de tiendas de ropa, zapatos, en general, de artículos para el arreglo de la persona.

¿Cuáles fueron los principales factores y actores sociales que convergieron en el desarrollo urbano en la localidad? ¿Cómo ha sido la trayectoria del comercio en Zamora? ¿Qué características tuvo el proceso por el cual la mayoría de los comerciantes establecidos en el centro de la ciudad están dedicados al rubro de los artículos para el arreglo personal? ¿Cuál ha sido la forma de operar de estos comerciantes para conservar la preferencia de la zona centro para las actividades de compra-venta aún ante la edificación de plazas comerciales?

Para responder a tales interrogantes consulté la bibliografía que aborda el desarrollo del comercio y del mercado laboral en las décadas recientes en Zamora. Sin embargo, la mayoría de

los autores se enfocan en las actividades empresariales de la elite involucrada en la agroexportación, por tanto, es poco lo que encontré en la bibliografía acerca de los pequeños y medianos comerciantes. Para reconstruir una historia del comercio no agrícola zamorano consulté el Archivo Municipal, entrevisté a una docena de comerciantes establecidos desde los años cincuenta y sesenta, además, revisé una publicación que desde 1952 informa sobre el acontecer cotidiano en Zamora: el semanario Guía.

La información está presentada en tres apartados, en el primero ofrezco una visión panorámica de la ampliación de una región agrícola, lo que estimuló el crecimiento de la ciudad. En el segundo apartado explico la concatenación entre esos dos procesos: el auge agrícola y el desarrollo urbano en Zamora. En el tercer apartado presento a los comerciantes de la localidad, quienes han enfrentado los avatares del último medio siglo.

a. La desecación del valle: exigencia para el crecimiento urbano



El centro anegado. Calle Hidalgo década 1940 (En: Luna y Meyer, 1985:27)

La agricultura ha sido la actividad fundamental para el desarrollo económico de Zamora y la región circundante; técnicamente un 70% de la superficie son tierras de cultivo y el restante 30% "son áreas urbanas, cerriles o con alguna infraestructura establecida" (Pérez 1991:103). El

crecimiento urbano de Zamora sólo puede entenderse a la par del desarrollo agrícola y del uso y manejo de los recursos naturales encauzados hacia las actividades del campo. Este es el caso de las obras de desecación y drenaje de la cuenca del río Duero. Hasta las primeras décadas del siglo XX casi la totalidad del valle, es decir, las zonas de cultivo y la zona urbana quedaban anegadas en los períodos de lluvias:

“En medio de una ciénaga. Las crecidas anuales de la estación lluviosa aislaban la mayoría de las veces a la ciudad y aún por la calzada a Jacona no se podía transitar. Todos los brazos eran necesarios cuando repicaba la alarma: había que salvar gente y animales, había que reforzar los diques que no siempre resistían a la fuerza natural.

Mujeres, hombres y niños unían sus oraciones para ayudarse a controlar y propiciar la voluntad de los elementos”. (Luna y Meyer, 1985:29)

“En tiempo de lluvias, del centro sólo se inundaba la calle Hidalgo, lo demás estaba enlodado. Para el comercio, las tiendas ya eran reconocidas, a la gente no le importaba el lodo”. (Sra. Hilda Navarro de Casa Navarro)

Hasta 1940 la ciudad de Zamora¹ ocupaba un espacio de aproximadamente un kilómetro cuadrado debido a los límites naturales que representaban el río Duero² (por donde hoy corre la calle Corregidora) y los canales circundantes. Año con año, durante la temporada de lluvias estos se desbordaban y formaban una laguna al sur y al este de la ciudad. (Álvarez, 1989:59; Calleja, 1987:45) En aquellos años se llevaron a cabo obras públicas como el drenaje, la pavimentación del centro y la ampliación de la red de agua potable pero la obra más trascendental fue, sin duda, la desecación del Valle. Los trabajos de desecación se habían iniciado desde 1931 por decreto del gobernador del Estado, el General Lázaro Cárdenas, pero se pudieron concluir hasta los años cincuenta con apoyo federal³.

¹ La Segunda Legislatura del Estado de Michoacán otorgó el nombramiento de ciudad a la villa de Zamora el 7 de septiembre de 1827 (Álvarez, 1989:48)

² “Cuando hablamos de esta región, hablamos inevitablemente del río Duero, al que Zamora le sigue debiendo su existencia...” (Pérez 1991:101)

³ Las obras de desecación llevadas a cabo en el valle de Zamora, la extensión de rutas en las carreteras y la conformación de instituciones bancarias y crediticias han sido agrupadas por otros estudiosos (González 1994:164,165; Gutiérrez 1994:24-27) dentro del trío de obras gubernamentales promovidas por el general Lázaro Cárdenas del Río, en su carácter de gobernador del Estado (1928), presidente de la república (1934-1940) y

La obra hidráulica, sin embargo, tiene antecedentes más lejanos. Primero, la construcción del Canal de Zapadores o río Nuevo⁴: Las avenidas de agua de la temporada de lluvias inundaban la mayor parte del Valle, por lo tanto se veían restringidas las posibilidades agrícolas, el proyecto de desecación prometía la ampliación de la superficie de cultivo. El proyecto había sido ya propuesto desde 1846 por el diputado Labastida y Dávalos; sin embargo, la obra se emprendió hasta 1891 durante la administración del presidente Porfirio Díaz⁵ (Verduzco 1992:66; Becat, 1983:14). El Canal de Zapadores efectivamente cumplió con la ampliación de las tierras de cultivo, sin embargo, la obra de desecación apenas estaba comenzando en los campos de los alrededores, pero también el área de edificaciones urbanas estaba expandiéndose, por tanto, para las necesidades de crecimiento del campo y de la ciudad era preciso seguir desviando las aguas.

Hacia 1950 se logró drenar y contener las aguas a través de canales junto con la construcción de la presa de Urepetiro⁶. Tal evento ha constituido un verdadero parteaguas en la historia zamorana. Antes de ello se cultivaba mucho en el invierno mediante el sistema de riego, y poco en el verano por causa de las aguas que inundaban grandes partes del valle, con la desecación se pudieron sostener tantos cultivos como lo permitieran los ciclos vegetativos de las plantas (Verduzco 1992:110).

posteriormente Vocal ejecutivo de la Comisión de la Cuenca del río Tepalcatepec durante el gobierno de los presidentes Miguel Alemán (1946-1951) y Adolfo Ruiz Cortines (1952-1956).

⁴ “A finales del siglo [XIX], siendo los principales hacendados de la región los más afectados económicamente por los constantes desbordamientos y la ausencia de un drenaje eficiente, asesorados por un grupo de técnicos franceses, mandaron construir obras de derivación, drenaje, almacenamiento y conducción de las aguas del río que comprendían 14 500 hectáreas... durante esta época se planeó, proyectó y construyó, por elementos del batallón de “zapadores” pertenecientes a la Defensa Nacional, la rectificación del río, denominándosele a este tramo lo que hoy se conoce como río Nuevo o “canal de zapadores” (Pérez, 1991:104).

⁵ Simultáneamente, en aquellos años del porfiriato, se emprendieron otras obras que facilitaban el incremento en la producción agrícola, así fue que en 1899 se llevó hasta Zamora al ferrocarril. Aunque el transporte ferroviario ya se utilizaba desde unos años atrás valiéndose de la Estación Negrete (en Vista Hermosa en la Hacienda Martínez Negrete) estación ubicada a unos 40 kilómetros de Zamora.

⁶ En los años treinta la presa de Urepetiro, de arcilla y piedras, y los canales de tierra se derrumbaban en época de lluvias... A partir de 1938, fecha en que se creó el distrito de riego, y sobre todo a partir de 1954, fecha en que pasó a manos de la Secretaría de Agricultura y de Recursos Hidráulicos, se mejoraron las presas y se edificaron las derivaciones, se revistieron los canales y se rectificaron, o se crearon, canales principales y secundarios... (Becat, 1983:5)

Los productos cultivados fueron cambiando, al maíz, trigo y garbanzo se añadió el cultivo de la papa. Según documenta Verduzco, la importancia del cultivo del tubérculo no radicó en la extensión de tierras dedicadas a ello sino en las ganancias que producía:

En el ciclo 1945-1946, por ejemplo, se cosechó papa sólo en el 8% del total de tierras del distrito de riego, pero el valor de la producción del tubérculo alcanzó el 25% sobre el valor total producido. Fuente: Estadísticas de Producción del Distrito de Riego 061, SARH (Verduzco 1992:126)

Entre los años de 1940 a 1950 inició la consolidación de un nuevo sector social hegemónico en Zamora compuesto principalmente por los nuevos agricultores, muchos de ellos con pequeñas porciones de tierras cultivables, a diferencia de los grandes hacendados de antes de 1935 cuando inicia la reforma agraria. Entre los estudiosos de la vida cotidiana de la región, Hernández argumenta que hacia los años treinta y cuarenta los enfrentamientos ideológicos y políticos entre hacendados, agraristas y sacerdotes, propiciaron canales de movilidad social lo que definió a nuevos sujetos en el escenario urbano (1991:129). En este contexto, el cultivo de nuevos productos, las nuevas rutas carreteras⁷ que facilitaban la comercialización, lo que también agilizaba el arribo de trabajadores e insumos para el campo, los nuevos propietarios comenzaron a acrecentar sus ganancias.

Desde diversas regiones el país arribaron continuamente contingentes de individuos que buscaban insertarse, principalmente en la pujante actividad agrícola. Sin embargo, si por una parte, las actividades en el campo se intensificaron; por otra, la modernización de la agricultura (enmarcada en un plan agrícola nacional de obras de riego, planeación de los tipos de cultivo y mayores sistemas de financiamiento) reducía las necesidades de mano de obra en el campo; tal excedente de trabajadores, sería absorbido por las también crecientes tareas y necesidades urbanas (véase Verduzco 1992:18).

⁷ En 1936 la carretera federal número 15 comenzó a operar en el tramo México-Morelia-Zamora-Guadalajara.

b.- Auge agrícola y desarrollo urbano:

“Nací en Las Peras, Michoacán, en 1948, es por allá yendo para Mil Cumbres [al oriente del Estado de Michoacán, hacia los límites con el Estado de México]. Cuando tenía cuatro años nos salimos de ahí, llegué a los 11 años a Zamora [en 1959]. Mi papá era campesino en los montes de la resina. Primero nos fuimos a Zacapu, a un campamento de gente que trabajaba ahí, ahí estuvimos como dos años. Luego nos vinimos a Guascaro, y luego de vuelta a Zacapu hasta que mi papá creyó que Zamora era un lugar bueno para las ventas. No sé, se podía vender lo que fuera. En Zamora empezamos a vender desde muy niños, mis hermanos y yo éramos ambulantes, también nos íbamos a cosechar la fresa.” (entrevista con la Srita. Tere González)

Ya vimos que en el caso de Zamora la ampliación de los kilómetros de las tierras de cultivo (y de la extensión física de la ciudad) fue el resultado de las obras de desecación del Valle. A partir de entonces las cosechas aumentaron significativamente: en el período de 1947-1952 hubo de 6 a 13 cultivos, mientras que de 1955 a 1962 se lograron entre 19 y 30 productos diferentes. La superficie de cosechas se amplió de 10,000–13,000 hectáreas, aproximadamente, entre 1947 y 1953 a 24,000 hectáreas en 1954; a 35,000 y 40,000 en 1955 y 1957 respectivamente (Verduzco 1992:110). En cuanto al valor de la producción agrícola éste aumentó considerablemente con los años: de 47 millones en 1959, a 100 millones en 1968, y a 285 millones en 1976 (Verduzco 1984:24).

El historiador Luis González en su monografía de Zamora expresa la posición de superioridad económica que obtuvieron los zamoranos en el escenario estatal a partir de la intensa producción agrícola:

“... para 1957 el municipio de Zamora ya era el rey indiscutido de la producción agrícola en el Estado de Michoacán, el valor de sus cosechas se calculaba en 21 millones de pesos cuando las del municipio de Apatzingan no ascendían ni a 6 millones, las de los Reyes ni a 7 y las del afamado Lombardía apenas se cotizaban en 8 millones y la de la Ciénega de Chapala ni siquiera en 4. ... La Revolución Verde le dio a Zamora el lustre de ser “la ciudad del mundo con más millonarios” en relación a su población, ‘con un millonario por cada mil habitantes’.” (González 1994:168,170)

Los productos que más importancia han tenido para la región han sido la papa y la fresa. Ambos productos han llevado a los zamoranos y a la gente de su región de influencia por grandes momentos de auge, pero también por difíciles etapas de crisis, sobreproducción y caída de precios; como el que ocurrió con la papa en 1961 (Álvarez 1989:67).

En lo que a la fresa se refiere, su producción irrumpió en gran escala a partir del quinquenio 1955-1960. Este cultivo ha llegado a proporcionar extraordinarias ganancias, una de las razones por lo que han acontecido sangrientos enfrentamientos entre los productores. Por ejemplo, en 1972 la planeación de la fresa no fue respetada, lo que llevó al encarcelamiento de algunos ejidatarios. Diez años después, el 12 de septiembre de 1982 fueron asesinados miembros de la Unión Regional de Productores de Fresa y Hortalizas del Valle de Zamora al tratar de destruir plantíos de fresa que no contaban con permiso de plantación (Álvarez 1989:76). Hacia 1980 decayó la producción fresera y la superficie destinada al cultivo se redujo a la mitad (Marcial, 1997:90).

El valor de la producción agrícola de la fresa superó por mucho al de los otros productos del campo: en el ciclo 1976-1977, se cosechó fresa en el 16% de las tierras del distrito de riego; sin embargo, el valor total del producto llegó al 62% de toda la producción del año (Verduzco 1984:23).

La “revolución verde” que tuvo lugar en Zamora impulsó la economía agrícola a través del conjunto de factores tales como la reforma agraria, la desecación del valle, la construcción de carreteras, además del establecimiento de un sistema crediticio accesible (González 1994:167).

b.1.- Reorganización financiera y comercial

Entre los estudiosos de la temática de esta región hay coincidencia en que al tiempo de la *revolución verde* las elites del poder local eran de reciente composición, pues los viejos hacendados habían abandonado la convulsionada zona. Por su parte, Verduzco ha documentado que los grandes hacendados se fueron a la ruina hacia los años veinte y muchos abandonaron Zamora. Él explica que en los años cuarenta los “riquillos” de Zamora fueron incitados por representantes del gobierno a financiar la producción agrícola, con el paso del tiempo tuvieron

éxito y ahora desempeñaban el nuevo papel de prestamistas usureros y acaparadores de la producción ejidal; así apuntalaron como el nuevo grupo en la cima de la pirámide económica de la región (Verduzco 1984:19).

También Luis González presenta a los “ricos” de Zamora de la segunda mitad del siglo XX como nuevos ricos, forjados por el empeño de su trabajo personal:

Alrededor de la mitad de los [más renombrados] no nació en el municipio de Zamora, que si muchos de ellos en poblaciones cercanas (Valle de Guadalupe, Ecuandureo, Chavinda, Chilchota). Muy pocos son descendientes de la rancia aristocracia del lugar; la gran mayoría proviene de familia de medio pelo. Los más estudiaron la primaria y punto. Casi nadie heredó el negocio de su papá. Casi todos aprovecharon las condiciones creadas por la Revolución para hacerse de una fortuna y salir de la mediocridad de la clase media. Fuera de un par exclusivamente dedicado a las finanzas, los ricos locales se metieron a muchos negocios a la vez: han sido simultáneamente agricultores, comerciantes e industriales. Según Pi-Sunyer no se han distinguido por su audacia. La bondad del medio les permitió ser pusilánimes. (González 1994:159)

El estudio de Luis González muestra que la nueva elite, los ricos de Zamora, se involucraban en la agricultura, en inversiones diversas y en el comercio, es decir, en ese momento no hay grupos de inversionistas separados de los comerciantes o de los productores agrícolas. Entre ésta elite fue donde fructificó la propuesta desde el gobierno federal de reunir capitales para promover la creación de una institución crediticia que impulsara al agro y a otros inversionistas de mediana y pequeña escala.

El Banco de Zamora fundado en 1940 representó un elemento “amalgamador” entre el impulso a la agricultura y la creciente dinámica urbana en la localidad. La creación del BZ representa el arranque del conjunto de nuevas actividades propias de las exigencias urbanas: el impulso a los servicios, una nueva distribución y uso de los espacios, principalmente de la zona centro de la ciudad, asimismo, la expansión de un sector de la sociedad empleado en bancos y oficinas; además, la nueva fisonomía del centro de la ciudad era sugestiva e invitaba a los comerciantes a situar sus establecimientos en las calles circundantes en donde poco a poco se demandó la mano

de obra de empleados para el comercio, principalmente jóvenes mujeres conocidas como empleadas de mostrador.

El Banco de Zamora se constituyó el 21 de agosto de 1940 cuando una docena de individuos presentó sus documentos ante un notario público y expresó su deseo de constituirse en sociedad anónima, con el fin de operar como institución de crédito, adquirir bienes muebles e inmuebles, durar en funciones 30 años, con un capital autorizado de medio millón de pesos (González 1971:25). En esta ciudad ante el notario público número dos, el Lic. Arturo Rodríguez Zetina, comparecieron los siguientes señores:

Félix Díaz por el Banco de México

Gustavo R. Velasco por la CEIMSA (Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S. A.)

Roberto López por el Banco Nacional de Comercio Exterior

Francisco Cristóbal Ruiz, industrial

José y Jorge Cano Ortega, comerciantes

Enrique García López, industrial

José Luis Arregui, ingeniero

Rubén Ortiz Ramírez, Gonzalo García de Alba y Luis Méndez Jiménez, comerciantes

Rafael Torres García, Industrial

Esta iniciativa corresponde a un proyecto desde las políticas del gobierno federal aplicadas a través del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A, institución crediticia fundada en 1937. De sus objetivos nos habla el historiador Luis González:

“...apoyar la producción agropecuaria, particularmente de productos exportables o para sustituir importaciones. Para conseguirlo se propuso crear una institución crediticia privada cuyo capital sería suscrito por el gobierno, el Banco de México y la banca privada, que en vez de otorgar prestamos directos al productor, ofrecería a los bancos regionales las facilidades de redescuento y las garantías adicionales que necesitan para financiar, ellos mismos, a los productores ... La CEIMSA funcionó como departamento comercial del banco, y en estrecha colaboración con éste, fundó toda una serie de filiales ...en calidad de hija de Bancomext, nació el Banco de Zamora, no para servir a los agricultores estrictamente zamoranos sino con el propósito de extender sus servicios a la región entera...” (González 1971:26)

Cuadro I-1. Expansión de El Banco de Zamora, 1940-1970

Año de apertura	Ubicación de las sucursales				
	Michoacán	Jalisco	Guanajuato	Colima	Nayarit
1940	*Zamora				
1945	*Azuayo				
1950	*Los Reyes				
1951	*Apatzingán				
1952	*Yurécuaro *Jiquilpán				
1955	*Morelia *Uruapan *La Piedad			*Tecomán *Colima	
1956		*Guadalajara			
1958			*2 sucursales		
1959					*Tepic
1962	*Tepalcatepec *Nueva Italia				
1965	*Jacona *Cotija *Tangancicuaro #				
1966	*Tanhuato				
1968				*Villa de Alvarez	
1969	*San José de Gracia				
1970		*Puerto Vallarta			

otras cinco sucursales en villas de menos de 10 000 habitantes. Fuente: González 1971





El Banco de Zamora. Década de 1960. En González, 1971:24

La creación del Banco de Zamora representa el punto de arranque de la conformación de una nueva elite económica que canalizó las actividades financieras y políticas en la localidad. El estudio de Calleja sobre los empresarios zamoranos se expresa así de las experiencias que obtuvieron los inversionistas al participar en el proyecto del BZ:

La participación de los miembros de la élite dentro del Consejo de Administración del banco de Zamora. Junto con los altos funcionarios del Banco de México y del banco Nacional de Comercio Exterior, y otras personalidades invitadas, eran para los zamoranos un verdadero seminario donde se analizaba tanto la política fiscal, crediticia, bancaria, etc; así como el movimiento económico a nivel regional, nacional e internacional. Estas juntas de administración le permitieron a la élite no sólo mantenerse informados sino también sacar conclusiones muy concretas sobre diversos aspectos aplicables a sus propios negocios. (Calleja 1987:120)

De la apertura de la primera oficina del BZ en Guadalajara en el año de 1956 hasta 1970 se crearon once sucursales en la ciudad tapatía: en la zona centro, en la zona industrial, en la central de abastos, en el rastro, cerca de los talleres que fabricaban calzado y de los de joyería y tres

autobancos en las avenidas más transitadas; por lo tanto, hacia 1970 la actividad del BZ en Guadalajara representó el 30% del total de las actividades de la institución en ese año. En esa misma década se trasladó la matriz del banco de la ciudad de Zamora a la de Guadalajara. A finales de esa década, por disposiciones federales el BZ se convierte en banca múltiple con lo que cambia su nombre a Banca Promex; posteriormente, con la nacionalización de la banca en 1982 durante el gobierno del presidente José López Portillo, el 50.05 de las acciones del BZ que tenían los particulares fueron adquiridas por el Estado. (Calleja 1987:117)

La nueva elite económica de Zamora consolidó e institucionalizó la función de prestamistas con la creación del Banco de Zamora. Para atraer a la masa regional de consumidores fundaron las radiodifusoras XEZM y XEGT, en general, los *riquillos* zamoranos se convirtieron en intermediarios de las compañías comerciales nacionales: embotelladoras de refrescos, distribuidoras de cerveza, de maquinaria agrícola, automóviles, semillas y fertilizantes (Verduzco 1984:21). Además de la organización a través del BZ, la elite empresarial fortaleció a una existente pero decrepita cámara de comercio.

La Cámara de Comercio

Aunque desde 1893 existía en Zamora una Cámara Nacional de Comercio e Industria, fue hasta el año de 1941 cuando su presencia llegó a ser contundente, puesto que se reguló a nivel nacional la existencia de tales cámaras. Dicha reglamentación se dio a conocer en el Diario Oficial número 49 del 26 de agosto de 1941⁸, la ley de las cámaras de comercio y de las industrias, de la cual presento los artículos 9 y 10:

Art. 9.I.- Si se trata de una Cámara de Comercio, que lo solicite un grupo no menor de cincuenta comerciantes domiciliados en una misma plaza; y si de una cámara de industria, que lo pida un grupo no menor de veinte industriales.

Art. 10.- En los lugares en que funcione una Cámara de Comercio podrá aprobarse, además, a juicio de la Secretaría, la constitución y funcionamiento de una Cámara de pequeños comerciantes, que deberá estar integrada por los que conforme a las leyes fiscales federales no están obligados a llevar libros de contabilidad. Estas cámaras estarán sujetas, en todo, a las disposiciones de esta ley.

⁸ AMZ. Secretaria/Hacienda. Expediente 3. (1941)

La existencia de esta cámara muestra que los comerciantes agremiados en la localidad hacia los primeros años de la década de 1940 eran por lo menos cincuenta y a través de la cámara regulaban la apertura de nuevos establecimientos, la instalación de anuncios en la vía pública, el horario de los comercios, y el control de los precios (Calleja, 1987:58, 128). Sin embargo, como prevé el artículo 10 arriba citado, en Zamora funcionaban ya para ese momento dos cámaras de comercio que, según la correspondencia del ayuntamiento, estaban en permanente pugna: el 13 de noviembre de 1945, el presidente municipal, Rubén Silva se dirige al Secretario de Economía Nacional y al Director General de Industria y Comercio solicitándole su autorización para constituir otra Cámara de comercio en poca escala:

“... en la actualidad se encuentra funcionando una Cámara de Comercio en ésta [ciudad], pero hay la circunstancia de que los que componen dicha institución, en su totalidad son personas de grandes capitales y mayoristas, que en tal caso deben ser puras gentes privilegiadas, y que nunca toman en cuenta al detallista. ... los comerciantes a que al principio me refiero se dedican exclusivamente a su pequeño comercio, y no pretenden formar ningún partido político, sino una nueva institución comercial que se interese en proteger los pequeños intereses de estos comerciantes y no los capitales grandes, que ni aprecio les hacen a los que trabajan en poca escala como antes se dice...”⁹

En la misma correspondencia de dicho expediente se encuentra la respuesta emitida a tal solicitud: simplemente informa que no es posible conceder la autorización porque ya existe una Cámara de Comercio en Zamora.

La misiva del alcalde Rubén Silva muestra marcados conflictos entre los pequeños y los grandes comerciantes. Asimismo, la correspondencia que se generaba desde la propia cámara de comercio ofrecía la imagen de un órgano sin fisuras, sin embargo, cuando enviaban una nota simplemente a nombre de la Cámara hacían hincapié en la división de pequeños por una parte, y, por la otra, grandes comerciantes; esto puede apreciarse en el siguiente comunicado¹⁰:

⁹ AMZ. Secretaria/Industria y comercio. (1945)

¹⁰ Contrario a lo anterior, el libro de Jesús de Bernal Villanueva editado en 1952, La ciudad de Zamora Michoacán se refiere a la existencia cordial y colaboradora de las dos cámaras de comercio. P.30.

“Cámara Nacional de Comercio de la ciudad de Zamora. Av. Madero número 52. Tel. ERIC 55. Zamora, Michoacán a 26 de Noviembre de 1945. Ciudadano Presidente Municipal. Muy señor nuestro:

Nos permitimos hacer del conocimiento de usted, que el H. Consejo Directivo de esta Institución ha designado a los señores Javier Ramos Ruiz y Vicente Olloqui, para formar parte de la junta calificadora del comercio y de la industria en el período de 1946, quedando el primero por el comercio mayorista y el segundo por el detallista.”¹¹

Los comerciantes detallistas tuvieron que enfrentar las consecuencias de la toma de decisiones de los comerciantes mayoristas que en algunas ocasiones les causaron severas mermas en sus negocios; de esto nos habla una de las hijas del reconocido comerciante Mariano Villanueva, quien entre los años de 1930 y 1940 tuvo una de las tiendas de ‘ropa, sedería y novedades’ más concurridas de Zamora:

“El comercio era muy fuerte los domingos. Me acuerdo que se ponía una cobija y ahí encima se contaba el dinero de la venta, ¡era mucho!. Esto se vino a bajo cuando se empezó a cerrar los domingos, fue como por el año 56. La cámara de comercio decidió cerrar los domingos y el comercio se vino abajo; era la gente de mucho dinero que mangoneaban las decisiones del comercio, esa gente estaba tan bien en ese tiempo que no les importó”. (entrevista con Rosa María Villanueva)

A los grandes comerciantes, principalmente ocupados de los productos del campo, se sumaron poco a poco los pequeños comerciantes, ubicados, en la mayoría de los casos, en el centro de la ciudad. Con el paso de los años en las céntricas manzanas abrieron tiendas de ropa, calzado, perfumerías, telas, mercerías, vestidos de ceremonias, etcétera.

El panorama comercial hacia la década de 1940 se puede ver en cifras de la siguiente manera:

¹¹ AMZ. Secretaria/industria y comercio (1945)

Cuadro I-2.- Giros del comercio registrado en Zamora en el año de 1940:

1	almacén de implementos agrícolas
2	agencias automovilísticas
3	ferreterías
3	mercerías
12	boticas
12	zapaterías
13	cantinas
14	restaurantes
16	tiendas de ropa
17	carnicerías
30	expendios de abarrotes
Total: 123	

Fuente: (González 1971:22)

Tales establecimientos suman un total de 123, de los cuales 31, esto equivale a un 25% eran del giro de artículos para el arreglo personal (me refiero a las zapaterías, tiendas de ropa e incluyo a las tres mercerías, ya que sé que algunas mercerías llegaban a ofrecer joyería, perfumes y regalos).

Además de estos datos, podemos apreciar el escenario comercial a través del siguiente testimonio del Padre Sahagún:

“Yo llegué a Zamora en el 38 [año de 1938], pero de seminarista no me daba mucho cuenta. Cuando llegué al seminario no había ni una sola calle pavimentada, eran empedrados, así corría el agua por el centro y se encharcaba y las calles estaban destrozadas. Había aquí en Zamora mucha tifoidea. Estaban terminando la carretera México-Guadalajara que fue la primera carretera nacional, se oían las máquinas que andaban trabajando como casi no había ruido en la ciudad. Entonces, a partir de ahí, pavimentaron la calle de la carretera que es aquí por Juárez y da vuelta por Madero, esa era la calle de la carretera; posiblemente a partir de ahí se empezó a pavimentar la calle. Ya desde el año 40 se empezó a pavimentar poco a poco. Además había muy pocos coches, yo saco la cuenta si acaso de una docena, eran de esos *fordcitos* que tenían toldo de lona, pero había también otros, de algunos comerciantes ricos, eran también del abogado, del señor cura de la parroquia donde yo estaba, pero han de haber sido si acaso una docena.

Cuando yo llegué al seminario, en la calle Nervo, en la mera esquina en lo que es la Casa de la Cultura, había la Casa Cornejo, era como una tienda departamental, tenía cierta amplitud. Más adelantito por la calle Nervo, había la Mercería Universal, íbamos mucho los seminaristas a

comprar cosas, había relojes, cepillos de dientes, creo que cosas de la escuela, no me acuerdo".
(Entrevista con el Pbro. Alfonso Sahagún)

Las transformaciones hacia lo urbano se hacían patentes a través de la pujante actividad comercial, por supuesto de los productos del campo, y también de las recién llegadas mercancías, novedosas y adecuadas para los nuevos usos de la población. Al mismo tiempo, abrieron en Zamora oficinas e instituciones que respondían a sus nuevas necesidades, tales como: bancos, despachos y oficinas de profesionistas diversos. Además, se incrementaron las opciones escolares: más escuelas primarias de creación y financiamiento gubernamental, con el paso de unos años escuelas de nivel preparatoria y licenciatura, así como una gama de academias de nivel técnico.

b.2. Nuevas actividades y opciones ocupacionales en Zamora

Según refieren algunos estudiosos de las sociedades latinoamericanas, a partir de la década de 1940 uno de los rasgos socioeconómicos para la región era la formación de las clases medias urbanas ante una acrecentada oferta de empleos, proceso que posee sus especificidades según el caso. Así surgió un sector social que gozaba de poder adquisitivo, de tal forma que se estimuló un nuevo estilo de vida así como el consumo de mercancías diversas:

"...en algunos lugares se produjeron transformaciones considerables... los comienzos de industrializaciones regionales y la formación de proletariados también, y lo mismo la urbanización y la constitución de clases medias urbanas... ¿qué caminos siguieron los individuos que procuraban una mayor participación en el ingreso nacional? En general, esas vías fueron indirectas y en detrimento de un auténtico crecimiento económico. Surgen vías indirectas de ascenso social, que no estimulan la producción. Por un lado, el sector estatal aparece como un mecanismo de redistribución del ingreso: soluciones ocupacionales, otorgamiento de pensiones, diversas formas de legislación social progresiva; son todas vías complementarias." (Beyhaut y Beyhaut, 1990:178)

El crecimiento en las ciudades y el engrosamiento de los grupos sociales urbanos estimuló la actividad comercial; el sector comercial se disparó tanto por los consumidores como por los empleados en esta actividad:

“El progreso de los medios de comunicación resultó tan grande que aumentó la demanda. Las revistas, a las que se agregaron el cine y la radio (medios más populares y directos), tendieron a hacer desear y adquirir muchos artículos, no siempre necesarios. La inflación desalentó el ahorro, y el crédito, particularmente los sistemas de ventas a plazos, incitó a comprar. La adquisición de artículos suntuarios, sobre todo extranjeros, debilitó la economía al fomentar el consumo en detrimento de una inversión que mejorara la producción.”(Beyhaut y Beyhaut, 1990:181)

También resalta el desempeño del aparato estatal: por una parte al realizar obras de infraestructura; por otra, al ocupar a un nutrido grupo de ‘empleados de oficinas’ quienes al participar en tal empleo obtienen ingreso inmediato a la llamada clase media y al estilo de vida que ello representa:

“...sin que se modificaran las estructuras rurales, se fue viendo un cambio social y económico que impulsó a su vez reformas políticas. Éstas se caracterizaron por la extensión del sufragio, un rápido crecimiento del ámbito de las actividades estatales y del funcionamiento, y por la aplicación progresiva de mejoras sociales.

Importa, no obstante, recordar que de esa época data la iniciación de numerosas actividades estatales de singular importancia económica dirigidas a mejorar los transportes, defender y estimular la producción, estudiar y planificar las reformas, ensanchar su apoyo político y ampliar la capacidad de consumo de la población mediante aumentos de salarios y diversas leyes sociales. Todo esto se producía en una sociedad donde crecía la burguesía industrial, el nacionalismo de sectores del ejército y de la administración, el número y el poder de consumo de gran parte de las clases medias y grupos obreros de las ciudades.” (Beyhaut y Beyhaut, 1990:191,197)

El crecimiento urbano es en buena medida un proceso de transformaciones en la estructura de producción, lo que resulta en nuevas y diversas demandas y opciones laborales, migraciones del campo a la ciudad, también la inserción de población rural, no exclusivamente campesina, en actividades no agrícolas.

En el escenario social zamorano confluían varios tipos de trabajadores en distintos niveles: los inversionistas locales y foráneos, los propietarios de la tierra que pueden o no ser los que realizan las inversiones, los asesores técnicos: agrónomos y demás planeadores; los campesinos quienes siembran y recogen el producto. En la ciudad, por su parte, no sólo se incorporan profesionistas diversos, así como un nutrido contingente de empleados de oficinas y comercios;

también miles de obreros, principalmente mujeres, que trabajan en las empresas procesadoras de frutos.



El taller de joyería de Antonio Ramírez, en la calle de Madero.

Década de 1940. En: Luna y Meyer, 1985:68

En Zamora el trabajo obrero consistió hasta los años cincuenta en la fábrica de veladoras La Esperanza y en la de cigarrillos, La Libertad; además, en algunas fábricas más pequeñas como una de suéteres y otra de rebozos. Luis González revisó los censos de la PEA de 1930 a 1960 y según su propia estimación proporciona los siguientes datos, de poco más de 1 000 trabajadores hacia 1940 en la industria, hacia 1970 ya se acercaban a los 4 000 (González, 1994:169).

En Zamora en los años cincuenta no había empacadoras, por lo tanto, las cosechas eran enviadas a las empacadoras de Irapuato, Guanajuato; de ahí se encaminaban hacia los Estados Unidos. Estas plantas industriales requieren una fuerte inversión económica, pero son indispensables para la conservación del fruto en buen estado; por lo tanto, en 1959 se instaló la primera congeladora en la localidad con capital extranjero. En los años sesenta y setenta se construyeron en Zamora y Jacona unas 18 empacadoras, todas ellas con capital norteamericano. (González 1994:168,169; Verduzco 1984:23).



Obreras de congeladora. En: González, 1971:5

Fue hacia la década de 1960 cuando el trabajo obrero tomó otras dimensiones y otros matices en la localidad, esto es: la demanda de trabajadores se incrementó sin precedente alguno y la producción se insertó en el mercado mundial al comercializarse los productos principalmente en los Estados Unidos de Norteamérica. A las industrias procesadoras de productos del campo, se les conoce como congeladoras, empacadoras y/o heladeras, cualquiera que sea la denominación, de lo que se trata es de lavar las fresas de mejor calidad, quitarles la patilla, empacarlas para su congelación y posterior traslado hacia los puntos de venta. En otros casos, la fruta de menor calidad se muele y se mezcla con azúcares para la elaboración de mermeladas. Con el paso de los años se han agregado otros frutos en este proceso, tal es el caso de la congelación de hortalizas.

Las empacadoras han demandado mano de obra, principalmente femenina, en grandes cantidades. El escenario social empezó a cambiar: las mujeres de los campos circundantes a Zamora salieron de sus casas para adentrarse al mercado de trabajo, a las jornadas laborales obreras a cambio de un salario y de frente a la mirada sorprendida de hombres y mujeres (Rosado, 1992; Mummert, 2003).

En las empacadoras han laborado miles de hombres y mujeres atraídos por la remuneración económica que es mucho mayor que en cualquier otra opción que pudieran emplearse como, por ejemplo, sirvientas o jornaleros. Álvarez reporta que los salarios para mediados de los ochenta: “cuando el salario mínimo [por día] en la región se ubicaba en los \$16.50, las congeladoras ofrecían \$40.00 ” (Álvarez, 1985:52).

Según los censos de 1970 se estima que la PEA de Zamora era de 20 000 individuos, de los cuales 482 estaban desocupados; 6 605 trabajaban en el sector servicios; 3 554 en el sector secundario o industrial, y casi la mitad, 8 772, en el sector primario o agrícola. (González, 1994:194) Sin embargo, estas cifras no reflejan los movimientos de trabajadores según los ciclos de producción agraria. Esto es, durante algunos meses del año las faenas del campo son suspendidas o requieren un mínimo de trabajadores; por lo tanto, algunos de ellos buscaban alternar esas actividades con trabajos urbanos de carácter doméstico. Tal es el caso, principalmente, de mujeres procedentes de las rancherías cercanas a Zamora, las que en los años ochenta se empleaban una parte del año como jornaleras agrícolas y de Diciembre a Mayo en las empacadoras de Zamora, de lo contrario, cuidaban niños o aseaban casas pero la paga era menor que en las congeladoras (Verduzco, 1992:51).

En Zamora hacia 1970 los obreros trabajaban en las siguientes actividades industriales:

Cuadro I.3.- Fábricas en Zamora hacia 1970

Rubro ↓	Número de industrias:
alimentos y bebidas	1 Molino de harina de maíz 2 chongos (dulce tradicional de leche) 4 embotelladoras de refrescos: Coca-Cola, Squirt, 7 Up, Aga
artículos de plástico	1 canastillas 2 envases de polietileno
industria de la construcción	1 tubos de cemento 14 fábrica de puertas y ventanas 10 ladrillos y mosaicos
industria del vestido	1 suéteres 1 brassieres 1 rebozos
muebles	1 muebles metálicos y comerciales 12 muebles de madera
productos agrícolas	18 empacadoras varias mezcladoras de abonos agrícolas
Otros	1 veladoras 1 cigarros 1 vulcanizadora 1 adornos navideños 1 laboratorio de medicinas

Fuente: CANACINTRA ZAMORA (González, 1994:198)

La demanda de trabajadores no sólo se incrementó en las parcelas y las congeladoras, en la ciudad se construyeron hoteles más grandes, nuevas cafeterías, fondas, restaurantes; este era parte del escenario del sector servicios hacia la década de 1960:

“Junto a los clásicos hoteles Colón y México, aparecieron los grandes hoteles Fénix, Mendoza y Ramval. En 1964 se estrenó mercado nuevo. A la vieja botica Del Refugio le vinieron a hacer compañía muchas más. Los restaurantes y las fondas se doblaron y redoblaron lo mismo que las tiendas de telas y ropa. Fue novedad la aparición de refaccionarias de automóviles, almacenes de pasturas y semillas y de fertilizantes e insecticidas. Los despachos de materiales para la construcción de una ciudad que le nacían fraccionamientos... que crecía hacia arriba y a los lados...”. (González, 1994:169,170)

Más adelante la descripción del historiador detiene la mirada en las tiendas que proliferaron en la ciudad, particularmente en la manera sugerente en que eran ofrecidas las mercancías; en el siguiente segmento él nos habla de la década de 1970 cuando había:

“...500 establecimientos mercantiles en la ciudad. Abundan las tiendas de abarrotes. Se distinguen por el volumen y las vitrinas lujosas las mueblerías y los almacenes de telas, de vestidos y de zapatos. Atraen la atención con sus enormes y luminosos rótulos las distribuidoras de automóviles y de maquinaria agrícola, las ferreterías y las tlapalerías, las farmacias y las boticas. Las refaccionarias automotrices y las gasolineras no son menos numerosas”. (González, 1994:199)

El sector servicios comenzó a engrosarse, por una parte, con los empleados de comercio, de hoteles, restaurantes y demás establecimientos mercantiles; por otra, con el surgimiento de un privilegiado sector laboral, el de los oficinistas: es decir, todos aquellos que ingresaron a las oficinas de gobierno, en las sucursales bancarias, en las oficinas de los profesionistas en calidad de secretarías o recepcionistas. Además, encontramos en la localidad, oriundos o recién llegados, a un grupo de profesionales técnicos y/o universitarios quienes brindaban sus servicios en la ciudad y en la región.

En lo que a empleados bancarios se refiere los siguientes datos nos reflejan la magnitud de la progresión del fenómeno:

En el año de 1940 los empleados del Banco de Zamora eran 13; en 1945 eran 15, en 1957 ya eran 200, y para 1970 sumaban 771. Al comenzar la década de 1980 tan sólo entre el Banrural y la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH) sumaban mil empleados. En los años ochenta operaban en la ciudad 8 instituciones bancarias: Banco Regional Agrícola Michoacano, Banco de Londres y México, Banco de Crédito Rural del Pacífico Sur, Banco Nacional de Crédito Ejidal, Banco Comercial Mexicano, Banco Nacional de México, Banco de Comercio de Michoacán, Banco de Zamora (González, 1994:167,200; Verduzco, 1992:112).

Aquellos que han trabajado en las oficinas, en los empleos llamados de “cuello blanco”, principalmente se integraron en las sucursales bancarias y en las oficinas del aparato estatal. Hay otras opciones equiparables a los empleados bancarios y a los burócratas, tal es el caso de los trabajadores de las oficinas de Teléfonos de México. Todos estos oficinistas, mujeres y hombres, han gozado de un alto prestigio y de beneficios tales como un horario establecido, un salario

acompañado de prestaciones sociales diversas, días y períodos de asueto reglamentados. Pero tal vez uno de los rasgos que más los definen, es el ser calificados como “influyentes” por el hecho de estar cerca de personajes importantes en la localidad de la política o de las finanzas. Al entrevistar a la viuda Carmela del Río acerca de los oficinistas de los años cincuenta, ella enfatizó: “*Simplemente, un gerente de banco era ¡todo un señor!*”¹².

El aparato gubernamental representa a los poderes federales, del gobierno del estado y del gobierno municipal; en el siguiente cuadro quedan registradas de manera general las diversas dependencias gubernamentales que existen en Zamora a partir de la década de 1970:

¹² La viuda del Río goza de un amplio reconocimiento entre las familias de los “ricos de antes” como ellos mismos han expresado en respuestas a mis entrevistas. En esta ocasión estuvimos platicando sobre las diferencias entre los trabajadores actuales y los de la época de su juventud.

Cuadro I.4.- Dependencias gubernamentales en Zamora a partir de 1970

GOBIERNO FEDERAL	GOB. DEL ESTADO DE MICHOACÁN	GOBIERNO MUNICIPAL
- La oficina federal de hacienda	- Hacienda	- Un presidente
- La delegación del registro nacional de electores	- Salubridad	- Un sindico
- La comandancia del octavo regimiento de caballería	- Educación	- Cinco regidores
- La forestal	- Juzgados	- Un secretario del Ayuntamiento
- Recursos hidráulicos	- Junta Local de caminos	- Un oficial mayor
- La secretaria de comunicaciones: de ahí dependen las oficinas de telégrafos y Correos	- Junta de planeación y urbanización del Estado	- Un tesorero
- Las oficinas de tránsito federal	- Fideicomiso para obras de infraestructura rural	- Un inspector de policía
- La comisión federal de electricidad	- Fondo Mixto para el Fomento Industrial de Michoacán (FOMICH)	- Un jefe de los departamentos de servicios públicos y muchos más empleados.
- La secretaria de salubridad	- Tránsito del Estado	- La limpieza de la ciudad
- El instituto mexicano del seguro social	- Delegación Regional de Turismo	- El sostenimiento de un juzgado menor municipal y otros servicios.
- El isste (instituto de seguridad y servicios sociales de los trabajadores del estado)		
- La secretaria de educación pública		
- El infonavit que construye viviendas destinadas a obreros		
- Secretaria de Relaciones Exteriores		

Datos obtenidos en: González, 1994:206-208; Herrera, 1991:19

Otro aspecto del desarrollo urbano es el impulso a la educación, esto es, la creación de opciones educativas para alfabetizar a la población así como para formar técnicos y especialistas en profesiones diversas. Desde la presidencia de la república el general Lázaro Cárdenas impulsó una reforma educativa. En 1935 fue conformado el Consejo Nacional de la Educación Superior y la Investigación Científica (CONESIC); y en 1937, fue creado el Instituto Nacional de Educación Superior para Trabajadores (INEST). Como parte de dicho programa se instaló en Zamora una Escuela Secundaria para Hijos de Trabajadores que operaba bajo la modalidad de internado y perseguía dar servicio a oriundos de los estados de Michoacán, México, Guanajuato

y Querétaro; proyecto que inició sus actividades con una docena de profesores (González, 1994:171).

En los años cincuenta en Zamora algunas familias llevaban a sus hijos al Jardín de Niños; algunas de estas escuelas fueron fundadas y funcionaban a cargo de cultas señoritas de la época (como el caso del Jardín Miguel Hidalgo fundado en 1943 por la srita Amparo Campuzano). También desde los años cuarenta existían 3 primarias del gobierno: Gabino Barreda, Gabriela Mistral y Justo Sierra, además de la escuela oficial de Ario de Rayón, un poblado aledaño. Asimismo, funcionaban diversos colegios particulares de orientación católica. En la misma década ya existían dos escuelas secundarias públicas: la Vasco de Quiroga y la Morelos¹³.

En los años cincuenta se había incrementado el número de escuelas de educación primaria y secundaria, de los llamados “colegios”, esto es, instituciones en donde debe pagarse por el servicio; en Zamora todos estaban a cargo de monjas en donde sólo asistían mujeres y sacerdotes exclusivamente para varones (Guía. Año I.Nº 17:1-Nov. 9 de 1952; Año I.Nº 35:1-Marzo 15 de 1953). Más adelante, en el capítulo III volveremos sobre las condiciones que se daba a la trayectoria escolar de las mujeres en la localidad.

En 1959 se inauguró la escuela preparatoria pública. Hasta entonces las estudiantes de Zamora cursaban la primaria, aquellas que iban a continuar con su trayectoria escolar lo hacían en alguna academia de comercio o de secretariado; no era común que ellas asistieran a la secundaria. En el caso de los hombres, después de concluir la primaria si la pretensión era realizar estudios universitarios entonces cursaban la secundaria; para acreditar estudios de bachillerato o preparatoria debían abandonar la ciudad. A medida que creció la oferta del nivel preparatoria o bachillerato en diversas instituciones educativas, tanto publicas como privadas, el viaje hacia otra ciudad para continuar estudiando se pospuso para la etapa de los estudios de licenciatura.

Los estudios superiores existían en la localidad a través del Seminario ubicado en Jacona, así que para aquellos que buscaban una formación religiosa no era necesario partir de la ciudad. Sin embargo, en los años sesenta comenzaron a fundar instituciones de nivel superior. Por ejemplo

¹³ AMZ/fondo:Ayuntamiento/secc:Secretaria.1944

en 1965 se creó una escuela Normal Superior privada (Juana de Asbaje) que comenzó a preparar a profesores para los niveles de primaria, secundaria y preparatoria. Además desde 1963 se ofrecían estudios de Licenciatura en Enfermería en una Escuela incorporada a la UNAM. En 1979 se instaló en Zamora una Unidad de la Universidad Pedagógica Nacional; posteriormente, en los años ochenta se instalaron en la ciudad dos universidades privadas. Véase cuadro III.2. (Álvarez, 1989:129-130; Ávila, 2004).

No obstante, en esta zona agrícola, no se han fundado licenciaturas que formen ingenieros agrónomos ni carreras afines, tampoco se estudia aquí para veterinario, ni médico, ni químico ni biólogo. Por consiguiente, muchos jóvenes han salido a estudiar y otros ya formados han arribado para ofrecer sus servicios, por ejemplo, las dos radiodifusoras que se inauguraron en la década de los cuarenta y que han sido “La voz del comercio de Zamora” comenzaron a ser operadas por profesionales del ramo preparados en escuelas de la ciudad de México; tal es el caso del esposo de la ‘Güera Gómez’, él, debido a su desempeño profesional era conocido en los altos sectores de la política del estado, ella recuerda la asistencia a bailes de gala en compañía de las esposas de funcionarios y alcaldes. Estos profesionistas locales o foráneos se han sumado a las clases medias de la ciudad y han sido quienes en muchos casos han impreso dinamismo en la vida social y económica de Zamora. Esta es la visión del historiador Luis González para la década de 1970:

En la nueva clase media zamorana militan muchos egresados de las universidades de México, Guadalajara o Morelia. ...Residen 178 médicos titulados. ... Con buenos laboratorios y aparatos. En una población de casi cien mil habitantes. ...hay quienes niegan a los 50 aristócratas del club social ocupaciones culturales, y quien afirma que el *Rotary International* y el *Lions Club* zamoranos más parecen asociaciones de médicos que sociedades de empresarios proclives a la beneficencia. (González, 1994:232-234)

También Verduzco alude a los de afuera. Él explica la existencia de un “sector selectivo de origen ciudadano” que tiene más escolaridad que el grueso de los inmigrantes que se incorporaron al mercado laboral zamorano, dicho sector posiblemente encontró acomodo laboral al expandirse las actividades económicas de Zamora y demandarse personal relativamente especializado para determinadas tareas (Verduzco, 1992:204,205). También de algunos de esos profesionistas

recién llegados informa el arquitecto Victor Ortiz cuando se expresa con lamentación sobre nuevas edificaciones en Zamora en la década de 1960:

Lo malo aquí en Zamora fue que, al empezar a llegar para quedarse los primeros arquitectos e ingenieros civiles, a finales de los sesenta, sin existir reglamentos de construcción ni dirección de urbanismo en el ayuntamiento, con el agravante de sus pésimas formaciones en historia y teoría de la arquitectura, tuvieron el campo abierto para derribar impunemente muchos de los mejores ejemplos de lo que se había hecho en el siglo XIX que como vimos fue el siglo más fructífero para Zamora. (Ortiz, 1988:127)

Entre las mujeres entrevistadas que han trabajado en el comercio del centro de la ciudad hay quienes recuerdan que en los años sesenta llegaron jóvenes profesionistas con los que convivieron en algunas reuniones sociales: eran conocidos como los “etelvinos” y los “franciscanos”, nombrados de ese modo, los primeros, por ser huéspedes de una señorita Etelvina; los segundos, por el nombre de la calle donde se hospedaban. Esos hombres eran ingenieros, contadores, u otro tipo de profesionista que habían venido a trabajar, pero que se quedaron a residir en la localidad al contraer matrimonio, después de convivir en tertulias con algunas de las señoritas “riquillas” de Zamora. (Entrevista con Hermi y con Raquel Vargas)

Para los años sesenta y setenta Zamora era un centro urbano en donde convivían varios tipos de trabajadores: los del campo, las obreras, las sirvientas, los privilegiados empleados de oficina, los técnicos y profesionistas, y, por supuesto, los empleados del comercio en expansión. Vemos aquí un mosaico dinámico, en movimiento, de sectores sociales diversos y diferenciados. Esta diversidad y estas diferencias sociales estaban impresas en la configuración de los viejos y nuevos espacios de la ciudad.

b.3. Crecimiento de la ciudad

Los cronistas e historiadores especialistas de la localidad hablan de “Zamora la vieja”, la de los años cincuenta, bautizada así por el Pbro. Luis Gustavo Franco (Álvarez, 1989:33-34). Zamora la vieja era, prácticamente, un poco más de lo que hoy es el centro de la ciudad. A partir de la década de 1960, ante el crecimiento del número de habitantes, las obras de construcción ganaron terreno, simbólica y literalmente. Por una parte, el centro de la ciudad se cubrió de asfalto, las calles que lo enmarcaban fueron pavimentadas y ampliadas (av. 5 de Mayo y av. Juárez). Por otra parte, arrancó la construcción de decenas de áreas habitacionales tanto al norte como hacia el sur.

En el cuadro I.5 basado en datos aportados por Marcial (1997:95-97) se aprecia la construcción de colonias por décadas y el nivel socioeconómico (Alto, Medio y Bajo) al que corresponden. Al cuadro se le pueden hacer reacomodos y agregados, sin embargo, sin mayores pretensiones ayuda a ilustrar el fenómeno del desarrollo urbano en la localidad:

CUADRO I.5.- FRACCIONAMIENTO URBANO DE ZAMORA, 1950-1980:

DÉCADA	NORTE	SUR	ESTE	OESTE
1950	Jardines del Jericó(A)	Fracc. Jardinadas (A)	-Col. 20 de Noviembre(B) -Fracc. Vasco de Quiroga (MyB)	-Col. Emiliano Zapata (B) -Fracc. Los Aguacataes (B) -La Lima (B)
1960	-Fracc. San. Francisco (M) -Col. Revolución (B)	-Fracc. El Duero (B) -La Luneta (A)	- Col. Miguel Regalado (B)	-Fracc. El Valle (MyB)
1970	-La Florida (A) -El Vergel (B) -conjunto habit. Cosmos (B) -Col. Valencia (MyB)	-Las Fuentes (A) -Unidad Habitacional Arboledas (MyB) -La Nueva Luneta (A)	-Fracc. Aurora (B)	-Fracc. Juárez (B) -Col. Generalísimo Morelos (B)
1980	-Unidad Habitacional Palo Alto (B) -Fracc. Jardines de San Joaquín (MyA)	-Fracc. Paseo del Bosque (MyB) -Unidad Habitacional de La Loma (B) -Fracc. Río Nuevo (B)	-Fracc. Villa Olímpica (MyB)	- Col. La Libertad(B) -Col. Lázaro Cárdenas (B)

NIVEL SOCIOECONÓMICO DEL FRACCIONAMIENTO URBANO DE ZAMORA

102° 13'45" W

102° 18'0" W

102° 17'15" W

102° 16'30" W

102° 15'45" W



En el centro de la ciudad fue reduciéndose el uso habitacional ya que muchos de los inmuebles se acondicionaron y utilizaron para albergar, principalmente, comercios y oficinas. A partir de los años sesenta la construcción de colonias, fraccionamientos y unidades habitacionales fue intensa para cubrir las necesidades de los ricos que, en algunos casos, dejaron las viejas casonas céntricas para mudarse a lujosas casas modernas. Asimismo, se crearon colonias con condiciones valoradas por los sectores medios de la población. Igualmente, el gobierno federal impulsó la edificación de viviendas populares de interés social para algunos empleados y obreros; concomitantemente, aparecieron en Zamora numerosos asentamientos irregulares poblados por la gente más pobre.

A partir de 1960, las cifras sobre población presentan en la ciudad de Zamora un crecimiento constante y muy alto que varía entre el 4 y el 5% anual, lo cual la sitúa entre el conjunto de ciudades de mayor crecimiento en el país. Los datos de Verduzco refieren que a partir de 1960 la inmigración a Zamora fue muy elevada, pero el flujo fue mayor entre 1970 y 1980; del 12% pasó al 23% (Verduzco, 1992:202,203).

Cuadro I.6.- número de habitantes de la ciudad de Zamora, 1940-2000:

Década	Número de habitantes
1940	15 447
1950	23 397
1960	34 372
1970	58 711
1980	86 998
1990	109 751
2000	122 881

Fuente: censos de población INEGI (tomados de: Ávila, 2004:47)

Entre los gruesos contingentes de trabajadores agrícolas recién llegados, algunos individuos se encontraban en la mendicidad; en busca de emplearse en los campos pernoctaban al abrigo de los portales que rodean la plaza. Ante la magnitud del problema algunas instancias altruistas fomentaron la creación de albergues para gente itinerante (Calleja, 1987:47-48). Desde 1954 aparecían noticias de alarma como la siguiente que se publicó en el semanario GUIA con el título "Familias sin casa", era una nota en la primera página a manera de reporte traído por los

voluntarios que estaban levantando un censo de los parroquianos a quienes debía darse atención espiritual:

“Ya esta terminado el censo parroquial de La Purísima, y pronto se concluirá el del Calvario. A quienes ha tocado andar por las orillas de la población pidiendo las informaciones requeridas al respecto, vienen aterrados. Bajo miseros jacales han encontrado hasta 20 y más personas que conviven hacinadas: niños, muchachos, matrimonios; y, a veces, no son ni parientes entre sí.”
(Guía año III. N°116.Oct.3 1954:1)

Luis G. Franco también da su testimonio de la miseria que vivían aquellos que vinieron en busca de trabajo en los campos circundantes de Zamora, él nos habla de los últimos años de la década de 1960 y comienzos de la de 1970:

Llegaron como vinieron tantos, huyendo de la miseria y la soledad. En Jacona hay mucho trabajo, hasta para los niños y las mujeres, cuando no en la fresa, plantando cebolla o en a cosecha de la papa, siempre ocupan gente. Y se vinieron. Arrastraban media docena de hijos anémicos, de ojos asustados y fijos. La madre siempre con tono de llanto en la voz, siempre cubierta con un rebozo deshilachado. Los hijos con el hambre pintada en la cara. El hombre se volvió loco. ...Luego no los vi más, de los vecinos supe que habían vuelto a su rancho en la sierra de Cotija, volvían a donde habían salido, a la desgracia. Otros vinieron de Paramo, indígenas del color cetrino de la sierra dura y pobre. Se les acabo el bosque, el agua y el viento se llevaron lo que quedaba de sementera y se vinieron también a Jacona, sin dinero y sin lenguaje... (1997:71-72)

Si bien desde la década de 1940 la mancha urbana comenzó a crecer notoriamente, durante los años sesenta y setenta se tornó caótico y desmedido el crecimiento que invadía miles de hectáreas de tierras agrícolas de riego (Marcial, 1997:95; Mollard y Reyes, 1991:85). El historiador Luis González también reporta las precarias condiciones de vida en que se encontraban los habitantes de las orillas de la ciudad hacia la década de 1960:

En Zamora empezó a sentirse la apretura en 1960, cuando las “misioneras catequísticas” dieron el pitazo que una de cada tres familias vivía en la angostura de una breve choza sin compartimientos, y que para uno de cada tres niños de 5 a 14 años, en edad escolar, no había cupo en las escuelas del rumbo. (González, 1994:155)

Los reacomodos espaciales ocurridos en Zamora han sido conflictivos entre diversos sectores de la sociedad. Los más pobres han intentado solucionar la carencia de vivienda mediante

invasiones de tierras lo que ha resultado en la creación de los llamados “asentamientos irregulares”. Por su parte, algunos propietarios de porciones de tierras ubicadas en sitios estratégicos para empresarios, las han vendido no obstante la reprobación de ecologistas y planificadores urbanos. Se han asentado centros comerciales sobre parcelas de reconocida calidad. Asimismo, el asfaltado y ensanchamiento de las avenidas ha pasado por encima de algunas casas como da testimonio la hija de uno de los afectados:

“En 1973, cuando era presidente {municipal} el Dr. David Guzmán Segura, ampliaron Juárez {la avenida que atraviesa la ciudad de oriente a poniente}, le pusieron un camellón en medio, la avenida iba a quedar encima de las casas. El 13 de septiembre a las 10 de la mañana nos tiraron la casa. A mi papá le dieron \$60,000. Dos días después se murió, no soportó eso¹⁴”. (Entrevista con la viuda Carmela del Río)

La fisonomía del centro de la ciudad fue cambiada para dar paso a condiciones que parecían más propicias para la ejecución de las actividades económicas, políticas y sociales que en ese espacio se han llevado a cabo. En 1963 se pusieron a funcionar los primeros semáforos de la ciudad, indicio del incremento en la intensidad y número de vehículos que circulaban. Asimismo, en el centro se ubicaron despachos, oficinas, y gran número de comercios. Los cambios en el centro de la ciudad también tenían que ver con el embellecimiento, con lo que los promotores de servicios y mercancías consideraban como más atractivo, con una imagen y un diseño moderno.

Las actividades comerciales tomaron variados matices con el engrosamiento de la población y su mayor diversificación de las cualidades sociales y ocupacionales. La ciudad agrícola era además un centro comercial: los pequeños y medianos comerciantes instalaron en el centro sus tiendas, establecimientos que han transformado según los nuevos usos, de acuerdo con las prácticas de nuevos actores sociales. Algunos agentes sociales involucrados en la actividad comercial de la localidad han transformado sus actividades, otros las han abandonado ante la incapacidad de enfrentar la vorágine social y económica; otros más, se han adaptado a los vaivenes y han logrado interactuar en otros escenarios del espacio social (quienes pasaron de ser productores a intermediarios promotores) y con nuevos actores sociales, por ejemplo con los miles de empleados en el comercio.

¹⁴ Para tener una referencia del bajo monto de la indemnización que el gobierno municipal dio al Sr. Del Río, en 1965 su hija compró una casa de características similares a la demolida en \$250 000⁰⁰.

c. Comerciantes zamoranos: de productores a intermediarios

Los habitantes de una docena de poblados de los alrededores de Zamora confluían aquí para abastecerse de gran variedad de mercancías. Zamora es un centro comercial y administrativo. A partir de los años cincuenta y ya entrada la década de los sesenta, la gama de mercaderías se expandió.

Al principio de la “revolución verde” las actividades comerciales más prolíferas obviamente eran las vinculadas con la producción del campo: la venta de semillas, de plaguicidas, de herramientas, maquinaria, tractores, etcétera. Aparte de los insumos para el campo, poco a poco abrieron en la ciudad nuevas tiendas o las ya existentes ofrecieron nuevas mercancías. Algunas personas de Zamora y sus alrededores tenían la posibilidad de dirigirse a ciudades grandes (como Guadalajara o México, D.F.) para adquirir, por ejemplo, ropa y calzado ya que en la localidad estos artículos eran de manufactura artesanal. Los nuevos usos que dictaban los modernos estilos de vida exigían reemplazar los atuendos campiranos por unos más acordes con la moda de las ciudades, según mostraré más adelante a través de los testimonios de los productores que vieron pasar de moda sus mercancías, así como las empleadas de mostrador que actúan como vendedoras y consumidoras de las tiendas.

Las casas comerciales de las grandes ciudades enviaban ‘viajeros’ (agentes de ventas) para hacer llegar las mercancías. Uno de los mecanismos de operación era a través del envío de correspondencia directamente a los presidentes municipales para que informaran de las tiendas más grandes en la localidad que se suponía eran las que pondrían en venta los productos. Así que desde 1940 empezaron a llegar cartas al ayuntamiento remitidas por casas comerciales, principalmente de la ciudad de México, donde se solicitaban los nombres y las direcciones de comerciantes de la localidad a quienes contactar para ofrecerles las mercancías¹⁵.

Las mercancías que eran promovidas en las revistas de circulación nacional, los artículos necesarios según los dictados de los “tiempos modernos” eran producidos a gran escala y por grandes empresas nacionales e internacionales. Frente a este fenómeno expansivo la producción

¹⁵ Carta del año 1940 del proveedor P.O. Fernández, de México, D.F. con apartado postal 8323. AMZ. Fondo: Ayuntamiento. Secc. Secretaría /estadística 1940/c.2

local tendía a desaparecer. De tal expansión ilustra la misiva del 7 de julio de 1945 firmada por el presidente municipal de Zamora; empresas norteamericanas buscaban industrializar México:

El Secretario General del Gobierno del estado de Michoacán solicitaba a los alcaldes de los municipios del estado que informaran cuales industrias podrían establecerse, si se contaba con carreteras y servicios como agua y luz y cual era el salario mínimo que se pagaba a los trabajadores. Información que solicitaban desde EEUU “para dar apoyo ahora que terminó la guerra [la II guerra mundial] para industrializar México”.¹⁶

La apariencia de las mercancías estaba cambiando, los productores las hacían parecer más atractivas. Al mismo tiempo los establecimientos en que se ofrecían también fueron cambiados. Los grandes productores nacionales e internacionales a la vanguardia de la actividad comercial promovían en todas partes a donde llegaba su expansión, los nuevos usos en cuanto a la exhibición de las mercancías. En Zamora también se reemplazaron los viejos almacenes por las tiendas especializadas. La producción artesanal desapareció ante la introducción de mercancías preferidas por los consumidores por ser parte de intensas campañas publicitarias que les conferían cualidades que ya podían ser reconocidas por todos, principalmente en las ciudades. De la nueva apariencia en los establecimientos se refiere el siguiente testimonio de la industria norteamericana:

Una de las figuras centrales en el desarrollo de la imagen en la industria de los Estados Unidos, Earnest Elmo Calkins declaraba lo siguiente respecto a la nueva apariencia que se requería tanto de las mercancías como de los establecimientos en 1927:

“El primer paso para hacer atractiva la publicidad era hacer atractivos los bienes. Con frecuencia era necesario introducir el artículo vendido en el anuncio, o al menos su empaque, y la mayoría de los productos y empaques eran tan feos o vulgares que atrofeaban la fotografía; por tanto, comenzó esa presión firme, incesante, sobre el fabricante para que hiciera bienes o empaques dignos de ser colocados en un ámbito artístico. Fardos, cajas, latas, envolturas, etiquetas y marcas comerciales fueron revisados y rediseñados. ... Estos bienes y empaques mejor diseñados demandaban un ambiente más adecuado para su venta, y por eso emprendimos una revolución del mobiliario de tiendas y almacenes. El antiguo almacén era un estereotipo –un cuarto largo y angosto con dos ventanas y una puerta en el frente y, en la parte trasera, mostradores a lo largo de

¹⁶ AMZ. Secretaría/industria y comercio.1945

ambos lados- ... en la actualidad el almacén ha dado paso a la tienda... El frente de la tienda, el tono de las paredes, el mobiliario, el acomodo de las mercancías –todo se ha transformado... Todo se fabrica para crear el escenario del nuevo estilo de las mercancías. Esto ocurre en todas las industrias” (Ewen, 1991:64).



Fotografía de la autora: Almacenes Paz Loza 2003

En Zamora la inserción al mercado de consumo nacional llevó, primero, a la desaparición de los talleres locales; después, a la transformación de la fisonomía de los espacios comerciales. Verduzco expone que un efecto negativo del arribo de tales mercancías fue la paulatina desaparición de los relativamente numerosos talleres de toda índole que existían en Zamora y en los alrededores para abastecer las necesidades comunes de la población. La penetración del mercado nacional había terminado por ser efectiva en casi todos los rincones de la región, precisamente a través de la intermediación de la llamada “Sultana de Duero” (Verduzco, 1992:108-109). Los casos que presento a continuación ilustran el fenómeno de los talleres locales que se vieron arruinados por la introducción de las modernas mercancías; en otros casos los comerciantes ejecutaron reacomodos en sus actividades, simplemente para sobrellevar los embates del mercado; y algunos otros en que las adaptaciones han permitido la continuidad de la tienda de manera exitosa.

La zapatería Campos era una de las más reconocidas aquí en los años cincuenta. Durante los años treinta y cuarenta ahí mismo se fabricaba el calzado, ahí, se curtían las pieles; además, otra parte del calzado era recortada y posteriormente enviada a la cárcel para ser elaborada por los presos. Al comenzar la década de 1950, el calzado dejó de ser de manufactura local: la hija del dueño se trasladaba a las fábricas de zapatos en la ciudad de Guadalajara en donde seleccionaba la mercancía y en unos cuantos días se la enviaban en camiones de carga a Zamora (Entrevista con Rosa Celia Barrera Campos).



Fotografía de la autora: Zapatería Campos 2003

Como ilustra el caso de la zapatería Campos¹⁷, varios talleres que fueron exitosos entre los años treinta y cincuenta, no lograron sobrevivir la década de 1960, a pesar de ser muy reconocidos y estar bien *acientados*. Las nuevas condiciones mundiales del mercado sobrepasaron a estos pequeños productores regionales.

En el año 1938 Ismael Rosas era el propietario de una tienda de telas ubicada en la parte norte del centro de la ciudad, frente a la plaza del Teco. Ese año decidió expandir su negocio hacia la confección de pantalones para lo cual compró 35 máquinas de coser. Viajaba en su camioneta a Guadalajara a comprar mezcnila, confeccionaba los pantalones y de camino por la recién inaugurada carretera a dicha ciudad vendía en los poblados del trayecto. El negocio tuvo éxito, sin embargo en 1974 cerró la fábrica de pantalones pues ya era incosteable debido a que

¹⁷ El único caso que no es parte de las personas que entrevisté personalmente es el de Ismael Rosas, de quien obtuve información a través del trabajo de Margarita Calleja (1987) en su estudio sobre los empresarios de Zamora.

continuaba produciendo pantalón de trabajo de mezclilla y de gabardina, “esa ya no era la moda” según la expresión de uno de los hijos de Ismael Rosas. La fábrica no estaba en condiciones de competir con las nuevas prendas de vestir que llegaron con mayor facilidad después de la pavimentación de la carretera y con la proliferación de los comercios de ropa que ofrecen en un solo local una variedad de modelos, calidades y precios (Calleja, 1987:88, 89).

LO MODERNO Y LO PRACTICO

ES USAR CIERRE AUTOMATICO

EL hombre práctico, el hombre moderno, exige en toda su ropa

CIERRES AUTOMATICOS

Cuando usted haga un regalo de vestir a "El" vea que éste lleve lo que a "El" le gusta... **Cierre Automático!**

EL CIERRE AUTOMATICO es el símbolo de una época.

ASOCIACION DE FABRICANTES DE CIERRES AUTOMATICOS, A. C.

PAQUITA DE LUNES

PAGINA 22

Fuente: Paquita de Lunes, 1940: 23

La familia Vargas se había dedicado al comercio desde 1940: el padre fue sastre y vendía ropa para caballero en su negocio “Casa Vargas”; una de las hijas se inició en la venta de ropa para dama desde 1973. El padre era propietario de la casa que habitaban en el centro de la ciudad, pero rentaban un local comercial justo frente a la plaza. Con el paso de los años, dicho local ha sido fraccionando por sus propietarios quienes rentan a otros comerciantes de prendas de vestir.

Los Vargas han presenciado por una parte la proliferación de tiendas, en su caso de ropa confeccionada, que buscan ubicarse en el centro de la ciudad aunque sea en un diminuto espacio. Por otra parte, también fueron de los que vendieron su casa del centro y fueron a vivir las nuevas colonias del nivel alto (según la clasificación de Marcial): en 1972 se mudaron a La Luneta. Raquel Vargas recuerda: “era una colonia nueva; cuando llegamos, en la cuadra sólo había 4 casas”.

En la Casa Vargas se vendían camisas, zapatos económicos para campesinos. El señor Vargas cortaba y en la parte de arriba del local había 2 ó 3 muchachos cosían; además cortaba ropa que llevaba a Purépero en donde tenía otros dos señores que cosían. La ropa que confeccionaba era generalmente de mezclilla y de gabardina aunque también tenía de casimir. A diferencia del caso de Ismael Rosas, con la muerte del señor Vargas en 1967, se hicieron cargo del negocio el único hijo varón y una de sus 4 hijas; entre 1968 y 1970 empezaron a cambiar la mercancía, se adaptaron a la nueva producción y trajeron de la ciudad de México las camisas Zaga que ofrecían versiones económicas y de vestir. Poco a poco Raquel se fue haciendo cargo de la tienda y hacia 1973 cambió el giro a prendas para dama exclusivamente (Entrevista con Raquel Vargas).

Los cambios en la moda del vestido así como los insostenibles costos de producción también llevaron al cierre del taller de rebozos del señor Quintana que además fabricaba medias y calcetines. Este es el testimonio de su viuda:

[Desde los años treinta] Aquí en la casa en la parte de atrás estaban los telares y al frente estaba la tienda. Yo le ayudaba en la venta en la tienda. La venta era al mayoreo y al menudeo. Venían de Zacapu, Tancítaro, de todas las rancherías; algunos empleados salían a vender a la sierra, iban en tren a Tingüindín, Tocumbo, Los Reyes. El rebozo fino lo compraba la gente rica de los ranchos, aquí en Zamora era más la gente pobre y de clase media los que compraban el rebozo. Vendíamos todo el día hasta muy noche. Llegó un momento en que teníamos 45 telares grandes: había que recibir el hilo, las pinturas que llegaban de Puebla. A la casa venían 60 mujeres en las tardes, se llevaban el rebozo para tejerle la punta a mano y entregaban el que se habían llevado anteriormente; a ellas se les decía las ‘empuntadoras’. El 25 de Enero de 1964 se cerró el taller. Fue pasando la moda del rebozo, ya no se vendía igual, en 1960 llegó el Seguro [IMSS] y exigía que asegurara a todos los trabajadores, era muy caro. ...mi esposo le regaló los telares a los trabajadores para que siguieran trabajando pero con la condición de que trajeran los rebozos para

ser vendidos aquí. A los 3 meses algunos ya no tenían nada (entrevista con la viuda Eloisa Cuadra de Quintana).



Obreros del taller de rebozos. 1951. Acervo de la familia Quintana.

La perfumería Venus todavía en el año de 1960 ofrecía productos que el propietario fabricaba: cremas, brillantinas, shampoo, pero poco a poco se vieron rodeados de productos de fábrica. En el caso de los artículos de perfumería en el mercado se introdujeron productos cosméticos de fábrica para competir frente a los que confeccionaban los boticarios. Las novedades de perfumería se anunciaban en las revistas, con atractivos personajes y a precios accesibles. Los hijos del iniciador de la perfumería Venus decidieron no cerrar y se dedican a la venta de los nuevos y cambiantes productos de perfumería (Entrevista con propietario de la perfumería Venus).

Frente a la producción de los talleres locales, se abrieron tiendas que ofrecían un “surtido constantemente renovado”, crédito y mejores precios. Las nuevas mercancías fueron bien

recibidas por una población cambiante: en la década de 1930 el 60% se ocupaba en la agricultura; en 1950 un 50%; pero en 1980 sólo el 35% se dedicaban a ese actividad (Verduzco, 1992:131). Los consumidores potenciales, es decir aquellos que desempeñan una actividad remunerada, los que ejercen el poder adquisitivo, abandonaron el rubro de trabajadores del campo y engrosaron el sector servicios; muchos de ellos quisieron, otros más se vieron obligados a cambiar la ropa de mezclilla y gabardina, es decir, la ropa tradicional de trabajo, por atuendos modernos. Por ejemplo, a mediados de la década de 1960 ya había sucursal en Zamora de Fabricas de Francia que ofrecía artículos para el hogar, regalos y perfumería, niños, damas y caballeros. Sobresale que en la publicidad de la tienda se menciona “ropa hecha”, esto es, de fábrica ya no de sastres ni costureras.



En: directorio telefónico No. 29, de la ciudad de Zamora. Pág. 49

En su estudio sobre los empresarios zamoranos del siglo XX, Calleja resalta que la industria de la ropa y el calzado se desplomaron en el transcurso de cuatro décadas. Es decir, que en 1944

había 19 unidades de ese tipo de producción, lo que representaba un 23% de la totalidad de la industria. Sin embargo, hacia 1980 existían 15 unidades pero en el total de la producción sólo representaban un 5% (Calleja, 1987:67). Por su parte, Verduzco sostiene que cuantitativamente las actividades productivas en Zamora se insertaron plenamente en el sector terciario de la economía: él llevó a cabo un conteo entre 1981-1982 en donde registró 3 563 negocios de todo tipo y tamaño; de ellos el 93% correspondía al sector servicios (un 39% de servicios y 54% de comercios), y únicamente el 7% restante a las actividades de transformación (Verduzco, 1984:27; 1992:210).

En suma durante las décadas de 1960 y 1970 decayó completamente la industria de fábricas y talleres dedicados a la elaboración de ropa y calzado en Zamora. Sus dueños no pudieron hacer frente a los vaivenes de la moda, su confección se volvió obsoleta y sus costos de producción muy elevados comparado con las mercancías producidas en serie. De manera inversa a dicho desplome, el comercio de esos giros se incrementó. Laboralmente, esto implica que algunos de aquellos que se empleaban en la confección y manufactura en los talleres y fábricas se quedaron sin ese empleo; por tanto, los sectores de la población que anteriormente eran candidatos a obreros ahora estaban desempleados, debían emigrar, o podían desempeñarse en la promoción y venta de las mercancías si llenaban los requisitos para trabajar como dependientes en las tiendas.

c.1. Las tiendas del giro del arreglo personal. 1980-2000

En Zamora el giro comercial que prolifera es, sin duda, el de los artículos para el arreglo personal. Entre las décadas de 1950-1960 era evidente la presencia de ropa y calzado traídos a la localidad; pero hacia los años setenta y ochenta se sumaron las joyerías (las de oro, las de plata y las de fantasía), perfumerías, bolsos, artículos para caballero entre otras mercancías del mismo rubro.

Entre 1940-1960 México siguió un modelo de sustitución de importaciones con el cual se estimulaba la producción nacional, pero a partir de la década de 1980 las industrias nacionales debieron enfrentar el embate de los capitales extranjeros¹⁸. Como vimos, los años cuarenta

¹⁸ En la década de 1980 el país sufrió una aguda crisis: en 1981 la baja del precio del petróleo provocó que en 1982 el peso se devaluara de 26.00 a 37.00 por dólar, llegando en ese mismo año a 65.00 por dólar. Lo anterior provocó

presenciaron la reconfiguración de una nueva élite económica en Zamora; hacia los años ochenta, nuevamente, se incorporaron a este escenario actores sociales foráneos que buscaban participar, esta vez no en la agricultura, sino en el comercio.

Al entrevistar a propietarios y trabajadores de tiendas ubicadas en el centro de la ciudad y en las plazas comerciales en Zamora, es claro que en muy pocos casos estos comercios han sobrevivido a las oscilaciones de la década de 1980. Muchos de ellos son de reciente apertura ya que ahora han cerrado los comerciantes que en los años sesenta comenzaron a vender las mercancías de fabricación foránea. De nuevo las modas pasaron, cambiaron, las mercancías transnacionales resultaron más atractivas, más baratas y más solicitadas de acuerdo a los patrones de consumo promovidos. A continuación ofrezco varios casos de comerciantes que en los años ochenta se enfrentaron con las difíciles condiciones económicas, a la vez que con el arribo de otros comerciantes y novedosas mercancías:

La tienda de “Ropa, Sedería y Novedades” de Mariano Villanueva era una de las más acientadas desde los años treinta y cuarenta. Muchas parejas la visitaban para comprar “*las donas*” [así se refieren al ajuar para las bodas]; también es recordada por aquellas familias que con la venta de las dos cosechas anuales -la de papa en enero, la de frijol entre mayo y junio- compraban con Villanueva metros al por mayor de manta y telas para las pijamas. Hacia la década de 1960 las ventas ya estaban seriamente afectadas. Sin embargo, fue en la década de 1970 cuando la situación se tornó insostenible y el propietario decidió cerrar. Así pasó a trabajar de empleado en otra tienda de telas propiedad de sus hermanos. En los años ochenta se establecieron en Zamora dos grandes tiendas de telas: Modatelas y Parisina que son reconocidas en todo el país y que entre sus inversionistas se encuentran acaudaladas familias avecindadas en el norte de México y originarias del Medio Oriente. Desde entonces la venta de telas en la tienda de los Villanueva decayó significativamente (Entrevista con Rosa María Villanueva).

cierre de empresas, despido de trabajadores; por lo tanto, el gobierno tuvo que pedir ayuda de emergencia al FMI. En 1985 se registró un sismo en el valle de México en el que murieron más de 4 mil personas y 2 mil edificios resultaron dañados. La década llega a su fin con la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) y en el escenario inmediato la entrada en vigor de un tratado de libre comercio con América del norte en muy desiguales condiciones de producción.

Retomemos el caso de “Casa Vargas” tienda que inició en los años cuarenta y hacia los años sesenta y setenta pasó de ser taller de sastrería a tienda de ropa para caballero. A mediados de la década de 1970 Raquel, hija del sastre, tuvo que hacerse cargo de la tienda y decidió que era más rentable cambiar hacia el giro de la ropa para dama. En ese tiempo Raquel viajaba a distintas partes del país en busca de lo que llaman ‘ropa de batalla’, es decir, barata pero de buena calidad, buscaba directamente a quienes se la confeccionaran. Los buenos tiempos en que se esperaba al agente viajero para que levantara el pedido habían pasado, era más barato ir directamente a buscar la mercancía que les interesaba. Raquel ha visto a muchas tiendas quebrar, en los años ochenta ella sobrevivió con un muy bajo nivel de ventas pero ha observado que a finales de los ochenta y durante los noventa ha acontecido una explosión de tiendas. (Entrevista con Raquel Vargas)

La Zapatería Pardo no es sobreviviente a la década de 1960; la familia Pardo la abrió en el año 1967, era una de las tiendas en donde se ofrecían las novedades del calzado, una de las zapaterías más reconocidas en la localidad. Sin embargo las duras condiciones de los años ochenta y la resultante explosión comercial de los noventa llevaron a que la familia decidiera cerrar en 1993. (Entrevista con Ana Isabel Pardo)

Los comerciantes que enfrentaron la crisis de los años ochenta, de pronto se encontraron en los años noventa en quiebra, sin ventas e inmersos entre cientos de nuevos comerciantes, algunos recién llegados con grandes, medianos y pequeños capitales; otros, aquellos que aventuraron el dinero de su liquidación después de perder el empleo en oficinas bancarias y gubernamentales. Entre los comerciantes de antaño está claro que con la apertura aduanera promovida por el TLC todo se empezó a saturar. La Sra. Lupita (hija del Sr. Quintana el propietario del taller rebozos) explica los motivos del cierre constante de las tiendas:

Yo en 1982 me animé a poner una florería, en el pasaje comercial Amado Nervo, donde ahora es la Plaza Zamora. Vendía flor natural y artificial. Con Salinas de Gortari se abrieron las aduanas y todo se empezó a chotear y apareció mucha competencia. En enero de 1993 cerré, pero yo veo que todo se choteó, ropa y zapatos brasileños, la ropa esa que le dicen casual es de Taiwán, son baratijas.

La apreciación de la Sra. Lupita se confirma con las cifras de la producción textil mexicana. En 1989 el 40% del mercado interno de textiles y ropa era abastecido por productos asiáticos, lo que provocó un déficit en la balanza comercial textilera de 103 millones de dólares. El presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil, Mayer Zaga Galante, expresó que todavía en 1987 las exportaciones textiles de México estaban creciendo, pero a raíz de la apertura comercial de 1988 comenzaron a decrecer inmediatamente debido a un proceso importador acelerado (Guerrero, 1990:15).

La Moda al Día es una tienda que fue abierta en Zamora en 1955, en ese tiempo era un pequeño local que ofrecía pocas prendas para dama, telas y medias, la dueña poco a poco introdujo líneas finas, de tal forma que la gente la ha reconocido como una tienda de ropa exclusiva. A diferencia de las tiendas que han cerrado o de aquellas que se mantienen en condiciones de notoria desventaja ya que han perdido popularidad y su mercancía no puede ser renovada con la frecuencia en que lo hacen las grandes tiendas o las boutiques de moda. En 1975 la familia se asoció con otras personas y constituyeron una sociedad anónima. La concurrencia de varios capitales permitió seguir vendiendo ropa fina que les envían grandes empresas que fabrican marcas como Vanity y Marcel; conjuntamente a la ropa de mujer (es decir para señora) han agregado la línea juvenil. Además mantienen un directorio de clientas que participan de un sistema de crédito. Los propietarios de La Moda al Día han integrado capitales, se han ajustado a la tendencia del mercado de promover la llamada ropa juvenil y han buscado atraer clientas a través de flexibilizar las opciones de pago.

En la tienda no se han cambiado las características del mobiliario, ni los maniqués, ni las vitrinas, ni el mostrador son del tipo moderno que se aprecia en otras tiendas de la ciudad. Por el contrario, los muebles, los muros y los pisos se ven viejos; pero la tienda es visitada por muchos clientes. Entre los propietarios está claro que la atención que ahí reciben los clientes es, en buena medida, parte del éxito de la tienda, quienes ahí trabajan como empleadas del mostrador saben tratar a la clientela (Entrevista con la Sra. Berta Elisa González).

La perfumería Venus fue abierta en Zamora en 1960; su propietario venía de la ciudad de Guadalajara en donde había trabajado más de una década para un laboratorio de medicinas y era

hijo de un químico perfumero que tuvo la perfumería Venus en aquella ciudad. Al llegar a Zamora el Sr. Ledesma con su esposa e hijos elaboraban cremas, brillantina y enjuagues; vendían el producto suelto y a granel. Simultáneamente comenzaron a vender los champús y demás productos de perfumería popular que les enviaban de México y Guadalajara. Ahora los hijos del Sr. Ledesma, los Ledesma Nuño, tienen 45 años vendiendo perfumería en el centro de la ciudad: primero la que ellos mismos elaboraban, luego la de las marcas reconocidas. Los avatares del comercio en casi medio siglo son relatados en las siguientes palabras del Sr. Eduardo Ledesma Nuño:

La distribución de la perfumería se diversificó, ahora la puedes comprar en farmacias, en tiendas departamentales, en papelerías. Nosotros somos los únicos que quedamos en el centro de aquella generación, los otros desaparecieron porque se fueron quedando, no se actualizaron no supieron enfrentar la competencia; es decir, hay que cambiar los estilos de comercializar, buscar lo que el consumidor quiera. Otros se murieron y sus hijos no siguieron. Hay que estar al pendiente para estar actualizado, en los medios de comunicación uno ve los productos nuevos.

Han salido muchas formulas nuevas, nosotros ya no hacemos los productos porque ahora los de laboratorio son de mejor calidad. ...antes el hombre no usaba ni champú, ahora se pone enjuagues para la cara y el pelo, el spray. La gente ahora se pone más cosas y se ha incrementado el consumo de artículos de perfumería; antes había un gel, ahora hay veinte; para uno también implica invertir más. ...Yo soy distribuidor de perfumes americanos, pero el contrabando es muy fuerte y nos afecta mucho. La competencia nos ha afectado pero hemos aguantado por la tradición. Nuestra perfumería está acreditada en el área y la región, pero no hay que dejarla caer. Los comerciantes actuales son nuevos en la ciudad, son foráneos, con el temblor del 85 llegó mucha gente de México.

...Es mejor estar en el centro que en una plaza comercial, aquí viene mucha gente de los alrededores y nos conocen desde siempre. Hay gente que viene por productos caros, yo soy distribuidor de marcas muy finas y gente que tiene dinero que son de los pueblos vienen a comprar aquí, gente de Tingüindín, Chavinda, Purépero, Los Reyes.

Los pequeños y medianos comerciantes del centro de la ciudad que en los años ochenta resistieron las crisis así como la incorporación de nuevos comerciantes, también hicieron frente a un nuevo escenario para la ejecución de sus actividades: la construcción en Zamora de las primeras plazas comerciales. En diciembre de 1982 la Plaza Comercial **Jardinadas** ubicada al sur de la ciudad; en septiembre de 1985 hacia el norte de la zona centro la Plaza Comercial

Madero (Álvarez 1989:76,77). Ambas plazas albergan salas cinematográficas. En la década de 1990 se agregaron en la ciudad dos plazas comerciales más: Plaza **Las Palomas** y Plaza **Ana**, ambas ubicadas al sur como parte del crecimiento urbano sobre las fértiles tierras de cultivo. En estas dos se aprecia un claro predominio de tiendas que ofrecen artículos para el arreglo personal: ropa, calzado, perfumes, joyería, bolsos, etc. La construcción de plazas comerciales continuó en el año 2000 cuando abrieron la plaza comercial **Zamora** y en el 2001 la Plaza del **Sol**. La primera está ubicada justo en el portal norte del centro de la ciudad; la segunda, entre plaza Las Palomas y Plaza Ana, al sur de la ciudad.

ÁREAS COMERCIALES EN LA CIUDAD DE ZAMORA. 2000

102° 18' 45" W

102° 18' 0" W

102° 17' 15" W

102° 16' 30" W

102° 15' 45" W

20° 04' 45" N

20° 04' 5" N

20° 0' 0" N

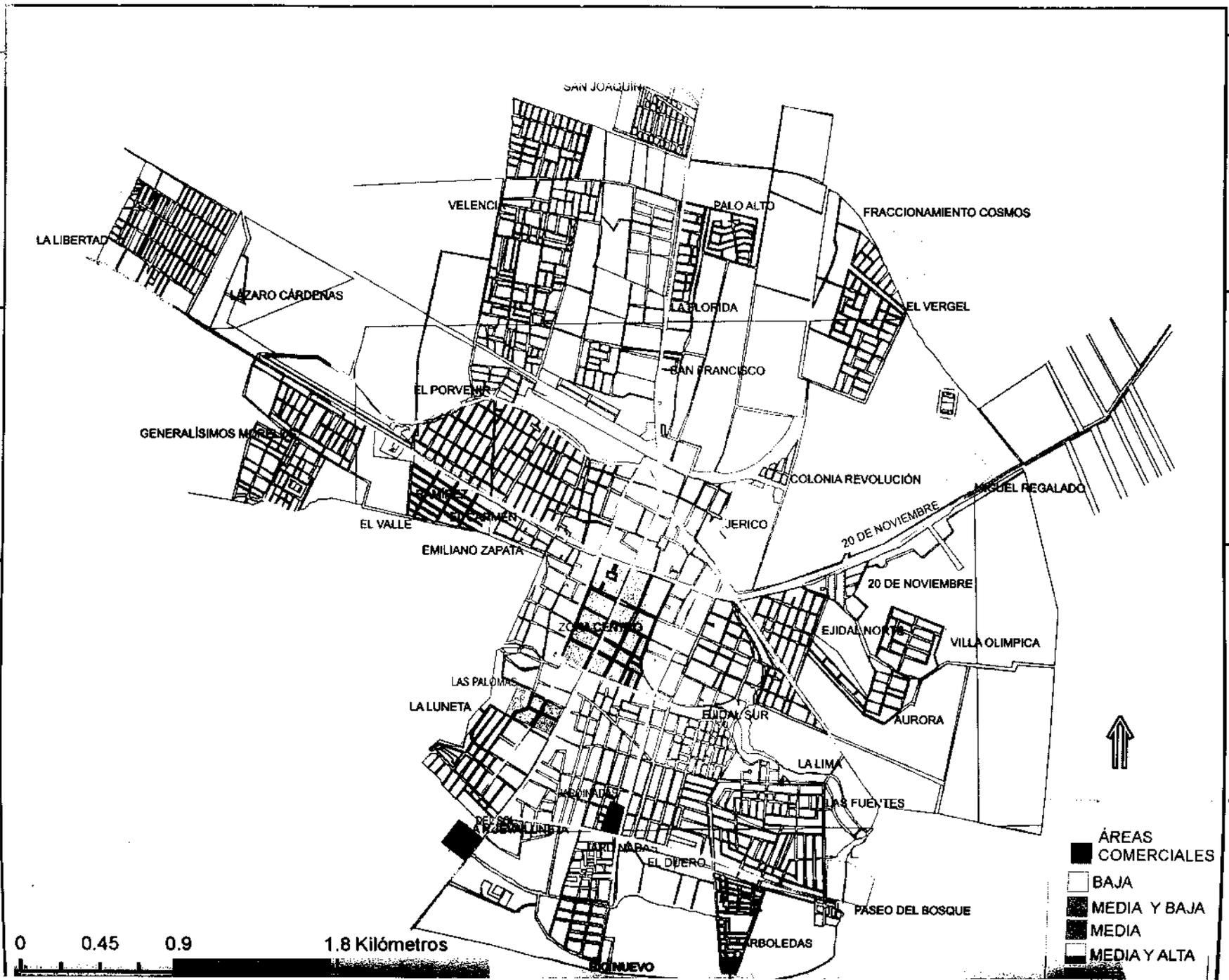
20° 0' 0" N

19° 59' 15" N

19° 59' 15" N

19° 58' 30" N

19° 58' 30" N



- ÁREAS COMERCIALES
- BAJA
- MEDIA Y BAJA
- MEDIA
- MEDIA Y ALTA

0 0.45 0.9 1.8 Kilómetros

En la mayoría de las tiendas del giro del arreglo personal ubicadas en las 18 manzanas del centro de la ciudad y en las 6 plazas comerciales trabajan mujeres: son las llamadas “empleadas de mostrador”. Entre Julio y Septiembre del año 2000 recorrí el centro de la ciudad de Zamora con la finalidad de elaborar un registro de los establecimientos en que trabajan mujeres como empleadas de mostrador, dependientas y recepcionistas. Hay negocios en los que no se emplean mujeres, únicamente hombres; en otros, no hay empleadas, son atendidos por los propietarios.

Contabilicé 369 establecimientos que eran atendidos por empleadas de mostrador¹⁹ aunque no son el total de los que existen en las manzanas mencionadas, son la selección que elaboré. En algunos negocios hay dos o tres muchachas; en otros, como las tiendas de telas, se encuentran alrededor de veinte mujeres. En las tiendas que venden ofertas de ropa, cosméticos o importaciones hay por lo menos cinco trabajadoras. Los censos o registros no son confiables porque algunas de estas mujeres tienen entre 13 y 15 años de edad; por lo tanto, los patrones no las registran como sus trabajadoras. En el año 2000 en el centro de la ciudad trabajan unas dos mil mujeres como Empleados de Mostrador en los siguientes giros comerciales.

¹⁹ Dentro del centro de la ciudad están las plazas Madero y Zamora, que están incluidas en los datos que ofrezco. También recorrí plaza Jardinadas en donde no encontré empleadas de mostrador. En plaza Ana prácticamente todos los locales estaban desocupados, así que encontré un par de empleadas. Las Palomas es la única plaza que a pesar de no ser parte del centro de la ciudad tiene una decena de tiendas del giro del arreglo personal atendidas casi en su totalidad por empleadas de mostrador. En plaza del Sol también encontré dos o tres trabajadoras.

Cuadro 1.7.-

GIROS COMERCIALES EN LOS QUE EMPLEAN MUJERES EN ZAMORA, 2000:

ropa, calzado y accesorios		artículos para el hogar		servicios diversos	
9	accesorios para dama	1	artículos de limpieza para el hogar	7	agencia de viajes
2	artículos de piel	1	artículos religiosos	8	caja de ahorros/cambio de dólares
6	deportes -ropa de-	1	bicicletas	6	estudio fotográfico
4	estambres/mercería	2	cocinas y decoración	2	Farmacia
22	joyería	2	colchas y cobijas	3	Ferretera
5	lencería y corsetería	1	discos y cassetes	3	Florería
9	perfumería/cosméticos	9	equipo de computo/electrónica	8	Fotocopias
82	ropa	4	importaciones	1	Invitaciones
2	uniformes de trabajo	4	juguetes/artículos para niños	2	marcos y cuadros
12	vestidos de ceremonia	1	lámparas y candiles	1	material eléctrico
48	zapatería	2	libros y revistas	1	Mensajería
201	total	1	máquinas de coser/refacciones	1	Numismática
		1	motocicletas	4	Óptica
		10	mueblería	5	Papelería
		1	pinturas	3	productos naturistas
		7	regalos	1	Serigrafía
		8	telas	6	telefonía/interfonos
		56	total	2	tintorería y lavandería
				1	ventas por t.v.
				3	Videos
				68	Total
comida		oficina		Entretenimiento	
2	abarrotes	2	equipo de oficina	4	billar, videojuegos
4	café -venta de-	14	repcionistas		
4	dulcería				
13	helados				
1	panadería				
24	total	16	total	4	Total

De las 369 tiendas, 201 ofrecen artículos para el arreglo personal, sin embargo podemos calcular 220 si agregamos las 4 tiendas de importaciones, las 7 de regalos que también venden bolsos, perfumes, cosméticos, joyería de fantasía, etcétera y las 8 de telas, debido a que en ellas se encuentran las telas de los colores y texturas de moda en las prendas de vestir, además en algunas venden calcetería y ropa interior; asimismo, ofrecen revistas de corte y confección. Por lo tanto, los pequeños y medianos comerciantes de Zamora que tienen sus tiendas ubicadas en el centro de la ciudad están en su mayoría dedicados al comercio de artículos para el arreglo personal. Análogamente, la mayor oferta de empleos en el comercio está en este giro, en el cual los empleadores prefieren emplear a jóvenes mujeres para encargarse de la venta al público.

Si partimos del estudio de las transformaciones en las condiciones económicas ocurridas en Zamora durante los últimos cincuenta años es posible establecer ciertos movimientos en la composición laboral de la localidad. El grueso de la población se ha desplazado de actividades

agrícolas al sector servicios. Es decir, de una mayoría campesina se ha transitado a una fuerza laboral de empleados principalmente, en el comercio y oficinas. Ha habido una disminución de campesinos respecto al aumento de empleados, comerciantes y autoempleados. Muchas personas dejaron de ser del campo para ser de la ciudad, pero no porque hayan emigrado de Zamora hacia una urbe, sino porque en la localidad han tenido lugar una serie de fenómenos sociales que la modelaron como una ‘ciudad agrícola’ para usar el término de Gustavo Verduzco.

De campesinos de una localidad rural a obreros y empleados de una ciudad en crecimiento, hay un proceso de movilidad social: Este implica una serie de reajustes en la estructura laboral. La inserción en el mercado de trabajo es parte de un procedimiento selectivo en dos sentidos, tanto del que ofrece su mano de obra, como del que demanda la actividad del trabajador. Dicha selección obedece a una serie de calificaciones y cualidades, las cuales se construyen a partir del referente de la adscripción social.

En mi argumento, la ocupación de un puesto o cargo confiere y expresa la pertenencia a una clase social. Las jerarquías sociales locales están configuradas desde la relación entre empleo y adscripción social. Entre las personas que entrevisté son muchos los casos mencionados en donde el progreso, entendido como “salir adelante” se logró a través de la obtención de lo que aquí llega a ser considerado un buen empleo. En este escenario de prácticas “enclavadas y enclavantes” (Bourdieu, 1999:130) voy a analizar la elección del empleo de mostrador en Zamora, en el que las percepciones de clase social toman el lugar determinante.

CAPITULO II

EMPLEO Y MOVILIDAD SOCIAL

Contenido

El empleo de mostrador en Zamora es considerado tanto por las trabajadoras, los empleadores, así como por trabajadoras de otras opciones laborales, una alternativa accesible para jóvenes mujeres de la clase media zamorana. Sin embargo, las empleadas que trabajan en las tiendas provienen de los barrios pobres de la ciudad pero ellas expresan que no tienen la misma clase que el resto de la familia; como una de ellas dice “la clase te la das tu misma”. Como parte de la pertenencia de clase ingresan a laborar a las tiendas, mientras que otras mujeres de la familia se emplean como sirvientas, vendedoras ambulantes o no trabajan. Por su parte, estas empleadas de mostrador creen en el esfuerzo personal: han trabajado y estudiado, han contribuido a aligerar la carga de los jefes de familia y se han empeñado en adquirir nuevos conocimientos: a relacionarse con todo tipo de personas, a manejar un negocio, a presentar su persona de acuerdo a las representaciones locales de mujeres de la clase media.

Algunas propuestas analíticas caracterizan a la clase media a partir de los siguientes criterios: Medio urbano, empleo no manual y escolaridad, pero el elemento que les da cohesión es el prestigio social. Las empleadas de mostrador son de la ciudad, no son de los ranchos aledaños. Han estudiado como mínimo 9 años, es decir concluyeron los estudios de secundaria. Su trabajo no es manual, consiste en saber establecer relaciones sociales, saber convencer, saber manejar la tienda. Qué actividades hacen, cómo, en dónde, quien y con quiénes. En conjunto estas cualidades son las que hacen de esta opción laboral una actividad prestigiosa.

¿Qué son las clases sociales? ¿Cómo se engarza la autopercepción con el reconocimiento social?
¿Los integrantes de una familia comparten la misma clase social? ¿Cómo se expresa la movilidad social? ¿Qué relaciones existen entre la ocupación y la representación de clase? En la localidad, además del empleo de mostrador ¿en cuáles actividades se pueden emplear las jóvenes que abandonan la escuela ante la imposibilidad de costear los estudios superiores?

Para responder a las interrogantes planteadas consulté bibliografía sobre las clases sociales en general; y en particular, sobre la clase media así como del tema de la movilidad social. Las

fuentes consultadas me permiten comprender que es importante preguntar cómo operan en la cotidianidad las diferencias sociales y las expresiones del estilo de vida como un lenguaje para comunicar la pertenencia de la clase. Asimismo, la fuente de información para la tercera parte de este capítulo son los datos obtenidos en el trabajo de campo, entrevistas, encuestas e historias de vida.

El capítulo consta de tres apartados, en el primero se hace un recorrido muy general sobre la trayectoria del concepto clase social. En el segundo el objetivo es caracterizar a la clase media y al fenómeno de la movilidad social. En el tercer apartado muestro que la participación en el mercado de trabajo coloca a los actores sociales frente a varios filtros, en este caso el de la clase social. Esto es, planteo los vínculos entre la elección o el rechazo de algunas opciones laborales según haya concordancia con la pertenencia de clase. Es ahí donde los individuos prueban si su adscripción de clase es compatible con la ejecución de determinados empleos.

a. Definiendo a las clases sociales

“Nosotros éramos ricos y nos hicimos pobres. Los ricos nuevos de Zamora son agricultores que a veces les va bien en sus cosechas, gente de clase bajita que no tenían el roce social” (Entrevista con las viudas Hilda Navarro y Carmela Del Río).

¿Cómo definir y delimitar las clases sociales? Es necesario responder a esta interrogante para clarificar el fenómeno de la búsqueda de ascenso social: ¿a partir de qué cualidades se pasa de una a otra clase? ¿Qué o quiénes avalan la pertenencia a una u otra clase? Indudablemente son muchos los esfuerzos por clasificar las desigualdades sociales expresadas en jerarquías; por lo tanto, propongo repasar las ideas centrales de las principales teorías que la sociología, la economía y la política han planteado sobre la cuestión.

Desde la sociología es posible identificar dos grandes vertientes (Gallino, 1995:163), la acepción orgánica predominante en la sociología europea; la acepción ordinal predominante en la sociología norteamericana (a veces equiparable la primera, a la marxista; la segunda, a la no marxista). Según la **acepción orgánica** la clase social se compone por un conjunto de individuos que se encuentran en una posición similar en la estructura históricamente determinada de las

relaciones políticas y económicas fundamentales de una sociedad. Asimismo, la línea divisoria entre clases es categórica, esto es, que todo individuo pertenece sólo a una clase, hay una relación de interdependencia entre clases, relación a menudo antagónica. La pertenencia a una determinada clase social condiciona, independientemente de la conciencia o voluntad del sujeto, algunos aspectos fundamentales de la vida, tales como: la profesión, el nivel del rédito, las posibilidades educativas, la esperanza de vida, el estilo de vida, el prestigio de que se goza, la participación política.

Por su parte, en la **acepción ordinal** la riqueza, los ingresos, el prestigio, el estilo de vida, la educación, el tipo de habitación, etc; son producto de diferentes cualidades y capacidades de afirmación individual y son los elementos que constituyen las clases sociales, en lugar de ser efectos o dimensiones de las clases, como se entiende en la acepción orgánica. En la acepción ordinal, por tanto, la línea divisoria entre las clases es movediza (Gallino, 1995:158-159,163).

El reconocimiento de la elaboración conceptual de las clases, independientemente de la conciencia o aceptación de los individuos implicados, marca otra profunda diferencia entre la acepción orgánica y la ordinal. En la primera, resulta de vital importancia el grado de integración real al interior de la clase, así como la conciencia y la clara definición de los intereses comunes (lo que los estudiosos marxistas llaman la “conciencia de clase para sí”), lo que predispone a la acción colectiva. Por su parte, en la acepción ordinal, queda claro que son elaboraciones teóricas que facilitan la comprensión de las desigualdades de riqueza, de poder y de prestigio (Gallino, 1995:162-163).

La acepción ordinal no es una interpretación contemporánea, tampoco es de exclusivo origen norteamericano. Al contrario, las ideas sociales europeas de antes del siglo XVII se apegaban a dicha acepción. En la reseña histórica del término clase que ofrece Gallino, se explica que hacia el siglo XIX en Europa no todos los científicos sociales estaban de acuerdo con la acepción orgánica; por lo tanto ofrece la siguiente cita de J. S. Mill en *The Monthly Repository* (Gallino, 1995:159,160):

Ellos dan vueltas en su círculo eterno de terratenientes, capitalistas y obreros. hasta el punto que parecen creer que la división de la sociedad en estas tres clases es obra de Dios, no del hombre, quedando fuera del control de éste, como la división entre el día y la noche”.

Según la acepción ordinal, los individuos dan forma a las cualidades con las que se conforma su adscripción de clase; y es sólo en el análisis del estudioso donde existen unas clases previamente determinadas, una “ilusión intelectualista que lleva a considerar la clase teórica, construida científicamente, como una clase real” (Bourdieu, 1990:281).

La postura ordinal sociológica representa una ruptura con las propuestas de los economistas, principalmente con la teoría marxista. De manera general la Economía estudia las clases desde dos concepciones, las marxistas y las no marxistas. Entre los más reconocidos marxistas se encuentra R. Stavenhagen quien expresa que la teoría de las clases no se refiere a algún individuo o persona concreta sino más bien a un sistema socioeconómico determinado en donde las clases antagónicas son al mismo tiempo complementarias y se encuentran dialécticamente ligadas entre sí; las clases no existen aisladas, sólo existen como parte de un sistema de clases (diccionario de economía, 1980:254).

Igualmente, con una mirada marxista, Giddens¹ analiza lo que considera una de las cuestiones fundamentales de la existencia social: la estructura de clases, que entraña el estudio de las formas sociales macroestructurales y de los procesos sociales. Asimismo, expresa que el pensamiento social del siglo XIX y principios del XX se distingue en dos teorías principales: el marxismo, y lo que llama la sociología académica, de esta última señala como principal exponente a Parsons y le acusa de haber separado a la teoría social de sus preocupaciones originarias para atender “la trivialidad de la vida cotidiana” (Giddens, 1979:15; Parsons, 1982).

Por otra parte, Giddens critica los argumentos de Bell y de Touraine, ya que ambos se refieren al surgimiento de una nueva clase dominante en donde la posesión de conocimientos confiere poder de la misma forma que la posesión de propiedad (Giddens, 1979:302-304). Bell, reconoce

¹ Giddens expresa desde las primeras líneas de este libro que se basa fundamentalmente en la tradición europea de la teoría de las clases. P.9. Giddens, Cavalli y Portes, entre otros, proponen una relectura de las tesis de Marx que permita ver la vigencia del modelo aplicado a las sociedades contemporáneas.

el intenso crecimiento del sector servicios –al que Giddens refiere como trabajo de cuello blanco-. Touraine por su parte, considera a los tecnócratas como líderes que llevan la delantera en la toma de decisiones que afectan a toda la sociedad. Ante estas aseveraciones Giddens cuestiona la idea de la nueva clase dominante en ascenso:

El poder significativo, dentro de algún tipo de organización, consiste en la capacidad para determinar o formular políticas, y ésta, prácticamente siempre, queda en las manos precisamente de los “no especialistas” que dirigen la organización. ... lo que influye en el reclutamiento para la elite no es que el aspirante posea una graduación en Física o en Ingeniería, sino que el título esté extendido por Oxford o por Harvard; y cualquiera que sea la variabilidad que pueda existir en el grado de “cierre” del reclutamiento para la elite entre las diferentes sociedades, lo cierto es que en todas partes la posesión de riquezas o propiedad privada continúa desempeñando un papel fundamental como modo de facilitar el acceso al tipo de proceso educativo que influye en la entrada a las posiciones de elite (Giddens, 1979:312).

Yo encuentro a Giddens deslumbrado por las elites más encumbradas de entre las elites. Entonces, la ‘capacidad para determinar o formular políticas’ en realidad, sólo puede medirse o ponderarse entre las grandes organizaciones de millonarios, pero de millonarios ‘de primera’. Sería útil que elaboraran parámetros que especificaran los montos de la riqueza, la posición geográfica y la pertenencia étnica para facilitar la clasificación de los agregados sociales entre los que sí son ricos y todos los que no lo son.

En la propuesta de Giddens está oculta la preponderancia del prestigio como parte medular de la cuestión de las clases: hay empresarios millonarios que contratan equipos jurídicos, de administración y profesionales especialistas capacitados en las universidades más reconocidas del mundo; pero también hay líderes millonarios que aglutinan en torno a sí agrupaciones de pepenadores, de locatarios de las centrales de abastos y su equipo administrativo, jurídico y profesional, que también funciona con eficacia, son cuadros formados en las universidades del tercer mundo. No se trata de si poseen o no riqueza, se trata del reconocimiento social, del prestigio. En cuanto a las capacidades de los cuadros de profesionales, en realidad lo que está en juego no es si están calificados o no, la “cualificación depende además de competencias técnicas, de construcciones ideológicas y sociales” (Beechey, 1994:433).

Giddens advierte que son dos escuelas contemporáneas del pensamiento social las que han declarado la inaplicabilidad del análisis de clase. A una la identifica como desarrollada por varios teóricos tecnocráticos -Marcuse y Habermas con el discurso de la sociedad unidimensional, en donde las clases, los sindicatos y los partidos obreros se integran en el orden existente-. La segunda escuela de pensamiento la asocia con las obras de algunos sociólogos norteamericanos, principalmente Dahrendorf, para quién el análisis de clase ya no es pertinente para el orden social moderno, no porque éste sea cada vez más “unidimensional”, sino, por el contrario, porque se convierte en más pluralista o diversificado (Giddens, 1979:318).

Posteriormente, critica la postura según la cual cada vez tiene menor importancia la propiedad privada y sentencia que asistimos a su sustitución por la posición ocupacional. Él considera que la movilidad social y las oportunidades educativas se relacionan intrínsecamente con la distribución de ‘talentos y capacidades’ en una sociedad, lo cual está condicionado por las variaciones en la organización de la familia, esto es, la familia de origen influye en las oportunidades de movilidad ocupacional (Giddens, 1979:322-323).

Evidentemente el esquema conceptual de Giddens no es útil para llevar a cabo el estudio de las prácticas de las mujeres empleadas de mostrador, muchas de las cuales se enfocan en la búsqueda de movilidad social. Además, entre ellas han configurado un discurso acerca de la adscripción de clase en donde ésta es resultado de la decisión individual. Además el esquema de Giddens se refiere a la familia como una unidad, y deja de lado las diferencias de género y de clase que se dan al interior de la misma.

Partiendo de una apegada lectura al texto de Giddens, Alejandro Portes critica a académicos de antecedentes marxistas, quienes han trasladado el análisis de las clases hacia uno centrado en los estilos de vida, en las diferencias en los niveles educativos, en las diferencias por raza y género. De ello se desprende que los analistas hayan igualado la definición de clase social a la de ocupación. Para el autor es necesario retomar las raíces marxistas y weberianas del concepto de clase (Portes, 2003:12-13). También propone rescatar el valor del concepto como una herramienta heurística que permita la elaboración de tipologías y criterios de clasificación que no insistan en la idea de la clase organizada, “la clase para sí”, según la cual la clase está

predestinada para reivindicar sus intereses homogéneos. En este punto, insiste en que las clases existen independientemente de que los involucrados estén conscientes de ello (Portes, 2003:15).

Portes retoma los siguientes dos postulados de las ideas de Marx y Weber (2003:23):

1. Las clases se definen por la diferencia de oportunidades de acceder al poder en un sistema social dado, esto es, una estructura de fondo definida por desigualdades constantes entre grandes agregados sociales.
2. Las clases se definen por sus relaciones recíprocas, no simplemente por un conjunto de posiciones “escalonadas en una cierta jerarquía. “De acuerdo con el principio clásico de Weber, el poder puede definirse como la habilidad de algunos individuos o asociaciones de individuos para imponer su voluntad sobre otros. El término imponer en esta definición es esencial para transmitir el carácter relacional de las clases”.

A pesar de reconocer la importancia de un capital social, en el sentido del sociólogo francés Bourdieu (la posesión de habilidades técnicas o culturales o la pertenencia a ciertas redes sociales), Portes se concentra en la posesión cuantificable de riqueza, o de recursos generadores de riqueza, como criterio definitorio de la pertenencia a una clase. Agrega que el capital social sólo puede conferir poder en la medida en que sea traducible, en última instancia, a una forma monetaria (2003:24). Por lo tanto, propone, entre otras posibles, “una tipología moderna de las clases”: una estructura dual, las clases dominantes y las clases subordinadas, cada clase se subdivide a la vez en subclases, es decir, entre los ricos hay unos que tienen mucho más que otros también ricos; y, pobres, menos pobres que otros (2003:36-37).

En apego a las elaboraciones de Portes, es decir, sin igualar las definiciones de clase y ocupación, las empleadas de mostrador en Zamora son de clase baja y aunque no poseen riquezas materiales ellas se auto perciben distintas a sus familiares pobres, además son percibidas así por sus parientes y vecinos. En esto juega un papel primordial su ocupación². Este fenómeno simplemente se puede ignorar o bien, se puede estudiar los vínculos entre clase y

² En el apartado c del capítulo IV se documentan las prácticas cotidianas de distinción de estas trabajadoras procedentes de familias pobres pero que de sí mismas se expresan como clasemedieras.

ocupación y entonces ver como las llamadas 'macroestructuras' llegan a difuminar sus trazos en la vida cotidiana.

Entre los marxistas que Giddens critica por haberse enfocado en la posición ocupacional, se puede mencionar a Poulantzas. Su propuesta consiste en definir el número de clases sociales que pueden existir. En su argumento, las clases sociales se definen principalmente en el nivel económico pero también es indispensable tener como referencia a los criterios políticos e ideológicos. Al referirse a la llamada pequeña burguesía, distingue dos grandes grupos de agentes: la pequeña burguesía tradicional, representada por la pequeña producción y el pequeño comercio, el artesanado y las pequeñas empresas familiares, en donde el agente es propietario de los medios de producción y trabajador directo. El otro grupo es la nueva pequeña burguesía constituida por los trabajadores asalariados no productivos, tales como los trabajadores de comercio, de los bancos, los técnicos y asalariados vinculados a la empresa.

Poulantzas prosigue: ¿cuál es la adscripción de clase de esa pequeña burguesía?, ¿tiene la primacía su autoridad en la organización 'capitalista despótica' del trabajo, o más bien la solidaridad con la clase obrera? Ambos grupos pequeño burgueses tienen similitudes ideológicas: individualismo, inclinación al *statu quo*, temor a la revolución, creen en el mito de la promoción social y aspiran al estatuto burgués, creen en el Estado neutral por encima de las clases. Sin embargo, estos criterios político ideológicos sirven para señalar las capas y fracciones dentro de una misma clase pero que tienen una adscripción de clase, 'la aristocracia obrera, es en efecto, una capa específica, pero es una capa de la clase obrera' (Diccionario de Economía 1980:256-258).

Por su parte, Manuel Castells observa respecto de los presupuestos de Poulantzas que es necesario distinguir entre la posición estructural de clase y la práctica de clase. La primera se refiere a ser de la capa de la aristocracia obrera dentro de la clase obrera; la segunda se refiere a la práctica política de clase. Esto es, se puede tener una posición estructural de clase dominada pero, al mismo tiempo, tener una práctica de clase dominante (Diccionario de Economía 1980:258).

Las propuestas de corte marxista hasta aquí resumidas tienen tal rigidez que aún cuando se encuentran ante trabajadores asalariados del comercio, de los bancos, se refieren a ellos como de la clase obrera, definición que tiene sus orígenes en los operarios de las fábricas en Europa. Entonces, desde la perspectiva de análisis marxista, obreros son todos aquellos que venden su mano de obra en los mercados de trabajo. Lo son aunque no lo sepan y aunque nunca actúen ni se identifiquen como tales. Según esta discordancia entre posición y práctica estos 'obreros modernos' actúan de una manera que no les corresponde, aún cuando llegan a ser considerados por los demás como de una posición social más elevada a la que pertenecen, viven equivocados. Al parecer sólo el estudioso puede ver ese error, aunque él mismo también sea de la clase obrera pero viva como un pequeño burgués.

Considero que las profundas diferencias entre una percepción y otra (orgánica y ordinal) no las convierte en antagónicas, a mi parecer el fondo del problema es que intentan responder a preguntas distintas. La acepción orgánica busca responder a la cuestión del *por qué* existen las clases sociales, es decir, cuál es el origen y el fundamento de la existencia de las desigualdades. Por tanto, desde esta acepción yo debería preguntar por qué en Zamora los ricos de Zamora tienen mucho más que los zamoranos pobres. Las respuestas me llevarían al estudio de los grupos de poder que son quienes toman las decisiones y las imponen sobre otros; a la vez, esos grupos de poder me llevarían a entender las redes políticas que tienen alcances mucho más allá de un nivel regional. Por su parte, la acepción ordinal busca responder al *cómo* operan en las prácticas cotidianas las diferencias sociales. Es por ello que cuando desde la acepción orgánica se pretende explicar el asunto de la "clase para sí" se cae en generalizaciones que no logran reflejar la realidad: la clase para sí es una concepción según la cual los miembros de cada clase social comparten un conjunto de visiones, percepciones, interpretaciones y pretensiones acerca de su posición social. Los análisis desde la acepción ordinal que fijan la atención en los estilos de vida, en los hábitos de consumo demuestran la pluralidad de las prácticas entre los individuos que tienen similitudes en cuanto a posición social.

Mi propuesta consiste en ver la dinámica de las clases en la cotidianidad de la interacción cara a cara. Lo que los actores interpretan y actúan como su adscripción de clase; así como las prácticas

cotidianas que los individuos ejecutan encaminadas a escalar en las jerarquías sociales de su entorno inmediato.

En los siguientes párrafos voy a resumir algunos de los postulados de autores no marxistas que encuentro provechosos para el estudio de la adscripción de clase de las empleadas de mostrador. Por ejemplo, Schmoller propone unir el concepto de clase social al de profesión, de esa manera introduce el criterio de la estimación jerárquica, así como el nivel de vida, la forma de consumir, la de plantearse las necesidades y la de satisfacerlas. Asimismo, Max Weber, Schumpeter y Pareto (autor del Tratado de Sociología que tuvo gran influencia en los Estados Unidos entre los años de 1925 y 1940), quienes más allá de la posesión de fortuna, encuentran importante la cualificación y toda especie de instrucción, lo que “representa ya una situación de clase”; además, se refieren a las formas de adquisición como principales determinantes de la pertenencia de clase (Diccionario de Economía 1980:258-259).

Max Weber sustenta que la adquisición permite caracterizar a determinadas clases sociales. Su propuesta señala el fundamento de las clases sociales en la posición en el sistema económico – que es lo que determina las posibilidades de vida-; sin embargo, aminora la importancia de la propiedad y subraya el elemento del prestigio. Además, conjuntamente a las clases propietarias introduce las clases adquisitivas (Gallino, 1995:161).

El concepto *Estatus* desarrollado por Weber permite asignar un sitio en el escenario social a aquellos individuos que su posición de clase no puede establecerse con toda certeza. La posición de clase se determina según el monto de la riqueza de que se dispone, sin embargo existen individuos que con diversas posiciones sociales pueden pertenecer al mismo grupo de estatus o a la misma capa social:

El grupo de estatus comprende a todos los que gozan de un honor o prestigio social particular y se caracterizan por un estilo particular de vida, por el modo de comportarse, por los modelos particulares de consumo, de vestir, de habitación, por los matrimonios que realizan, por el tipo de relaciones sociales que sostienen; por la profesión que ejercen, por los gustos, por la instrucción recibida, etcétera. A diferencia de las clases, los grupos de estatus constituyen siempre comunidades puesto que no se definen con base en una característica objetiva y formal (la

situación de mercado) sino con base en una forma específica de actuar, en un modo de percibirse a sí mismos y de ser percibidos por los demás (Cavalli, 1995:229).

Para Weber el concepto de clase es útil para el análisis de las estructuras económicas de una sociedad determinada, pero el de estatus permite explicar las interacciones entre agentes sociales. Además, la asociación a un grupo de estatus no es por mera decisión personal, es necesario disponer de alguna o algunas de las características distintivas, las cuales tienden a estar monopolizadas o restringidas por los que ya pertenecen al grupo. Dichos criterios de pertenencia pueden ser formales o informales; los formales son aquellos que llegan a ser sancionados por el ordenamiento jurídico, los informales tienen que ver con una serie de usos y percepciones tales como:

El uso de un cierto lenguaje o de un acento particular, la aceptación de normas establecidas de gusto, de estilo, que en general sólo pueden adquirirse después de un largo entrenamiento, o precisamente a través del ambiente familiar en el que se ha nacido (Cavalli, 1995:230).

Desde esta perspectiva la pertenencia de clase no es definitiva y estática, además no es hereditaria. Algunas desigualdades se reproducen al pasar de una generación a otra; sin embargo, no se pertenece a una clase por derecho, sino solamente de hecho (Cavalli, 1995:225). Por tanto, el nacimiento no es un criterio suficiente para ser parte de una clase social, y siempre es posible el abandono de una clase para ser parte de otra:

En el caso de una sociedad de clase no existe ningún obstáculo formal para el paso de una clase a otra, precisamente porque las clases son agrupaciones de hecho cuya existencia no sólo no es reconocida sino que en cierto sentido es negada explícitamente en el ordenamiento jurídico de la sociedad (Cavalli, 1995:226).

He resumido hasta aquí varios de los postulados más generales que se han elaborado sobre el estudio de las clases sociales con el objetivo de dar una explicación a la paradoja que descubrí en un contingente de mujeres que se autoconsideran de clase media a pesar de que viven en familias pobres. Ellas ejecutan una serie de estrategias para vivir como clasemedieras y se enfocan, en muchos de los casos, en la búsqueda de un ascenso social. Las teorías de tendencia marxista, con un enfoque macroestructural mostrarían a un contingente de trabajadoras de la clase obrera, o de la clase baja o desposeídas de riqueza sirviendo a los intereses del capital, posicionadas en los

peldaños más bajos de la estructura económica, peor aún, trabajadoras periféricas ya que ni siquiera están insertas en los procesos de producción.

Algunos de los teóricos de las clases sociales señalados aquí como parte de una acepción orgánica, auto califican sus categorizaciones como de mayor rigor frente a las de la acepción ordinal. Especialmente desde la tendencia marxista emiten expresiones de descalificación a los estudios de las “trivialidades de la vida cotidiana”. Evidentemente, no ofrecen categorías que den cabida para reflexionar sobre la clase social de las mujeres, y mucho menos, de las mujeres que no son obreras y campesinas, o, por el contrario, distinguidamente miembros de una élite. Todavía más, por ejemplo, las mujeres insertas en el sector servicios, en los llamados empleos de cuello blanco, son una ‘infraclasse’ (expresión de Giddens). Esta claro que son percepciones patriarcales a las que no les resulta conveniente ver la división sexual del trabajo y explicar las relaciones de poder entre hombres y mujeres (Borderías, 1994:57).

El estudio del acceso desigual a los bienes y servicios no es del interés de los estudiosos desde una acepción orgánica; por lo tanto, partiré desde la acepción ordinal para acercarme al fenómeno de la búsqueda de movilidad social, para comprender y esclarecer las cualidades que en la cotidianidad y en las relaciones cara a cara dan muestra de la pertenencia a una u otra clase.

Los esquemas analíticos que se elaboran sobre clases sociales y sus diferencias, las “clases en el papel” (Bourdieu, 1990:284) no corresponden con las adscripciones en la cotidianidad de los individuos: ni las clases son tan homogéneas hacia su interior como aparecen en los escritos, ni los linderos entre una y otra son precisos y fijos. Sólo a través del estudio de las prácticas cotidianas es como pueden explicarse las desigualdades sociales y sólo así adquieren significado los esfuerzos y las estrategias de los actores sociales para asirse de las cualidades que, según la dinámica propia de cada sociedad, gozan de mayor reconocimiento.

La primera premisa para la desigualdad social es la posesión de riqueza y bienes materiales pero no es la única, además, están en juego las prácticas “enclasadadas y enclasantes” que funcionan como signo distintivo. Dichas prácticas corresponden con la administración de una serie de capitales socialmente sancionados: **Capital social**, particularmente expresado en las redes de

relaciones sociales. **Capital cultural**, la instancia que mayormente contribuye a reproducir la distribución del capital cultural es la institución escolar (los títulos escolares). **Capital simbólico**, se integra por todos aquellos rasgos que son reconocidos como signos de distinción; asimismo, la belleza es un capital simbólico (Bourdieu, 1990:283,292).

En general, las empleadas de mostrador entrevistadas en Zamora son muchachas pobres, pero no de la gente más pobre en la localidad (en el cuadro II.1 se encuentran los siguientes datos expresados en números³): Entre 100 empleadas de mostrador encuestadas la mayor parte han estudiado por lo menos durante 9 años, es decir, la primaria y la secundaria. Casi todas aun cuando viven en las colonias populares de la ciudad, viven en casa propia construida de tabiques. Dos de las que no viven en casa propia es porque familiares adinerados les prestan una vivienda. Por su parte, casi la mitad de ellas usa el dinero que gana para sus gastos personales y aquellas que cooperan para la casa lo hacen en pequeños aportaciones; esto es. La familia no se sostiene con los ingresos de las jóvenes trabajadoras.

Cuadro II.1.- indicadores socioeconómicos entre empleadas de mostrador en Zamora. Julio-septiembre de 2000

Escolaridad	casa propia	uso del ingreso
15 concluyeron la primaria	78	42 para satisfactores personales
51 concluyeron la secundaria	22 viven en casa prestada o rentada	51 cooperan en los gastos de la casa
34 concluyeron la preparatoria		7 para sus estudios

Fuente: datos obtenidos en trabajo de campo con un cuestionario aplicado a 100 empleadas de mostrador.

Como ya he mencionado, ellas se perciben individualmente como de la clase media y encuentran que su ocupación es adecuada para su pertenencia de clase; más aún la eligen en gran medida por las posibilidades que les brinda de iniciar una trayectoria de movilidad social ascendente.

³ En el capítulo IV ahondaré sobre las condiciones socioeconómicas de las empleadas de mostrador.

b. Clase media y movilidad social

Tanto en la acepción orgánica como en la ordinal se considera la existencia de sectores sociales que no son parte de la clase baja ni de la alta. El mismo Karl Marx aún cuando expresaba que el futuro inexorable del desarrollo histórico de la sociedad capitalista sería la concentración de toda la población en dos clases contrapuestas, en varias partes de su obra llega a identificar hasta seis o más clases sociales (Portes, 2003:21). Inclusive en lo que iba a ser el libro IV de El capital utilizó el término *Mittelklassen* y lo definió de la siguiente manera:

Aquellos que se encuentran en el medio, entre los obreros de una parte y los capitalistas y terratenientes de la otra, mantenidos directamente por el rédito, y que gravan como un peso sobre la subyacente base trabajadora y aumentan la seguridad y potencia social de los diez mil que están encima de ellos (Marx citado en: Gallino, 1995:150-151).

También entre algunos pensadores de la llamada acepción ordinal se expresaba la dificultad de aprehender a los miembros de la supuesta clase media, por ejemplo, Dahrendorf (a quién, por cierto, Giddens reprocha la elaboración de una imagen de la sociedad plural y diversificada):

Hay una única conclusión segura que se puede deducir de todos estos estudios sobre los empleados en los sectores de la industria, del comercio, de las finanzas y de la administración pública: en ninguno de los lenguajes modernos se puede encontrar un término capaz de definir a este grupo que no es un grupo, esta clase que no es una clase, este estrato que no es un estrato (Dahrendorf citado en: Gallino, 1995:151).

Gallino da cuenta de dos percepciones opuestas acerca de la clase media. Una según la cual, la clase media integrada por técnicos, programadores, dirigentes intermedios, intelectuales académicos, es la nueva clase dominante, que está en condiciones de neutralizar o dirigir hacia su propio beneficio las exigencias de la propiedad. La otra, donde las clases medias forman la base de la sociedad de masas; que advierte que aún cuando las clases medias son muy extensas, no son más que una masa de empleados, funcionarios, comisionados e intelectuales proletarizados, en posición subordinada y pasiva en relación con una elite del poder restringida, homogénea.

Para Giddens la clase media es indefinición debido a que raramente tiende a desempeñar un papel directo en las luchas de clase manifiestas⁴. De los empleados cualificados que cuentan con condiciones superiores de empleo comenta que son una forma importante de inversión de capital por parte de las empresas (Giddens, 1979:340,342). Sin embargo se refiere a un sector de cuello blanco que separa a algunos ocupados en trabajos rutinarios, que se ven arrojados a la clase obrera, de otros situados en un nivel superior que tienden a asociarse con la clase alta. Aquí me parece que entra en un callejón sin salida porque no queda claro como se establece el límite entre sus dos niveles del sector de cuello blanco, y encuentra la salida argumentando que los trabajos rutinarios del sector de cuello blanco: ocupaciones con una retribución económica baja, que carecen de beneficios económicos subsidiarios, con una seguridad en el empleo limitada y que ofrecen pocas oportunidades de promoción están ocupados por personal femenino (Giddens, 1979:340).

Él sostiene que esas trabajadoras “contribuyen a solidificar tanto como a disolver la ‘zona amortiguadora’ entre las clases media y obrera ... las trabajadoras son, en gran medida, periféricas al sistema de clases; o, en otras palabras, las mujeres son en cierto sentido la ‘infraclase’ del sector de cuello blanco”. Entonces para él ser de clase media o de la clase obrera es cuestión de ser hombre o ser mujer; al ser consideradas trabajadoras periféricas entonces sólo los varones se mueven en el escenario de las clases. Estas afirmaciones de Giddens me permiten confirmar el presupuesto de que estos rígidos modelos de análisis de las clases no encuentran como asignarle una posición a las trabajadoras; y si ellas llegaran a ser mencionadas, de cualquier manera, están fuera de la estructura de clases, son la “infraclase”. Está velada afirmación dice que quienes no superan el intervalo intermedio para “asociarse con la clase alta” son las mujeres que ejecutan los trabajos rutinarios. Por tanto, ya que suele decirse que son muy pocos los que logran ir a la alza, entonces, la clase media es engrosada en buena medida por mujeres. En síntesis, para algunos la clase media no existe; para otros, son mujeres ejecutando trabajos rutinarios; para otros más, es el espacio social del consumo y la cursilería (burda imitación de lo fino y elegante).

⁴ De nuevo la acepción orgánica enfrenta el problema de la “clase para sí” ya que al rehusarse a incorporar en sus modelos de análisis una tercera clase social, se encuentran con una amplísimo conjunto social al que agrupan como parte de la clase baja, pero entre quienes sus múltiples percepciones van, en algunos casos, a asemejarse a las inquietudes y aspiraciones de clase alta.

En la bibliografía sobre la clase media hay autores que escriben para “desenmascarar” a los individuos que siendo parte de la clase baja imitan a los de clase alta. Por supuesto, esos autores parten de un modelo de sociedad dual. Un ejemplo del enojo que causa esta falta de “conciencia para sí” lo vemos en el siguiente fragmento:

[en México] “... en los gobiernos de Calles y Cárdenas... [Crearon] todo un sistema de organización que va a necesitar de ejecutivos, empleados, secretarías, administradores, técnicos, estudiantes, líderes, intelectuales, profesionistas en todos los niveles: toda una gama de hombres que van a recibir los beneficios de las medidas de nacionalización. ¡El petróleo es nuestro! A partir de ese momento empieza una política de urbanización y construcción de edificios, bancos, hoteles, restaurantes y fraccionamientos. ¡Ven a la ciudad, oh joven provinciano, y crece con ella! ... [el hombre colonizado de la clase media mexicana] Tiene un sueño: vivir al estilo estadounidense. Lo imita hasta lo grotesco. Aprende inglés. Manda a sus hijos a escuelas bilingües y no puede vivir sin visitar, por lo menos una vez al año, las tiendas de Texas, porque la ropa ‘es mejor allá que aquí’. Siempre se está quejando de lo miserable y triste que es vivir en ‘mexiquito’, donde hay tanta mugre, porque los mexicanos son flojos y borrachos. Y de esta manera explica el subdesarrollo del país. No entiende ni puede entender las causas de la riqueza de los Estados Unidos y la pobreza de México. ... no tiene conciencia histórica. ... La clase media se sueña rica, conspicua, brillante, se sabe pobre, frustrada, mezquina. A los soñadores les habría gustado ser ricos” (Careaga, 1985:57-59,65).

Desde esa perspectiva la clase media está integrada por pobres que niegan serlo. Hasta aquí he observado que la crítica es severa porque estos pobres arribistas intentan mejorar su situación individual, pero nada se dice de un estrato de la clase media que esta compuesto por ricos venidos a menos. Es decir, es ilegítimo pretender un ascenso porque no se tiene derecho innato. Entonces, estos analistas han llegado a considerar el nacimiento como un criterio determinante de clase social. Dahrendorf, por su parte, explica que la clase media está formada por extensiones de la burguesía y del proletariado, razón por la que no se posee la conciencia de clase para sí (Dahrendorf citado en: Loaeza, 1988:35). En ese postura, en realidad no hay clase media, hay extensiones en un modelo dual o polarizado; por tanto, el pobre que está escalando, de cualquier forma es pobre y el rico que ha descendido sigue siendo rico. Lo que encuentro aquí es que en el análisis como en la vida cotidiana no importa el capital económico sino los otros

capitales, en este caso, principalmente el capital social y cultural: las redes de relaciones sociales, el apellido, ciertos conocimientos y gustos distinguidos, etcétera.

A pesar de las diferencias y reticencias para definir la clase media, Gallino observa algunos principios que dan la pauta para la definición: son producto del desarrollo económico, por lo tanto de la creciente división del trabajo que se impone, y, particularmente de la creación de nuevas profesiones. La instrucción escolar y el auge de las universidades son factores comúnmente mencionados cuando se trata de hablar de clase media. Acerca de la cuestión de la escolaridad así como del origen y expansión de la clase media, expresa lo siguiente:

“...la formación de los estados nacionales, concretados en el desarrollo de burocracias cada vez más amplias, así como en la intervención de estas en nuevos sectores, lo cual ha multiplicado ulteriormente la demanda de empleados, burócratas, profesionistas; y el incremento de la escolaridad media. Esta última ha favorecido la expansión de las clases medias de dos maneras: con el desarrollo de gigantescos sistemas educativos estatales y privados, que dan ocupación a millones de enseñantes y de empleados administrativos; y con el incremento del nivel de aspiración de los individuos que, teniendo una escolaridad relativamente elevada, pretenden ocupaciones de clase media” (Gallino, 1995:152-153).

Sin embargo el incremento del nivel de aspiración de los individuos responde a representaciones locales de las construcciones de género, clase y raza. Por ejemplo, hay un estudio que muestra algunos casos de mujeres peruanas (hijas de padres recién llegados a la ciudad desde zonas rurales) quienes en los años sesenta confrontaron a sus padres y decidieron ir a estudiar una carrera universitaria. Estas mujeres en la universidad generaron redes sociales, principalmente con gente de “su mismo color”. La autora exalta la iniciativa de estas mujeres por decidir emprender el proceso de movilidad social (García, 1998:325-328). En este caso la autora pasa de lado que estas mujeres están en la capital del país en donde hay más posibilidades de instituciones académicas y de que las mujeres accedan a ellas. En el caso de las empleadas de mostrador en Zamora, ellas no han ido a la universidad y no es por falta de iniciativa, sino porque en la localidad no hay universidades a las que puedan acceder de manera gratuita. Las

peruanas vivían con sus padres en Lima mientras eran estudiantes. Las zamoranas, por su parte, si decidieran ir a estudiar deberían abandonar la ciudad y alejarse de la vigilancia de los padres⁵.

Las aspiraciones escolares y laborales responden a la posibilidad de obtener un capital cultural, que es un rasgo definitorio de los nuevos actores sociales quienes tienen como principal patrimonio la formación escolar. Este capital tiene cualidades que se valoran según la época y el espacio de la sociedad en la que se esté inserto. A este respecto documentan varios de los trabajos presentados en la compilación titulada Movilidad Social de Sectores Medios en México; así lo expresa Mentz en su calidad de coordinadora: “Se observa con claridad cómo la educación y la formación que recibe un individuo constituye parte de determinado contexto histórico-social...” (Mentz, 2003:24). En las grandes ciudades en donde las ofertas de instituciones académicas son múltiples, y en muchos de los casos públicas y gratuitas, el capital cultural exige mayor preparación ante la densidad de población con altos grados académicos.

Por su parte, Soledad Loaeza se ha interesado en el estudio de las clases sociales en México, principalmente de las clases medias⁶. Para ella están en juego no sólo la riqueza, también el prestigio, los estilos de vida y los patrones de consumo:

“Las nociones de clase y status están estrechamente relacionadas, pero no son intercambiables. La disparidad entre ambas es muy frecuente justo entre las clases medias, porque abarcan grupos que pueden ser clasificados colectivamente en cualquiera de las dos dimensiones. En términos de ingreso, algunas ocupaciones colocan a quienes las ejercen en una clase superior a la categoría que le corresponde desde el punto de vista del prestigio. No son pocos los obreros calificados cuyos ingresos son mayores o comparables a los de un profesional entrenado en la universidad, pero sus patrones de consumo y su estilo de vida siguen siendo los de un obrero” (Loaeza, 1988:26).

Loaeza sugiere que dividir a la sociedad entre los que tienen y no tienen riqueza, es tan sólo un principio de organización social, pero no es el único. Es necesario tener en cuenta otros criterios simbólicos e ideológicos, según lo defina el sistema de símbolos y creencias predominantes. En determinadas etapas del devenir de una sociedad, el capital más valioso es el representado por

⁵ Sobre las condiciones de trayectoria escolar para las mujeres de Zamora volveré en el capítulo III.

⁶ Loaeza se enfoca en la sociedad mexicana posrevolucionaria del siglo XX.

los conocimientos o los grados académicos; en otro momento puede serlo el prestigio ocupacional o algunas habilidades o talentos que sean valorados según el espíritu que impere de la democracia y la igualdad social. Es el principio democrático el que sustenta, al mismo tiempo que asecha, la legitimidad de los privilegios de las clases medias (Loaeza, 1988:25,27).

Loaeza postula que la educación⁷ es el principal capital social⁸ de las clases medias: la educación es la base de su ocupación y su fuente de ingresos; también es la justificación de las pretensiones de autonomía y el único medio legítimo de ascenso social (Loaeza, 1988:29). Además del prestigio, la ocupación y el capital social, señala dos características que califica como necesarias para considerar a un grupo social como perteneciente a las clases medias: el trabajo no manual y el medio urbano. El trabajo no manual se refiere a una gran variedad de categorías socio profesionales, que pueden ser asalariados y no asalariados, pero en general, se insertan en el sector servicios (funcionarios, burócratas, empleados de empresas privadas, maestros, cuadros medios del ejército, miembros del clero, profesiones liberales, pequeños y medianos industriales y comerciantes y artesanos con función de dirección y administración). Por lo tanto, las clases medias forman un "...conjunto plural y heterogéneo que comprende una notable diversidad de situaciones en términos de ingresos, calificación profesional, origen y status" (Loaeza, 1988:30).

En cuanto al medio urbano, este es esencial para el estilo de vida y los hábitos de consumo que sostienen las clases medias. La autora precisa que ambas cualidades (trabajo no manual y medio urbano) deben aparecer simultáneamente, pero que no basta con ello, la punta de lanza es la escolaridad. Con estos tres elementos se definen los patrones de consumo, los estilos de vida, los privilegios del prestigio social y una identidad cultural que descansa sobre el conocimiento, el cual se evidencia a través del manejo del lenguaje (Loaeza, 1988:31). En este orden de ideas, la autora agrega que en los países de América Latina la educación superior sigue siendo un privilegio; y en ciertas áreas, la educación posprimaria es de un alcance muy limitado.

⁷ Loaeza usa el término educación para referirse a la instrucción escolar.

⁸ Loaeza se refiere a la escolaridad como capital social, yo voy a apegarme, como ya mencioné, a la propuesta de Bourdieu según la cual, el capital social se expresa principalmente en las redes de relaciones sociales; por su parte, el capital cultural se refiere a conocimientos, preparación y certificados académicos.

Igualmente, sobre la relación intrínseca de la clase media con el medio urbano insiste Brigida Von Mentz al reseñar la evolución histórica desde los *ciudadanos* o *burgueses* del antiguo imperio romano hasta las clases medias en la historia de México, desde el período virreinal hasta el siglo XX:

“...tienen en común pertenecer a sectores sociales medios con algunos bienes urbanos y el contar con cierta educación (sólo posible en la urbe) y una relación estrecha con círculos sociales ciudadanos” (Mentz, 2003:30).

Trabajo no manual, medio urbano y educación no son, sin embargo, características suficientes para conceptualizar a las clases medias. Los deslizadizo es quizá su carácter más evidente. Se definen más simplemente por lo que no son y aparecen en permanente movilidad, bajo el riesgo de asimilarse o aliarse a los dominantes o a los subordinados (Loeza, 1988:35).

La propuesta analítica de movilidad social, no se refiere estrictamente al salto de pasar de una clase social a otra; no se trata sólo de cambios en el patrimonio, también son cambios que afectan el prestigio social. La movilidad social, que no es exclusiva de alguna clase social determinada, se puede estudiar desde dos dimensiones, desde un enfoque económico o desde el prestigio social:

“...algunos cambios que generan ascenso o descenso económico ...por ejemplo, matrimonios exitosos o muertes inesperadas, la bancarrota de un negocio, una repentina herencia jugosa, malas cosechas o enfermedades. En contraste, las transformaciones relacionadas con el prestigio social pueden darse lentamente...puede ocurrir un rápido reconocimiento social de una familia sólo por el dinero que logró acumular en corto tiempo. Y a la inversa, en ciertos círculos sociales un ‘nuevo rico’ puede no ser aceptado durante largo tiempo, a pesar de su dinero y, en cambio, un ‘nuevo pobre’ puede seguir explotando en beneficio suyo el prestigio vinculado con su apellido, a pesar de que su patrimonio haya desaparecido” (Mentz, 2003:8)

Las clases medias están en proceso de constante reconstrucción, según los períodos de expansión o recesión económica, dicha movilidad se refleja fundamentalmente a través del consumo. Loeza hace hincapié en el derroche en el consumo de las clases medias, de quienes dice, tienden a vivir por encima de sus posibilidades (Loeza, 1988:29,36). Sin embargo, en períodos de crisis,

lo que se reduce es el consumo y no el prestigio, eso insiste, sigue siendo el principal valor de estas clases:

“Las actividades de las clases medias suponen que quien las desempeña posee atributos distintos del mero nivel de instrucción, los cuales incluyen una determinada forma de expresión oral, buenos modales y una vestimenta que corresponda a las normas explícitas que el grupo ha identificado como propias. En ocasiones, la forma de la posición social se defiende con más empeño que los factores económicos que la sustentan, porque la forma es el último recurso para mantener la identidad con un grupo y la diferenciación frente al exterior” (Loeza, 1988:41).

La búsqueda de movilidad social se dirige hacia el ascenso, esto es, los individuos buscan alcanzar e imitar los símbolos de prestigio y de estatus de la clase alta. Esta búsqueda puede ser favorecida en los períodos de expansión económica, pero el panorama favorable, también lo es para el resto de los sectores sociales, incluso para la clase baja que bajo el amparo de la igualdad y la democracia parecieran ‘emparejarse’ en el contingente heterogéneo de la clase media.

La movilidad social es perceptible al distinguir entre la posición social y la condición social:

La posición social se define por la relación que guarda el agente social con las propiedades, es decir, con el capital económico. Además de la participación en el quehacer político.

“...La condición social es el conjunto acumulado de propiedades vinculadas con la posición, es decir, el conjunto de actitudes, de comportamientos y de representaciones observables en un individuo o grupo determinado” (Lacroix y Dobry en: Loeza, 1988:37).

Así puede resultar que individuos que tengan posiciones sociales muy distantes, se acerquen demasiado a través de la condición de clase. La condición social es equiparable a la noción de estilo de vida, la cual, siguiendo a Bourdieu (1991:170) tiene como base la apropiación ya sea material o simbólica de determinados objetos, prácticas y percepción de las prácticas. Por lo tanto, la condición social puede implicar desde el empleo, el consumo, una forma de hablar, de expresarse, de relacionarse, el lugar de residencia, hasta la selección de los alimentos.

Al referirme a la movilidad social ascendente que persiguen las empleadas de mostrador, y que algunas de ellas obtienen, no hablo de un cambio en la posición que tienen en el espacio social;

lo que hay es un cambio de condición social, el cual es reconocido por ellas, e incluso por los familiares y hasta por los vecinos del barrio. Al aceptar al estilo de vida como uno de los principales distintivos de la identidad de clase se puede observar la tendencia de las clases medias a identificarse, a veces hasta de confundirse, con las clases altas; la búsqueda de prestigio las empuja en esa dirección.

La devaluación de los símbolos de estatus incide directamente en el asunto de la movilidad social. Por ejemplo, al extenderse las posibilidades de acceso a la escolaridad, ésta misma como símbolo de privilegios se devalúa, ya generalizado pierde el carácter de exclusividad. Loeza explica que en México las clases medias se han favorecido al tener la oportunidad de ostentar dicho símbolo de estatus y han sido ellas quienes han ejercido el predominio del ámbito escolar; de tal forma que han inducido los contenidos de la educación institucional forjando un orden simbólico que asegure la permanencia de su prestigio a través de un cuadro de valores, de creencias, normas y pautas de comportamiento (Loeza, 1988:40,43).

Voy a referirme de manera general a las clases alta, media y baja. Como ya mencioné, la noción de estilo de vida y otros símbolos de estatus me permiten responder a las preguntas ¿cómo operan las diferencias sociales y cómo se configura la autoadscripción de clase? Veo a los agentes sociales como ejecutantes de prácticas encaminadas a establecer y/o modificar, en última instancia, su posición en el espacio social. La posición social tiene como fundamento las posesiones económicas, así como la trayectoria de participación en el quehacer político y en la toma de decisiones en el marco social inmediato más amplio: la familia extensa, el barrio, la ciudad, la región e incluso el país. Los agentes sociales buscan en última instancia establecer o modificar su posición en el espacio social, aunque primero dirigen sus estrategias a lo inmediato, la condición social.

El logro de modificar primero, la condición; después, la posición social, representa un movimiento social ascendente. Esta investigación busca dar a conocer las cualidades de las aspiraciones de movilidad social de las EM y cómo se materializan a través de una serie de prácticas que giran en torno a su actividad laboral —estrategias de apoyo, redes de relaciones

sociales, adquisición de conocimientos- lo que en ocasiones llega a la obtención del ascenso social.

Si la ocupación no es considerada un rasgo fundamental para delinear clases sociales, las historias laborales de las mujeres quedan oscurecidas, definidas como trabajos colaborativos por las categorías de análisis absolutistas (aquellas que refuerzan normatividades ignorando las construcciones de contextos históricos específicos) y esencialistas (porque insisten en una predisposición sexual natural a la feminidad) (Scott, 1992:103). El trabajo asalariado coloca a los agentes en la esfera pública y les otorga una identidad social (Silva, 1995:57). Sin embargo, cuando se trata de mujeres no es tan claro que su identidad social sea otorgada por la participación en los mercados de trabajo; la posición social de las mujeres la mayoría de las veces tiene como indicador el trabajo del padre⁹ o del esposo. Por mi parte, encuentro insuficiente dicho criterio: qué posición tiene una enfermera o una maestra que sea hija de un agricultor, yo no la clasificaría como campesina.

Que decir de los gruesos contingentes de mujeres solteras con una larga trayectoria laboral, algunas con más de 10 años en el sector servicios. Considero que la clase social no es hereditaria, el contexto familiar otorga las primeras cualidades de la condición social, pero esas cualidades pueden llegar a ser modificadas por los individuos. La sociología clínica reconoce dos identidades de la posición social: “la identidad originaria, conferida por el medio familiar, y la identidad adquirida, la que el actor construye en el transcurso de su trayectoria” (Gualejac (b), 1998:28).

Por lo tanto, tampoco considero que todos los miembros de una familia tengan la misma posición de clase. Carmen Feijoo (1999:158), señala que las mediciones convencionales de las condiciones de vida de los hogares no reflejan combinaciones que en la cotidianidad ocurren al interior de las familias. Se refiere a la existencia de algunos integrantes de la unidad doméstica que no tienen las mismas condiciones socioeconómicas que el resto de los miembros. Esto es, en una unidad que no sea pobre, pueden serlo algunos de ellos (mujeres, ancianos y niños, por

⁹ Fiona Wilson, por ejemplo, genera un indicador sobre la posición de clase de las mujeres trabajadoras de un pequeño poblado del Estado de Michoacán a partir de tres datos: “trabajo y empleo del padre, tipo y nivel de la casa paterna, y años de escolaridad de la trabajadora” (Wilson, 1990:187).

ejemplo). Yo planteo una posibilidad similar pero en el sentido inverso: en una familia que sea pobre, algunos de los miembros pueden tener condiciones de vida mucho mejores que las del resto (las trabajadoras jóvenes y solteras, por ejemplo).

En el caso de las empleadas de mostrador de Zamora no busco un análisis simplista que las coloque de manera lineal como pertenecientes a una misma clase social: entre ellas hay cualidades similares, pero también profundas diferencias en los estilos de vida y en las razones por las que se han empleado en las tiendas del centro de la ciudad. No obstante, es necesario recalcar que todas ellas se identifican como *clases medias* que consideran que su ocupación es apropiada para mujeres de su clase social.

c. Empleos prestigiados y desprestigiados. Las empleadas de mostrador de frente a las opciones laborales en Zamora.

El prestigio es una valoración del sentido común, es decir, es una percepción social generalizada, interiorizada e institucionalizada que implica ser reconocido por los demás. Cada época y cada región generan su propia percepción de las prácticas que pueden ser prestigiosas o desprestigiantes.

El prestigio implica el reconocimiento y respeto de los demás, se integra por cualidades socialmente sancionadas como positivas, benéficas, loables. Hablar de prestigio es hablar de interacción social: de prácticas, capacidades y capitales que cualifican a un individuo o a un conjunto de individuos y que conlleva la aceptación y el reconocimiento de un interlocutor social. En un sentido similar Gilberto Giménez se refiere a la “sanción del reconocimiento social”, es decir, no basta con que el individuo crea que tiene prestigio o que declare que su pertenencia de clase es de cierto tipo, es necesario que los otros reconozcan ese prestigio o esa condición social (Giménez, 2000:48).

El reconocimiento social, el prestigio, se desplaza entre varias dimensiones, es decir, no es exclusivo a la posesión de riquezas y bienes materiales, lo más importante no es cuanto se posee.

El prestigio tiene que ver también con criterios morales (en el caso de las mujeres tiene una clara inclinación a la reputación sexual)¹⁰.

En cuanto al prestigio de una ocupación entran en juego varios factores que, en definitiva, desplazan al monto salarial y cualquier otro beneficio pecuniario que se pueda agregar pasa a un segundo plano. Sólo son reconocidos si la actividad laboral no se contradice con los criterios éticos y morales operantes en la localidad, por ejemplo legalidad y honradez. El empleo es, finalmente, un indicador de la posición social de las personas, que al parecer es significativo no sólo por el volumen de los ingresos, sino por el tipo de actividad, el espacio físico en el que es desempeñada y las relaciones sociales que permite entablar (véase Wilson, 1990:187).

A continuación enlisto una serie de indicadores de prestigio que encuentro pertinentes a partir de la información recabada al entrevistar a empleadas de mostrador de las tres cohortes:

a) El tipo de actividades a desempeñar; b) El espacio físico; c) Limpieza e higiene; d) Las titulaciones y/ o apelativos que otorga; e) Las relaciones sociales que se establecen; f) El incremento de los capitales cultural y simbólico; g) Los requisitos formales e informales para el ingreso. Tomemos como ejemplo la aplicación de estos indicadores a las actuales empleadas de mostrador:

a. *El tipo de actividades a desempeñar.* De lunes a viernes las EM trabajan en un horario de 10:00 am a 2:00 pm y de 4:00 pm a 8:00 pm. Sus actividades consisten en llegar puntualmente y abrir la tienda. Algunas tienen llaves del local, otras deben esperar a que el encargado o propietario llegue a abrirles. Inmediatamente después deben barrer, trapear, sacudir las vitrinas y

¹⁰ Al enfocarnos en el prestigio ocupacional un primer eslabón es, simplemente, el trabajar. Palenzuela elabora una revisión de la evolución histórica de las formas en que el trabajo ha sido percibido en el pensamiento occidental: en la antigüedad como un castigo en medio de un contexto de religiosidad. En los albores del renacimiento, ante la reforma luterana, el trabajo deja de ser una condena de Dios al ser considerado una necesidad para alcanzar el favor divino. Posteriormente, con el desarrollo del pensamiento secular así como la emergencia de la doctrina del liberalismo económico, el trabajo se descarga de componentes religiosos, con Adam Smith y David Ricardo, se convierte en el único valor de las cosas (véase Palenzuela, 1995:6). La percepción moderna del trabajo lo constituye como una obligación ética de contribución a la sociedad. El modelo de obrero fabril masculino está dotado de la percepción del trabajo obligatorio: en contraposición a la vagancia está el hombre productivo, transformador. El reconocimiento social, el prestigio, en lo que al trabajo se refiere, tiene como primera percepción general, sancionar a aquellos que 'no hacen nada', que no trabajan. Hasta el siglo XIX esa sanción era aplicable exclusivamente a los hombres. En la actualidad muchas mujeres explican, entre otros factores, su inserción en los mercados de trabajo como un medio para sentirse útiles, para sentirse bien consigo mismas.

mantener ordenada la mercancía. Se les indica que deben atender con prontitud y amabilidad a la clientela; al final de la jornada deben hacer el corte de caja.

Las EM generalmente realizan sus actividades sin ser dirigidas ni vigiladas por un jefe o patrón todo el tiempo. Algunas de ellas llegan a gozar de un amplio margen de libertad en su manera de atender y de ofrecer la mercancía, y unas cuantas hasta se encargan de la totalidad del manejo de la tienda. Al mismo tiempo, ellas exaltan otro tipo de libertades, por ejemplo, poder decidir a su antojo acerca de su presentación y arreglo personal, sin tener restricciones como las que se imponen a algunas de sus conocidas que se emplean en las empacadoras en donde se ejerce un control sobre la manera de llevar el cabello, las uñas o los accesorios decorativos.

b. El espacio físico. Las empleadas de las pequeñas y medianas tiendas del centro de la ciudad, prefieren estas opciones a las tiendas de las colonias menos céntricas o de la periferia. Aquellas son más atractivas, de más fácil acceso; algunas hasta son lujosas. En general, son establecimientos bien adaptados para la venta de los artículos: las paredes y los pisos lucen limpios y en buen estado, están iluminados, cuentan con los servicios de energía eléctrica, agua potable y teléfono, además, puede haber radio o estéreo, televisión, computadora y hasta un refrigerador de venta de refrescos. Aspectos todos que hacen más agradables las horas de trabajo de las chicas.

c. Limpieza e higiene. Estas empleadas no realizan tareas que las pongan en contacto con desperdicios, inmundicias, ni malos olores. Aunque deben realizar el aseo de las tiendas (que no son espacios muy grandes), ello no implica un gran esfuerzo, ni terminan agotas ni sudorosas. Por tanto, su jornada laboral no consiste principalmente en la ejecución de tareas de limpieza.

d. Las titulaciones y/ o apelativos que otorga. Existen ocupaciones que a quiénes las desempeñan se les dice 'ejecutivos', 'repcionistas', 'oficinistas'. Frente a estos apelativos hay otros cargados de menosprecio: 'tortera', 'marías' (las indígenas de los mercados), 'criadas'. A las empleadas de mostrador les dicen señoritas, entre ellas se dicen 'chicas' y rehúsan el adjetivo 'muchacha' ya que, explican, las 'chachas' son las sirvientas.

e. Las relaciones sociales que se establecen. En las tiendas se puede conocer a muchas personas. La interacción con tanta gente llega a ser considerada por las EM como un adiestramiento valioso para su desempeño social. Muchas de estas chicas otorgan un alto valor al aprendizaje que obtienen al desempeñar su trabajo. Consideran que logran desarrollar una habilidad para relacionarse con cualquier tipo de personas, ricos, pobres, malhumorados, muy exigentes, groseros, muy educados, etcétera. Además, como veremos en el capítulo IV, ellas se esfuerzan por tejer un entramado de redes de relaciones sociales con los empleadores, las compañeras, los amigos y los clientes como estrategia de apoyo y de ascenso social.

f. El incremento de los capitales cultural y simbólico. El empleo detrás del mostrador no sólo favorece el engrosamiento y extensión del capital social, expresado aquí en las redes de relaciones sociales. Asimismo, las chicas obtienen un cúmulo de habilidades y conocimientos adquiridos en las tiendas. Por una parte, algunas aprenden a detalle el manejo del negocio: saben de proveedores, de temporadas altas y bajas, del manejo de promociones y ofertas. Por otra parte, aprenden a mejorar su arreglo personal, algunas cambian radicalmente su modo de vestir y de hablar, al observar durante años con atención cómo lo hacen otras personas más distinguidas.

g. Los requisitos formales e informales para el ingreso. Los comerciantes que solicitan empleada de mostrador comúnmente expresan los siguientes requisitos: de 18 a 25 años de edad, secundaria terminada, soltera, cartas de recomendación y excelente presentación. En este último requisito, los empleadores prefieren que las chicas sean agradables a primera impresión, en general, los empleadores buscan que se presenten aseadas y bien acicaladas. La mayoría de ellas visten prendas de moda, usan maquillaje facial, algunas gustan de teñirse el cabello y cambiar el color de los ojos al usar lentes de contacto. Entre los requisitos informales, es de conocimiento general, específicamente entre ellas, que se tienen más posibilidades de contratación al ser mejor arregladas o más bonitas. También es valorada cierta forma aburguesada de hablar, es preferible sobre una solicitante que hable como 'rancherita'. Igualmente, entre más años de escolaridad se tengan más posibilidades hay de ser contratada.

Estos indicadores de prestigio que son parte de las representaciones de clase social, también corresponden a construcciones locales de género. En el próximo capítulo veremos, por tanto, el empleo de mostrador considerado como buena opción laboral para mujeres de Zamora.

Cuadro II.1.- Opciones laborales que las actuales EM rechazan y otras a las que no pueden acceder:

opciones inaccessibles	<ul style="list-style-type: none"> i. Profesionistas h. Secretarías ejecutivas g. Empleadas bancarias f. representantes de ventas de empresa grande (muchas veces exigen automóvil)
	<ul style="list-style-type: none"> -EM encargada de la tienda -EM en tienda de marcas y/o productos exclusivos ↑ EM de establecimiento del giro del arreglo personal ↓
opciones rechazadas	<ul style="list-style-type: none"> e. EM en tienda alejada del centro de la ciudad d. EM en tienda de ropa en un mercado c. empleada de mercado fijo o itinerante b. obrera en las empacadoras y congeladoras a. sirvienta

*Entre las empleadas de mostrador hay jerarquías y gradaciones que serán abordadas en el capítulo IV.



Vendedora ambulante de frutas. 2003. Fotografía de la autora.



Vendedora en el mercado. 2003. Fotografía de la autora.



Empleada de tortería. 2003. Fotografía de la autora.

Los criterios señalados con anterioridad que contribuyen a delinear el prestigio social del empleo de mostrador en Zamora pueden encontrarse también en algunos otros casos. Veamos por ejemplo, otro estudio sobre la búsqueda de movilidad social entre trabajadoras del sector servicios: un caso brasileño de empleadas domésticas. El autor refiere que esas empleadas domésticas argumentan, que su ocupación es parte de una estrategia para lograr movilidad social ascendente. Sin embargo, los intentos de ellas son infructíferos pues los casos localizados de movilidad hacia el exterior del empleo doméstico han sido hacia otras ocupaciones también relacionadas con los quehaceres de limpieza (Lautier, 2003). Considero que la cuestión de fondo es la sanción de desprestigio sobre las tareas relacionadas con el aseo.

Las empleadas domésticas de quien habla el autor, se avergüenzan de serlo. Es una ocupación que no confiere prestigio, entre ellas mismas es reiterada la afirmación del carácter provisional del estado de doméstica (Lautier, 2003:806). Por mi parte, no he encontrado, en cinco años frecuentando empleadas de mostrador, ninguna de entre las tres cohortes que se avergüence de serlo. Si por su parte las domésticas refieren a un carácter provisional de su ocupación, las del

mostrador lo conciben escalonado, que no provisional, esto es, el mostrador representa un peldaño a escalar, no un estado indeseable en busca de acceder a una mejor opción.

Además, mientras las domésticas niegan y se avergüenzan de su ocupación que está “oculta entre cuatro paredes” (Lautier, 2003:806); las empleadas de mostrador laboran en el espacio más frecuentado de la ciudad, el centro. Aquí no hay intención de negarlo, al contrario es el mejor lugar para ver y ser vistas.

Mary lleva siete años desempeñándose como empleada de mostrador; vive en una colonia muy alejada del centro de la ciudad, su casa es de laminas de cartón y algunas partes de madera, todo alrededor son charcos y lodo. En medio de estas condiciones, Mary prefiere ser empleada de mostrador que ser sirvienta, aún cuando podría ganar un poco más. Ella dice:

“Las sirvientas están más abajo que nosotras [las EM], por la forma en que se les trata; yo estoy para atender no para que me regañen o me griten. También por eso no trabajo en el mercado para que no me pongan a gritar. En este trabajo conoces mucha gente y tratas con todo tipo de personas.”

Por su parte, Pina también vive en hacinamiento y difíciles condiciones económicas, sin embargo, tampoco le gustaría emplearse en un mercado o en alguna casa:

“No trabajaría en el mercado porque ahí el trato es como de menos cosa. Ser sirvienta es todavía más abajo; es que no importa tanto cuanto ganes, sino como te tratan. Aquí hay clientes de todo.”

La tienda llega a ser un espacio del que se apropia simbólicamente la empleada; ella arregla y acomoda todo a su antojo, ella indica a los clientes hasta donde tienen acceso y lo que pueden tocar. En la tienda se configuran parte de sus deseos de consumo y de sus posibilidades de representar una imagen de mayor prestigio social con condiciones mucho mejores de las que le permite su casa, su barrio o un empleo de escaso reconocimiento social.

Es evidente que en el caso de las empleadas de mostrador el espacio físico en que interactúan es de suma importancia. Los espacios son reconstruidos a partir de un imaginario, es decir, unos están cargados de mayor distinción o desprestigio social que otros, por ejemplo, pensemos en las trabajadoras de las instalaciones del mercado y las empleadas de una perfumería. Ambas

participan en el comercio, pero la valoración social viene definida por el espacio en el que se desempeñan las actividades.

El uso de los espacios es parte importante de las representaciones de clase. Las clases medias han concurrido a los nuevos espacios urbanos en donde encuentra un escenario de los que se “apropian” como parte de su estilo de vida. Mica Nava ofrece el ejemplo de las tiendas departamentales en los EEUU hacia sus inicios en los primeros años del siglo XX. Ella muestra que las tiendas en general proporcionaron a la mujer de clase media de las metrópolis occidentales, una expansión del espacio social en el cual pasear, entretenerse, encontrarse con amigas y ser sujeto y objeto de miradas. Este espacio era, además, notablemente lujoso y seductor. Estos espacios permitieron a las mujeres involucrarse en las habilidades imaginativas más complejas, de codificar y descifrar los cambiantes criterios visuales de clase y estilo de vida, que incluían el arreglo y la representación de sí misma (Nava, 2000:162).

Asimismo, González y López también se refieren a un nuevo estilo de vida que viene implícito en la inserción laboral femenina en ciertas áreas del sector servicios, como el comercio, y particularmente con la aparición de nuevas tiendas y centros comerciales que invitan no sólo al consumo de las mercancías sino que ofrecen la escenificación de mundos de atracción (2000:29).

Valenzuela Arce explica que los jóvenes representan un sector de la sociedad en el que los espacios simbólicos son elementales para la construcción de las identidades. Para ellos hay espacios de consumo simbólico en la ciudad (avenidas, discotecas, plazas comerciales), además de las escuelas, el trabajo o el barrio. Por lo tanto, concluye que los hábitos de consumo no sólo son elementos de distinción o separación, sino también de identificación (Valenzuela, 1993:413). En este mismo punto, García Canclini asegura que el consumo de ropa, de música y del espacio urbano, son maneras de presentarse ante los demás, de ser identificados y reconocidos: “Así se construye el personaje que se desea ser, y se transmite información sobre lo que se es y sobre las relaciones que se espera establecer con los otros” (1993:30).

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que los individuos que actúan en los espacios inciden directamente sobre las valoraciones de prestigio que se dan a estos lugares. Veamos el siguiente

ejemplo: Durante el trayecto de la ciudad de Morelia a Zamora tuve la oportunidad de charlar en un autobús con una joven mujer zamorana, hija de un odontólogo. Ella y dos de sus hermanos también habían realizado esos mismos estudios universitarios, no obstante, ella trabaja medio tiempo en el consultorio dental de la familia y el otro medio tiempo vende carne de pollo con su marido. A la mitad de la carrera universitaria ya estaba casada, entonces pensó en abandonar los estudios, sin embargo decidió no hacerlo ya que su padre le aconsejó que no sería lo mismo, simplemente vender pollo, que ser la doctora que vende pollo. Ella comenta que en su puesto (una mesa debajo de una lona), así como en los tianguis donde vende los domingos, la conocen como la doctora, eso la hace sentirse bien y sus clientes le hablan de manera distinta, mejor, de lo que le hablan a otros polleros, pero que no tienen la escolaridad de ella.

El ejemplo de la “doctora vendedora de pollo” muestra que aunque trabaja en los mercados itinerantes, los llamados tianguis, ella, poseedora de un título académico, elimina parte de los rasgos del desprestigio. Por lo tanto, no se puede decir sólo que la actividad, en ese caso sucia y mal oliente, o que el espacio en sí, sean lo que otorga prestigio, es necesario considerar el efecto que ejerce el agente social sobre el espacio laboral, así como las cualidades que imprime el espacio laboral a las percepciones de las actividades de los agentes.

c.1.-El prestigio del empleo de mostrador a partir de la *revolución verde*

En este apartado propongo echar un vistazo a las percepciones de prestigio ocupacional entre las dos primeras cohortes, he comenzado ya con las actuales empleadas de mostrador para continuar el análisis en orden de exposición cronológica descendente. Esta modalidad de exposición obedece a un criterio metodológico acorde con el argumento tomado desde las *culturas del trabajo*, según el cual, las chicas son herederas de una acumulación de prácticas y conocimientos que se han generado desde esta actividad:

“Como toda actividad humana, el trabajo tiene prolongaciones simbólicas que podemos encontrar en diversas manifestaciones: canciones, cuentos, creaciones plásticas, slogans, etcétera. ...Hay reconocimiento de la extensión de los efectos de la “cultura del trabajo” a los individuos que aún no trabajan: ‘Existe una importante producción simbólica sobre el trabajo, bien por parte de los trabajadores que ya están en posesión de un rol laboral, o de todos aquellos que aún no son trabajadores pero aspiran a serlo’...” (en: Palenzuela, 1995:18,21).

Algunas de las chicas del mostrador son la sobrina de otra, la hermana menor, ahijada o recomendada. Entre estas chicas, muchas han ingresado a este empleo en los años ochenta y noventa, algunas han sido colocadas por ex empleadas que trabajaron en los años setenta. Esas ex empleadas son parte de la segunda cohorte, la que llamo de la transición (entre los décadas de 1960 y 1970).

Justo esos años fueron los más agudos de la 'revolución verde' en Zamora. Verduzco hace notar el intenso crecimiento de la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo:

“... En la década de 1950 a 1960, la región zamorana se inició como gran productora y exportadora de fresa y la mano de obra femenina empezó a ser más apreciada tanto para la pizca de la frutilla como en los procesos de selección e industrialización. Al mismo tiempo se abrieron otras posibilidades laborales para las mujeres sobre todo en el área de los servicios: escuelas, hospitales y oficinas, además de que el servicio doméstico requirió más personal por el crecimiento mismo de la ciudad” (Verduzco, 1992:136).

En la observación de Verduzco quedaron fuera las trabajadoras del comercio, las empleadas de mostrador. Aunque sabemos que en los años cuarenta y cincuenta había empleadas en varias tiendas de Zamora, en los años sesenta muchos pequeños y medianos comerciantes que habían venido atendiendo sus negocios sólo ellos y sus familiares, comenzaron a solicitar y/o contratar empleadas.

El Sr. Ledesma de la perfumería Venus nos habla de sus primeras empleadas, las que contrataron en los años setenta ante el crecimiento de la clientela y las actividades al interior de la tienda:

“Cuando empezamos, éramos sólo la familia, esa ha sido la base del negocio. En los setenta empezamos a contratar mujeres confiables, bien recomendadas, que supieran hacer cuentas, y es muy importante por el tipo de giro: la buena presentación. No eran tan jóvenes como ahora, y sí había algo de renuencia por parte los padres, pero también había mucha necesidad, había mucha gente desocupada. Cuando necesitábamos una empleada, le decíamos a la misma gente que venía a comprar que si nos recomendaban a alguien y la misma gente decía: ay mi sobrina, mi hija. Eran mujeres de aquí de Zamora” (entrevista con el Sr. Eduardo Ledesma).

En la narración del Sr. Ledesma podemos ver que resalta las siguientes cualidades: confiables, que supieran hacer cuentas, la buena presentación, hijas de familia. Finaliza con que eran de aquí. La empleada de mostrador estaba ingresando a un establecimiento en donde hay que atender cuidadosamente a la clientela, pues de eso depende la subsistencia del negocio, además, ahora debía tener en sus manos el manejo de dinero, en definitiva, debía ser alguien confiable, honrada. También era necesario que tuvieran cierta instrucción, que supieran hacer cuentas. Al mismo tiempo debían ser mujeres con buena presentación, parte de esa presentación tienen que ver con que sean hijas de familia, es decir, una imagen de señoritas recatadas. Por lo demás, el énfasis en que sean de Zamora es porque no contratan muchachas de los ranchos.

Además, la visión del empleo detrás del mostrador como trampolín para arrojarse en la búsqueda de movilidad social ha sido parte del discurso, no sólo entre las trabajadoras, veamos la referencia que hace el Sr. Ledesma en su cualidad de empleador:

“Bueno, ahora se les pide la secundaria terminada, antes sólo que supieran hacer cuentas. Siempre hemos buscado que sean mayores de edad. Que tengan buena presentación. Uno observa el comportamiento, qué tantas ganas le echa, hasta donde quiere llegar. Que tenga buen trato con la gente. La imagen es muy importante porque son parte de la imagen del negocio, busco una imagen agradable y honorable. Hubo algunas empleadas que duraron aquí hasta 15 años. Algunas se relacionaban aquí y salían casadas, a ellas les gusta este trabajo”.

Las EM saben, lo han escuchado, que el tener ganas de “ir más lejos” es parte hasta de los requisitos para la contratación.

En esta cohorte intermedia encontramos mujeres que ahora tienen una formación profesional, a la cual pudieron acceder al intercalar el empleo de mostrador de medio tiempo, simultáneamente con sus estudios, lo cual les facilitaba costear los gastos escolares. Asimismo, durante las vacaciones de verano el mostrador las ocupaba de tiempo completo. Veamos el caso de Sandra:

Es hija y hermana menor de relojeros, desde niña adquirió conocimientos generales de reparación de alhajas. En 1973, al terminar de estudiar la secundaria decidió que quería seguir estudiando. Estuvo dos años haciendo trabajos sencillos de joyería y relojería, los veranos y los fines de semana, para la joyería del Sr. Guillermo Gómez (el joyero más conocido de la región).

En 1975, Gómez le ofreció que trabajara en la joyería tanto en el taller como en el mostrador, igualmente en veranos y fines de semana, así como en otros días que le fuera posible. Con el empleo en esta tienda, costó sus estudios de normal primaria en una escuela privada de la localidad. Desde entonces se ha desempeñado como profesora de nivel primaria.

Cuando realicé la primera temporada de trabajo de campo, en el verano del año 2000, encontré decenas de jovencitas estudiantes de secundaria que estaban trabajando en las tiendas durante el verano. Algunas iban a regresar a clases de tiempo completo, otras seguirían en el mostrador medio tiempo. El empleo de mostrador es una alternativa para combinar la trayectoria estudiantil, o para ganar algo de dinero en el verano, dinero que será útil para el regreso a la escuela.

Las empleadas de mostrador de las décadas 1960-1970 habían sustituido poco a poco a las de Zamora La Vieja, las de los años cincuenta y cuarenta. Eran muy pocas las mujeres que en esos años salían de sus casa para ir a trabajar, sólo un 4.8% del total de la PEA (Verduzco, 1992:134). Sin embargo, la mayoría de estas mujeres estaban involucradas en tareas agrícolas, unas cuantas, muy pocas, se empleaban en oficinas y escuelas; otras más, en el comercio y otro tanto, en las fábricas.

Las obreras de las fábricas de cigarros La Libertad y la de Veladoras La Esperanza eran conocidas entre los zamoranos por su apelativo de *Churumbelas*, las '*churumbelas arrebosadas*' como les dijera peyorativamente una distinguida viuda que en aquel tiempo trabajó la contaduría en una ferretera. Rebeca Cisneros trabajó en los años treinta¹¹ en La Libertad, ella nos dice que no llenaba los requisitos para ser empleada de mostrador:

“[En 1934] cuando tenía 15 años empecé a trabajar en la fábrica de cigarros. Había mujeres de todo, solteras, casadas, con niños, dejadas, viudas. ...nos decían las churumbelas de La Libertad. Todo el día cantábamos nuestros versitos: ♪ *churumbelas de La Libertad, ahí están, ahí están* ♪. Componíamos versitos, le componíamos según el defecto de cada una: que las dejadas. ... ni nos gustaba que nos dijeran así, era la gente la que nos decía así. ...Estuve 3 años en La Libertad haciendo cajetillas, luego llegaron máquinas de Alemania y ahí me pusieron, mi hermana y yo y

¹¹ Para la década de 1930 se calcula que trabajaban en Zamora fuera de sus hogares unas 42 mujeres. Véase el apartad a.1 del capítulo III.

una prima, ya no teníamos ni papá, ni mamá. ... Yo no podía dar el buen trato de una dependienta: ellas venían maquilladitas, la ropa, y yo traía una trenza. Nosotras llegábamos a ganar 10 pesos diarios y las dependientas 35 ó 40 al mes; así nos cambiamos de casa y comprábamos ropa. {de las dependientas dice} ...eran muchas casi de mi misma categoría, pero su sueldo era nada más para acatrinarse” (entrevista con la Srta. Rebeca Cisneros en el asilo de ancianas).

El prestigio del empleo de mostrador, implica entre otros factores la escolaridad de las mujeres, sin embargo, Rebeca Cisneros estudió primaria, luego comercio y taquimecanografía, estudios que pudo cursar debido a que le cobraban mucho menos que a las demás, por ser huérfana. No obstante los estudios cursados, ella no ‘podía dar el buen trato’ que daban las EM y no sabía explotar un capital simbólico, el del arreglo personal.

En 1950 a los once años de edad. Teresa Quezada trabajaba en la fábrica de veladoras, ahí permaneció un año. Los propietarios de la tienda El Surtidor, el Sr. Prado y su esposa solicitaron permiso a los padres de Teresa para llevarla como empleada de mostrador:

“El Surtidor era una tienda de ropa para dama, ahí doblaba la ropa interior en cada departamento, los primeros meses yo tuve que aprender. Cuando yo salí se quedó en mi lugar una de mis hermanas. Entraba a las 9 de la mañana, cerrábamos a las 2, volvíamos a las 4 y salíamos a las 7. De 7 a 9 de la noche yo estudiaba, era comercio. Con mi pago de \$ 75 ⁰⁰ mensual compraba ropa, tela, zapatos y también me servía para los gastos de la escuela. ...Cuando cumplí un mes en la tienda ya me pidieron que atendiera al público, se vendían vestidos y abrigos muy bonitos, para las fiestas la gente estrenaba, los clientes de la tienda eran distinguidos. Yo debía mostrarles las prendas, pasar a las personas al probador, para vender uno les comentaba a las personas lo bien que se le veía la ropa. ...Ahí duré seis meses ya que los Pérez Ruiz (dueños de tres tiendas) vieron que era estudiante y trabajadora, me ofrecieron trabajo, mejor sueldo y apoyo para estudiar; ellos me pagaban la mitad de las mensualidades en la escuela de comercio de Lolita Capilla. Ahí trabajé tres años, al principio en el mostrador de la tienda de telas, cuando terminé comercio pasé a escritorio, llevaba la contabilidad de los deudores. Me salí porque me casé, entregué en la tienda y me dieron mi despedida” (entrevista con Teresa Quezada).

En la cohorte que llamo de las pioneras, la relación de protección (y promoción) entre las empleadas y los patrones es recurrente. El caso de Teresa Quezada deja ver que los Prado no obstaculizaron el crecimiento potencial del capital cultural de la jovencita. Al salir de El Surtidor

no buscaron entre desconocidas, la vacante fue ocupada por una hermana de Teresa. A diferencia de Rebeca que era huérfana, Teresa era hija de familia. Uno de los indicadores del prestigio de este empleo era la vigilancia paternal en la que continuaban las hijas ahora vulnerables afuera de la casa. El resguardo que ofrece estar detrás del mostrador sigue siendo un indicador de la custodia de estas mujeres.

A este respecto es esclarecedora la visión desde los empleadores. Veamos el comentario de Hilda Navarro, quien habla de las empleadas de Casa Navarro en las décadas de 1940 y 1950:

“Eran de clase medio pobres, pero ninguna vivía mal, no tenían mal vocabulario. La güera Carreón, Socorro Rivera, mi papá para contratarlas se fijaba, porque ellas convivían con nosotras; Angélica Navarro tenía cierta categoría. ...No eran de las familias de jornaleros del campo, esa gente es problemática, carecen de valores morales, vienen de muy abajo, no tienen ninguna educación¹²” (entrevista con Hilda Navarro).

Las EM de la primera cohorte no tenían menos estudios que las oficinistas o empleadas bancarias, ni mucho más que algunas obreras. En ese tiempo la escolaridad entre las mujeres no era determinante para ingresar a trabajar, lo que entraba en juego era el ser reconocida como hija de cuál familia:

María del Carmen Del Río había estudiado la primaria y Teneduría de Libros [aspectos generales de contaduría] con el profesor José Gómez en los años cuarenta [en esa escuela y en ese tiempo estudió Rebeca Cisneros]. A su padre, quien tenía amistad con los inversionistas del Banco de Zamora, le solicitaron autorización para que su hija trabajara ahí de cajera, él no accedió. Ahora la Sra. Carmela explica que era un desprestigio para ciertos hombres que sus hijas trabajaran, aunque ellas sí quisieran, como ocurrió en su caso. Entonces, las hijas de familias reconocidas, de familias amigas entre sí, trabajaban en los empleos de mayor prestigio. Ahí no lograban acceder las de la ‘clase empleadas’, según la expresión de Raquel Vargas, quien también encontró la negativa de su padre al ser invitada a trabajar en el BZ en los años sesenta y un poco antes en las oficinas de teléfonos.

¹² Otras de las viudas ahí reunidas asentaron con énfasis el asunto de la supuesta carencia de valores morales y de educación entre los jornaleros del campo. Asimismo, Kerbo muestra estudios de otras sociedades, incluida información generada en los EEUU, sobre las escalas de status socioeconómico. Los resultados muestran que el resto de la comunidad mira con desprecio a la gente de clase baja argumentando que es “gente de bajos criterios morales” (Kerbo, 1998:141).

Por otra parte, como nos muestra el caso de la churumbela de La Libertad, las empleadas de mostrador ganaban mucho menos que aquellas. No obstante, los ejemplos mencionados hasta aquí parecen mostrar un generoso sueldo, sabemos que en ninguna de las tres cohortes ha sido así. Esta precaria situación la exhibe el siguiente comentario de los años cincuenta:

“Sin ser charros, hay patronos que jinetean los sueldos de sus empleados. Estos, pasada la mitad del mes, materialmente no hallan a quién pedir dinero prestado para salir de sus gastos más necesarios.”¹³

Conocí chicas que en lugar de pagarles cada semana les pagan cada diez días, lo que resulta no en 4 pagos al mes sino solamente en 3. A otras les quedan a deber las comisiones que merecen por las ventas logradas hasta que se les junten, es decir, con el pretexto de que es mejor esperar a que sumen un monto voluminoso. Los empleadores han buscado diversas maneras para retrasar los pagos y hasta bajar salarios. Cuestión a parte es el sistema de crédito en el que se inserta la empleada, a través del cual está permanentemente endeudada en la tienda.

Las empleadas han sido capaces de soportar dichas condiciones laborales con tal de no incorporarse a ocupaciones, tales como, obreras, trabajadoras de mercado, sirvientas o jornaleras. Ellas prefieren esmerarse por conseguir parecerse a los individuos de estratos sociales más elevados.

Los indicadores de prestigio que he destacado hasta aquí, así como varias de las cualidades que los patronos tienen en alta estima, confieren a esta ocupación un carácter de opción configurada exclusivamente para mujeres. En esta configuración han participado tanto los empleadores como las empleadas. En el siguiente capítulo, veremos como se ha construido y adaptado el empleo de mostrador en Zamora para la inserción de las mujeres.

¹³ Guía, 29 de agosto de 1954:1

CAPITULO III

EL EMPLEO DE MOSTRADOR EN ZAMORA: El modelaje de una alternativa para mujeres

Contenido

La participación de las mujeres en los mercados de trabajo es mediada por jerarquías locales de clase social, que a la vez están permeadas por las construcciones de género. El trabajo de las mujeres ha sido analizado a la luz de las teorías clásicas económicas, en donde la esfera de la producción es una y otra la de la reproducción. En la primera han sido los hombres los actores involucrados, en la segunda, las mujeres. Este análisis parcial ha sido criticado por estudiosos que muestran que una y otra dimensión de la vida social no ocurre de manera independiente. La producción y la reproducción integran un solo proceso. Sin embargo la inserción de las mujeres en el escenario laboral ha sido vigilada y delineada para que no altere el orden social establecido, según el cual ella debe encargarse de todas las tareas domésticas.

En Zamora, una localidad con un fuerte arraigo del catolicismo, las mujeres se han incorporado en un mercado laboral en donde se conjuga el desarrollo económico regional y unas percepciones sobre las aspiraciones y deberes de mujeres y hombres zamoranos. En el caso de ellas, el tipo de actividades, los horarios, la manera de reclutarlas, los salarios, con quienes van a interactuar. Todo corresponden a los perfiles de mujeres trabajadoras que no descuiden sus tareas “naturalmente asignadas” de madres y esposas; norma que admite excepciones si el caso es avalado, por ejemplo, por el padre de la parroquia.

Estas mujeres que en el seno familiar han estado vigiladas, muchas veces enclaustradas, en ocasiones invisibles, han encontrado en la opción de empleada de mostrador una alternativa desde la cual pueden conservar y promover su prestigio social. En un contexto en el que encuentran muy pocas opciones de desarrollo personal y profesional. Entre las familias que sin riquezas acumuladas intentan sostener un buen prestigio e imagen social, las mujeres de la familia no deben ir a trabajar, además exponen la honra al andar ella en las calles con el riesgo de estar sujeta a las faltas de respeto de parte de los hombres. Las hijas son “humildes” pero

tienen educación¹. No son para andar sirviendo (de sirvientas), mucho menos para andar de jornaleras. En el empleo en las tiendas, los empleadores, las hijas y los jefes de familia han conjugado intereses en la construcción de una opción laboral adaptada para mujeres.

¿Por qué las mujeres tienen empleos de menor jerarquía que los que tienen los hombres? ¿Cómo se conjugan la participación en los mercados de trabajo y la trayectoria escolar de las mujeres zamoranas? ¿El empleo de mostrador que actualmente ocupa casi en su totalidad a mujeres, anteriormente era desempeñado por hombres? ¿Qué relación hay entre el rubro de giros del arreglo personal y el hecho de que sean las mujeres quienes lo atienden? ¿Entre las mujeres que han sido empleadas de mostrador en Zamora que requisitos y condiciones han enfrentado para ingresar a dicha ocupación?

Para responder a las interrogantes planteadas consulté bibliografía sobre la temática trabajo y mujeres. Para reconstruir el proceso de la construcción social de las opciones laborales para las mujeres en Zamora consulté bibliografía sobre la localidad. De nuevo el Semanario Guía me fue de gran utilidad, así como la revisión de documentos en el AMZ en el ramo de educación. Además entrevisté a mujeres que fueron empleadas de mostrador entre las tres cohortes propuestas en esta investigación así como a empleadores de tiendas, algunas ya desaparecidas, otras existentes en la actualidad.

Este capítulo lo integran tres apartados, en el primero, se expone un conjunto de elaboraciones conceptuales pertinentes para el estudio de la participación de las mujeres en los mercados de trabajo, una dimensión del espacio social preconcebida para el desempeño masculino, por tanto, la presencia de las mujeres requiere la reconsideración de algunas premisas conceptuales. En el segundo apartado se muestra la participación de hombres en calidad de empleados de mostrador en la localidad, y su reducida presencia detrás de los mostradores en las tiendas del giro del arreglo personal. En el tercer apartado se documenta y analiza diversos casos de negociaciones y procedimientos para la inserción laboral de las mujeres al empleo de mostrador.

¹ Educación que significa formación religiosa en el catolicismo, por lo tanto consideradas decentes y honradas; además un nivel de escolaridad que ha ido incrementándose en las últimas décadas.

a. Mujeres y trabajo remunerado. Premisas conceptuales

Las empleadas de mostrador tienen ante sí una gama de opciones laborales, de las cuales, rechazan algunas, otras, les son inaccesibles. La oferta laboral va reduciéndose al entrar en juego los marcadores de prestigio tomados en cuenta. Sin embargo, además de los factores de clase y prestigio social también está inserta, entrecruzada, una serie de condicionantes que promueven la segregación sexual. Es decir, las ocupaciones están, además, teñidas de una construcción de género lo que resulta en empleos que son valorados como idóneos o inconvenientes para mujeres.

Entre los estudiosos de la segregación sexual en los mercados de trabajo las discusiones se enfocan en muchos puntos divergentes. Hay análisis desde varias perspectivas: históricas, económicas, filosóficas, sociodemográficas. Aquí voy a insistir en la pertinencia y actualidad de algunas discusiones que reclaman contradicciones muy antiguas que persisten en las prácticas y discursos sobre la inserción femenina en los mercados de trabajo: La ocupación de las mujeres queda socialmente constreñida por un conjunto de percepciones que las colocan naturalmente asignadas para la reproducción y la esfera doméstica.

A este respecto Heidi Hartmann ofrece una revisión de estudios históricos acerca de las trabajadoras inglesas entre los años 1800 y 1950. Ella explica que el capitalismo y el patriarcado se han integrado en un círculo vicioso, en donde la segregación sexual en los empleos implica al sistema capitalista así como a los empleadores, pero que también descansa sobre una base de siglos de relaciones patriarcales, esto es, en las prácticas de los trabajadores del sexo masculino y en unas estructuras de personalidad creadas específicamente para las mujeres y reforzadas ideológicamente por las diversas instituciones de la sociedad (Hartmann, 1994:258).

Como veremos más adelante, cuando el número de comerciantes y otros empleadores se multiplicó en Zamora, hacia los años cincuenta, desde la iglesia se divulgó la preocupación de los peligros que corrían las mujeres, las familias y los hombres por el riesgo de ser reemplazados de los empleos. Pero era a ellas a quienes se llamaba a la sensatez, el resto de los involucrados en el fenómeno eran convenientemente invisibles en la problemática.

Las autoras Combes y Haicault sugieren analizar los engranajes entre las esferas reproductiva y productiva: es necesario no separar las tareas ejecutadas por ellas y ellos en los mercados laborales sólo como lo que unos y otras saben o no hacer. Esa cualificación y el ingreso mismo a un empleo cualquiera no son parte de un fenómeno separado de la esfera doméstica, sólo pueden ser comprendidos como parte de la organización al interior de la familia: ahí se negocian, reparten e imponen las tareas que cada miembro deberá ejecutar, condición esta que favorecerá o impedirá la inserción al mercado laboral. La desigual participación de hombres y mujeres en la esfera de la producción lo ha sido también en la de la reproducción. De tal forma que las estructuras socioculturales patriarcales y el mercado:

“...han dado forma a la familia que conocemos. Los capitalistas han delegado en el Estado el poder para organizar y reproducir a la familia, que es el lugar que aloja, disciplina y modela a las mujeres y hombres para la explotación y la opresión; la familia permite y facilita la interiorización de normas sociales de sexo y de clase” (Combes y Haicault, 1994:540).

Sin embargo, si la familia es el entorno en donde se interiorizan las construcciones de género que dividen las prácticas, las percepciones y las aspiraciones entre los individuos según el sexo. Además, si son las mujeres las que han quedado al frente de la esfera reproductiva y la posterior crianza de los hijos, entonces son ellas mismas quienes se han encargado de reproducir las elaboraciones de la opresión. Este es uno de los “cautiverios de las mujeres” de los que habla Lagarde:

“La [madre enseña] qué es ser hombre y qué es ser mujer; en qué condiciones se obedece: cuándo y quién manda. Lo hace de manera y contenidos diferentes si se trata de un hijo o de una hija, contribuye a la conformación genérica de roles, actividades, identidades, formas de comportamiento, actitudes y necesidades” (Lagarde, 1992:378).

Mujeres y hombres han interiorizado, instituido y transmitido las relaciones de género, según las cuales, es en el ámbito social en donde está en acción un orden simbólico de las ideas fabricadas de lo que deben ser los hombres y las mujeres en cada contexto local y en cada tiempo (Lamas, 1997:340). En este sentido, viene bien el comentario de Margaret Gallagher, cuando insiste en que lo que escriben las mujeres, y que es leído con avidez por mujeres:

“...refleja valores predominantemente varoniles y los criterios sobre asuntos importantes son típicamente masculinos, por tanto, la realidad es que la mayoría de las mujeres y la mayoría de

los hombres tienen unas perspectivas culturales comunes. ... en donde el problema real consiste en cambiar la idea que tienen de sí mismas, concibiendo y aplicando unas medidas que vayan en contra de un sistema de valores culturales que, hasta la actualidad, no sólo asigna una categoría inferior a la mujer, sino que además hace que ésta no se de cuenta a menudo de ello”² (Gallagher, 1982:101).

Este orden de cosas, es reforzado y exaltado cotidianamente por el sistema social y sus instituciones: la iglesia, el sistema de salud, las instituciones escolares, así como a través de los productos culturales: la literatura, el cine, el teatro, los programas de radio y televisión, etcétera. Páginas más adelante, mostraré que en el caso de Zamora, la formación escolar de las mujeres ha sido obstaculizada, lo que se expresa a través de un discurso³ según el cual las mujeres no necesitan estudiar, para desempeñar sus actividades “propias” de mujer sólo es necesario tener una sólida formación moral.

Igualmente, ese sistema de valores es incorporado, y se nutre al mismo tiempo, con las prácticas y las relaciones sociales que se establecen en las actividades laborales. Hartmann llama la atención hacia el discurso según el cual las mujeres ganaban menos por que comían menos, por que tenían menos lujos, por ejemplo, el caso del tabaco, del que se esperaba un consumo exclusivamente masculino (Hartmann, 1994:264 véase la n.18). Sí, es cierto que ellas ganan menos, pero ahora son el blanco directo de la industria de los artículos para el arreglo personal, en este estudio quedarán expuestos algunos de los mecanismos para insertar y mantener cautivas a miles de consumidoras que disponen de raquícos ingresos.

Por su parte, Joan Scott analiza los discursos generados en el siglo XIX en Francia, Inglaterra y Estados Unidos entre sindicatos, empleadores y economistas políticos para legitimar la división sexual del trabajo. También, llama la atención sobre parte del trasfondo que facilitó la institucionalización y permanencia del salario masculino como sostén económico necesario para una familia: la invención de un estatus de respetabilidad para las esposas de los obreros que no

² La investigación de Lautier en torno a la opresión de que son víctimas las empleadas domésticas demuestra que ésta coerción, la mayor parte de las veces, es ejercida (y no solamente mediada) por mujeres: las patronas (Lautier, 2003:797).

³ Discurso en apego a la propuesta según la cual: Un discurso no es un lenguaje ni un texto, sino una estructura histórica, social e institucionalmente específica de enunciados, términos, categorías y creencias (en: Scott, 1992:87)

salían a trabajar fuera de sus casas. Igualmente, la trabajadora joven y soltera, no debía prolongar una vez casada la actividad laboral pues esto sería interpretado como señal de problemas económicos (Scott, 1993:428).

Los resultados que han obtenido en estudios sobre los empleos de ellas, muestran al conjunto, en general, ocupado en los cargos de menor jerarquía, con bajos salarios, sin posibilidades de promoción. Al final de cuentas, sus empleos son una extensión, hacia el exterior del espacio doméstico, de su 'condición natural' propensa a los servicios. Joan Scott observa que desde el siglo XIX las mujeres comienzan a ganar terreno en el sector servicios, sin embargo, se detiene para llamar la atención en la calidad de éstos empleos: La expansión de los servicios si bien es cierto colocó a las mujeres en otras ocupaciones, a veces más distinguidas, lo cual ha llevado a hablar del "trabajo de cuello blanco", sin embargo, aquí está presente otra continuidad, la permanente asociación de la mayoría de las mujeres asalariadas con el servicio antes que con empleos productivos (Scott, 1993:413).

Por su parte, Leila da Silva replica que al hablar de trabajo femenino se parte de la percepción de un trabajo asalariado y que ellas ganan menos. Aquí el mismo concepto Trabajo debe ser revisado ya que se ha aceptado que el salario define a la actividad Trabajo y que es el trabajo asalariado el que permite la pertenencia a la esfera pública y otorga una identidad social (Silva, 1995:57). Esta advertencia que hace Silva dirige la atención al principal problema de la inserción de las mujeres al mercado de trabajo: ellas provienen de la esfera privada y han sido capacitadas para el trabajo doméstico; por lo tanto, en apego a la definición de trabajo asalariado, ellas son entes que provienen de una esfera que no confiere identidad social.

Según explica Silva, los significados de las tareas, tienen que ver con algo que va mucho más allá del grado de complejidad de las actividades; la propia división sexual del trabajo no puede ser explicada por el manejo de la tecnología. Ella lo ilustra con el ejemplo de trabajadoras de la industria farmacéutica que deben ejecutar las tareas relacionadas con los desechos aunque para ello deban saber el manejo de maquinaria a veces más sofisticada de la que usan los hombres:

"En el caso de las industrias farmacéuticas, todo aquello que va a ser ingerido por el usuario era manipulado por los hombres, aunque sólo exigiese tareas simples mediante máquinas simples; y

todo lo que sería desechado (ampolla de inyección, almacenamiento de comprimido) estaba a cargo de las mujeres, aunque el grado de mecanización fuese alto y la máquina sofisticada” (Silva 1995:59).

En esta ocasión vuelve a aparecer esa tendencia arraigada, interiorizada e institucionalizada de la que ahora Silva ya no es consciente: El Trabajo sigue pensándose en un contexto de operar con maquinaria, de saber manejar instrumental, nos es difícil arrancarnos la imagen del operador fabril cualificado. Ese tipo de calificación, entonces, está muy lejos del empleo en el sector servicios en donde participan la mayoría de las mujeres trabajadoras. Beechey reconoce esta obsolescencia de las herramientas teóricas “que dejan de lado el análisis del empleo femenino ya que sólo lo pueden ver en términos de la descualificación y de un proceso general de degradación del trabajo, debido a que la calificación depende además de competencias técnicas, de construcciones ideológicas y sociales, por lo tanto, determinados grupos de trabajadoras y trabajadores han quedado asociados al trabajo no cualificado” (Beechey, 1994:433).

Un renovado análisis sobre los mercados laborales exige reconocer la presencia de las mujeres, esto es: reconocer el valor y el costo del trabajo doméstico, el trabajo femenino asalariado y el trabajo femenino profesional y/o especializado. Lo importante no es el tipo de tareas ejecutadas, sino las representaciones sociales asociadas a las tareas, es decir, lo importante no es lo que se hace, sino quién lo hace.

De la construcción de ideologías en torno al trabajo Palenzuela hace hincapié en sus muy antiguos orígenes: la mitificación de la caza, como actividad peligrosa, arriesgada y exigente, lo que justificaba su práctica preferentemente masculina en las bandas de cazadores-recolectores, puede considerarse como una de las primeras manifestaciones de ideologización del trabajo y causa, para algunos antropólogos, del origen de la desigualdad social. En la recopilación de textos *Man, the Hunter* (Lee y De Vore, 1968) pueden encontrarse varios ejemplos de bandas en las que la actividad del hombre cazador era supervalorada socialmente frente a la recolección de las mujeres, aunque éstas aportaran al grupo la mayor parte de las calorías necesarias (en: Palenzuela, 1995:5).

Entonces las tareas ejecutadas por mujeres no son siempre las más simples, son más bien devaluadas por el sistema ideológico patriarcal, por lo tanto, no son sólo devaluadas y obstaculizadas por hombres, también lo llegan a hacer las propias mujeres. Si el desempeño de determinadas tareas es contradictorio con las premisas de la 'naturaleza femenina'. Si además, el monto salarial se ha fijado en apego a construcciones absolutistas y esencialistas, usando las palabras de Joan Scott, la cuestión se torna más compleja al plantear el desplazamiento espacial de las mujeres. Esto es, ellas no deben salir del entorno doméstico, no lo suficiente como para que abandonen cada una de las tareas que ahí se llevan a cabo⁴, sólo pueden salir siempre y cuando logren garantizar que tales tareas no quedarán desatendidas. De esta asignación por género de los quehaceres domésticos se desprende el discurso según el cual las mujeres son para la casa, por antonimia no son de la calle⁵.

Joan Scott apunta hacia esta cuestión esencial al abordar la temática del trabajo asalariado femenino. La salida del espacio doméstico y el ingreso a espacios públicos dejaba planteada la vulnerabilidad de las mujeres:

“el empleo las distraía de sus quehaceres domésticos; los empleos nocturnos las exponían al peligro sexual en el taller, así como en el camino hacia y desde el lugar de trabajo; trabajar junto con hombres o bajo supervisión masculina entrañaba la posibilidad de corrupción moral”(Scott, 1993:429).

Los espacios físicos vistos a la luz de la segmentación de género resultan cargados de significados, juicios y valores. Asimismo, el uso y apropiación de los espacios es aprendido, sancionado, promovido desde las instituciones que ratifican el orden social (Arias y Wilson, 1997:275; Muñoz, Jairo:6).

Veamos el siguiente reporte de Nidia Rivera, una profesora de educación física, quien analiza el desplazamiento desigual de niños y niñas actualmente en la escuela primaria en México:

“Estudios recientes muestran gran coincidencia entre lo que sucede en los patios escolares y en los salones de clase... las niñas han aprendido a ocupar la periferia y las zonas 'tranquilas' del

⁴ Tareas tales como, la reproducción, por supuesto, más las labores de limpieza, orden, confección de alimentos, el cuidado de niños y enfermos, etcétera.

⁵ Es de uso generalizado decir que una mujer callejera o de la calle es una prostituta.

patio junto con los niños más pequeños. ...los niños practican juegos de manipulación física para los que necesitan un gran espacio, mientras que las niñas juegan en espacios reducidos (Askew, 1998). ...Hart (1974) observó que las niñas están mucho más limitadas por sus madres, padres y profesores/as en su movilidad espacial y en el tipo de manipulación del medio ambiente. Es decir, se restringen mucho más sus desplazamientos y se les protege más que a los niños de posibles accidentes, al mismo tiempo que se sanciona más sus iniciativas de exploración y manipulación. ...estos factores limitan la movilidad, la agresividad y la fuerza física, tan desarrolladas y legitimadas en los niños...” (Rivera, 2005:62-63).

Las mujeres que se desplazan del espacio doméstico hacia el espacio público de los mercados de trabajo deben seleccionar, entre las opciones laborales, aquellas que no entren en conflicto con sus condicionantes familiares, así como con los aprendizajes sobre movilidad espacial que la posicionan en lugares donde pueda salvaguardar su integridad física y moral.

a. 1. La construcción social de las opciones laborales para las mujeres de Zamora. 1950-2000

“Que ver marchar a las niñas es tan simpático como sería ver a un soldado tejiendo”⁶

Las mujeres de Zamora habían mostrado una baja inserción en los mercados de trabajo hasta la década de 1940, cuando representaban el 4.8 % de la PEA. Sin embargo, en la década de 1950 este porcentaje casi se cuadruplicó al pasar al 16.3%⁷. Según quedó expuesto en el capítulo I, a partir de los años cincuenta el mercado laboral en la localidad obtuvo mayor densidad y dinamismo. Algunos estudiosos del fenómeno de emigración desde ésta zona hacia los Estados Unidos relacionan la mayor participación femenina en el mercado de trabajo con la iniciación del Programa Bracero: la partida de nutridos contingentes de hombres a trabajar a los Estados Unidos, facilitó que las mujeres fueran incorporadas a las tareas agrícolas y comerciales (Verduzco, 1992:134).

⁶ Desde *El Campanario*. Guía 16 de agosto de 1953:1

⁷ Verduzco precisa que las cifras al respecto son inexactas y la comparación por décadas se ve afectada al tener en cuenta que para 1980, el censo de población cambió los criterios para la medición de la ‘población económicamente activa’. Asimismo, presenta problemas de claridad la categoría laboral ‘no especificado’. No obstante, en números absolutos, éste autor nos ofrece los siguientes datos: en 1930 la PEA de mujeres en Zamora era de 468; en 1960 de 3,180 y en 1980 de 10, 468 (1992:136,149).

La partida de ellos representaba, en algunos casos, un incremento en los ingresos familiares, en consecuencia ellas no siempre se empleaban para hacer frente a un des balance económico resultado de tal ausencia. Posiblemente, la ausencia de algunos hombres facilitaba las negociaciones al interior de la familia para la inserción laboral de ellas. Aquí podemos priorizar la demanda de mano de obra de los empleadores, y quizá, la toma de decisión de muchas mujeres de insertarse también en otras tareas que empezaron a proliferar en Zamora las cuales demandaron desde el principio el trabajo femenino.

Si el incremento de la participación femenina es, por una parte, resultado de la ausencia de los varones, entonces tendría que verse que las actividades que ellas estaban realizando eran anteriormente ejecutadas por ellos. Es decir, la feminización de tareas abandonadas por ellos, a través de un reemplazo involuntario por parte de los empleadores de la mano de obra masculina por femenina. No obstante, ellas se están ocupando como respuesta a la necesidad de los empleadores por continuar con sus negocios, además hay que tener en cuenta que varias de las ocupaciones son nuevas en la localidad. El ingreso de mujeres en algunas ocupaciones no obligadamente representa la sustitución de los hombres, también hay empleos aquí, que desde sus inicios han sido ocupados sólo por mujeres.

Antes de los años cincuenta las mujeres en Zamora trabajaban en actividades que no les exigían salir de sus casas. María Gallo entrevistó a 65 mujeres que empezaron a trabajar entre 1910 y 1930, los resultados que ella reporta permiten comprender que las trabajadoras de los años cincuenta no tenían precedentes; fueron las pioneras en un escenario laboral nuevo que reclamaba su participación lejos del hogar. Aquí, lo que Gallo encontró para 1930:

“... quienes trabajaron por una remuneración, lo hicieron en su mayoría en actividades por cuenta propia como la crianza o venta de animales o como costureras o lavando y planchando ajeno o como maestras de niños. Estas actividades las desempeñaban en sus propios hogares. Aparte hubo varios casos que comprenden hasta un 8% que colaboraban en un negocio familiar. ... sólo el 9% trabajaron fuera de sus propios hogares⁸” (Gallo 1992:156,157).

⁸ El 9% de 468 son 42 mujeres.

El paulatino incremento de la mano de obra femenina en aquellos años en Zamora estuvo acompañado de tensiones y negociaciones para conseguir la aprobación del ingreso de las mujeres al espacio laboral. En el Semanario Guía los sacerdotes se expresaban con inquietud acerca de las mujeres que trabajaban en “oficinas, talleres y otros trabajos” ya que estaban desplazando a los hombres y contribuían a mantener sueldos miserables, pero al mismo tiempo ellas estaban atentando contra la armonía de los hogares ya que:

“... fuera del hogar la virtud de la joven corre riesgos. Y trabajar por sola independencia o para satisfacer caprichos de lujo o vanidad, no conviene a una joven cristiana... su lugar está en la casa. Pero si la necesidad las obliga a trabajar fuera de ella, deben conservar su virtud femenina; exigir un salario justo y emplear sus ganancias en remedio de la necesidad familiar y no en despilfarro en cosas inútiles...” [en otro párrafo de la misma página condena]: ¡Empleadas hay que visten como reinas, en tanto que en su hogar reina la más espantosa miseria!⁹

En este testimonio tomado de Guía está presente la cuestión de los salarios que los empleadores ofrecen a las mujeres por debajo de lo que se paga a hombres por ejecutar las mismas tareas. Aquí está presente la premisa ideológica que se ha engarzado con los intereses del capital, según la cual, los hombres ganan más. Un salario que les permite proveer para sus familia; al contrario, las mujeres ganan menos porque su salario es complementario al de él. En este contexto, los empleadores han encontrado provechoso ocupar mujeres, reducir gastos y obtener mayores ganancias. La iglesia divulgaba su preocupación por la salida de las mujeres del entorno doméstico. La ‘naturaleza’ de las mujeres estaba trastocándose y expuesta al peligro. Asimismo, la sanción moralizadora no recae sobre los empleadores y la dinámica interna del mercado, sino sobre ellas que al arrojar a los hombres al desempleo los orillan hacia el vicio y alteran la armonía del hogar.

El clima social (vigorosamente promovido por los sacerdotes de la iglesia) censuraba la participación femenina en los mercados de trabajo si no era por estricta necesidad económica. Las madres y las hijas de familia debían saber cuidar el patrimonio familiar y conformarse con

⁹ La columna lleva por título “El amor al hogar” (Guía 9 de enero de 1955:1). En esta publicación siempre estaba presente alguna columna o comentario que hacía referencia a la conducta de las buenas cristianas que se exponen a diversos peligros por salir de sus hogares a trabajar, arriesgando también a los hombres a perder sus empleos. En la columna “Amor del bueno” se encuentra este comentario acerca de la responsabilidad de la esposa ante un cónyuge desempleado: “El obrero sin trabajo que vuelve angustiado a su hogar y que, en vez de una palabra comprensiva de su compañera, recibe un chubasco de injurias, para fácilmente en las cantinas” (Guía 22 de agosto de 1954:1).

su situación económica; sólo aquellas que no tuvieran quien les proveyera el sustento quedaban libres de la censura social. Por lo tanto, las mujeres aquí eran valiosas y se exaltaba la imagen de ‘los hogares donde una esposa lucha a brazo partido para sostener a sus hijos’. Veamos el siguiente texto tomado de Guía en el que se exhorta a aceptar el orden de la desigualdad social:

“Es un absurdo pretender la extinción de las clases de la sociedad. ...La naturaleza, con su ley de desigualdad, se opone tenazmente a la desaparición de las clases sociales... Lo malo, lo inquietante para la sociedad, no es que haya clases que forzosamente tienen que existir, sino que estas clases no sean lo que deben ser; ...que los ricos no pongan su felicidad en las cosas de la tierra y no dirijan sus mejores esfuerzos a conseguirlas; al contrario se servirán de ellas como de *precioso instrumento* para realizar el bien. Los pobres, a su vez, se esforzarán por proveerse de lo necesario con su *honrada laboriosidad* y aceptarán con alegre conformidad el estado y condición en que les ha colocado una providencia sapientísima” (Guía 1 de agosto de 1954:1-2).

Son muchos los testimonios de mujeres pobres que eran colocadas por curas en algún trabajo. El sacerdote era quién conocía a la gente, él estaba muy bien relacionado y era el conducto adecuado para sostener la honra de la mujer que sale de su casa para ir a trabajar. A continuación veamos el caso de Eloisa Cuadra: En el año de 1935, arribó a la localidad una viuda con cuatro hijas, venía de Ario de Rayón, un pueblo cercano, después de la muerte del esposo ocurrida en medio de la “guerra cristera”. La viuda consiguió ocuparse cuidando a la hermana anciana y enferma del cura de la parroquia; después, se fue a trabajar a la fábrica de cigarrillos La Libertad. La hija mayor de 17 años de edad (Eloisa) empezó a coser ropa, al principio sólo hacía los dobladillos de sábanas y toallas, con el tiempo, de manera autodidacta, aprendió a hacer vestidos.

Aunque se insistía en que sólo trabajaran aquellas mujeres que tuvieran estricta necesidad económica, resultaba que esa excepción no era para unas cuantas, eran muchas las mujeres que buscaban trabajo y poco a poco, también, fueron incrementándose las voces de empleadores que solicitan trabajadoras. Para encauzar esta oferta y demanda laboral la Iglesia creó una oficina llamada de Servicio Social, era atendida diariamente de 10 a 11 de la mañana por el padre Melgoza¹⁰. Estos son algunos de los anuncios que publicaron en Guía¹¹:

¹⁰ Guía 17 de octubre de 1954:3

¹¹ Guía 17 de octubre de 1954:3; 24 de octubre de 1954:3; 31 de octubre de 1954:3; 19 de diciembre de 1954:6

Mujeres que buscaban empleo en las tiendas:

- “Una señorita solicita trabajo preferentemente de mostrador”

Mujeres que buscaban trabajar en alguna fábrica o en la confección de prendas:

- “2 hermanas solicitan trabajo de obreras o máquina de coser”

Hombres jóvenes (posiblemente solteros) que buscaban trabajo en las tiendas o en las fábricas:

- “joven 17 años solicita trabajo de dependiente”
- “Manuel y José valencia solicitan urgentemente trabajo como empleados u obreros. Terminaron ya su primaria”

Establecimientos comerciales que solicitaban empleada:

- “solicitan empleada de 27 años o más para Farmacia seria, Tel.114”
- “Solicitan empleada de mostrador”
- “Panadería solicita empleada”

Oficinas gubernamentales que solicitaban secretaria:

- “‘Fomento Industrial’ solicita secretaria”.

Por su parte, aquellas mujeres que salían de sus casas para ir a trabajar necesitaban cuidar su reputación y demostrar su apego a las enseñanzas de la iglesia. Sabemos de la existencia de dos asociaciones religiosas de mujeres trabajadoras, las socias de Santa Zita y las de Santa María Goretti. Las primeras, eran sirvientas que se reunían todos los lunes a las 5 de la tarde para recibir instrucción religiosa y para hablar de las “obligaciones propias de su estado”, según está consignado en Guía¹². Las segundas, eran un grupo de señoritas empleadas que se reunían los martes en el templo del Sagrado Corazón¹³.

La participación de las mujeres en el espacio público quedaba circunscrita a la vigilancia primero, de la familia, después, de instituciones como la iglesia y la escuela. Cada vez que ellas tomaban alguna iniciativa que no tuviera implicaciones religiosas o tendencias hogareñas eran

¹² Esta asociación toma su nombre de una santa italiana, quien: “desde los doce años de edad permaneció como criada con la familia Fatinnelli durante 48 años (hasta su muerte). La oración y el trabajo eran para ella un consuelo... murió el 27 de abril de 1272...”. Guía 26 de abril de 1953:4; véanse también los siguientes números: 17 de agosto de 1952:3; 11 de enero de 1953:3

¹³ Las menciones de ese tiempo a las empleadas, se refieren a las empleadas del comercio, ya que las otras eran obreras, secretarias, maestras. Las empleadas de mostrador aunque son mujeres que también trabajan por necesidad económica han intentado sostener una imagen más distinguida que las otras trabajadoras pobres, llama la atención que las notas de Guía hablan de sirvientas o criadas; al referirse a las socias de Santa María Goretti sobresale el trato de mayor consideración al anteponer el apelativo “señoritas” empleadas. Guía 11 de julio de 1954:1

vistas unas veces con recelo, otras con ironía. Veamos un interesante ejemplo al respecto: en 1953 estaba circulando entre algunos medios escritos de comunicación un suplemento titulado Nosotras, Revista para empleadas, recordemos que para la época en la localidad, empleadas, sin duda se refiere a las empleadas de las tiendas¹⁴. El suplemento empezó a causar inquietud entre algunas personas de la localidad, esto es, en la primera plana de Guía se colocaba la sección titulada “Desde El Campanario” escrita por el p. Sahagún, en ella se daban a conocer cada domingo las novedades que acontecían entre la población; ahí encontramos la siguiente declaración:

“ ‘No vaya a ser causa el suplemento *Nosotras* de que le perdamos la confianza a *La Voz de Zamora*. Así se expresaron personas sensatas al ver el suplemento del domingo pasado”¹⁵

Hasta aquí se desconoce el contenido de ese número que enfadó a las personas “sensatas”, no obstante las quejas el suplemento continuó publicándose ya que dos años después, Guía publicó una página completa con un artículo tomado de Nosotras, en éste se hablaba de las próximas elecciones en México en las cuales las mujeres por primera vez tendrían derecho al voto. Veamos un extracto del contenido del texto que lleva el título “¿LO HAS PENSADO...?”:

“ ¡Cómo no se había pensado que la mujer tiene el mismo derecho y deber de votar que el hombre! ... La ciudadanía no se otorga, es un don personal que nace con nosotros y que, injusta e indebidamente, le había sido desconocido a la mujer en México. ...Y así hoy como ayer, cuando al cumplir los prometedores quince años sentiste la emoción del traje largo que te revistió del carácter de mujer, el primer domingo de julio, al estrenar tu vestido de ciudadanía, gozarás la emoción intensa del cumplimiento del más bello y grande de los deberes: el deber patrio que te eleva un grado hacia Dios”¹⁶.

El suplemento para empleadas que podría afectar el prestigio de *La Voz de Zamora*, ahora había tomado un espacio en una publicación de alta autoridad moral. Sin embargo, el tema de la participación cívica de las mujeres siguió inspirando comentarios en la sección Desde El

¹⁴ Al entrevistar al p. Alfonso Sahagún (en su calidad de fundador y hasta la fecha director de Guía) le pregunté sobre el suplemento, me dijo que no recordaba nada al respecto. Indagué entre mis informantes y nadie lo recuerda, por lo tanto no puedo saber si era una publicación local o foránea; tampoco puedo determinar si en realidad era escrito por mujeres ya que el autor de algunas columnas firmaba como MICK FA.

¹⁵ Guía 8 de noviembre de 1953:1

¹⁶ Guía 3 de abril de 1955:2

Campanario debido a que algunos señores habían expresado preocupación por lo inapropiado que sería el que las mujeres anduvieran haciendo filas en las calles. Aquí la respuesta a tal inquietud:

“Que no casa con la vida hogareña propia de la mujer el que llegue a ser diputada, o senadora, o cosa por el estilo, ¡de acuerdo! Pero que pierda su feminidad porque tenga que hacer cola cuando vaya a votar, ¡celosa caballerosidad! Hacén cola las mujeres cuando van al pan, o cuando sacan un boleto para el fútbol o el cine, y hasta cuando van a confesarse. ¿Dejarán por eso de ser menos femeninas?”¹⁷.

El clima social de inquietud que se deje sentir es de plenamente justificado: las mujeres no deberían participar en la esfera pública, ni mucho menos en la toma de decisiones políticas. Esta visión es parte de lo que no deben ser y hacer las mujeres. En consecuencia, en el semanario parroquial se aclara que las mujeres tienen una importante misión social: fungir como ángeles de paz, como cuidadora, como consejera. En su primera plana Guía lanzó un artículo sobre la importante contribución de las mujeres en los problemas sociales, principalmente de las mujeres más capaces:

“... en su poder está el preocuparse de no cometer injusticias en el pago de la servidumbre... puede también aconsejar al esposo, al padre, al hijo, al hermano, que cumplan sus deberes sociales. ...visitará de cuando en cuando las casas de los servidores necesitados, para ver en qué podía serles útil. Es tiempo de que las mujeres dejen las murallas en que se encierran de su propia casa, para convertirse en ángeles de paz que vayan derramando por todas partes los beneficios de la caridad y la justicia”¹⁸.

Para muchos hombres de la época las mujeres no debían salir a las calles si no era con un objetivo explícitamente honorable, es decir, nada que se pudiera mal interpretar. El p. Sahagún me explicó que las mujeres voluntarias que pasaban a ofrecer el Semanario de casa en casa, para no quedar expuestas a ninguna clase de riesgo, hacían la distribución, cada una, desde la puerta de su casa y sobre su misma acera rodeaban la manzana sin siquiera atravesar alguna calle.

¹⁷ Guía 24 de abril de 1955:1

¹⁸ Guía 22 de mayo de 1955:1,4

Las mujeres que se insertaron en el mercado laboral indicaban plenamente que necesitaban salir a trabajar. Entre aquellas que se emplearon en bancos y oficinas, estaban algunas hijas de familias que consideraban que el roce social de la joven era entre conocidos y entre posibles buenos candidatos para un buen matrimonio de la hija.

La participación de mujeres en los mercados de trabajo también comenzó a ser admisible si se trataba de la ejecución de tareas para beneficio de la sociedad y asociada con la atención de enfermos y/o niños, como por ejemplo, las maestras. En 1940 el registro de los maestros de primaria de la Delegación número 5 (Zamora) de la sección XVI se integraba por 55 profesores, de los cuales 33 eran mujeres¹⁹. En los recuerdos de la gente de “Zamora la vieja” las maestras eran señoritas, es decir, mujeres solteras, sin hijos, sólo aquellas que podían permanecer en el mercado de trabajo sin violentar su “vocación natural” hacia el matrimonio y la maternidad. En ese tiempo muchas de estas maestras permanecieron en las aulas escolares hasta la vejez y conservaron la soltería.

Las mujeres que en los años cuarenta se desempeñaban como maestras, ¿qué estudios habían realizado? ¿en dónde? ¿eran oriundas de Zamora? ¿de cuáles familias provenían? Estas maestras eran, en su mayoría, mujeres de escasos recursos económicos que contaban con poca instrucción y que por necesidad económica se dedicaban a un empleo que en ese momento tenía gran demanda, el cual les permitía el sostenimiento de una reputación respetable. Al respecto el p. Sahagún informa lo siguiente:

“...siempre ha estado mejor la escuela particular que la oficial; salvo excepciones. Además las escuelas particulares se han mejorado mucho, también antes estaban mal, los maestros eran, dicen, que las madres del sagrado corazón, pues no estaba tan bien. Esas maestras eran sirvientitas que entraban de religiosas y las ponían a dar clases, habían hecho si acaso su primaria. Hasta que el gobierno empezó, por allá del año 50 [1950], el gobierno exigió título y una determinada preparación” (entrevista con el p. Alfonso Sahagún).

¹⁹ Obtuve los nombres completos de las 33 maestras, además del de dos señoritas que se desempeñaron como encargadas de la biblioteca pública en: AMZ. sección: Secretaria. Año 1940/educación; véase también: Ramo: educación. Oficio núm. 67. exp.III-940

Los cuadros que se preparaban en las escuelas normales rurales de la entidad cursaban la secundaria y eran muchachas pobres, sabemos que las hijas de familias ricas de la localidad no estudiaban en ese tiempo la secundaria (la creación de la secundaria en Zamora formó parte de un programa de apoyo a los hijos de los trabajadores). Veamos el siguiente ejemplo, tomado de la correspondencia del Ayuntamiento de Zamora:

Huetamo, Mich. A 1° de febrero de 1944

C. presidente Municipal

Zamora, Mich.

La escuela Normal Rural de este lugar, en el presente año se organizará en una institución dedicada exclusivamente a la educación de niñas y señoritas, es esta la razón en que me baso para dirigirme a usted, con el fin de que coopere para reunir alumnas, considerando que lo hará dada su alta investidura en ese lugar, para beneficio y progreso de nuestro Estado. Condiciones para la admisión de alumnas: de 4° año para ingresar a 5°; de 5° año para ingresar a 6°; de 6° año para ingresar a 1° de secundaria. Edad de 13 a 20 años. La escuela tiene categoría de internado, dándose por lo tanto la alimentación y la educación gratuitamente. Atentamente. El director de la escuela, Prof. Luis Romero Parra²⁰.

Hacia mediados de los años cuarenta las mujeres de Zamora que contaban con la posibilidad de estudiar, cursaban la primaria, las que continuaban, asistían a alguna academia de comercio o de secretariado. Como ya he insistido, la enseñanza del nivel secundaria se impartía en internados para hijos de trabajadores, quienes podrían incorporarse posteriormente al sistema educativo en calidad de profesores, según hace constar la misiva anteriormente citada. Igualmente, la de Manuel Pallares R. quién en 1944 exhortaba a la sociedad de alumnos “Enrique Díaz de León” del internado de enseñanza secundaria federal para hijos de trabajadores N° 2 de Zamora para que constituyeran un comité zamorano pro alfabetización: “Haciendo eco de la invitación de Dn. Manuel Ávila Camacho de la campaña contra la desanalfabetización (sic)”²¹.

En la década de 1950 los estudios de nivel secundaria fueron ofrecidos también en las escuelas privadas, que en la localidad eran, exclusivamente, de orientación católica. Sin embargo, los linchamientos de la iglesia al respecto eran contundentes: las escuelas no eran mixtas, hombres y

²⁰ AMZ. Fondo: Ayuntamiento. Secc: Secretaria/Educación. 1944

²¹ AMZ. Fondo: Ayuntamiento. Secc: Secretaria/Educación. 1944

mujeres estaban separados. Pero las escuelas públicas sí eran mixtas, por lo tanto, aquellas familias que no podían pagar la escuela privada debían solicitar la autorización del obispo o de algún sacerdote que otorgara una excepción por estas “razones graves”. Si los hijos asistían a una escuela mixta era menos grave que si lo hacían las hijas (Guía 9 de noviembre de 1952:1). Es claro que muchas familias no tenían los medios económicos para costear los estudios de las hijas y, posiblemente, por el fervor religioso bien reconocido entre los zamoranos, el temor de incurrir en alguna falta a la moral cristiana, pudo haber sido una traba, entre algunos padres de familia, para permitir que sus hijas cursaran la secundaria en una escuela pública.

Al verse imposibilitadas muchas de las jóvenes zamoranas para cursar los estudios de nivel secundaria, ya sea por razones económicas o por salvaguardar su integridad moral, eran frenadas para continuar con estudios de nivel medio y superior. Este freno social impuesto sobre ellas además de estar institucionalizado ha sido interiorizado por muchas mujeres de la localidad quienes expresan que ellas no son para estudiar, que les da sueño o las agota; también, aquellas otras que han aspirado a estudiar en una escuela comercial o en un instituto de belleza porque en sus pretensiones ni siquiera figuran los estudios de nivel superior.

Los estudios de nivel secundaria al ser necesarios para ingresar a la preparatoria o bachillerato eran considerados innecesarios debido a que muchas de las mujeres no iban a continuar con esos estudios. Por lo tanto, la mayoría de las mujeres que continuaban estudiando después de cursar la primaria se preparaban en algunos cursos propios de su *condición femenina* que les facilita determinadas tareas; de ahí que en esos años encontramos escuelas de secretarías, clases de cocina, de repostería, de corte y confección, etcétera.

Lo que las mujeres estudiaban en Zamora en los años cincuenta era, de manera general, un adiestramiento considerado socialmente propio de su género, sin embargo, entre las escuelas, academias y talleres eran muchas las diferencias según el nivel económico del que procedían las alumnas. Entre las que estudiaron primaria que procedían de familias pobres, algunas continuaban estudiando por medio de una especie de becas, es decir, asistían sin pagar o pagaban mucho menos del costo real: este fue el caso de la churumbela de La Libertad que asistió un año

a la escuela de comercio del profesor José Gómez pagando mucho menos de lo que pagaba el resto de las alumnas.

Asimismo, entre las asociaciones de fieles de la iglesia llegaron a organizar academias que beneficiaran a mujeres jóvenes de “la clase obrera” que también fueran socias de la agrupación. Para llevar a cabo los cursos era acondicionado algún espacio o salón aledaño a los templos:

“...inicia una importante y muy útil academia de instrucción familiar... el sr. Cura Nabor Victoria estuvo a bendecir, el domingo pasado y en el anexo del citado templo, una estufa que servirá para impartir las clases de cocina a las alumnas. También se les enseñará corte” (Guía 21 de diciembre de 1952:3).

Este tipo de academias eran para la gente más pobre. Vemos que entre algunas de las mujeres que fueron empleadas de mostrador en los años cincuenta, aquellas que tuvieron algunos estudios después de la primaria, a pesar de que expresan que sus familias no podían pagar, no fueron a estas escuelas gratuitas; obtuvieron descuentos, o como en el caso de Teresa Quezada, sus patrones de la tienda pagaban una parte de sus colegiaturas de la academia comercial, la otra parte, la costeaba ella misma con su salario.

En la década de los cincuenta mientras la niña Rosa Celia una hija de la familia de la Zapatería Campos, cursó los párvulos y la primaria en el Colegio Juana de Asbaje. Tere González, entretanto, quien llegó a Zamora a trabajar en el campo, asistió a la escuela pública Cuauhtémoc, al concluir la primaria ya no fue posible que continuara estudiando nada más. Por su parte, Rosa Celia al concluir la primaria a los 14 años de edad, asistió con algunas amigas del rumbo, a los cursos de corte y confección que impartían en casa de Consuelo, “chelo” González, 2 ó 3 veces por semana de 4 a 6 de la tarde.

Las opciones de estudio eran, por tanto, unas formales y otras informales. Las informales eran estos cursos para aprender a confeccionar ropa o alimentos; las formales eran escuelas en donde se seguía un programa de 3 años para estudiar comercio. En algunos casos los familiares debieron decidir qué cursos podían costear o cuales convenían más a las hijas; en otros, quizás, ellas pudieron decidir cuál consideraban más de su agrado. La güera Gómez, quién refiere que su

familia materna tenía mucho dinero, respondió lo siguiente al preguntarle en dónde estudió la secundaria:

[Era el año de 1954, ella tenía 13 años de edad] “Las niñas bien no íbamos a la secundaria, nos ponían en los colegios, yo en el Colegio Auxilio estudié comercio, eran tres años. Aquí en Zamora las familias eran muy conocidas, se sabía quién tenía tierras, negocios, cierto capital. A la secundaria iban las hijas de obreros, de trabajadores del campo, de empleados. Es que es más importante ser que tener...”

En algunos casos las hijas tuvieron la posibilidad de estudiar tanto de manera formal como informal. La niña Lupita Quintana hija del dueño de la fábrica de rebozos, asistió al colegio de Mariquita Barragán, después, ingresó a la primaria en el Colegio Juana de Asbaje, ahí mismo estudió comercio:

“...como no había preparatoria todas estudiábamos comercio en lugar de secundaria. Mi último año en comercio fue en 1961, ya iban a la secundaria nocturna pero eran las que trabajaban. ...ninguna conocida mía se fue a estudiar fuera de aquí. Cuando terminé comercio a los 15 años estudié luego corte y confección con la Sra. Tere Tarré, no había academias de corte, se aprendía en casa de señoras que sabían coser”.

Las hijas que salían a estudiar se acompañaban con otras conocidas del rumbo, algunos padres de familia tomaban en consideración de quiénes eran hijas las alumnas de la escuela, asimismo, algunos buscaban exclusivamente instituciones a cargo de curas o monjas o de profesores reconocidos por su apego a la iglesia²². Sin embargo, existían escuelas que desde el nombre dejaban de lado las referencias religiosas para ostentar una designación plenamente secular, tal es el caso de la escuela comercial “Remington” que fue objeto de severas críticas en el semanario parroquial debido a que, mientras otros planteles estudiantiles culminaron las tareas anuales con una comunión y misa de acción de gracias, ésta, prefirió cerrar el curso con un baile público que se llevó a cabo el sábado 6 de enero de 1952²³.

²² El Lic. Arturo Rodríguez Zetina (el notario que dio fe de la constitución del Banco de Zamora) era profesor de civismo en la secundaria del Colegio Juana de Asbaje, en 1954 organizó el primer periódico mural entre sus alumnas, publicación mensual que llevaba el título de “Ave María”. Guía 8 de agosto de 1954:1

²³ Guía 7 de diciembre de 1952:1

Algunas otras mujeres, ya no sólo aquellas de edad escolar, tenían además otras opciones de estudios, estos eran a manera de pasatiempo o con alguna finalidad caritativa. Por ejemplo, la iniciativa de un grupo de señoras que con el propósito de reunir fondos para un dispensario médico para los más necesitados, organizaron en 1953 una “academia de repostería”²⁴. Igualmente, en 1955 las Carmelitas Terciarias que tenían a su cargo el orfanato La Inmaculada ofrecieron clases de corte, bordado, tejido, cocina alta y económica y dibujo a beneficio de la institución²⁵. Por otra parte, algunas *señoritas* pudieron responder al llamado de la nueva Academia de Música que ofrecía “no solamente clases de solfeo y piano, sino también de instrumentos de toda clase: violín, chelo, trompeta, etc”²⁶.

Con el paso de los años Zamora La Vieja quedó atrás, en la década de 1960, más mujeres realizaron estudios de nivel secundaria y ya no en grupos separados por sexo. Igualmente, se empieza a notar una mínima presencia de mujeres que cuentan con más preparación que sus madres y sus antecesoras. En esa década iniciaba la escuela preparatoria pública, además, se fundaron instituciones de nivel superior en la ciudad: una escuela Normal Superior en el Colegio Juana de Asbaje y una Licenciatura en Enfermería.

A partir de los años sesenta el número de mujeres trabajadoras en la ciudad de Zamora se disparó, de unos cientos de mujeres ahora sumaban ya más de tres mil. Recordemos que desde 1959, cuando se instaló la primera congeladora y 18 más en los próximos años, muchas mujeres van a ingresar a esta opción laboral. Sin embargo, esas trabajadoras no son exclusivamente de Zamora, muchas de ellas proviene de los poblados aledaños. La gente de Zamora que he entrevistado tiene muy claras las diferencias entre los oriundos de esta ciudad y la gente de los ranchos cercanos o lejanos. Las muchachas zamoranas pobres han sido churumbelas, aprendieron a coser, otras fueron sirvientas, pero no eran jornaleras del campo y no fueron a las empacadoras. Muchas de esas mujeres eran del campo de Zamora, no de la ciudad:

²⁴ Guía 15 de febrero de 1953:1

²⁵ Guía 13 de febrero de 1955:2

²⁶ Guía 8 de mayo de 1955:2

Las hortalizas o las agroindustrias constituyen una alternativa que permite una pequeña acumulación. Sin embargo, es una actividad cuyas fluctuaciones se definen en el exterior, atrayendo más o menos una población que tiene la posibilidad de irse a Estados Unidos y que no se instalará mucho en Zamora,... Por otra parte, la fresa y la agroindustria necesitan cada día más mano de obra femenina, dócil, hábil, barata, que se ajuste a necesidades de temporada, además de vivir en su mayor parte en los pueblos cercanos. (Mollard y Reyes 1991:92).

No se ha logrado un cálculo preciso de los miles de mujeres que iban y venían desde los campos aledaños para insertarse en las actividades agroindustriales a participar como obreras en las empacadoras y congeladoras. Algunos estudiosos han divulgado la cifra de hasta 16 mil obreras en el año agrícola de 1978 a 1979. Según Verduzco el cálculo lo ofrecieron Arizpe y Aranda en 1981; Arias y Mummert también lo mencionan (1987:110), pero Verduzco encuentra que puede ser erróneo ya que la tendencia de la PEA zamorana ha ido en aumento y para el año de 1980 el total de la PEA femenina se calculaba en 10 468, y el de la masculina en 25 924 (Verduzco 1992:132,136, 149. notas 5,6).

A pesar de la dificultad de obtener datos más precisos es innegable la novedosa y mayúscula participación femenina procedente del área rural en los mercados de trabajo locales; por supuesto, principalmente, en tareas que no exigen un alto grado de calificación ni en los empleos mejor remunerados, ni tampoco se incrementó significativamente el número de mujeres profesionales. Estos son los datos que obtuvo Verduzco en sus indagaciones de campo para la década de 1980:

El 62% de las personas de la muestra terminaron por lo menos los estudios primarios, pero sólo el 17% del total estudiaron más allá de la escuela preparatoria; 15% no estudiaron y 23% sólo cursaron algunos años de la escuela primaria. Se puede decir que por lo menos domina el alfabetismo entre la población trabajadora zamorana, aunque no deja de ser alta la proporción de personas con pocos años de estudio o sin ellos (el 38%) (Verduzco, 1992:144)

Las mujeres de Zamora han contado con escasas posibilidades de formación académica profesional. En la ciudad desde los años cincuenta han proliferado los cursos y academias de corte y confección, cocina, bordado, estilista. Las de mayor preparación son las que estudiaron en academias de contaduría y secretariado (hasta la década de 1970 fue que las mujeres

empezaron a estudiar la secundaria y posteriormente la preparatoria); definitivamente, los mejores casos son los de las maestras, enfermeras y algunas otras profesiones que en fechas más recientes han conquistado las mujeres de la localidad (sicólogas, dentistas, abogadas, laboratoristas clínicas etcétera).

Cuadro III.2.- Carreras ofertadas en Zamora en instituciones públicas y privadas

Carrera	Institución pública	Institución privada	Carrera	Institución pública	Institución privada
Administración		-Univ. de Zamora	Ing. Electrónica		-Univ. de Zamora
Arquitectura		-Univ. de Zamora -1° de Mayo	Ing-En Alimentos	-Tecnológico de Zamora	
-Comunicación -Diseño gráfico		-UNIVA -IVAZA	Ing. Industrial		-Univ. de Zamora
Comercio internacional		-UNIVA -UNIVER	Medicina		-Univ. de Zamora
-Computación -informática	-Tec. de Jiquilpan -Tec. de Zamora	-UNIVA -IVAZA -UNIVER	Psicología		-UNIVA -IVAZA -1° de Mayo
Contaduría pública	-Tec. de Zamora	-UNIVA -IVAZA -UNIVER	Trabajo social		-Univ. de Zamora
Derecho		-UNIVA -IVAZA -UNIVER -CESZ	Pedagogía/ Normal Sup.	UPN	Juana de Asbaje
Ing. Bioquímica	-Tec. de Jiquilpan		Licenciatura Enfermería	Incorporada a la UNAM	

*Fuente: Trabajo de campo (Avila, 2004:229,283). Ver página 23.

Es importante mencionar que la obtención del nivel educativo medio superior (preparatoria completa o universidad) incrementan las posibilidades de participación económica femenina al aumentar la competitividad en el mercado de trabajo. Pero también el término de carreras cortas apunta en esa dirección, a pesar de que ello refuerza los procesos de división sexual del trabajo al reproducir una fuerza de trabajo calificada para ocupaciones típicamente femeninas (secretarias, enfermeras, maestras) (Christenson *et al* 1989:263).

Actualmente en la localidad son muy pocas las alternativas de estudios superiores en instituciones de carácter público y gratuito. En general, es difícil costear los estudios de licenciatura aún en las referidas instituciones; por lo tanto, las mujeres que cuentan con más estudios, son en la mayoría de los casos, las que provienen de familias con más recursos económicos, condición que permitió financiar la trayectoria estudiantil, incluso en instituciones fuera de la ciudad. Entre muchas familias es preferible realizar ese esfuerzo sólo para el caso de los varones ya que se espera que las hijas se dediquen a ser madres y/o esposas a partir de los veinte años de edad²⁷.

Hoy en día el empleo de mostrador en Zamora constituye una alternativa para mantener ocupadas a las jóvenes que están en una etapa de espera y búsqueda dentro del ciclo de vida: es el momento de buscar pareja o de encargarse de su manutención y contribución a la descarga de obligaciones paternas. Sin embargo, en las tiendas de los giros del arreglo personal también se han empleado algunos hombres detrás de los mostradores.

b. Hombres detrás del mostrador

En los almacenes de Zamora la Vieja se emplearon hombres para atender a la clientela, sin embargo, durante la explosión de la revolución verde, hacia los años sesenta, la gama de opciones se incrementó y sólo algunos cuantos, los más jóvenes, que eran quienes necesitaban ganar menos estaban en el comercio, o aquellos que eran familiares de los propietarios de los establecimientos. Con los cambios ocurridos para dar paso de los almacenes a las tiendas especializadas los empleadores prefirieron exclusivamente la contratación de mujeres, pues además el rubro de giros del arreglo personal está enfocado en su mayor parte a un público consumidor femenino.

En 1954 los Almacenes Pérez Ruiz se componían de tres tiendas, una de telas, otra de ropa para caballero y una más de muebles. Tere Quezada trabajó en la tienda de telas en donde tuvo 4

²⁷ Arias y Mummert encuentran en su estudio sobre la región de Zamora que las trabajadoras de los años ochenta participaban de un contexto en donde la soltería no debía prolongarse más allá de los veinte años de edad de lo contrario se corría el riesgo de ser considerada una *quedada* o *cotorra*, "...lo que produce una competencia enconada por lo pocos varones disponibles" (1987: 111).

compañeros de trabajo, pero ellos no estaban para atención a los clientes, ellos se encargaban de descargar, subir y bajar los pesados rollos de tela. Sin embargo, Tere Quezada recuerda que en varias tiendas también trabajaban hombres, eran mueblerías, tiendas de telas, ferreterías.

La Güera Gómez después de estudiar Comercio, ingresó a trabajar en la contaduría de la Ferretera de Zamora en 1957, cuando ella tenía 16 años de edad:

“El dueño de la ferretera es Juvenal Barriga Llamas y su hermano Jorge es el dueño de la Botica del Refugio. La mamá de los hermanos, Esperanza Llamas, estaba en la caja y la esposa de Juvenal iba en las tardes a despachar. Ahí había sólo empleados hombres, en la botica sí había hombres y mujeres. En la ferretera eran 6 empleados, 3 eran primos entres sí, primos lejanos de Juvenal. Había otros 2 que eran agentes de ventas, esos eran señores casados, los del mostrador eran solteros; eran los primos pobres y se manejaban con mucho respeto. Yo era la reina ahí, me atendían con aquella amabilidad, había orden y disciplina. Uno de ellos duró como dos años en la tienda, nada más mientras siguió estudiando y es director de la secundaria en Chavinda. Después de ser empleado estudió la Normal. Ser empleado de mostrador era un trabajo normal no era un desprestigio... En la botica todas eran empleadas, los empleados eran para mover la mercancía y atender la bodega. María Elena Pedraza era la administradora de la botica, las del mostrador eran unas 5 ó 6, eran muchachas de clase más humilde, que no tenían más que la primaria, trabajaban por la necesidad que había en sus casas y estaban en busca de casarse” (entrevista con la Güera Gómez).

Raquel Vargas también recuerda empleados de los últimos años de la década de 1950:

“Casa Navarro era de las buenas tiendas, era catrina la tienda... los empleados de ahí era gente conocida, una vecina mía, la güera Carrión, ahí trabajaba un hermano de mi mamá, él era el encargado se llama Rogelio Romero, también trabajaba Jorge Barrera y unas 5 muchachas”.

Algunos zamoranos recuerdan que hacia los primeros años de la década de 1960 en las tiendas del centro de la ciudad eran muchos los hombres empleados en el comercio. Este es el testimonio de una de las hijas del sr. Quintana dueño de la fábrica de rebozos:

“Yo me acuerdo como del año de 1964, en las tiendas de telas había hombres y mujeres, pero casi todos eran hombres, antes no había tiendas de ropa hecha. Me acuerdo que en 1965 compramos nuestros trajes de baño para ir por primera vez al mar, compramos con los Villanueva trajes de

baño, telas y toallas. También estaba la Hortensia en Amado Nervo casi llegando a Madero, ahí vendían blusas, bueno es que las mujeres casi no usaban pantalones.

La casa de Rafael Navarro [Casa Navarro] fue antes que los Villanueva, también vendían algo de ropa Hecha. Los Pérez Ruiz vendían telas, perfumería, juguetes, ropa hecha y muebles. Las empleadas de los PR eran jóvenes, no sé, como de veinte años, se veían como de clase baja” (entrevista con sra. Lupita Quintana).

Hermi trabajó a partir de 1960 durante 42 años como empleada de mostrador²⁸, siempre fue empleada de tiendas del giro del arreglo personal ubicadas en el centro de la ciudad. Los únicos compañeros que recuerda haber tenido en las tiendas eran los Villanueva que estaban en el mostrador pero eran hijos y familiares del dueño de la tienda. Los empleados que había eran para cargar en la bodega. No obstante, ella explica que en otras tiendas del centro sí había empleados, pero eran almacenes que vendían una extensa gama de mercancías, no eran las tiendas que poco a poco fueron ganado terreno y que se enfocaban a la venta de una tipo de mercancía en particular, en este sentido, las tiendas del giro del arreglo personal fueron atendidas en un principio por sus propietarios, los que posteriormente emplearon mujeres a las que encontraban más adecuadas para el tipo de tareas a realizar.

La sra. González, propietaria de La Moda al Día, cuenta que los familiares dejaron de atender ellos mismos el negocio en los años sesenta cuando decidieron contratar empleadas de mostrador. Ella explica que al vender ropa para dama, las mujeres se sienten con más confianza si son atendidas por otra mujer: “desconozco como será un hombre en el mostrador”, recalcó.

Silvia trabajó en una joyería de 1987 a 1999, doce años que, ‘se le hicieron nada’, como ella misma dice al referirse a que ese tiempo lo disfrutó y no lo ve como un largo período de su vida. Además conoce la actividad de las joyerías porque sus tías trabajaron ahí ‘toda la vida’. Ella narra que sí había empleados, pero no eran de mostrador, si había hombres en el mostrador es porque eran dueños, los otros hombres estaban adentro en el taller, eran joyeros, relojeros y, en otro rango, estaban también contadores que se encargaban de la administración, pero en definitiva esos hombres no eran empleados de mostrador.

²⁸ Tuvo su primer empleo a los 14 años de edad.

En el mes de mayo del año 2000 la zapatería Canada²⁹ tenía dos sucursales en el centro de la ciudad, mismas que lucían deterioradas y que atravesaban por una crisis pues era evidente la poca clientela y lo poco atractiva que parecía la mercancía frente a las frecuentadas zapaterías de moda. Ambas sucursales eran atendidas por muchachos, en la caja estaba a cargo una joven. En ambos casos la encargada de la tienda tenía libertad para contratar al personal, una de ellas me explicó que prefiere trabajar con empleados ya que los hombres son menos conflictivos y así se trabaja más a gusto³⁰. En el resto de las zapaterías del centro de la ciudad son mujeres quienes ofrecen la mercancía y atienden a la clientela, en algunas hay hombres ahí adentro, pero son los propietarios y sólo se encargan de dar instrucciones y de administrar la caja.

Durante los recorridos de campo realizados en noviembre de 2002 encontré que había una docena de hombres muy jóvenes empleados en la tienda de telas Parisina que está ubicada en la plaza de armas en el centro de la ciudad, todos ellos se desempeñaban atendiendo a la clientela. Son muchachos contratados para cargar los rollos de tela en una tienda que vende y surte en grandes cantidades. Resalta, que a diferencia de las empleadas de mostrador de las pequeñas y medianas tiendas, estos hombres se ven notoriamente de clase baja: sus prendas de vestir desgastadas, el cabello desaliñado y con una pequeña trenza, la uña del dedo meñique larga y pintada de negro, imagen reconocida entre algunas bandas juveniles de las colonias populares.

En julio de 2002 Alejandra dejó la tienda de ropa para dama en donde trabajaba, ya que sus patrones la nombraron encargada de la tienda de ropa para caballero RAMYS. Ahí, ya había dos trabajadores que atendían y realizaban tareas de sastrería ya que se encargaban de hacer arreglos a las prendas según solicitaran los clientes; con la llegada de Alejandra, los patrones despidieron a uno de los empleados. Entonces quedaron sólo ella y Joaquín³¹, él gozaba de un salario más

²⁹ Actualmente en el 2005 esa zapatería forma parte de las tiendas Coppel, una cadena nacional que ofrece artículos electrodomésticos, muebles, ropa, calzado, óptica, etcétera.

³⁰ “El sustrato genérico de la identidad de las mujeres es complejo y contradictorio: es la organización de fragmentos no integrados, “buenos y malos”, femeninos –maternos-, de valores positivos estereotipados en el hombre que no corresponden con su género, y una definición afectiva básica de autodevaluación política. A partir de la relación con la madre las mujeres construyen partes sustantivas de su identidad; al parecer el otro (el padre), quedan refrendadas” (Lagarde, 1992:430).

³¹ Este empleado es un muchacho muy joven, de alrededor de 25 años de edad, su apariencia es saludable, bien aseado, bien vestido, es alto, blanco. El aspecto de él y de Alejandra es impecable, usan prendas de vestir de marcas caras y de moda.

alto pero para atenuar la diferencia los patrones le ofrecieron a ella comisiones de ventas, por supuesto, si no hay ventas ella no recibe comisiones, tampoco hay prendas que arreglar, sin embargo, el salario de Joaquín sigue siendo mayor. No obstante las diferencias de remuneración, ella, igual que las encargadas de la zapatería Canada, encuentra que “es más padre trabajar con hombres que con mujeres”:

“Cuando llego me pongo a chismear con Joaquín, él ya tiene como 6 años aquí, lleva la contabilidad de la tienda y hace las bastillas de los pantalones. Es muy buen compañero. Tiene 26 años, estudió la secundaria y comercio, es hermano de la güera que era mi compañera en la otra tienda. Yo barro adentro y él afuera, yo afuera no, no me gusta que me vean. Terminando el aseo nos encargamos las tortas o las galletas. Hay que sacudir al menos cada tercer día, eso sí, él es muy hacendoso” (entrevista con Alejandra).

En mayo de 2003 cuestioné a Raquel Vargas sobre el desempeño de hombres en calidad de empleados de mostrador, ella desde su perspectiva de empleadora cree que no es una alternativa laboral para ser ejecutada por hombres:

“Sí hay hombres, hay aquí en Telas Baratas y en Le Baron, en las ferreteras. Yo siento que si es ropa de mujer, la mujer se siente más en confianza atendida por otra mujer. La muchacha que tengo en la otra tienda es de buen carácter, es coquetoncilla, ofrece, es parlanchina... A mi no me gustaría un muchacho, a menos que fuera muy atractivo para que vinieran a verlo a él. Además, ellos necesitan ganar más. Un muchacho de veintitantos ya está casado o está por casarse. Es mejor que sean solteras, una jovencita se casa pronto, se va, no la tengo que liquidar”.

He observado en Zamora que los hombres jóvenes de la clase baja conducen un taxi, lavan coches, son cargadores en el mercado, barren las calles y arreglan los jardines. Los veo gritando al saludarse, jugando entre ellos a empujones, escupiendo mientras suben un pie en la pared, pero sobre todo están en la calle, no están encerrados. Definitivamente, no me los imagino, al igual que Raquel Vargas, atendiendo detrás del mostrador.

El empleo de mostrador en Zamora en las tiendas del rubro de los giros del arreglo personal desde su expansión, después de los años cincuenta, ha sido ejecutado principalmente por mujeres. El ingreso a ese espacio social ha sido negociado al interior de sus familias sin ser una opción que disguste, exponga o desprestigie a las trabajadoras.



Empleo de jarciería. 2003. Fotografía de la autora.



Comerciante de ropa y accesorios que no contrata empleadas. 2003. Fotografía de la autora



Empleado de mostrador en tienda de ropa para caballero. 2003. Fotografía de la autora.

c. Negociaciones en torno a la inserción laboral

Los múltiples factores condicionantes de la inserción laboral femenina pueden agruparse, según los estudios sociodemográficos, en tres variantes: a) factores contextuales, b) factores familiares y c) factores individuales. Los contextuales hacen referencia al carácter urbano o rural de la región de residencia de las mujeres; los familiares aluden, principalmente, al estado civil y al número de hijos presentes en el hogar; los individuales atienden a la edad y la escolaridad (Christenson *et al* 1989:252). En este apartado se muestra, específicamente, el análisis de los factores familiares e individuales que han estado implícitos en las negociaciones que llevan a cabo las mujeres que pretenden trabajar en las tiendas en calidad de empleadas de mostrador.

Los rasgos familiares aluden, por un lado, a las responsabilidades domésticas --atribuidas culturalmente a las mujeres--, las cuales ejercen una importante influencia en la posibilidad de desempeñar un trabajo extradoméstico. Es posible captar dichas responsabilidades de manera indirecta a través del estado civil y del número de hijos presentes en el hogar. Por otro lado, la inserción laboral del esposo o del padre puede reflejar las características socioeconómicas de los jefes de familia, lo que configura las necesidades de ingresos adicionales y las posibilidades de contar con servicio doméstico remunerado (Christenson *et al* 1989:253).

La pertinencia de los condicionantes familiares en el estudio del trabajo extradoméstico de las mujeres ha sido demostrada en una amplia gama de estudios. Los procesos de división sexual del trabajo prevalecientes en nuestra sociedad se fundan en normas, valores y tradiciones --atributos culturales e históricos-- que asignan a las mujeres los trabajos reproductivos: procreación, cuidado y socialización de los hijos y tareas domésticas de manutención cotidiana. Lo doméstico, lo privado, lo familiar son tradicionalmente considerados como espacios femeninos (De Barbieri, 1984; Jelin, 1984; Oliveira y Gómez Montes, 1987. En: Christenson *et al* 1989:264)

Las mujeres jóvenes y las solteras se ubican más fácilmente en actividades asalariadas en la industria y los servicios, donde los horarios tienden a ser más rígidos. Las mujeres mayores y casadas pueden encontrar otras oportunidades en las actividades por cuenta propia (Christenson *et al* 1989:258). En lo referente a la composición de parentesco, las unidades domésticas

extensas presentan, por lo general, porcentajes de participación femenina más elevados que las nucleares, debido a la presencia de otra mujer que puede hacerse cargo del trabajo doméstico.

El estado civil y el número de hijos afectan la participación femenina, tanto por la mayor carga de trabajo doméstico que ello implica como por las restricciones que el mercado de trabajo impone a la contratación de mujeres que se unen, embarazan o tienen responsabilidades familiares en general. Sin embargo, no hay una relación entre el número de hijos y la participación en los mercados de trabajo, algunos estudios (Wainerman y Recchini, 1981) sugieren incorporar al análisis otros aspectos pertinentes, como la edad de los hijos, las características de la actividad desempeñada, la presencia de otros adultos en el hogar y la escolaridad de la mujer (Christenson *et al* 1989:265, 266, véase la nota 8).

La edad de la trabajadora es una variante que trastoca los factores familiares e individuales, asimismo, la variante de escolaridad también se configura entre ambos campos. Otros estudios muestran que entre las mujeres que provienen de hogares con jefes que ejecutan trabajos manuales (obreros y trabajadores de los servicios) el grado de participación se ubica en niveles muy bajos. Entre los factores explicativos de estas diferencias está el nivel educativo, pues las mujeres provenientes de hogares con jefes que trabajan en sectores no manuales (profesionistas y técnicos en general) son las que alcanzan los más altos niveles de escolaridad entre la población activa femenina. Además, en muchos casos cuentan con la ayuda de empleadas domésticas, aspecto que facilita la participación en el mercado de trabajo. Entre aquellas provenientes de hogares con jefes trabajadores en los sectores manuales la menor propensión de las mujeres a trabajar fuera de la casa se vincula con la carga de trabajo doméstico que la mujer-ama de casa desempeña y que es fundamental para la supervivencia de la unidad doméstica (Christenson *et al* 1989:265).

Ahora veamos estos condicionantes socioeconómicos de la inserción laboral femenina aplicados entre las empleadas de mostrador.

Las pioneras...

Las condicionantes de edad, estado civil y número y edad de los hijos si son vigentes para las tres cohortes que se analizan en este estudio, no obstante, la escolaridad no ha sido determinante

para diferenciar la inserción laboral femenina en esta localidad, específicamente, no lo era entre las mujeres de las dos primeras cohortes (esto es aproximadamente entre los años de 1940 hasta finales de la década de 1970). Además, en la localidad si el jefe de familia ejecuta trabajos manuales o no manuales ese no es un factor que determine mayor o menor riqueza; aún en la actualidad, entre los “ricos de Zamora” se cuentan varios ocupados en la agricultura:

“llegan al banco los agricultores todos llenos de tierra, pero eso sí, con mucho dinero” (Lourdes, cajera bancaria)

Aquí, entre las mujeres hijas de ricos parece no operar tal factor del planteamiento del texto de Christenson, García y Oliveira. Asimismo, para el caso de las mujeres que trabajaron durante las décadas de 1940 y 1950 no es aplicable la propuesta de observar el empleo manual o no manual o la escolaridad de los jefes de familia, pues la mayoría de la población desde los pobres hasta los más ricos contaba con muy pocos años de escolaridad.

Las pioneras del empleo de mostrador eran jóvenes solteras, sin hijos, algunas menores de 20 años de edad, otras, que conservaron la soltería, se emplearon en los mostradores sin importar la edad, es decir, los empleadores de aquellos años no requerían la extrema juventud que actualmente solicitan en las tiendas³²; en general, habían cursado la primaria y algunas habían realizado estudios de secretarías o de contaduría.

Entre las pioneras es impensable hablar de mujeres casadas y/o con hijos: las mujeres casadas debían atender sus obligaciones hogareñas, con mayor razón sí eran madres. Sin embargo estas sanciones sociales regían entre quienes tenían cierto prestigio que resguardar, porque entre los sectores sociales más pobres las solteras o casadas, con hijos o sin ellos, salían a buscar recursos para la sobrevivencia. Por lo tanto, las pioneras eran hijas de familia y no madres, así que no necesitaban negociar al interior de sus familias acerca del cuidado de hijos; en lo que respecta a los quehaceres domésticos su colaboración fue escasa ya que el horario de las tiendas las

³² Las chicas del mostrador son preferidas por los empleadores según el requisito de tener alrededor de los 20 años, esto obedece por una parte a la posibilidad de ser contratadas por un breve tiempo pues posiblemente estén en la víspera de contraer compromisos como madres y/ esposas. Además, muchas tiendas requieren una imagen juvenil que interactúe con la expresión de que están dotadas las mercancías de moda. Igualmente, las trabajadoras que son contratadas por un breve tiempo no generan derechos laborales, cuestión ésta que no preocupaba a los empleadores de las pioneras pues en esos años no existía la regulación del seguro social.

solicitaba toda la mañana y toda la tarde, en sus casas había otras mujeres que se encargaban de la limpieza y de la preparación de los alimentos.

Las negociaciones tenían que ver con su carácter de hijas de familia, esto es, señoritas que debían salir del entorno doméstico y salvaguardar la integridad moral en representación de la honra familiar. Eran muchachas pobres pero de reconocida solvencia moral, estaban en el mostrador recomendadas por el sacerdote de la parroquia o eran conocidas directamente por la familia de los empleadores.

Las negociaciones al interior de los hogares entre las pioneras implicaban una descarga en las obligaciones económicas de los cabezas de familia. La trabajadora asalariada podía auto proveerse de vestido y calzado, también podía cooperar en los pagos de la escuela o comprar algunas cosas necesarias para la casa o para sus familiares. Asimismo, algunas jóvenes que recién habían dejado la infancia, ahora debían trabajar para su propia manutención debido a que los cabezas de familia no estaban en condiciones de dotarla de los satisfactores que requiere una señorita, principalmente, artículos para su arreglo personal: zapatillas, vestidos, cosméticos, bolsos, etcétera.

En 1952, Tere Quezada a los 13 años de edad, ingresó a la tienda de ropa para dama El Surtidor. Los dueños, el sr. Prado y su esposa eran vecinos en la calle Amado Nervo de la familia de Tere, una familia integrada por los padres y 11 hijos, Tere era la mayor. Los señores Prado le ofrecieron trabajo en su tienda, así pudo estudiar en una escuela de comercio y además cooperaba con algunos gastos de la casa:

“Me pagaban \$75.00 mensuales más comisiones, compraba ropa para mis hermanitas, tela para hacerme un vestido, zapatos y también para los gastos de la escuela. Mi mamá me decía que no le comprara a mis hermanas, que me lo gastara en mí misma”.

Después de trabajar medio año en El Surtidor, los hermanos Pérez Ruiz le ofrecieron que trabajara en una de sus tiendas, ellos le ayudarían para que continuara estudiando dándole tiempo y dinero para que asistiera a la escuela:

“El pago era quincenal, los jueves estudiaba corte en la Singer de 12 a 2. La tela la compraba en la misma tienda donde trabajaba, a veces me hacía que un medio fondo. Me daban crédito en la

tienda para ropa interior, yo no lo tomaba pero mis compañeras sí. Con los Pérez Ruiz saqué a crédito una máquina de coser, el día de pago me daban mi dinero completo y yo abonaba, ellos no me descontaban nada. ...me gustaba el zapato bueno, de tacón, lo compraba en la Dione. A mi papá no le gustaba que sacara fiado, así que juntaba el dinero para comprarlos y ahí mismo compraba la bolsa del color de los zapatos. En Casa Cornejo compraba mis cosas de perfumería y lencería...”.

Los padres de Tere no le exigieron que trabajara, pero si ella no lo hubiera hecho, ellos no tenían las condiciones para que asistiera a los cursos de comercio y de costura. Además, tampoco podían costearle los gastos para representarse en el ambiente social de las jóvenes casaderas.

La cohorte de la transición...

Algunas de las jóvenes que trabajaron detrás de los mostradores hacia los años cincuenta, fueron dejando sus empleos por distintas razones. Unas se casaron, otras regresaron a la casa, en otros casos la tienda cerró. Después de las pioneras, entraron a las tiendas en calidad de empleadas las hermanas menores, las sobrinas o las ahijadas, quienes fueron recomendadas por las primeras para tomar su lugar en los establecimientos comerciales. Las que trabajaron entre las décadas de 1960 y 1970 presenciaron la expansión del comercio con una notoria tendencia hacia los giros del arreglo personal, en lugar de los almacenes, ahora eran tiendas con un giro comercial más delimitado. Hacia los años sesenta los propietarios de las tiendas sumaron, o reemplazaron, a la familia (que despachaba detrás de los mostradores) a las empleadas de mostrador. Todos los empleadores entrevistados explican que en ese tiempo comenzaron a contratar empleadas, siempre mujeres.

La contratación siguió siendo a través de recomendaciones entre conocidos, ello llevaba implícita la cuestión del resguardo de las hijas, que ahora que estaban fuera de los hogares, quedaban simbólicamente bajo la vigilancia de los patrones. Las madres, las tías o el sacerdote se las encargaban a los empleadores. En este relevo simbólico de la custodia evitaban participar los padres, es decir, el padre no solicitaba el apoyo a otro hombre, era una mujer quien llevaba a cabo la negociación. El padre de familia se mantiene fuera de la “entrega” de la hija porque él se ha opuesto a que esté fuera de la casa. Porque le incomoda reconocer ante los demás que fue a

pedir empleo (e ingresos) para sostener a la familia. El varón ha transitado entre la oposición, la aceptación incomoda, la indiferencia y la permisión.

Hermi recuerda cuando por 1989 ingresó una nueva compañera a la zapatería:

“su mamá vino y entró a hablar con el dueño, le pidió trabajo para su hija. La hija, Ale, esperaba en la calle, casi en la esquina, después la mamá la llamó y ya se presentó al día siguiente a trabajar”.

“Mi mamá habló con la madre del padre Manuel Ventura Navarro y ella me consiguió este trabajo” (Alma, Zapatería)

El propietario de la perfumería Venus recuerda que empezaron a contratar empleadas en los años setenta, él explica que eran mujeres confiables, bien recomendadas, además debido al tipo de giro era muy importante la buena presentación; sin embargo no era sencillo conseguir empleadas, pues entre los padres de familia había renuencia. Por lo tanto, buscaban entre las mismas clientas que ya conocían la tienda y ellas empezaron a llevar a sus hijas o a sus sobrinas, en definitiva, eran mujeres de Zamora.

En este procedimiento de inserción laboral en el cual entraban en juego la relaciones recíprocas de confianza y lealtad, las trabajadoras permanecían largos períodos de tiempo en ese empleo, tanto patrones como empleadas han expresado sentirse “como de la familia”, con trabajadoras muy responsables y leales, así como con patrones que les pagaban además de su sueldo, algunos gastos de la escuela, les regalaban mercancías y las trataban muy bien. En esta cohorte se encuentran varias trayectorias laborales de más de 10 años en la tienda, que además, en el momento de dejarla trajeron a sus sobrinas o conocidas para que tomaran su lugar:

-Aquí hubo empleadas que duraron hasta 15 años (perfumería Venus)

-Mi tía trabajó muchos años aquí hasta que se casó (Paty EM de Almacenes Villanueva)

-Mi hermana trabajó aquí 15 años, entró en 1976, yo me quedé en su lugar en 1991 (Leticia en la tienda Fems)

-Mis tías que trabajaron toda su vida en las joyerías Gómez me metieron en 1987 (Silvia)

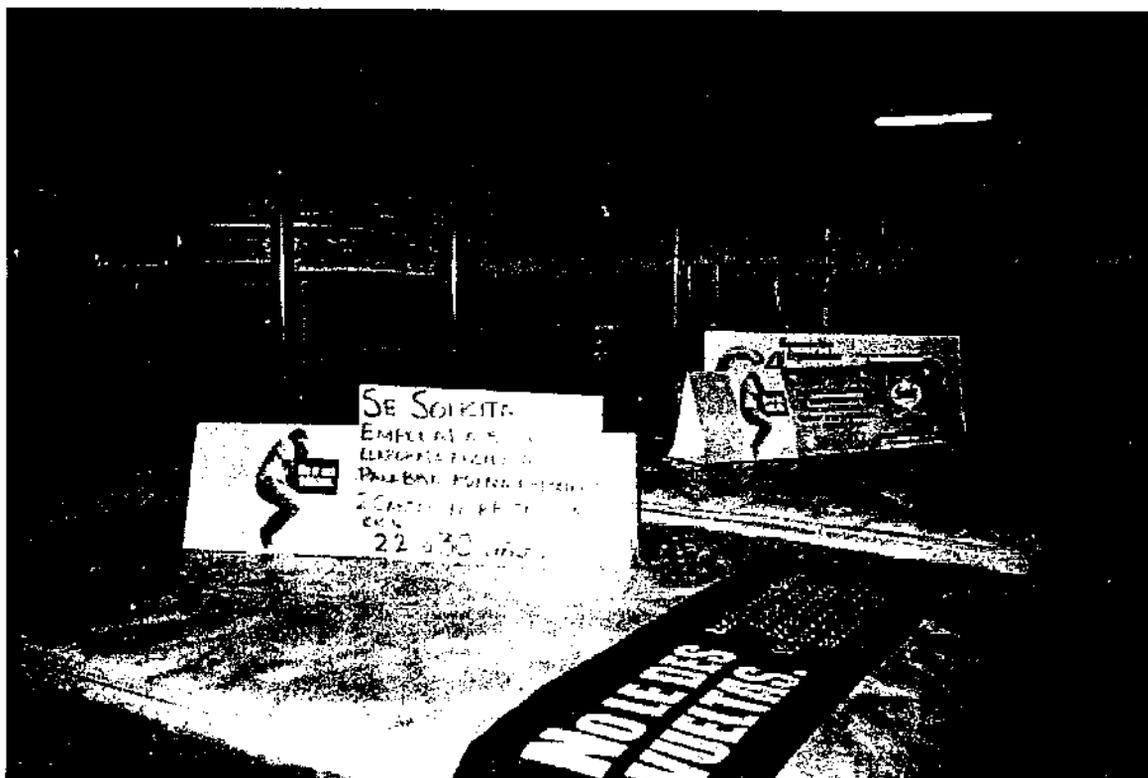
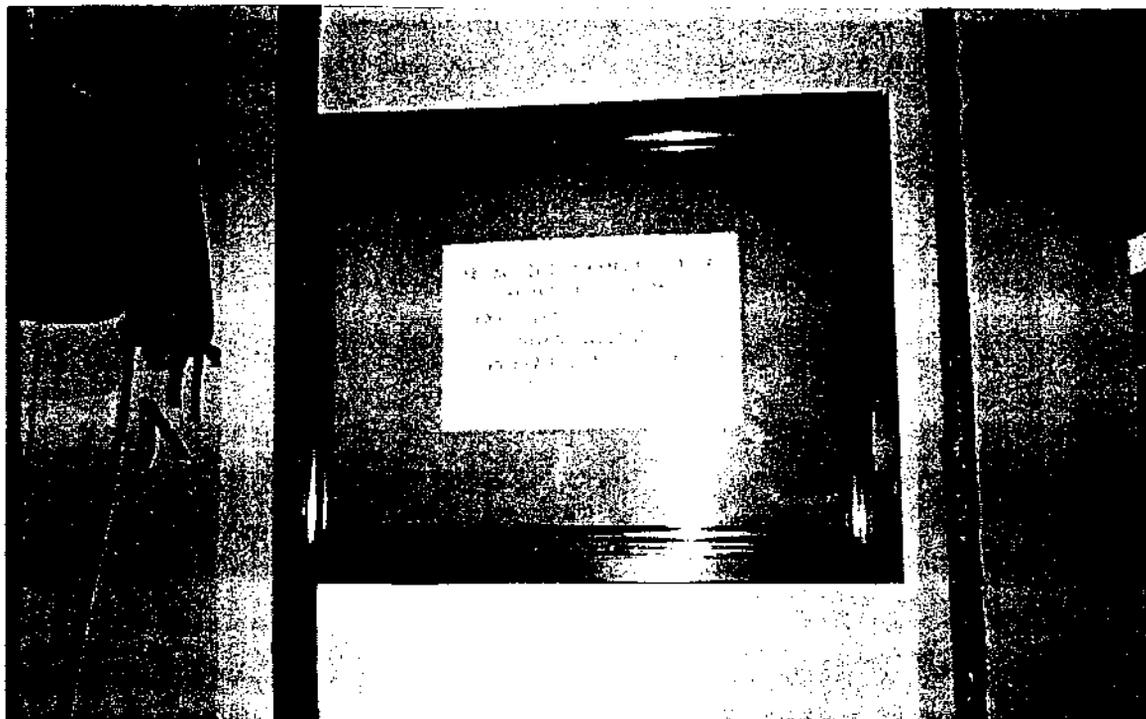
-A la zapatería Lozano entré en 1968 ahí estuve 7 años y medio, le dejé para irme a la zapatería Piero, ahí duré 9 años (Hermi)

-Entré en 1989, cuando se casó y se fue a EEUU una de las empleadas que tenía 16 años trabajando aquí (Marta en La Moda al Día)

Entre estas mujeres la trayectoria laboral se llevaba a cabo, ya sea en la misma tienda, o en diferentes tiendas de la misma familia de empleadores. En la siguiente cohorte de trabajadoras, las trayectorias laborales también son largas, pero las empleadas deben adaptarse a los incesantes cambios de tienda, de giro, de empleadores.

Las Chicas...

A medida que transcurrían los años de la década de 1980 en las tiendas del centro de la ciudad se exhibían las nuevas mercancías, muchas de ellas traídas de otras latitudes, además, se construyeron aquí las primeras plazas comerciales. Por su parte, la figura “empleada de mostrador” había ya cuarenta años que era reconocida entre los zamoranos. Asimismo, el creciente número de tiendas hacía imposible que las solicitadas trabajadoras fieles atendieran la demanda de empleadas mediante la iniciación de sus sobrinas, hermanas o amigas. También, en esa década arribaron a la ciudad familias procedentes de otras partes del país quienes se incorporaron a las actividades comerciales. Entre los nuevos comerciantes (locales o foráneos) el mecanismo para buscar empleadas se simplificó a través de colocar un anuncio en las ventanas o aparadores con la leyenda “se solicita empleada de mostrador”.



Letreros colocados en las tiendas solicitando empleada. 2003. Fotografía de la autora.



Letrero solicitando empleada. 2003. Fotografía de la autora



Adolescentes al salir de entregar su solicitud de empleo. 2003. Fotografía de la autora.

Las chicas del mostrador, en general, responden a los siguientes requisitos: solteras, entre los 16 y los 25 años, buena presentación y, poco a poco se han agregado mayores exigencias en cuanto a la escolaridad, de primaria a pasado a ser requerimiento la secundaria y ahora se encuentran letreros que precisan preparatoria y conocimientos de computación.

Las negociaciones que llevan a cabo estas jóvenes mujeres al interior de sus familias traen implícita la cuestión de la desigualdad entre ellas y la privilegiada situación de los varones de la casa respecto a una trayectoria escolar. Esto es, entre el tipo de familias de escasos recursos económicos de las que proceden muchas de estas chicas, sólo hay disponibilidad para apoyar a los varones que deseen seguir estudiando, a las mujeres no, ellas se casarán pronto. Por lo tanto, con estudios de secundaria y/o preparatoria y sin redes de relaciones sociales entre quienes tienen acceso a los empleos de oficina o en los bancos, ellas tienen pocas opciones en el mosaico laboral de la localidad. Entre las chicas la elección es restringida: quedarse en la casa al truncar la trayectoria escolar, posiblemente a dedicarse a los quehaceres del aseo y la preparación de alimentos; o salir a trabajar para costear los gastos personales que los jefes de familia no pueden o no quieren solventar.

Araceli de 30 años lleva 14 años trabajando en las tiendas del centro de la ciudad, al concluir la secundaria “se cansó”, ella cree que no es buena para estudiar mientras que sus dos hermanos varones son profesionistas. Si ella no trabaja, debe estar en la casa, además, como sus padres son muy estrictos no la dejan salir; por lo tanto, encerrada, sin dinero y realizando quehaceres, la opción de empleada de mostrador aparece como una buena alternativa: se descarga de las tareas domésticas, sale todos los días al centro de la ciudad, ve y es vista por los muchachos, pero principalmente, puede adquirir una serie de mercancías indispensables: champús, cremas, desodorante, toallas sanitarias, perfume, maquillajes, productos para el cabello, ropa, calzado y demás accesorios. Productos que no podría solicitar a sus padres y que son necesarios para una señorita que se representa como de la clase media en edad casadera.

Entre las 100 chicas encuestadas 4 son madres solteras³³ que salen a trabajar mientras en la casa su madre, o alguna otra mujer de la familia, se encarga del cuidado del hijo para que ellas puedan ir a ganar un poco de dinero, o bien, los familiares consideran que deben apoyarla para que continúe con su vida de soltera³⁴.

Algunas de las chicas han enfrentado la oposición de sus familiares a través de asumir responsabilidades de coprovedoras, es decir, exponerse a trabajar todo el día fuera de la casa sólo para gastar el dinero en “chucherías” no es plenamente aceptable; entonces, algunas deciden cooperar cada semana con un poco de despensa, o pagar una parte del recibo de luz o teléfono, o comprar ropa o material de la escuela para los hermanos menores. Existen otros casos en que los familiares no desean que ella realice ninguna aportación pecuniaria a la casa, sólo debe continuar encargándose de algunos quehaceres domésticos y responder con decencia a la confianza depositada en ella al permitirle ausentarse toda la mañana y toda la tarde de la casa. Los casos de aquellas que cooperan a la economía del hogar los veremos en el capítulo IV. En el otro extremo está Gabi, quien gasta sus ingresos exclusivamente en sus necesidades personales:

“Mi papá pasa a media mañana y me trae unos tacos para almorzar, es que en la mañana nada más desayuno un confleis” [corn flakes]

Algunas otras chicas deben trabajar para asumir su manutención pues los familiares sólo garantizan un techo y escasa comida, ante la precaria situación económica ellas se convierten en una carga menos, pero deben cubrir prácticamente todas sus necesidades con las ganancias del mostrador, ganancias que para ellas van más allá del salario, son de prestigio, de representación social.

Estas jóvenes mujeres deben elegir entre el entorno doméstico en calidad de hijas ignoradas, con necesidades y anhelos invisibles, o bien, adentrarse al mercado laboral con casi nulas

³³ Las casadas no pueden estar en las tiendas debido a que el horario de trabajo les impediría atender las tareas de la casa y su salario no alcanza para pagar los servicios de una empleada doméstica.

³⁴ El salario es tan bajo que no he encontrado una EM que tenga más de un hijo al cual mantener, las mujeres que tienen más hijos no trabajan en el mostrador, ni los empleadores las aceptan ni a ellas les es ventajosa esta opción. Las madres solteras que encontré son muy jóvenes y sus familiares han decidido que deben continuar con las actividades de mujeres de su edad, entonces dicen que la están apoyando, es decir, no forzosamente trabaja para mantener a su hijo, sino trabaja para no encerrarse en la casa, es muy joven y aún puede “rehacer su vida”.

expectativas de promoción y bajos salarios. Para muchas de ellas es preferible salir del entorno doméstico de carencias, conflictivo y violento. Las condiciones que las trabajadoras han adaptado detrás de los mostradores son como delicados bordados que sólo mujeres día a día adiestradas pueden llevar a cabo y ellas, mejor que nadie, pueden valorar los logros fincados después de muchos años de trabajar como empleadas de mostrador.

CAPITULO IV

IDENTIDADES CAMBIANTES DE CLASE Y GÉNERO.

Las culturas del trabajo como vehículo de cambio

Contenido

Las EM se insertan en lo que he llamado un “circuito de interacciones socio-laborales” (Urbina 2003:133). Esto es, no me centro en el desempeño de una actividad laboral en sí misma. Además, abarco al conjunto de fenómenos que van desde la inserción al mercado laboral, la negociación, organización y estrategias de convivencia al interior de la familia, la consideración de las expectativas personales y de autoestima, el deseo de diversión/distracción. Por ende, metodológicamente es necesario describir y analizar las otras experiencias y actividades que convergen con las tareas laborales en sí, esto es, los trayectos entre la casa y el trabajo, las nuevas amistades y conocidos, los diversos mensajes y conocimientos que se reciben en el espacio laboral, además de la diversificación de los patrones de consumo.

En mi argumento el empleo y los otros quehaceres de la vida cotidiana no son dos ámbitos separados, ni siquiera dos esferas simultáneas, se integran en un solo proceso, el de la trayectoria de vida de un individuo o de un conjunto de individuos. En este sentido es útil el concepto *culturas del trabajo*:

Conjunto de conocimientos teórico-prácticos, comportamientos, percepciones, actitudes y valores que los individuos adquieren y construyen a partir de su inserción en los procesos de trabajo y/o de la interiorización de la ideología sobre el trabajo, todo lo cual modula su interacción social más allá de su práctica laboral concreta y orienta su específica cosmovisión como miembro de un colectivo determinado. (Palenzuela, 1995:13)

El trabajo se lleva con uno mismo hasta el vecindario, hasta la familia. Por lo tanto, negar la importancia de la ocupación como parte constitutiva de la adscripción social e identidad personal es insistir en la separación de una esfera objetiva interna del proceso de trabajo, y otra, subjetiva, externa a él. La vida social y de trabajo forman parte de un “continuo inseparable en el que los elementos objetivos y subjetivos se encuentran mezclados” (Guadarrama, 1998:33).

¿El empleo de mostrador en Zamora facilita a las mujeres la búsqueda del ascenso social?
¿Cómo perciben los demás las representaciones de *clases medias* que son ejecutadas por

empleadas de mostrador? ¿El trabajo remunerado entre estas empleadas incide directamente en las modificaciones a las prácticas y relaciones de género?

Las respuestas a estas interrogantes son resultado del trabajo de campo realizado durante los años 2000 a 2005 entre más de cien empleadas de mostrador, empleadores, clientes y ex empleadas.

En los cuatro apartados que integran este capítulo se documentan los apegos, variaciones y transgresiones que entre estas mujeres se llevan a cabo cuando, al participar en el mercado laboral, ejecutan las representaciones de las prácticas socialmente instituidas según las expectativas de clase y género sancionadas en la localidad. El primer apartado se inscribe en la discusión acerca del desplazamiento de las trabajadoras entre los espacios públicos y domésticos. El segundo en la construcción del discurso propio de dicha práctica laboral. El tercero en la administración de recursos enfocada en la búsqueda del ascenso social. El cuarto vincula la experiencia laboral y las expectativas de ascenso social con los discursos y prácticas sobre sexualidad, maternidad y matrimonio entre las empleadas de mostrador.

a. Detrás del mostrador. Entre la exhibición y el resguardo

Uno de los puntos de conflicto del trabajo asalariado femenino es el de la movilidad espacial de las mujeres, su salida de la casa y el ingreso a espacios públicos deja planteada la vulnerabilidad de las mujeres. Los espacios son reconstruidos a partir de un imaginario, en el cual por supuesto, también están presentes los discursos de género. Los espacios a los cuales se trasladan a trabajar las mujeres son adecuados y adaptados para que no resulte incongruente la presencia femenina en ellos, además esta inserción femenina en espacios laborales públicos también debe analizarse a la luz de las significaciones que le otorga la perspectiva de clase social.

Al hablar de consumo también estamos hablando del consumo cultural de espacios que van de la mano en la distribución de los productos culturales: Centros comerciales y cafeterías en donde la venta de revistas, discos y libros tienen gran éxito; asimismo ciertas calles e instituciones educativas, entre otros. En este sentido Valenzuela Arce analiza la influencia que los ámbitos espaciales de interacción ejercen en la constitución de las relaciones sociales o en las identidades

imaginarias. Encuentra que en la ciudad se conforman ámbitos de producción, relación y consumo simbólico: “La reproducción social de la ciudad incluye dimensiones transclasistas y ámbitos exclusivos; delimitaciones de encuentros y desencuentros, adscripciones que son marcas de diferenciación, el consumo como elemento de distinción” (Valenzuela, 1993:390).

Partiendo de las observaciones de trabajo de campo con las chicas empleadas de mostrador, separo a estas trabajadoras en dos tipos: Las de *medio tiempo*, muy jóvenes, adolescentes, que mientras estudian por las mañanas la secundaria, por las tardes asisten al mostrador un poco por diversión y un poco por dinero; algunas de ellas, posiblemente continúen estudiando, otras tal vez cuando terminen la secundaria o la preparatoria se quedarán de tiempo completo en la tienda. Las otras, son empleadas de *tiempo completo*, las que llevan en la tienda varios años y pretenden continuar ahí; ellas encuentran en su empleo un medio para realizar un proyecto de vida e ir tras la consecución de sus expectativas personales.

Las chicas, de los dos tipos, deben apegarse a un horario de trabajo de lunes a viernes de las 9:30 de la mañana a las 2:00 de la tarde. Después regresan a las 4:00 y terminan a las 8:00 de la noche y los sábados durante el horario de la mañana. Aquellas que están en las tiendas de los centros comerciales también trabajan los domingos, aunque en esos casos es frecuente que sean varias empleadas en la misma tienda, lo que permite que se organicen para ir rotando el día de descanso de cada una de ellas. Las mujeres que trabajan como empleadas de mostrador pasan la mayor parte del día afuera de sus casas, aún las de medio tiempo, ya que al ser estudiantes, un turno están en la tienda y otro en la escuela.

A pesar de la permanencia afuera de la casa, estas trabajadoras están a la vista de todos, en el espacio más concurrido de la ciudad, el centro. Detrás del mostrador, las empleadas están resguardadas ante las posibles “faltas de respeto” que podrían recibir en las calles o en un lugar de trabajo alejado y oculto (por ejemplo, si trabajaran de sirvientas o encerradas en una fábrica). Por su condición, las tiendas están ampliamente abiertas y destinadas a la exhibición; cuestión que incide sobre el prestigio de las trabajadoras, quienes realizan sus actividades frente a todo el mundo y no ocultas. Pero permanecen detrás de un mostrador, el cual marca un límite entre ellas y las personas que ingresan al establecimiento. Estamos ante espacios públicos que son

adaptados para la presencia (resguardada) de mujeres. Araceli comenta que en ocasiones ella y su compañera de la tienda se aburren y deciden pararse en la puerta del establecimiento para ver a la gente que pasa, pero si las encuentra el dueño, las regaña enérgicamente y les pregunta: “¿qué cosa están ofreciendo ahí en la puerta, qué no tienen algo que hacer adentro?”.

Las empleadas de mostrador realizan sus tareas bajo la vigilancia de los empleadores, en otros casos, ante un encargado o administrador y aún en el caso de que estén solas en la tienda, están a la vista de todas las personas que entran al establecimiento o transitan por la calle.

Aún cuando se lleguen a solicitar este tipo de trabajadoras en tiendas hacia la periferia de la ciudad, entre ellas prefieren los establecimientos del centro: el centro es sencillamente más atractivo y no llega a ser peligroso como pudiera serlo trabajar en las afueras. El común de las trabajadoras del centro de la ciudad prefiere este espacio como su sitio de referencia, se “apropian” simbólicamente de él, es decir, hablan de sus amigos los del centro, no de los de por su casa, incluso al hacer referencia a alguien no dicen “Tere la de la colonia del Valle”, sino “Tere la de la Casa de Cambio”. Ángeles explica:

Yo paso más tiempo en el centro que en mi casa, a la gente de por la casa la conozco y la saludo pero no convivo con ellos; en el centro están mis amigos, ahí tengo posibilidad de conocer más gente, ves muchachos y te ven a ti.

Yo vivía en El Porvenir o colonia Ramírez, a la salida me iba con mis hermanas más grandes que también trabajaban acá en las tiendas. Angélica trabajaba aquí mismo, en ese entonces ella tenía como 22 años y duró aquí 15 años. Lupe en ese entonces tenía 19, trabajaba en otra tienda de ropa. Yo ya tengo 11 años aquí, entré a finales del '91. Ya no vivimos por allá, hace como 5 años mi hermano compró una casa en Valencia primera sección. ...con mis vecinos no tengo amistad, no tengo tiempo, me la paso en mi trabajo. En donde vivo ahora me siento bien, en donde vivíamos antes sí nos consideraban como más creídos, como más que ellos (Leticia).¹

Las Chicas, en su mayoría viven en las colonias de la periferia de la ciudad, sin embargo, los trayectos entre la casa y la tienda se pueden realizar, en algunos casos, a través de caminar unos

¹ Leticia ahora en el 2006 va a cumplir 15 años en esa tienda, su hermana Angélica entró en 1976, ahí estuvo 15 años (hasta 1991) cuando tomó su lugar Leticia.

20 minutos al lado de algunas compañeras de trabajo o de un pretendiente. Otras chicas deben abordar un camión, lo que, según el tiempo disponible y el presupuesto, puede suprimirse al no ir a comer a la casa todos los días, por lo tanto, algunas chicas se reúnen a comer en casa de alguna de ellas de vez en cuando.

Entre las Chicas es común expresar que es mejor ir a las tiendas a trabajar que enfrentar el encierro doméstico. Con el hecho de trasladarse ya se presenta la oportunidad de que los trayectos lleguen a ser amenos, hasta divertidos. Además de que ofrecen la oportunidad de conocer a otros jóvenes, en esta etapa de la vida, la edad casadera.

Pina atraviesa el centro caminando hacia el noreste de la ciudad para llegar a la colonia Ejidal, son unos 15 minutos, en el camino se va saludando con las compañeras: “adios chica, ¡mira que guapa!”.

Araceli se dirige hacia el noroeste, son como 20 minutos. En el camino va saludando a amigos y amigas, es muy sonriente y tiene muchos admiradores. Dos novios que tuvo anteriormente eran hermanos de compañeras de trabajo. Colonia El Porvenir

Alejandra camina del centro hacia el sureste como 15 minutos, a Arboledas, a medio día va de prisa para comer y alcanzar a arreglarse y regresar; pero en las noches se detiene a platicar con las amigas. Nunca falta la parada en los tacos o en el puesto de hot dogs que está camino a su casa.

DE LA CASA AL TRABAJO

102°18'45"W

102°18'0"W

102°17'15"W

102°16'30"W

102°15'45"W

20°0'45"N

20°0'0"N

20°0'45"N

20°0'0"N

19°59'15"

19°58'30"



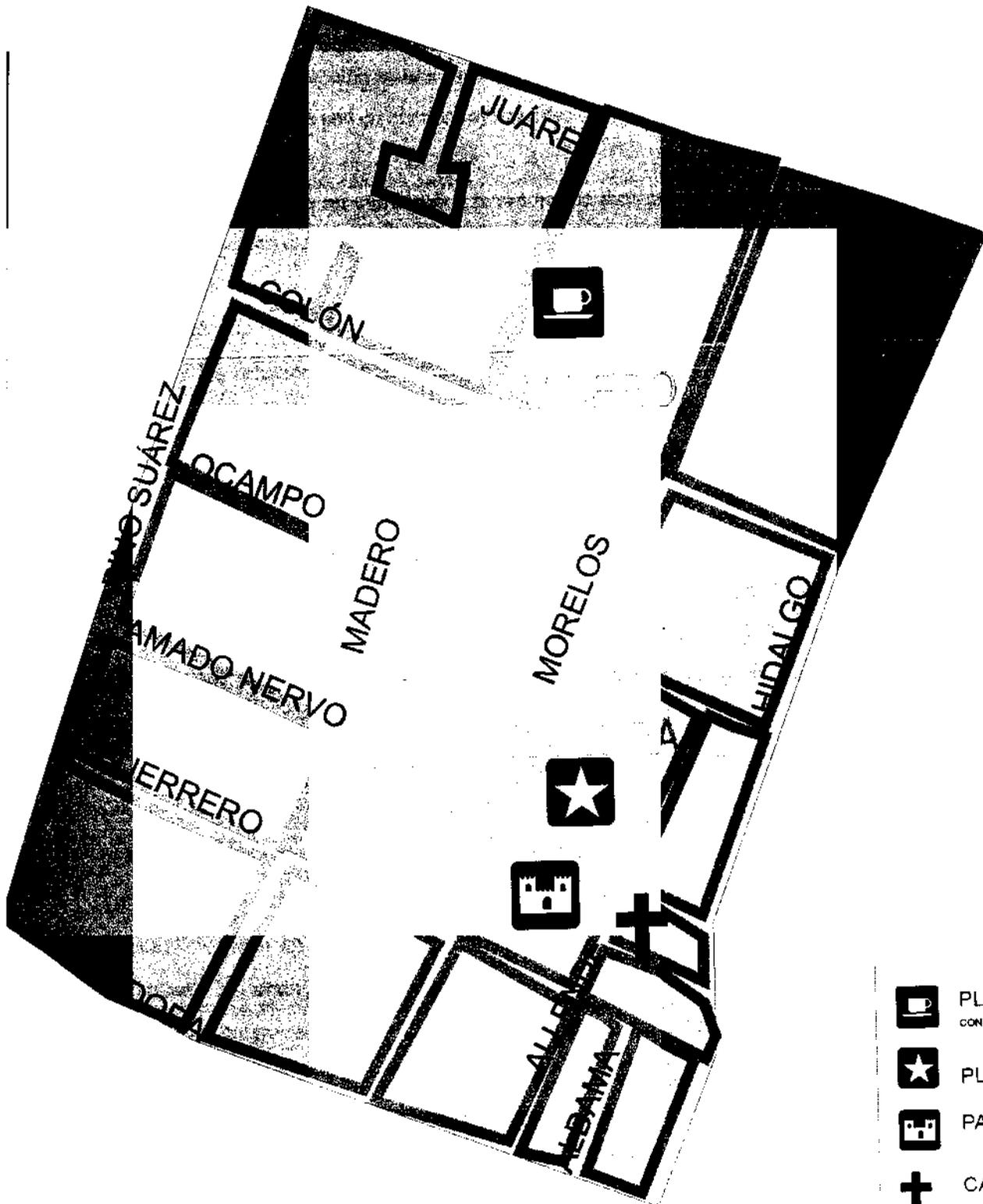
0 0.45 0.9 1.8 Kilómetros

102°17'15"W

102°16'30"W

102°15'45"W

CENTRO DE ZAMORA



-  PLAZA MADERO
CON SU TRADICIONAL "CAFÉ MADERO"
-  PLAZA ZAMORA
-  PALACIO MUNICIPAL
-  CATEDRAL

Las primeras cohortes:

Las pioneras y las mujeres de la cohorte de la transición eran vecinas de las calles que rodeaban el centro de la ciudad, aquellas que salían de la casa para ir a trabajar eran conocidas de los patrones. No gastaban en transporte, ni debían realizar recorridos largos entre la casa y el trabajo.

Mira, deja decirte como era en la joyería: si se salía alguna de ahí, se necesitaba gente de confianza, la que salía traía a la prima, la tía, la hermana, eran puras hermanas las que estaban encargadas, cada una en distinta joyería {década de 1970} (Sandra).

En navidad y en mi cumpleaños la señora me dice que agarre algo que me agrade. {15 años de empleada en esa tienda} (Martha)

Desde la década de 1950 hasta principios de los años ochenta, las empleadas y los patrones han extendido las relaciones de amistad y vecindad hasta las relaciones laborales. Por lo tanto, las jóvenes estaban bajo la vigilancia y cuidado de los empleadores, para que en el trabajo resguardaran su integridad física y moral. Entre estas cohortes son varias las historias de mujeres que estudiaron mientras eran empleadas, en buena medida favorecidas con recursos materiales provenientes de sus patrones: Teresa Quezada, la güera Gómez, Sandra Morales, Martha. Los empleadores les permitían ajustar el horario de trabajo con el de la escuela; les ofrecían pagar una parte de las cuotas escolares o las contrataban en fines de semana y vacaciones. En cualquiera de los casos, era importante ofrecer apoyo y continuar con el “cuidado” transferido simbólicamente de las hijas con tal de tener una empleada hija de vecinos o de familias de reconocida honradez que arriesgarse a contratar a cualquiera de desconocido prestigio.

b. Los discursos entre las empleadas de mostrador

La expresión verbal -y corporal- de *saberes* adquiridos al participar en determinadas organizaciones o en la interacción de las relaciones sociales se integra en la configuración de discursos. Es decir, “no un lenguaje ni un texto, sino una estructura histórica, social e institucionalmente específica de enunciados, términos, categorías y creencias” (Scott, 1992:87). Entre las actuales empleadas de mostrador, de manera similar a lo que ocurre entre otros contingentes de trabajadores (obreros, ferrocarrileros, enfermeras, etcétera) se encuentran “textos” en forma de diversas manifestaciones que hacen referencia exclusiva a sus actividades de trabajo.

Palenzuela desde la perspectiva de las culturas del trabajo se interesa por recopilar las fuentes orales. Por lo tanto, considera que el trabajo "... 'como toda actividad humana, tiene prolongaciones simbólicas que podemos encontrar en diversas manifestaciones: canciones, cuentos, creaciones plásticas, slogans, etcétera' " (1995:18). Además, propone que tales expresiones se divulgan y llegan a ser conocidas aún entre aquellos que no han participado de dicha actividad laboral, pero que, aspiran a incorporarse, precisamente por lo que han escuchado de un tipo de trabajo:

" [Paolo Zurla] ...reconoce la extensión de los efectos de la 'cultura del trabajo' a los individuos que aún no trabajan: 'Existe una importante producción simbólica sobre el trabajo, bien por parte de los trabajadores que ya están en posesión de un rol laboral, o de todos aquellos que aún no son trabajadores pero aspiran a serlo, como ocurre en el caso de los jóvenes que buscan su primer empleo' (Zurla en Palenzuela, 1995:21).

Entre las Chicas es común el rechazo o la aspiración hacia otras opciones laborales, en las que nunca han participado, pero de las cuales han escuchado historias, percepciones y creencias. También han leído los "textos" que les llevan a afirmar, por ejemplo, que a las trabajadoras de las empacadoras "aunque ganan más dinero, de todas maneras ni les alcanza" (Araceli). "Esos trabajos son muy cansados, yo sí estudié" (Alma). "Por eso no trabajo en el mercado para que no me pongan a gritar" (Mary).

A continuación presento algunas de las percepciones que entre las mismas empleadas de mostrador se expresan reiteradamente:

"... supe manejar a la gente para que compraran..."

Ser empleada de mostrador implica atender a todas las personas que lleguen a la tienda; por lo tanto, una eficiente empleada de mostrador sabe dar un buen trato a los clientes y además logra persuadirlos para consumir lo que ahí se ofrece. En este sentido, hay personas que tienen "cualidades" como vendedoras, que son extrovertidas, hablan con claridad, incluso son simpáticas o saben imponerse, pero la gran mayoría de las chicas aprenden poco a poco como ser una exitosa empleada de mostrador.

Muchas de estas chicas tienen en alta estima los aprendizajes que obtienen al desempeñar su trabajo. Consideran que logran desarrollar una habilidad para relacionarse con cualquier tipo de personas: ricos, pobres, malhumorados, muy exigentes, groseros, muy educados, etcétera:

Tratas con mucha gente, gente a veces muy difícil, y uno los atiende de la mejor manera. No es un trabajo fácil. Debes saberte desenvolver y saber tratar a las personas; yo siento que es un trabajo bueno. Al salir a trabajar te relacionas con muchísima gente. El que uno trabaje le quita el miedo a enfrentarse a la vida, no hay miedo, no hay pena y ganas dinero y sabes distribuirlo. (Araceli)

Muchas de las chicas saben que serán empleadas de mostrador sólo mientras sean jóvenes, por lo tanto, esperan que en el futuro reúnan las condiciones para abrir su propia tienda:

También aprendes el movimiento del negocio de la zapatería, conoces a los proveedores, aprendes muchas cosas para manejar un negocio. (Araceli)

Quiero tener un negocio propio, una tienda de ropa, yo ya le sé el movimiento. Independientemente de una pareja yo tengo planes de poner una tienda, estoy ahorrando. Ahorita no me quiero casar, mejor ver primero por un futuro. (Leticia)

Las trabajadoras de mayor edad y con más número de años en el mostrador aprecian sus años de experiencias formativas. Por una parte, encuentran que *moldean* el carácter, lo que las lleva a ser más extrovertidas. Por la otra, obtienen la preparación necesaria para posiblemente dedicarse a su propio negocio. En lo que respecta a las más jóvenes, las adolescentes, encuentran divertidas sus vivencias detrás del mostrador, además lo consideran un entretenimiento o distracción para estar fuera de la casa un rato:

Salgo a trabajar porque necesito salir por dinero. También me hartó de estar en la casa; igual y es un pasatiempo, te distraes y te desenvuelves... de mis ganas no estaría trabajando, pero también me sirve para distraerme. (Alejandra)

Alejandra comenta que aún cuando su mamá y una tía solterona están dispuestas a comprarle todos sus gustos, le parece insoportable permanecer en la casa ayudando en las tareas domésticas encerrada y aburrida.

Algunas chicas comentan que ellas han aprendido a seleccionar las cosas de mejor calidad justamente ahí en el trabajo, poco a poco se van adiestrando en cuanto a cuales son las mercancías más finas, las mejores telas, las mejores marcas o de mayor prestigio. En muchas de las tiendas reciben catálogos de las tendencias de la moda según las temporadas, por lo tanto llegan a estar bien informadas de la cuestión:

Para ir a bailar me combino los tonos del vestuario con mi arreglo de maquillaje y me peino. En la tienda de ropa me enseñé a maquillarme, y como tenía tiempo libre me estaba pinte y pinte.
(Pina)

Yo trabajé un año en el departamento de Damas y niñas en Coppel ...tuve que dejar la tienda porque al salirse mi hermana que también trabajaba ahí, mis papás ya no me dejaron que trabajara ahí sola. Aprendí muchísimas cosas, todo el tiempo estaba acomodando las mercancías... nos enseñaban de la calidad de la mercancía, de cómo acomodarla y cómo mostrarla al público. Conoces mucho de marcas, yo debía ver que las prendas estuvieran bien organizadas, primero las mejores marcas... lo que aprendí me sirve mucho para pensar en conseguir otros trabajos y en mi desempeño ante la sociedad, para vestirme bien. (Lilia)

Cientos de adolescentes zamoranas se emplean en el mostrador durante los periodos vacacionales, o alternan sus estudios de secundaria en las mañanas y el trabajo en las tardes. Muchas chicas manifiestan haber estudiado la secundaria y la preparatoria al mismo tiempo que fueron empleadas de mostrador, entre ellas, algunas pocas utilizaron el dinero para comprar sus libros; otras, usaron el dinero para gastarlo en la escuela, comprarse ropa de moda y demás objetos de uso personal.

Con el trascurso de los años, las adolescentes que están detrás del mostrador comienzan a resignificar esta experiencia. Expresan que como mujeres ya no les da pena o temor hablar con quien sea, y como ellas dicen: "Aprendes a escuchar a la gente y a hablar con la gente, en este empleo tu no eres la sirvienta de nadie, aquí todos somos iguales":

Mi trabajo es bueno, no me hace sentir menos ni mediocre. Tal vez para otras personas puede ser corriente, comparado con las chavas que trabajan en una notaria o en un banco, pues a la mejor es más bajo, pero yo no me siento mal. Aquí me tratan bien; los dueños son muy humanos. No me ven como empleada, me ven como parte de ellos, estoy a gusto. (Mónica)

Hay chicas que tienen 15 años en las tiendas y declaran estar altamente satisfechas ya que su honradez, tenacidad y trabajo arduo se ven recompensados al ser empleadas apreciadas y que actualmente desempeñan cargos de mayor autoridad. Tal es el caso de Ángeles:

Este empleo es bueno para desarrollar la personalidad. Conoces gente, las personas que van a diario te enseñan. Aquí la gente te valora por la atención que les das, te recomiendan, les gustaría que trabajaras con ellos, eso te levanta la autoestima, yo me siento bien por mi trabajo, me siento útil, reconocida, satisfecha, la gente lo ve bien a uno.

Cuando ella terminó de estudiar la preparatoria la situación económica de su familia se agravó, entonces comenzó a buscar trabajo. Después de 9 años de empleada de mostrador Ángeles obtuvo la subgerencia de la tienda de telas, y ahora a 15 años de haber llegado a esta tienda se siente orgullosa de su trayectoria laboral y de lo que ha podido proveer para su familia. Ella apoyó en sus estudios a sus hermanos menores, ahora una hermana es secretaria ejecutiva y un hermano es ingeniero civil.

Un aspecto de suma importancia puede verse desde la perspectiva de los significados simbólicos que adquieren los espacios físicos en donde transcurren las actividades de estas trabajadoras. Si partimos de que los espacios físicos en los que las mujeres actúan son, principalmente el doméstico y después el público. Según sean las características de dichos espacios las actividades y las personas que ahí confluyen pueden ser revaloradas y resignificadas.

Una de las trabajadoras de la tienda de telas nunca ha realizado operaciones bancarias para ella o para su familia, pero en la tienda casi todos los días la mandan a hacer depósitos, cobrar cheques y algunas otras operaciones, dice que en un principio sentía miedo, ahora, se desenvuelve con mucha soltura y todos lo del banco la conocen y la saludan. Trabajar como empleada de mostrador la ha llevado a participar en espacios físicos que están a gran distancia simbólica de los espacios de interacción de su colonia o de su familia.

Como parte de la buena imagen de las tiendas, las empleadas de mostrador deben armonizar en tales espacios. Al recorrer uno por uno estos establecimientos nunca encontré una chica con la ropa desgarrada o los zapatos muy gastados o en general desaliñada; más bien todas llegan muy limpias y arregladas según sus posibilidades y muchas de ellas con un arreglo personal

extremado: Cabello teñido, pupilentes azules, verdes o grises, ropa de moda y accesorios cuidadosamente seleccionados para que armonicen con el resto de su imagen. Las chicas disfrutan de esos espacios agradables y bien acondicionados y se sienten muy afortunadas las que trabajan en las tiendas más bonitas o donde se venden artículos de lujo. Las empleadas de las tiendas más ostentosas son rigurosamente seleccionadas para que su imagen y la forma de tratar a los clientes sean también distinguidas.



Tienda de bolsos. 2003. Fotografía de la autora

Alejandra trabajó más de un año en una perfumería cuando su compañera renunció y ella decidió hacer lo mismo; un mes después se empleó en una tienda de ropa. Me dijo que ahora se sentía mejor, “mira aquí como estoy” refiriéndose al espacio físico. En la perfumería todo estaba ordenado y era muy amplio el local pero no era lujoso; por su parte, esta tienda es muy amplia, se vende sólo ropa “de marca” y todo el tiempo se escucha música de moda. Por el nuevo espacio físico en el que Alejandra desempeña su trabajo detrás del mostrador, ella considera que está mucho mejor, dio un paso ascendente en su trayectoria laboral.

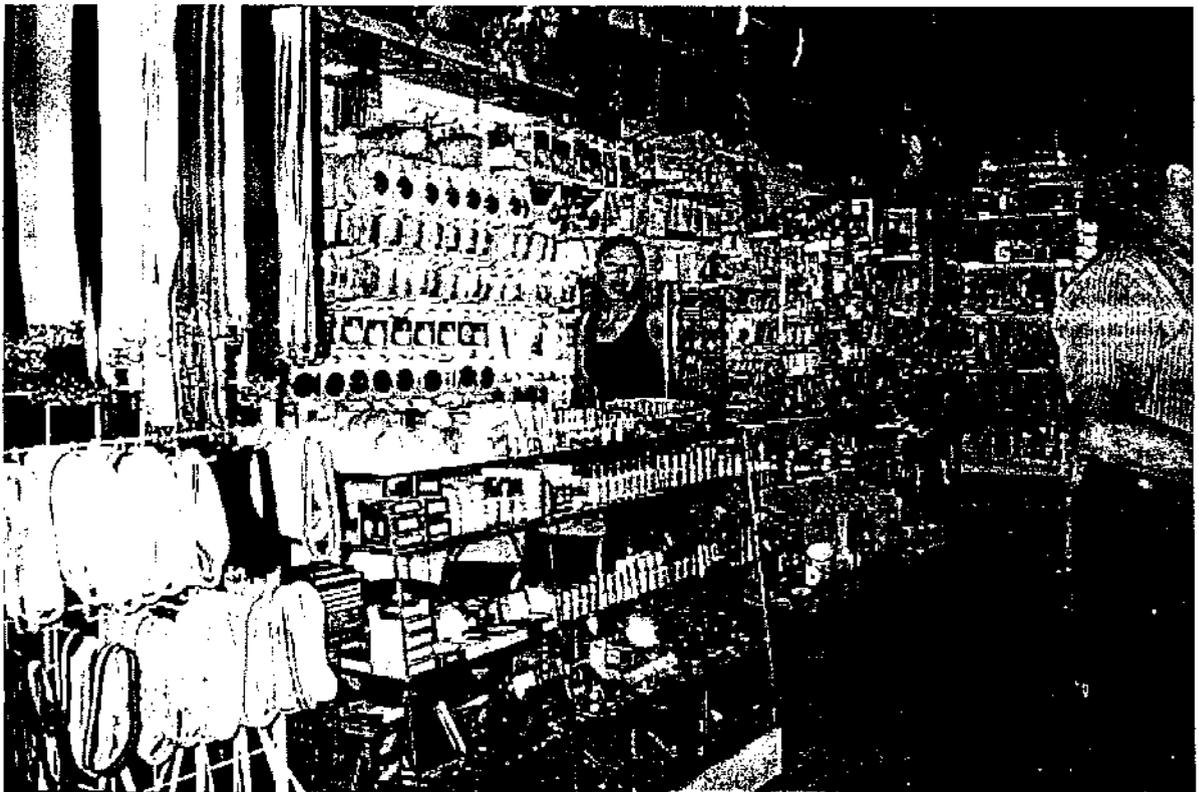


Perfumería y empleada. 2003. Fotografía de la autora

El caso de Araceli es similar, ella trabajó dos años en una tienda de bolsas finas, en donde, a pesar de ser un sitio bonito, lo reducido del espacio, la falta de baño (así que debía utilizar el sanitario de la tienda de al lado) y el intenso calor producto de los tres ventanales, hacen que ella considere que su actual trabajo es mucho mejor. En la tienda de calzado deportivo, en la que ingresó, el local es muy amplio, está alfombrado, en la trastienda tiene televisión. En ambos casos es empleada de mostrador, pero para ella son de suma importancia las nuevas condiciones en las que desempeña sus actividades.



Perfumería y empleadas. 2003. Fotografía de la autora



Tienda de accesorios. 2003. Fotografía de la autora

Para algunas Chicas la tienda les proporciona un espacio más agradable que el de sus casas, no sólo en el sentido de lujo y comodidad, sino también en cuanto al ambiente que les permite olvidar durante la mayor parte del día los conflictos familiares. Gabi discute mucho con su madre, ella considera que su madre no la entiende y que todo el tiempo la está censurando, por tanto, prefiere salir de su casa e irse a su trabajo en donde se siente tranquila y entonces repasa lo que discutió con su mamá y logra una reflexión acerca de cual es el problema y como puede enfrentarlo. Por su parte, Ángeles dice que en sus ratos libres en la tienda, no se pone a pensar tonterías, que ella prefiere acercarse a personas de las que puede aprender algo.

Entre las Chicas es sabido en cuales tiendas es mejor trabajar, pero aún entre las que trabajan en la misma tienda son distintas las jerarquías simbólicas. Entre las chicas hay aquellas que sencillamente son empleadas de mostrador: atienden y muestran a los clientes la mercancía que les solicitan. Hay otras que se desempeñen igualmente en el mostrador, pero que son depositarias de la confianza por parte de los patrones, son las que además de atender, se encargan de la caja.

ES UN
ES UN
UNAB
NOM
UNA
UNAB
UNAB



Tienda de ropa y empleada. 2003. Fotografía de la autora.

Otra distinción entre ellas tiene que ver con la antigüedad que se traduce en experiencia: El pasado mes de septiembre cuando las escuelas iniciaron el ciclo escolar, las cuatro empleadas de una zapatería, todas muy jóvenes, de unos veinte años de edad, se encontraban atareadas, hasta atontadas, con los clientes que entraban y salían y solicitaban 3 ó 4 modelos distintos para probarse. En algunos momentos ni siquiera se fijaban que clientes habían llegado primero, entonces atendían descuidadamente, y algunos clientes se molestaban y se retiraban sin comprar, pues hacia rato que esperaban sin lograr ser atendidos. Una de ellas se comunicó por radio con el patrón y le pidió ayuda. En pocos minutos llegaron desde otra de las tiendas, un par de empleadas, mayores de 30 años de edad, observaron la clientela y con amabilidad desahogaron

pausada pero diligentemente la tienda. Esas son empleadas de mostrador con unos quince años de experiencia, ellas atendían a los clientes y daban instrucciones a las jovencitas para que trajeran de la bodega los diversos modelos, ellas eran también, quienes atendían la caja.



La moda al día. 2003. Fotografía de la autora.

Existen, además, otras empleadas que después de años de entrenamiento en el mostrador y en el manejo de la tienda, los patrones las observan y las eligen para ser capacitadas en algunos aspectos específicos, tales como, proveedores, inventario y bodega, taller, selección y entrenamiento de las chicas recién llegadas. Aunque de vez en cuando atienden el mostrador, su principal carga de trabajo es en la ejecución de otras tareas, sin embargo, su salario no es mayor, lo que se incrementa, es su prestigio, la valoración que se le tiene como trabajadora y se estrechan las relaciones de aprecio y amistad con los empleadores.

En las joyerías hay empleadas y encargadas. La encargada tiene más nivel, ella es para mandar, sube de nivel si es movida, de confianza, responsable, amable, atenta. Responsable de las muchachas, ya que ellas mismas pueden robar y la encargada debe estar al pendiente. A las empleadas no les dan seguro ni nada, sólo a las encargadas. A ella le toca a veces esculcarle la bolsa a las empleadas sin que se den cuenta, es que si hacen inventario y hace falta algo a ella se lo cobran. Por eso contratan a puro familiar de las otras trabajadoras, eso sí, se fijan en que tengan

personalidad, no nada más guapas, luego son bien flojas, mejor que sean movidas, que tengan estudios de secundaria. Yo fui empleada dos meses, atendía, acomodaba la mercancía, hay gente muy difícil de tratar; éramos como siete empleadas y una encargada. Al principio me sentía con pena (soy muy tímida), nunca me imaginé estar en un mostrador, a mí me gustaba la taquigrafía, ser secretaria es un nivel más alto. Un día llegó mucha mercancía y nos pusieron a todas a marcarla, así me pasaron adentro. Ahí estaba la señora, una encargada de las composturas, el joyero y yo. Ya no me gustaba afuera, aunque ganas más que adentro, pero estaba a gusto con la computadora, haciendo listas, etiquetas, llegué a tener muchas responsabilidades, aunque ganaba menos que las otras. Pero en general, en la tienda, ya sea adentro o afuera, aprendes, conoces a la gente, conoces de joyas, es bonito, es bueno, tu sabes de oro, de alhajas, ahí estuve doce años que se me hicieron nada. (Silvia)

Las primeras cohortes:

Entre las pioneras que he contactado expresan que ellas trataban mejor a los clientes, que eran más atentas, respetuosas y educadas que las chicas. Entre los empleadores también hay referencias que sus trabajadoras de antes eran mejores que las actuales, que aquellas si eran fieles y entregadas a la tienda, que ahora no les importa el negocio. En general, los empleadores insisten en que es mejor contratar mujeres para este tipo de giros comerciales:

Nos pedían que asistiéramos limpias, bien peinadas, agradables, que siempre estuviéramos sonrientes, que ofreciéramos la mercancía con cariño... Ahora el trato que ellas dan a los clientes es muy distinto al que dábamos nosotras, la gente nos quería mucho. (Teresa Quezada)

Entre las pioneras, igual que entre las Chicas, se tiene aprecio por los conocimientos que obtuvieron detrás del mostrador:

Era un puesto reñido, las comisiones eran atractivas. Además, mejoró mi persona, mi sueldo, al pasar al escritorio tuve servicio médico. Buscas otras amistades, aquí en Zamora se conocía todo el mundo, uno busca ser superior en el aspecto del lenguaje, del vestido. En las tiendas conocía uno de todo: doctores, abogados. Obtuve las amistades, las amistades siguen. A través de las amistades empecé a conocer distinto, ya trabajaba, ya era como quien dice independiente. Me gustaba el zapato bueno. Para mí sí fue mucha la experiencia. Supe valorar lo que costaban las cosas. Un día una hermana me llevó a México, compré ropa, zapatos, vi muchas cosas... otras que no habían trabajado no se animaban a hacer nada solas, les daba miedo hacer cosas. (Teresa)

Cuando trabajé en la zapatería Lozano {de 1968 a 1975} don José, el dueño, me prestaba lo de Helena Poniatovska, ahí leía en el trabajo... me conoce medio Zamora, te conviene. ¿Qué más podría querer yo? Yo fui encargada, yo iba al banco, manejaba las cuentas, hacia lo mismo que cualquier secretaria. (Hermi)

c. Recursos entre empleadas de mostrador que buscan un ascenso social

Los estilos de vida y las expresiones de distinción.

El sociólogo francés Pierre Bourdieu analiza algunos espacios de los mercados de trabajo en los que según la naturaleza de la ocupación, las “propiedades cosméticas” pueden ser de gran valor para el mismo ejercicio de la profesión o en las relaciones profesionales, inclusive en las oportunidades diferenciales de acceso a dicho mercado, por tanto, asevera: “...las oportunidades de acceso... a los sectores del mismo [mercado] en los que la belleza y la forma de vestirse contribuyen con más fuerza al valor profesional” (Bourdieu, 1991:203). Este es el caso de algunos empleos femeninos prestigiosos (y mal pagados) que son valorados por mujeres que encuentran beneficios en estas actividades más allá del plano salarial, son beneficios simbólicos que tienen que ver con el sostenimiento de una representación distinguida del estilo de vida.

La búsqueda de distinción produce separaciones destinadas a ser percibidas, conocidas o reconocidas como diferencias legítimas; en este sentido, los agentes acrecientan las diferencias de estilo de vida. Para abordar el estudio de los estilos de vida, Bourdieu, utiliza la noción de *habitus*:

“La relación que se establece de hecho entre las características pertinentes de la condición económica y social (el volumen y la estructura del capital aprehendidos sincrónicamente y diacrónicamente) y las características distintivas asociadas con la posición correspondiente en el espacio de los estilos de vida, sólo llega a ser una relación inteligible gracias a la construcción del *habitus*... El *habitus* organiza las prácticas y la percepción de las prácticas... es el principio de la división en clases lógicas que organiza la percepción del mundo social es a su vez producto de la incorporación de la división de clases sociales” (Bourdieu, 1991:170).

Los *habitus* producen diferentes estilos de vida, que a la vez devienen en sistemas de signos socialmente calificados como distinguidos, vulgares, etc. Bourdieu argumenta que el mobiliario, el vestido, el lenguaje, la *hexis* corporal, son sub-espacios simbólicos que expresan las

preferencias distintivas; de ahí entonces que el estilo de vida tiene como base el gusto, esto es, la propensión y la aptitud para la apropiación ya sea material o simbólica de determinados objetos o prácticas que están enclasadadas y que son enclasantas. Las prácticas y los consumos son aceptados y adoptados por los miembros de determinadas clases sociales siempre y cuando sea menor su contradicción con su visión del mundo social, con su filosofía de la persona y del cuerpo propio. La conclusión de Bourdieu apunta a que no debe reducirse al consumidor a su poder de compra -esto a la vez reducido al volumen de sus recursos económicos-, así mismo, que los productos no tienen una función idéntica para todos los que los consumen.

Bourdieu se refiere a la categoría del parecer, que implica siempre que hay un otro que es el destinatario de los mensajes y que para entablar esta comunicación subjetiva es necesario sacrificar mucho tiempo y esfuerzo, para “acceder al sentimiento de estar de acuerdo con las normas sociales de la presentación” (Bourdieu, 1991:211). Es decir, las representaciones ocurren en un lenguaje simbólico, mediante objetos y acciones institucionalizadas que representan lo propio, lo distintivo de ciertos *habitus*, de determinados estratos de la sociedad.

El consumo ofrece las estructuras para comunicar la distinción (alejada de la necesidad dando prioridad a la forma sobre la función). Así entonces, la calidad de los objetos comprende intenciones expresivas que el consumidor busca consciente o inconscientemente. El consumo es entonces un lenguaje simbólico para expresar lo que se es y lo que se posee. En este punto García Canclini, asegura que el consumo de ropa, de música y del espacio urbano, son maneras de presentarse ante los demás, de ser identificados y reconocidos, así se construye el personaje que se desea ser, y se transmite información sobre lo que se es y sobre las relaciones que se espera establecer con los otros (1993:30).

Goffman considera que el tema de la movilidad social ascendente permite un clásico ejemplo para el estudio de las representaciones, las “actuaciones” correctas implican sacrificios para mantener una fachada.

“Una vez obtenida la dotación de signos adecuada, y familiarizados con su manejo, puede ser usada para embellecer e iluminar las actuaciones diarias de cada uno con un favorable estilo social. Quizás el elemento más importante de la dotación de signos asociada con la clase social consista en los símbolos de status, mediante los cuales se expresa la riqueza material” (Goffman, 1959:48)

Goffman se refiere a la imbricación de tres elementos que son los que facilitan al individuo mostrar a las personas lo que quiere que vean en él, asimismo, el individuo tiende a tratar a las otras personas sobre la base de la impresión que dan. El trato que un individuo da a otros y recibe de ellos expresa o asume una definición de él, al igual que la escena social inmediata en la cual se produce el trato. Por lo tanto, estos son los tres elementos: **Las apariencias** –señales, tanteos, insinuaciones, símbolos de status. **La fachada personal**: insignias del cargo o rango, el vestido, el sexo, la edad y las características raciales, el tamaño y aspecto, el porte, las pautas de lenguaje, las expresiones faciales, los gestos corporales². **El medio**: incluye el mobiliario, el decorado, los equipos y otros elementos propios del trasfondo escénico, que proporcionan el escenario y utilería para el flujo de acción humana que se desarrolla ante, dentro o sobre él. (Goffman, 1959:266).

Por su parte, Bourdieu, habla de las intenciones expresivas que pueden ser buscadas consciente o inconscientemente (Bourdieu, 1991:201). En este juego de las representaciones los objetos tienen principal participación, pues comunican inmediatamente una serie de mensajes. Si consideramos a los objetos como vehículos de expresión, entonces estos comunicadores pueden ser el atuendo, los accesorios que se portan, el medio de transporte que se usa, los sitios que se frecuentan. Estamos ante la fachada, utilería y escenario de los que habla Goffman. Es decir, las representaciones ocurren en un lenguaje simbólico, mediante objetos y acciones institucionalizadas que representan lo propio, lo distintivo de ciertos *habitus*, de determinados estratos de la sociedad.

La ejecución de prácticas para aparentar se enfatiza, principalmente, en el espacio público, y para la intención de este estudio, es posible enfocarse hacia su operación en los mercados de trabajo. Si retomamos las observaciones de Arias y Wilson acerca de la mujer joven trabajadora, que se ocupa en actividades que requieren de vestir bien, a la última moda (Arias y Wilson, 1997:222), podemos insistir en que los mercados de trabajo femeninos ofrecen escenarios idóneos para las representaciones. Qué decir de los bancos, los grandes almacenes de lujo, las tiendas en las que las mujeres son a veces parte de la buena presentación del establecimiento. Acerca del lenguaje de la ropa y su importancia como vehículo para las representaciones, las autoras mencionadas afirman:

² Goffman insiste en que los órganos especializados de expresión son la cara y la voz (1971:344).

“La ropa, como creadora de identidad social, puede ser vista desde varias perspectivas complementarias... Los antropólogos han señalado... que el modo de vestir es un medio de comunicación que no necesita recurrir a las palabras para poner en evidencia quién es quién, el grupo social al que pertenece, el lugar físico y social de origen y, seguramente también, el sitio al que se quiere llegar...” (Arias y Wilson, 1997:247).

Entre las empleadas de mostrador, la apariencia y el arreglo personal revisten primordial importancia. Araceli recuerda que cuando había dejado de trabajar en la tienda de bolsas y estaba en busca de empleo, caminaba una noche con una amiga que trabaja en una tienda de deportes, su amiga se detuvo a saludar al dueño de la tienda que transitaba por ahí. Araceli dice que sintió que él la estaba observando cuidadosamente. Al día siguiente su amiga fue a buscarla para decirle que el señor le mandaba decir que si estaba interesada en trabajar con ellos: “Yo acepté inmediatamente. Pero yo creo que el señor me vio algún tipo especial porque él no contrata a cualquiera” (Araceli enfatiza que ella sabe que es bonita porque toda la gente se lo dice).

Por su parte, Ángeles también sabe que el aspecto personal es central para la participación en el mercado laboral:

El arreglo personal es muy importante, la imagen, debes tener presentación, es que tiene que ver con lo social, la imagen tiene mucho que ver. El invertir en ropa es parte importante de mi trabajo.

Ángeles está consciente de que el esmero para la presentación es una inversión, es decir, es algo que le redituara beneficios en otro momento. La presentación personal es parte de la imagen que transmiten y el lugar que ellas indican que les corresponde como mujeres con experiencia en el trato con todo tipo de personas y además en edad casadera. El arreglo personal de las empleadas de mostrador va más allá de un interés por la moda, es uno de los medios de comunicación para representar su posición en el espacio social y las proyecciones futuras de movilidad social ascendente.



Tienda en la Plaza Madero. 2003. Fotografía de la Autora

En este sentido, Mica Nava considera que la aparición de baratas y sótanos de ofertas con menos servicio y menos lujo decorativo, significó que las mujeres de clase trabajadora podrían también integrarse al mundo del consumo y la moda. La *apariciencia* de las diferencias de clase empezó a disminuir en respuesta a la demanda de consumo de las mujeres jóvenes (Nava, 2000:164). Entre las empleadas de mostrador la disminución de la apariciencia de las diferencias de clase es elemental, incluso para permanecer en esta opción laboral, aquí es común el dicho “como te ven te tratan”:

Hay trabajos mejor pagados, pero que son para personas que casi no están estudiadas yo tengo otro nivel, yo les podría decir con mis estudios “quitate que ahí te voy”. Mi nivel de escolaridad no es como para esos empleos. Esos trabajos tienen un horario muy matado... Aquí el trato es preferencial, allá no te quieren bien vestida, ni maquillada, ni pelo suelto, ni alhajas ni platicando. Para mí es muy importante el andar arreglada porque es una base de sobresalir, de presentación... No trabajaría en el mercado porque ahí el trato es como de menos cosa. Ser sirvienta es todavía más abajo; es que no importa tanto cuanto ganes, sino como te tratan. Aquí hay clientes de todo.
(Pina)

Pina dice que a ella le gusta ganarse a los clientes, ser detallista, cuando llegan los clientes, muchas de las veces señoras elegantes, la saludan con un beso y un abrazo, le preguntan que

cómo se encuentra y se despiden con una gran sonrisa. Otras, además, de hablarle cariñosamente se dirigen a ella como “preciosa”. Pina sostiene que jamás cambiaría este trato aunque le pagaran el doble en una fonda de las que se ubican sobre la carretera atendiendo a los camioneros.

Gabi trabajaba en una plaza comercial, ahí conoció a un muchacho del tipo de los que ella pensaba que jamás sería su novio. Según la descripción de ella, él estudia la preparatoria, es muy educado, hijo de un diputado y de “una señora muy alzada que da conferencias”. Gabi dice que se sacó un diez con ese novio y asegura que si trabajara en algo más abajo él nunca la habría tomado en cuenta.

Durante los quince años que Ángeles lleva trabajando en la tienda de telas ha conocido a muchas personas, entre otras, clientes y proveedores de los que hacen voluminosas compras o ventas con la tienda. Por ejemplo, propietarios de tiendas de vestidos de novia y ceremonia quienes brindan un trato especial a Ángeles y en ocasiones han buscado halagarla con algún obsequio; uno de ellos hasta organizó una comida en su honor. En otra ocasión una clienta llevó a cabo un festejo por su 25 aniversario de bodas, iba a ser una fiesta grande y elegante, fue a la tienda e invitó a Ángeles. En este mismo sentido ella comenta:

Hay gente importante en la cadena [estas tiendas de telas existen en todo el país] y clientes que han hablado con el mero dueño de todo y han hablado bien de mí, en una ocasión, él hasta envió a un alto colaborador para que me dijera que el día que yo quiera la gerencia de alguna de las tiendas, ellos no dudarán en ver cual está disponible para mí. Hay clientes que me ofrecen trabajo, que me apoyan.

La cuestión de la prioridad del trato y las relaciones sociales que se establecen, sin importar tanto el salario es un punto común entre estas trabajadoras. No buscarían mayores ingresos si ello representara el realizar algún tipo de actividad que las coloque en posiciones que ellas consideran denigrantes o de ínfimo nivel en una jerarquía social. Araceli comenta que aquellas que trabajan por más dinero pero en condiciones deplorables, son las que deben llevar el dinero a sus casas, pero que en el caso de ella y sus amigas, lo que ganan se lo gastan en ellas mismas y en sus casas la comida no depende de lo que ellas den o no den:

Por ejemplo, yo nunca iría a la congeladora, ganan más que yo pero a mí me daría pena, de qué les sirve ganar más, de todas formas no les alcanza.

El consumo

“siempre debo ropa, zapatos y alhajas”

El salario de estas trabajadoras es en promedio entre \$300^{oo} y \$400^{oo} a la semana³. Las cien Chicas entrevistadas reportaron los siguientes salarios:

Cuadro IV.1.- Salario quincenal para las empleadas de mostrador. Zamora, verano del 2000

Monto	No fijo	300 ^{oo}	400 ^{oo}	500 ^{oo} a 650 ^{oo}	700 ^{oo} a 850 ^{oo}	900 ^{oo} a 1 000 ^{oo}	1 100 ^{oo} a 1 200 ^{oo}	1 250 ^{oo} a 1 400 ^{oo}
% de empleadas	2	1	2	45	31	10	6	3

Estos datos corresponden al verano de 2000, hacia el verano del 2001 muchas de las chicas que ganaban entre 500 y 650 reportaron un incremento salarial, siendo el pago más usual el de \$700^{oo} quincenal. Fuente: trabajo de campo.

La empleada de mostrador muchas veces participa como vendedora-consumidora de la tienda en donde trabaja. Esto es, la trabajadora de la zapatería, de la tienda de ropa o de la perfumería, en cada ocasión que llega el nuevo surtido de mercancía puede escoger antes que nadie algún artículo de su agrado, esa mercancía la obtiene a crédito. El patrón lleva cuenta del adeudo y cada que es el día de pago le descuenta la cantidad que ella decida, a veces \$ 30.00, pero es muy común que sean \$50.00. Esta transacción tiene varios aspectos, primero, la empleada es una cliente más; segundo, el salario que debe pagarse a la empleada es menor cuanto más tiempo pase endeudada; tercero, ella se siente beneficiada por contar con este sistema de crédito. Todas las chicas abordadas me comentaron que compran a crédito ropa, zapatos, perfumes, cosméticos, plata, oro, bolsas, etcétera, por lo tanto, cada semana abonan \$50^{oo} a distintas cuentas. Pero todas están insertas en alguna red de crédito que les permite lograr un arreglo personal a la moda y variado.

³ Esos salarios eran para el año 2001, en octubre de 2005, Pina ganaba \$ 700^{oo} por semana.

Comida en restaurante cada sábado	200
10 X 12 (pan para los niños de la casa)	120
10 X 12 diarios para un refresco	120
\$20 ^{oo} de tacos 6 veces a la quincena	120
Vel Rosita	40
TOTAL	600

Con los restantes \$160^{oo} hace algún abono a lo que compra a crédito o los junta con los de la siguiente semana y entonces se compra algo que desee. Así entonces, Pina, tiene ropa nueva y variada que adquiere a crédito y no le gustan los maquillajes “corrientes”, prefiere los de *Mary Kay* “porque esos sí son finos”, mientras lo afirma los saca de su bolso y me los muestra.

Otra constante en el consumo son las comidas en algún restaurante cada semana o cada quincena, o la asistencia al café o las discotecas, ello como parte del consumo juvenil de los espacios, pero que también permite comunicar que les es posible frecuentar ciertos sitios selectos.

En los gastos a veces me los despilfarro y todos los sábados me voy a comer a un restaurante; siempre viene alguna amiga por mi y ya me la paso de restaurante en restaurante, ¡fíjate, ni siquiera me acuerdo a cual fui la semana pasada! (Pina)

Alguien que tiene clase tiene buen gusto, se sabe arreglar, sabe elegir un buen lugar para ir a comer. Hay que distinguir entre lo bueno y lo mejor. (Gabi)

Este lenguaje que se lleva a cabo mediante un consumo ostentoso en ocasiones se presenta como una paradoja, totalmente desfasado de la realidad. Mary quien vive en una casa de láminas de cartón, comenta que a ella sólo le gusta cortarse el pelo en cierto salón de belleza, el cual tiene fama por lo elevado de los precios. Algunas de ellas gastan todo en un arreglo personal adecuado para sus “representaciones”, por lo tanto no les queda nada para ir a divertirse a ningún sitio.

Por su parte, Gabi, en mejores condiciones económicas, también insiste en que ella únicamente se arregla con un famoso *Willy*, quien le corta y le tiñe el cabello. Ella tiene un salario mucho más afortunado que el común de las chicas, gana \$900^{oo} a la semana, no coopera absolutamente nada a su casa, ni en dinero ni en especie, y recibe cada mes dinero de un hermano mayor que

Veamos dos ejemplos de uso del ingreso:

Administración del ingreso quincenal	Mónica	Pina
Salario	800 +	760
Otros:	400	
Ahorro	200 -	**
Comida en restaurantes	**	200 -
Apoyo a la familia	**	120 -
Gastos diarios	360 -	240 -
Jabón para lavar ropa	**	40 -
Libre para uso personal	640	160

Mónica recibe cada quincena \$800^{oo}, ese día le entrega a su mamá \$300^{oo} que no son una cooperación a la economía familiar sino se los da para que la madre se los administre. Además, su papá le da cada quincena \$400^{oo}. Los seis días de la semana que trabaja (de lunes a sábado) acostumbra llevar consigo \$30^{oo} cada día para gastar en algún camión de ser necesario, pero, principalmente, para tomar un helado o algún otro antojo. Otros \$200^{oo} los deposita en una cuenta de ahorros que tiene en un banco. Cada quincena abona \$50^{oo} a su deuda de ropa interior ahí mismo en la tienda donde trabaja. El resto del dinero lo usa para abonar en las bolsas, en la ropa, en los zapatos, etcétera. Respecto a sus ahorros en el banco, de vez en cuando los usa para comprarse algo que se le antoje mucho. Recientemente los utilizó para irse de vacaciones a Puerto Vallarta con varios amigos con quienes trabaja.

Yo considero que tengo buen gusto. Me gusta escoger cosas diferentes, no iguales a las de la mayoría de la gente... asocio las texturas, los colores, los olores con otros momentos y otras personas, pero para esto cuidó el prestigio. (Mónica)

La situación de Pina es distinta porque ella no recibe ningún apoyo de parte de sus familiares. Cada sábado le pagan \$380^{oo} ese mismo día gasta unos \$100^{oo} en irse a comer a algún restaurante; al salir del trabajo, por la noche compra una bolsa de pan, 10 piezas de un peso cada una, para los cuatro niños que viven en la casa. Diariamente lleva \$10^{oo} al trabajo para un refresco. Tres veces por semana sale a cenar tacos a la calle y gasta \$20^{oo} cada vez (en su casa no hay comida para cenar así que ella cena un día sí y otro no). Cada semana gasta unos \$20^{oo} en Vel Rosita porque no le gusta lavar su ropa con detergente pues la cuida para que no se maltrate.

vive en Guadalajara. Todo lo gasta en ropa y demás accesorios para el arreglo personal, lo cual explica de la siguiente manera:

La ropa te ayuda a sentirte y a verte mejor. Es importante para mi autoestima. Uno se deja guiar por como ves a la persona, a alguien bien vestido lo tratas muy amablemente.

Al aplicar a 50 empleadas de mostrador un cuestionario sobre el consumo de medios de comunicación impresos y audiovisuales, sólo un 10% dijo tener gusto por la música de banda, grupera o ranchera; el 72% dijo gustar de la música juvenil, entiéndase romántica, pop y disco; un 12% expresó que de todo un poco y un 6% por la música clásica. Posiblemente muchas de ellas tengan particular afición por las bandas y la música grupera, pero al ser cuestionadas acerca de ello prefieren dar respuestas que hagan parecer que sus gustos no son de los más populares. Algunas chicas expresan que les gusta asistir a conciertos de violines o a los eventos del festival Cervantino que anualmente se realizan en la ciudad de Guanajuato; tal es el caso de Mónica en la primera situación y de Pina en la segunda.

Capitales y redes sociales

“Tengo muchos amigos, suficientes como para colocarme en caso de no tener trabajo”

En párrafos anteriores he insistido en la administración que las chicas llevan a cabo de los diversos capitales, el capital cultural y el capital simbólico pueden incidir en el incremento del capital social, específicamente, de las redes de relaciones sociales.

La apariencia física como capital simbólico implica más que el arreglo personal, abarca todo el lenguaje simbólico que nuestro cuerpo puede comunicar: la misma constitución corporal, los movimientos, los gestos, la forma de hablar, etcétera. La belleza va ligada a las manifestaciones de distinción, en contra de la vulgaridad y la fealdad (Bourdieu, 1991:204). La belleza y el arreglo personal como capital simbólico, son de suma consideración para la participación de las mujeres en el mercado de trabajo. La adecuada administración de tal capital contribuye al incremento del capital social y además es importante para insertarse en el campo de las relaciones de pareja.

En cuanto al capital social, este se puede acumular o incrementar según la valoración y el lugar que se le otorgue a las relaciones sociales. Bourdieu observa que los instrumentos de la presentación personal, el arreglo, el vestido, el calzado, etcétera, como manifestaciones de las necesidades y características de una condición y posición social determinada, participan en el rejuego de la acumulación de capital social (Bourdieu, 1991:201).

Las redes posibilitan la potenciación de los recursos que se poseen porque no son estáticas, al contrario, permanentemente está en proceso de re-construcción. No obstante, la potenciación de la red no es infinita, las redes muy pequeñas son menos funcionales en situaciones difíciles o de períodos prolongados de tensión, ya que los miembros sienten con mayor rapidez la sobrecarga económica y moral. Por su parte, las redes muy numerosas corren el riesgo de la baja o nula participación pues el contacto puede no ser muy frecuente, ni cercano (Enríquez, 2000:51 sobre los estudios de Sluzki).

Las redes se construyen sobre el principio de la reciprocidad. Para analizar la reciprocidad en situaciones concretas, en las que no necesariamente se intercambian los mismos bienes y servicios y en donde la temporalidad es flexible, Enríquez dirige la atención a los trabajos de González de la Rocha (Enríquez, 2000:49-50). En donde se explicitan los costos reales que implica poder mantenerse en una red, estas relaciones basadas en la reciprocidad se constituyen en una proyección pero también en una carga para sus miembros.

Las redes sociales que tejen las chicas con las otras compañeras y amigos son indispensables para afianzar la permanencia en este empleo. Entre las empleadas de una misma calle o de alguna zona del centro de la ciudad hay bandos de amigas, pero también los hay de enemigas en constante conflicto.

Cuando alguna de ellas está en busca de trabajo, se hace acompañar de las amigas que no trabajan, que buscan o no empleo, juntas entregan solicitudes de empleo o le informan si se enteran de alguno. Por su parte, las que están empleadas, le hablan al patrón acerca de las cualidades de su compañera y si están pensando en cambiarse o dejar esa tienda, le dejan el lugar a su amiga.

Cuando trabajaba en la tienda de novias no me gustaba el ambiente, éramos muchas, la empleada de la tienda de enfrente me dijo que los señores de al lado tenían otra tienda y que estaban buscando empleada, así que me salí de las novias y me fui a la ropa. (Pina)

Después de dos años renuncié en la platería, me dolió mucho, mi compañera no paraba de llorar y hasta me tomé una botella de ginebra. Vicky la del local de enfrente luego, luego, me habló para que me fuera a trabajar allí. (Gabi)

Mónica y sus tres compañeros de trabajo disfrutan mucho de sus salidas a comer a una lonchería cercana. Ella y las otras dos muchachas se despreocupan por el gasto ya que el compañero que es soltero y tiene un puesto administrativo al interior de la tienda (por lo tanto gana mucho más que ellas) casi siempre paga el total de la cuenta o la mayor parte.

La red social facilita el acceso a los espacios de esparcimiento, las ya mencionadas comidas son prueba de ello, pero además, al cerrar los establecimientos en las noches, se reúnen unos minutos para platicarse las novedades e incidentes del día. Aquellas que viven por el mismo rumbo se van caminando juntas. Los fines de semana, se trabaja sólo los sábados por la mañana, entonces se pueden llevar a cabo paseos o convivios o pasar la tarde en la cafetería de algún centro comercial.

Encuentro, de la misma manera que Lomnitz y Pérez Lizaur (1993), que las relaciones sociales son un recurso esencial para cualquier sector social, configuran un capital social. Por su parte, Lomnitz al estudiar las redes sociales encuentra que cada individuo es parte de una red que puede extenderse en muchas direcciones de la estructura social. Se establecen relaciones horizontales entre parientes, amigos, compañeros de trabajo (situados en niveles similares). Las redes verticales se sustentan principalmente en las relaciones de tipo laboral y en los nexos que se construyen con diferentes sectores formales de la sociedad. Las redes se mantienen mediante el flujo de intercambio recíproco de bienes, servicios e información (Lomnitz, 1994:254).

Asimismo, cultivar estas redes que se convierten en redes de poder, requiere la inversión de mucho tiempo y gasto. Extender las redes sociales cuesta dinero, un consumo conspicuo, un

estilo de vida lujoso son adornos simbólicos de la posición social: “no sólo son un lenguaje simbólico, representan además una inversión” (Lomnitz y Pérez, 1993:250).

Entre las chicas el intercambio de artículos es intenso, por ejemplo, la circulación de revistas, música y algunas otras cosas para entretenerse en los ratos que no hay nada que hacer. Asimismo, la empleada de una tienda de ropa puede sacar fiadas las prendas que le agraden, por lo tanto ella consigue ropa para sus amigas, estas consiguen bolsas y perfumes y otra más facilita los cosméticos. El endeudamiento no tiene fin, pero la necesidad de un excelente arreglo personal nunca puede posponerse.

Si alguna chica va a asistir a algún evento o tiene una cita y no cuenta con la ropa y/o accesorios adecuados, entonces, las amigas pueden prestarle lo necesario para hacer frente a su requerimiento. Cuando alguna de las compañeras de Mónica necesita un bolso para combinar con sus zapatos en una fiesta, ella que tiene muchos, no titubea en prestarlo.

A veces les pido a mis amigas que me presten ropa, una blusa o un conjunto completo; también vestidos de fiesta. Ahora ya empiezo a tener varios vestidos, es que yo empecé a cambiar mi vestuario desde que entré a trabajar a la tienda de ropa. Es que ves la ropa, pruebas para ver como te queda y ya te endrogas. Ahorita le debo a la chica de al lado un traje de baño que me pasó.
(Pina)

A mis amigas no me gusta prestarles ropa ni pedirles, pero cosméticos y perfumes sí. (Gabi)

Cuando llegué a trabajar a la perfumería, Ruth (que ya estaba ahí desde hacia varios años) me presentó con la gente que ella conocía, y habló con los de la zapatería que le daban crédito para que también me dieran a mí. Con la empleada de la otra perfumería que tiene nuestro patrón nos prestábamos blusas y cosméticos. ... A veces nos peleábamos con Ruth y durábamos enojadas todo el día, pero nunca nos duraba más de un día. ... Al final de la quincena yo ya no traía dinero, entonces le pedía prestado a Ruth. (Alejandra)

La reciprocidad necesaria para el sostenimiento de las redes llega a ser una pesada carga:

Soy muy detallista, no se me pasan las fechas importantes de mis amistades, siempre les doy un regalo y si no tengo dinero pues pido prestado, pero yo les doy. (Pina)

Algunos estudiosos de las redes sociales han hecho hincapié en el apoyo emocional que éstas brindan, pues tienen la función de proporcionar compañía social, apoyo emocional, guía cognitiva y consejos, regulación o control social, ayuda material y de servicios y acceso a nuevos contactos (Enríquez, 2000:53-54). En cuanto a la función de la red como vínculo emocional, Enríquez retoma la propuesta de Bott (1990) quien explica que cada individuo hace una inversión emocional importante con los otros miembros de la red, por lo tanto están expuestos y sensibles a la opinión y comportamiento unos de otros, pues se conocen entre sí e incluso se aplican sanciones informales (Enríquez, 2000:47).

Entre las empleadas de mostrador así como hay redes de amigas, también hay constantes rivalidades con las integrantes de otras redes. Entre ellas circulan chismes e intrigas que van desde las envidias porque unas presumen ser más bonitas que otras, hasta el pregón de la ligereza sexual de alguna de ellas, pasando por las flojas y poco honradas. Para los empleadores estos conflictos pueden ser de provecho, pues cuando desean cambiar de empleada, contratan simultáneamente a alguna de las enemigas, lo cual incomoda a la primera, optando así por renunciar sin ningún problema para el patrón.

En la joyería de enfrente había una vieja que todo el día se nos quedaba viendo, parecía que nos estaba cuidando, un día le dije “qué me ves”, ¡oye, me barrió* bien feo!, y hasta nos dijimos cosas, yo le dije que me mandara decir en donde y a qué horas y ahí nos veíamos; pero Alma, la de la zapatería, me calmó. Nos caíamos mal de vernos todo el día la carota. (Alejandra)

Con la de la zapatería de enfrente me he visto feo y así con mucha gente... estamos a la defensiva. Yo digo que les da envidia con nuestro trabajo pues a nosotras no nos ponen a hacer el aseo, y ellas ganan menos que nosotras. Ya nos hemos dicho nuestras cosas. (Gabi)

El gerente de una tienda de telas refiere que al interior de la tienda hay bandos enemigos entre las trabajadoras:

Hay rencillas, envidias por el sueldo, por los puestos, también hay envidia entre ellas por el físico o porque alguna consigue más favores que otra.

* El termino “barrer” se refiere a mirar a alguien de arriba a bajo despectivamente.

Las empleadas de mostrador no sólo tejen redes sociales con sus compañeras, también lo hacen con los patrones o empleadores y con la clientela. La relación de apego con una patrona o empleadora no genera suspicacias, sin embargo, si esta relación es con un patrón, puede ser que en esa relación haya otros intereses. Esto es, algunos de estos empleadores buscan convivir con las trabajadoras en otros espacios más allá de la tienda, con frecuencia las invitan a comer o a cenar. Hay patrones que coquetean con las empleadas, pero las chicas saben que acceder a las pretensiones de algún patrón las puede desprestigiar y conducir a la pérdida del trabajo. Algunas chicas comentaron que el patrón es más amable que la patrona, que él es muy sonriente, pero ninguna mencionó haber sido víctima de acoso sexual. Allí radica otra de las cualidades que hacen preferible el empleo en estas tiendas del centro: son muy frecuentadas y los comerciantes ampliamente conocidos. No obstante se dan casos en que empleadas y patrones se involucran en una relación amorosa, en donde la mayoría de las veces él está casado. En ocasiones cuando algún grupo de chicas está bromeando porque alguna llega tarde al trabajo o parece gozar de ciertos privilegios, entonces dicen: “qué es con el patrón”, pero haciendo referencia no a un parentesco sino a una posible relación amorosa.

Cuando Pina trabajaba en la tienda de ropa el dueño de la tienda de al lado la llegó a invitar a salir (con la intención de coquetear); ella aceptó ir a cenar en una ocasión y dice que le dejó claro que ella no tenía ningún interés romántico con él. A pesar de ello, mantuvieron una relación cordial. Poco tiempo después ella se encontró sin trabajo y él la contrató inmediatamente. Esto es, Pina se esforzó por conducirse hacia este hombre con simpatía y amigablemente pues él representaba un potencial empleador, pero era firme al mostrarle que no accedería a sostener ningún romance con él. A fin de cuentas ellas saben tratar a todo tipo de gente.

En lo que toca a las relaciones que se establecen con los clientes, éstas tienen diferentes sentidos, los principales son los siguientes. Hay clientes que son propietarios de algún establecimiento y por lo tanto son potencialmente un futuro empleador. Hacia ellos el trato es amable y eficiente. También hay clientes distinguidos, como puede ser el caso de un reconocido profesional, un acaudalado proveedor, una funcionaria del Ayuntamiento, etcétera, con tales clientes algunas chicas se esmeran para establecer una buena relación, pues para la empleada es importante que ellos le conozcan y aprecien sus cualidades como inteligente, dinámica, y buena trabajadora.

Estas relaciones son parte de un capital social que resulta útil para algún momento de búsqueda de empleo, pero también para demostrar públicamente quienes son las personas que le conocen y le estiman:

Tengo muchos amigos, suficientes como para colocarme en caso de no tener trabajo. Todos mis amigos están en el ambiente del trabajo pues la mayor parte del tiempo la paso acá. (Mónica)

Es muy importante estar relacionado, te puede ayudar para entrar a otros trabajos, son palancas. Es importante que te conozcan, ¡imagínate cuando nadie te conoce, que nadie sabe de ti! (Araceli)

Ángeles ha establecido excelentes relaciones con muchos clientes importantes, como es el caso de la señora que la invitó a la celebración de su 25 aniversario de bodas; o el caso de un señor propietario de muchas tiendas de la ciudad que nunca la saludaba a pesar de que siempre la veía en la tienda, hasta que un día supo que era la subgerente y desde entonces siempre la saluda prestamente. La dueña de una tienda de novias le demuestra gran afecto y un cliente de La Piedad hasta un festejo con birria organizó en su honor. Otros clientes han llegado a pedirle que sea madrina de alguno de sus hijos, entonces ella se ríe y comenta que le toca ser madrina a cada rato.

Con los clientes también se llegan a concretar noviazgos y relaciones amorosas. Algunas de ellas esperan conocer en el espacio laboral a alguien que simplemente les guste, pero además, que pueda brindarles el estilo de vida que ellas luchan por alcanzar, alejado de la pobreza y las carencias. El ambiente en torno al establecimiento puede ser más adecuado para ello, ahí la chica siempre está presentable, bien arreglada, ahí da prueba de sus cualidades y del buen trato que recibe por parte de los otros. También, el pretendiente o pretendido, ahí da muestras de quién es y de sus capacidades adquisitivas.

La búsqueda de ascenso social

“La clase te la das tu misma”

La sociología clínica ofrece algunas herramientas para la comprensión de la movilidad social. Desde esta perspectiva se aborda el fenómeno como un proceso que tiene sus bases en la construcción que el sujeto realiza de sí mismo para dominar el sentido de sus vivencias (Gualejac, 1998b:27). La movilidad social ascendente del sujeto se explica al concebir al yo del individuo como un capital en el que hay que invertir y saber administrar⁴. Este es el comentario de Gualejac:

Richard Sennet escribió: “Con el desarrollo del individualismo, el yo de cada individuo se volvió su principal carga”. Y podríamos añadir que con el desarrollo del capitalismo, el yo de cada individuo se convirtió en un capital que hay que hacer fructificar. Vemos bien estos efectos en la familia “posmoderna”. ... La familia transmite la ideología del éxito y de los logros: hay que empujar a los niños a tener éxito en sus vidas, hay que formarlos como combatientes, ganadores. ... Invitamos a los niños a involucrarse en múltiples actividades para desarrollar sus capacidades mentales, corporales, intelectuales, con el fin de darle todas las posibilidades para situarse en la lucha por un lugar. Estamos entonces en la búsqueda de logros sobre todos los ámbitos, ya sean profesionales, corporales, culturales, afectivos o sexuales. ... Hay que aprender cuanto antes la gestión de su capital social, es decir escoger bien a sus amigos e introducirse en redes sociales “útiles”. (Gualejac, 1998a:26)

Desde la sociología clínica la movilidad social está determinada por la pertenencia original a cierto estrato social, la identidad adquirida vive en conflicto con la identidad originaria; sin embargo, admiten que en la actualidad los individuos están “atravesados” por pertenencias múltiples, producidas por el desplazamiento social que puede tomar múltiples formas:

“cambio de trabajo, ligado a las fluctuaciones de la producción, cambio de región, ligado a la movilidad profesional, cambio de clase, ligado a los procesos de ascenso o descenso social...”. (Gualejac, 1998b:27-28)

⁴ El estudio realizado por Ávila en una universidad privada zamorana de absorción de demanda, es decir no de elite, muestra que el estudiantado de origen diverso es instruido a la luz de una ideología promotora de las características personales, según la cual cada uno es responsable de su propio crecimiento. Concluye que condiciones como la pobreza son vistas como características personales, y no un resultado de relaciones sociales asimétricas. La invitación a buscar la “máxima estatura personal” es relacionada por Ávila con la procedencia de los alumnos quienes son hijos de comerciantes, profesionistas y burócratas, oriundos de zonas rancheras e indígenas aledañas que se han incorporado a la recomposición de los grupos culturales regionales (Ávila, 2004:103,67).

Por su parte, Pierre Bourdieu hace mención de la voluntad que expresan los agentes para transformar o conservar la posición que ocupan en el espacio social. Al referirse a las mujeres trabajadoras pertenecientes a la pequeña burguesía y a la nueva pequeña burguesía, señala que ellas están dispuestas a "...invertir tiempo, dinero, privaciones, esfuerzo, con tal de corregir sus cuerpos, para hacer desaparecer todas las trazas de 'cualquier gusto heterodoxo', con miras a lograr la compostura y la corrección de las maneras, rechazando ceder a la vulgaridad" (Bourdieu, 1991:203).

La búsqueda de ascenso social muestra las condiciones de las iniciativas individuales. Por tanto, debemos ver al individuo con capacidad de agencia, en el ejercicio de las prácticas intencionadas hacia el objetivo de modificar su posición y condición social. En su estudio sobre mujeres y pobreza Carmen Feijoó denuncia que las mediciones convencionales de las condiciones de vida de los hogares, no reflejan combinaciones que en la cotidianidad ocurren al interior de las familias. Se refiere a la existencia de algunos integrantes de la unidad doméstica que no tienen las mismas condiciones socio económicas que el resto de los miembros. Es decir, en una unidad que no sea pobre, pueden serlo algunos de ellos (mujeres y niños, por ejemplo). Yo planteo una posibilidad similar pero en el sentido inverso, que en una unidad que sea pobre, ciertos miembros tengan unas condiciones de vida mucho mejores que las del resto (algunas trabajadoras jóvenes y solteras, por ejemplo).

Veamos un ejemplo de la utilería que ofrece el empleo de mostrador: El centro de la ciudad, la tienda y lo que en ella hay forman parte del escenario que permite una mejor representación. Hay tiendas que cuando cambian de empleada, la que recién llega decide reacomodar los muebles y de ser posible las mercancías de la forma en que ella considera que lucen mejor y que la hacen sentirse más cómoda. Por ejemplo, Pina le comentó al dueño de la tienda que era mejor para el negocio que ellos pudieran estar en comunicación constante, debido a que él vive fuera de la ciudad algunas veces ella deba tomar decisiones sin poderle consultar. En respuesta, el patrón le entregó un teléfono celular de modelo reciente, ella debe traerlo todo el tiempo consigo para que se puedan localizar de inmediato.

Recordemos que en el caso de Pina, ella aclara que aprendió a escoger su ropa y a maquillarse hasta que entró a trabajar en la tienda de ropa, hace algunos años. Ahora es conocida en su barrio como quien se porta y parece como rica, que hasta cierto punto se da vida de “fresa”:

Para mí es muy importante el estudio, el vestido y el hablado, por mi casa me dicen “cremosa”. Mi novio me dice que cuando me conoció me veía muy “alzada”.

Al aplicar un cuestionario a cien de estas trabajadoras quedó evidenciado que casi todas ellas viven en los barrios más populares de la ciudad. Algunas de ellas comentan que las muchachas de por sus casas trabajan de sirvientas o en las empacadoras; “andan de cholas o nada más de vagas” y tienen una escolaridad del nivel básico. Por lo tanto algunas, de las empleadas realizan muchos esfuerzos y sacrificios para presentarse en otros espacios físicos, alejados de su entorno doméstico, distancia sobre todo simbólica, para actuar de una manera que aprenden y adaptan día con día. Muchas chicas insisten en que casi no tienen amistades por su casa, dicho esto con un tono despectivo, “es que yo nunca estoy por ahí, siempre estoy acá en el centro”.

Hay empleadas que actúan en la tienda con gran soltura y que ante determinados episodios demuestran que ellas no gustan ni son de lo corriente. Cuando llega el surtido de nuevas mercancías, ellas deben ordenarlo y acomodarlo, de pronto emiten expresiones respecto a algunos artículos, tales como: “esta horrible, yo jamás me pondría algo así”, “está muy rancherito” o “parece de *chacha*” (muchacha o sirvienta). Estas exclamaciones más que referencias a un gusto o desagrado por el color o alguna forma, están dirigidas a un contenido de adscripción social. Por su parte, Ángeles se muestra muy orgullosa de tener estudios de nivel preparatoria, porque sus conocidas no los tienen, y al referirse a cierta compañera de trabajo dice: “Ella no tiene nada de estudios y es gente corriente”. Así también, Mónica tiene un escrupuloso cuidado con dos elementos de la apariencia personal que ella considera primordiales:

A mí los zapatos me dicen cosas de la gente. En lo personal me fijo en dos cosas: los zapatos y los dientes.

En este sentido el esfuerzo de Araceli es notorio, pues vive en una calle muy lejos del centro y sin pavimento, pero llega al trabajo sin tierra y sin lodo (y no viaja en taxi). Es que acostumbra salir con sus zapatillas limpias guardadas en una bolsa de plástico e impecablemente arreglada, y

cuando está próxima al trabajo las saca y guarda los zapatos sucios. Ella tiene una apariencia aburguesada, su arreglo, sus accesorios, el estilo de hablar lento, sin subir la voz y manifiesta que sus conocidos le dicen que es muy fresca⁵.

Araceli, como algunas otras chicas, hace uso del prestigio de familiares y amigos para sustentar el propio. Ella, por ejemplo explica que no le gusta tratar con cualquier patán, pues ella está acostumbrada a otro tipo de hombres y entonces hace referencia a su hermano el que estudia un doctorado en París. Muchas de estas mujeres enfrentan la frustración de no haber realizado estudios superiores por la imposibilidad económica y porque su familia juzgó prioritario el desarrollo académico de los hijos varones.

Al ser interrogada por su participación en redes de préstamos de ropa y otros artículos con sus amigas, Araceli respondió:

¡Uff! En la tienda hemos hecho de amigas, los domingos salimos una bola juntas. Pero no, nosotras no nos prestamos cosas, ni ropa ni nada, yo no me atrevería. Mi hermano el que está en París le deposita dinero en una cuenta a mi mamá, pero ella no saca nada porque no tenemos ninguna necesidad.

Esta representación lleva implícita también ciertas actitudes, con las cuales se les exige a los demás que se les brinde un trato especial:

El doctor me dijo que le hablara para decirme si me iba a trabajar con él como su recepcionista, le llamé dos veces, y me dijo que le hablara después porque aún no resolvía. Me olvidé de eso, nunca le volví a hablar, si él no tiene palabra, pues yo sí. (Araceli)

Mi novio pasó el 10 de mayo a invitarme a festejar a su mamá, yo no quise ir, yo le dije que a mí se me invita desde el principio, a última hora no. (Pina)

La clase depende de cada persona. Hay quienes tienen dinero pero no tienen valores, ni virtudes. La clase te la das tú misma. No tiene que ver con el dinero, es lo que uno vale por su persona. A mí todavía me falta mucho, pero desde que estoy trabajando he aprendido a desenvolverme mejor. He conocido mucha gente, eso me inspira a ser mejor; de cada día ser más, mejor. A mí si

⁵ Cuando la acompañé a su casa su actitud nunca cambio. En el trayecto entre la tienda y su barrio no se desvanece su representación.

me interesa mucho superarme, yo no me voy a quedar donde estoy, me interesa ser alguien más. Yo no sé que pasos hay que seguir, pero si tu quieres tu puedes. Ya terminé mi carrera de computación, pienso estudiar inglés, es necesario. Ya nada me da miedo, como yo he trabajado puedo estar en Panamericano⁶ o ser una cajera de banco. He aprendido que en ti está y tu misma te abres las puertas. Hasta mis gustos en ropa han cambiado. Antes era bien cohibida y mi trauma de toda la vida, estar gorda. Este tiempo que he trabajado me ha ayudado muchísimo; no me compro lo que se me vaya a ver vulgar, sólo lo de la moda que sí me queda. Ya no tengo miedo de nada. (Gabi)

Estamos ante categorías des-socializadas, individuos que no se identifican como parte de algún grupo socioeconómico sino que refieren a características tales como el aspecto físico, la inteligencia, la capacidad de lograr éxitos laborales, etcétera. Entre varias empleadas es un punto de coincidencia el considerar que la clase no es tener dinero, sino saberlo gastar. Para ellas se puede ser de “clase baja” aunque se tenga dinero, y se puede tener poco dinero y saber gastarlo, pero además con buen gusto.

Por su parte, Ruth, la que trabajaba con Alejandra, estuvo durante más de dos años preparándose para salir de la tienda e ir a un banco. Tenía la preparatoria terminada y entonces estudió computación, siempre excesivamente cuidadosa de su imagen y por fin después de 8 años en el mostrador, a los 24 años de edad, logró ingresar a Scotian Bank Inverlat, entró como cajera, pero ya se está capacitando para pasar a escritorio en calidad de ejecutiva.

A las “representaciones” que muchas empleadas de mostrador realizan y a la re-significación de sus vivencias, que a veces son interpretadas como pruebas de éxito y eslabones de una escalera en ascenso, podemos sumar les redes de relaciones sociales que permiten que unas chicas que viven en medio de familias pobres, puedan gozar de condiciones de vida distintas y mejores a las de los otros miembros del grupo doméstico.

Yo considero que soy clase media, en la educación no estoy mal. Sin importar la clase, edad, estudios, puedo sostener una conversación con toda clase de personas. ... Mis hermanas han sido muy quemadas han andado con muchos muchachos. Mis amistades han sido diferentes a las de ellas. Yo sé lo que quiero, no voy a dar un paso feo como el de ellas. A mí me daba pena andar

⁶ Servicio panamericano de Protección (Trasporte y resguardo valores)

con ellas, yo decía, sí salgo con ellas voy a quedar quemada. Se vestían como “cholas”, el peinado, los pantalones, playeras flojas y con dibujos de cholos y el maquillaje oscuro, la boca y los ojos de negro. Ya vestidas así las van discriminando. Yo he tenido mejores trabajos que ellas, mi mamá y ellas siempre han trabajado en casa (sirvientas). La diferencia de preparación entre mi mamá y yo es mucha, ella estudió hasta 3° de primaria. Su modo de hablar es medio corriente, sus gustos son rancheros, y yo me fijo mucho en la ropa. Ellas hasta ahora están agarrando el vestuario, a veces me piden que las acompañe para decirles que comprar. (Pina)

Pina trae un teléfono celular, cada fin de semana come en un restaurante, compró un televisor que unos amigos le vendieron a un precio especial. Como testimonio de las estrategias de saber gastar, le costó a una de las hermanitas un curso de verano de ballet. Cuando operaron a su madre ella pagó la mitad; mientras que su hermana la mayor no tuvo dinero pues gana poco vendiendo fruta en una mesita afuera de la casa. La casa en que viven es de una de sus amigas que por el aprecio que le tienen se la rentan a muy bajo costo. Para dormir sólo hay una cama matrimonial y en esa habitación duermen 6 personas, tres mujeres y tres niños pequeños; una amiga de Pina fue a visitarla y le regaló una cama matrimonial, ella ahorró para comprar un colchón en oferta, así, ella tiene cama nueva. Finalmente, tiene unas amigas que frecuentemente salen de paseo o de vacaciones y siempre la invitan a ir con ellas.

Por su parte, Ángeles creció con nueve hermanos y una madre viuda que logró sostener a una familia de 10 miembros. Los vecinos y el cura de la parroquia le regalaban cosas, y conseguía apoyos en el Ayuntamiento. Debido a las carencias económicas, en cuanto los hijos empezaban a crecer, debían trabajar para apoyar a la madre, así que ninguno pudo estudiar más allá del nivel básico. Ángeles que es de los “de en medio” logró terminar la preparatoria, en cuanto la concluyó empezó a buscar trabajo, a los 20 años de edad entró como empleada de mostrador en la tienda de telas. Al transcurrir 9 años de trabajo en la tienda, fue nombrada subgerente; en seis años en el cargo ha obtenido el reconocimiento de los dueños, quienes le ofrecen la gerencia en alguna otra tienda del país; además, con sus ahorros de Infonavit ya se compró una casa.

Al hablar con mis informantes sobre la posibilidad de ser miembro de una familia pobre, pero tener distintas y mejores condiciones de vida que los otros integrantes del grupo doméstico, ellas coincidieron en que sí hay miembros de las familias que puedan vivir mejor que los demás, pero

que eso se debe a que hay personas que saben aprovechar las oportunidades que se les presentan. Planteada de esta manera, la cuestión es aprender a manejarse uno mismo como capital.

Por último, considero que las proyecciones individuales que se realizan en torno a las condiciones que se desean en la vida futura, sí juegan un papel determinante en las actuaciones del acontecer cotidiano. En tal sentido coincido con Magaña cuando expresa:

“Poco se ha reflexionado sobre la relevancia del futuro como expectativa y promesa de un nuevo estilo de vida (tiempo imaginado). Y es que el futuro, o las versiones que de éste se construyen, tienen gran influencia en el presente. ...las expectativas acerca de tal o cual futuro constituyen un elemento cuando menos tan importante como el pasado”. (Magaña, 2001:26.30)

Estas mujeres desean vivir en el futuro unas condiciones socioeconómicas distintas a las que han vivido en el pasado. Por lo tanto, en el presente se esfuerzan por modificar su posición tanto al interior de sus familias como en los campos sociales en que interactúan. Como parte de ésta autoadministración, entre algunas empleadas las percepciones y las prácticas sobre la sexualidad, la maternidad, el matrimonio y las relaciones de pareja están cambiando con respecto a las normas tradicionalmente sancionadas en la localidad.

Las primeras cohortes:

La construcción e inserción en redes sociales es una constante entre las tres cohortes. Redes que son capitalizadas tanto entre las trabajadoras, como con los clientes y los otros empleadores de las tiendas aledañas. Asimismo, desde las pioneras ha sobrevivido la práctica de ser una de las principales consumidoras de la tienda donde se es vendedora:

Con las empleadas de otras tiendas nos saludábamos, era una bonita amistad. Una amiga de la zapatería me sacaba los zapatos más baratos porque los sacaba a precio como si fueran para ella, yo le ayudaba a alguna con las telas o con ropa interior como si fuera para mí. (Teresa)

Entre mis compañeras se prestaban que la ropa, que la blusa, que zapatos porque les gustaba o porque iban a ir a una fiesta. (Silvia)

Los Pérez Ruiz me veían que era trabajadora y estudiaba, me ofrecieron mejor sueldo y apoyo económico y con el horario para que pudiera estudiar comercio (Teresa)

Trabajé 7 años en la zapatería Lozano, la dejé en 1975 y me fui a la Zapatería *Piero*, porque el dueño me ofreció trabajo, me ofreció pagarme más, ahí duré 9 años, hasta que en deportes Moreno me ofrecieron irme con ellos. (Herminia)

{década de 1950} el hecho de ser empleada te da para vestirse mejor, andaban arregladas y tenían roce con muchachos que tenían cierta preparación; algunos de esos muchachos son comerciantes o empleados más calificados. Era como un trampolín. Antes los papás eran más rígidos y ahí era la oportunidad de conocer y de que te vieran. (La Güera Gómez)

La tela la compraba en la misma tienda donde trabajaba. Me daban crédito en la tienda para ropa interior, yo no lo tomaba pero mis compañeras sí (Teresa).

Las empleadas de mostrador en Zamora siempre han sido reconocidas como mujeres de nivel medio, es decir, sí provienen de familias pobres o de nivel medio bajo, pero en la localidad, las más humildes son las del campo y las sirvientas, las que además carecen de instrucción escolar. Por lo tanto, las empleadas han podido sostener relaciones sociales con los sectores medios, en ocasiones, reconocidas como en condiciones de clase similares.

{década de 1940} en La Palma vendían telas, mercería, trabajaban muchachas, una era Rebeca González, era la encargada, era mayor de unos 25 años y las otras eran más jóvenes -Rebeca quería casarse con el dueño- Otra era Emerenciana, era muy bonita, su hermana trabajaba de sirvienta, pero Eme se sabía arreglar, no era de tipo corriente. Eloisa Valladolid tendría unos 18 ó 19 años de edad, a ella la mató de un balazo el novio... (Eloisa Cuadra)

En Las Palomas, las empleadas eran muchachas formales, trabajadoras, arregladitas, de confianza. Pues sí conocí empleadas que eran de familias bien pero que les gustaba trabajar. Gente que no estaba en la opulencia pero no en la decadencia (Rosa Celia Barrera).

{principios de la década de 1960} En Casa Navarro había empleadas, eran gente conocida, una era vecina mía: la Güera Carrión... y unas cinco muchachas más... eran muchachas termino medio, eran clase media. (Raquel Vargas)

Las empleadas tenían cierta categoría, mi papá se fijaba porque convivían con nosotros. Adriana Carrión, Angélica Navarro, ninguna vivía mal, no tenían mal vocabulario. Las muchachas eran como familiares de los dueños, no eran sirvientas ni del campo. (Hilda Navarro-Casa Navarro)

Asimismo, vemos desde las pioneras, la agencia individual, la autopromoción. La búsqueda del ascenso social les ha llevado a procurar un matrimonio con un “buen partido” económicamente hablando, de lo contrario es notoria la tendencia a conservar la soltería para continuar con el estilo de vida edificado.

{acerca de la cohorte de la transición} Sí me hice amiga con las compañeras... no eran bajas, ahí no entraban bajas, que no se vieran vulgares, eso no iba con la joyería... todas las que han trabajado en joyería mejoraron: Malena se casó con uno que tiene camiones de pasajeros. Alejandra se casó con otro que también tiene camiones, ella siempre se vestía muy bien y sigue así. Angélica se casó con un joyero de los de ahí, ese trabajo es bien pagado, tiene su casa bonita. Mariana también se casó con otro dueño de camiones. María San Juana, viene aquí, le fue muy bien, tiene su carro, su casa. Por ejemplo, mis tías: Carmela, su esposo es el contador del cine, tiene su casa bien y su carro. Mi tía Toña se casó con uno que vivía en EEUU, tienen una tienda de pinturas y una refaccionaría aquí en Zamora (Silvia)

Entre empleadas de mostrador son varias las vías para buscar el ascenso social. Una ha sido a través del matrimonio, por ejemplo, Silvia se casó con el contador que llevaba las cuentas del comerciante. El modelo ideal que esperan muchas de las jovencitas que recién ingresan al empleo de mostrador: se casó con un profesionista, viven en casa propia y tienen su propio negocio, que en el caso de Silvia son varios.

Otra vía de ascenso es por medio de la trayectoria escolar. Empleadas que alternan la tienda y la escuela. Por ejemplo, Sandra trabajaba en el mostrador de una joyería durante los períodos vacacionales; otras veces de medio turno y los fines de semana. De esta manera financió sus estudios en la normal, al graduarse dejó de ser empleada de mostrador y pasó a ser maestra de primaria. El matrimonio y la obtención de un título académico son vías que llevan al ascenso social en donde es palpable el incremento no sólo del prestigio social, sino también de los bienes materiales.

La movilidad laboral hacia una opción más prestigiosa es también una vía de ascenso social. Por ejemplo, Ruth alternó el empleo en la perfumería (seis años) con un par de años de estudios de computación, lo que le ayudó para ingresar a un banco, primero como cajera,

después, pasó al escritorio como ejecutiva. El trabajo en el banco no representa un extraordinario aumento salarial, pero sí es en la localidad una de las opciones más prestigiosas para las mujeres y es considerado entre la población como un escaparate para promoverse en el mercado matrimonial. Por su parte, Pina después de trabajar seis años como empleada en tiendas del centro de la ciudad solicitó el cargo de recepcionista y asistente en un consultorio dental. La dentista la entrevistó y consideró que podía desempeñar el cargo. En ese empleo permaneció más de un año, ahora es recepcionista de un oncólogo. Pina considera que ha logrado escalar a opciones más especializadas, de mayor preparación e insertarse en un círculo social más prestigioso en comparación con el de las tiendas.

Otra vía de ascenso social es en sí misma la permanencia en el mostrador. Ángeles lleva quince años de empleada en una tienda de telas. En este lapso de tiempo ha participado como coprovedora en los gastos de la casa. Apoyó a dos hermanos menores para que estudiaran, una hermana para secretaria, un hermano para ingeniero. También usa sus ingresos en satisfactores personales. Además, a través de la prestación laboral legal de fondo para la vivienda (INFONAVIT) compró una pequeña casa que ofrece en renta. Actualmente tiene 35 años de edad, permanece soltera y sin hijos y la conservación del status quo le permite sostener una condición social mucho mejor que la de otros miembros de la familia. Asimismo, a lo largo de su trayectoria laboral ha conseguido respeto y reconocimiento entre compañeros, empleadores, clientes y familiares.

Entre empleadas de mostrador son varias las vías que encuentran para lograr movilidad social ascendente: el matrimonio, la trayectoria escolar, la movilidad laboral hacia una opción más prestigiosa y la permanencia en el mostrador. Esta última opción implica la prolongación de la soltería para conservar el estatus alcanzado. La decisión de conservar la soltería es parte de un discurso novedoso que admite divergencias del modelo familiar tradicional en las prácticas de la sexualidad, maternidad y matrimonio.

d. Discursos y prácticas sobre sexualidad, maternidad y matrimonio entre empleadas de mostrador

González de la Rocha (1999) analiza las transformaciones que han acontecido en torno a la familia nuclear “normal”, la cual –comenta- es la que ha guiado la política pública y las normas y valores de conocimiento común. Ella propone dirigir la atención a otras formas de familia, las cuales son vistas como patologías sociales: hogares sin hijos, hogares sin padres o sin alguno de ellos, hogares de un sólo individuo, hogares sin unión legal, hogares de pareja homosexual, hogares compuestos por los hijos de ella, los de él y los de ambos; etcétera. Tales reconfiguraciones de las familias, explica, forman parte de un proceso de cambio más amplio, “que abarca a la institución familiar pero no se circunscribe a ella” (González de la Rocha, 1999:126-127).

Entre los estudiosos de la temática de *pobreza, género y desigualdad* una de las cuestiones fundamentales tiene que ver con la organización social de las familias urbanas, específicamente, con los hogares de jefatura femenina en México. Entendida dicha jefatura como la condición de ser proveedoras en hogares en donde no hay varones adultos que garanticen el sostén económico. Las interpretaciones demográficas en torno a esas “unidades familiares desviantes”, las calificaban de incompletas por *carecer* de un jefe varón: “...en una condición de mayor precariedad imputando mecánicamente a la jefatura femenina una carencia de recursos – humanos, materiales y simbólicos-...” (Feijoo, 1999:156). Además, los hogares de jefatura femenina plantean el reconocimiento y aceptación de otras pautas sexuales en las mujeres, si no novedosas, sí censuradas.

Por su parte, los resultados que arrojan los nuevos estudios sobre la jefatura femenina muestran el incremento reciente de este modelo de familia, el cual, está presente en todos los estratos socioeconómicos. Las explicaciones se relacionan con varias condicionantes: que algunas mujeres jóvenes encuentran pocas ventajas en una unión con los jóvenes casaderos y optan por la maternidad sin unión o por la unión libre. Que las actuales condiciones en los mercados laborales urbanos han afectado la capacidad masculina de generar ingresos que garanticen la posibilidad de figurar como proveedor (González de la Rocha, 1999:30).

En los hogares de jefatura femenina González de la Rocha observa cambios en las relaciones sociales, en los patrones de socialización y en los patrones de generación y uso de los recursos. Aún cuando estos cambios no son resultado exclusivo de la actividad laboral femenina; la autora considera que no es insignificante que “un creciente número de mujeres se vean a sí mismas como miembros de la fuerza de trabajo y como proveedoras o coproveedoras imprescindibles para el sostén de sus grupos domésticos”. (González de la Rocha, 1999:35)

Aunque González de la Rocha evidencia transformaciones en los procesos de negociación al interior de los hogares en donde las mujeres participan como proveedoras y/ coproveedoras, de cualquier manera, no son resultado de la experiencia laboral (González de la Rocha, 1999:36). Dicha premisa ha sido persistente entre varios estudiosos de la temática *Trabajo de mujeres*. Igualmente, Soledad González Montes en un estudio acerca de la comunidad campesina Xalatlaco, en el Estado de México, explica que de 1920 a 1960 la economía se sustentaba en las actividades agropecuarias y una organización de la dinámica doméstica regida por el patriarcado. Pero hacia la década de 1960 la estructura ocupacional experimentó cambios profundos, pues la mayoría de los grupos domésticos comenzaron a recibir ingresos de los miembros del grupo que son asalariados, es decir ya no con los productos de las actividades agropecuarias:

“Una vez que los ingresos no agropecuarios se convirtieron en el principal medio de vida, se invirtieron las relaciones de dependencia: los ingresos de los jóvenes son indispensables para poner en marcha el proceso productivo, pues sin el dinero que ellos ganan no se podrían comprar fertilizantes, alquilar arados, etc. Además, es a través de los empleos de los jóvenes que se obtiene acceso a los seguros médicos y a los cuidados en la vejez. Y como estos ingresos son obtenidos por personas de ambos sexos, desde el punto de vista de la generación mayor, el género de los hijos se va tornando indiferente. Lo importante es la capacidad para generar ingresos. Este no era el caso mientras el grupo doméstico funcionaba como unidad de producción agropecuaria.” (González Montes, 1994:247)

González Montes, en este primer momento, refiere a un cambio en la valoración indiferente entre hijos e hijas, pues lo que importa es la capacidad de generar ingresos y arrimar insumos para satisfacer las necesidades familiares. Por tanto, los cambios en las relaciones de género y de generación tienen sustento en el cambio ocupacional de los sujetos. El que las hijas salgan a

trabajar y reciban un salario las coloca en condiciones hasta cierto punto iguales a las de sus hermanos. Sin embargo, más adelante concluye que la participación de las mujeres en el mercado laboral no elimina necesariamente la subordinación de las mujeres en el hogar, ni garantiza una posición político-legal elevada en el dominio público.

Por su parte, Wilson en su estudio de las mujeres trabajadoras en una localidad rural de México, tampoco adjudica al trabajo femenino las nuevas relaciones de género, ni el nuevo estatus de algunas mujeres; sin embargo, insiste en que las hijas jóvenes y trabajadoras de los hogares de jefatura femenina (por la muerte, enfermedad o irresponsabilidad del esposo) participan como sostén material del hogar, y esta capacidad les confiere un estatus más adulto, y las madres aceptan que tomen más decisiones que cuando ellas eran jóvenes (Wilson, 1990:196).

Además, la postergación del matrimonio resulta en una juventud más prolongada en casa de los padres, y en caso de que sus ingresos sean de su exclusiva disposición, llegan a reunir cuantiosos ahorros. Por tanto, pueden gozar de un estatus diferente en el hogar y en la sociedad en calidad de consumidoras (Wilson, 1990: 214).

Años después, Arias y Wilson llevaron a cabo un estudio sobre la producción y comercialización de prendas de vestir en el occidente de México. Para ellas, las jóvenes trabajadoras de la maquila de ropa, adoptan nuevas identidades relacionadas específicamente con el consumo de artículos para el arreglo personal. Esas mujeres ahora tienen una forma diferente de pensar sobre la forma de vestirse y de la manera en que conciben y consumen prendas y accesorios. Además, las autoras consideran que la experiencia laboral permite que algunas mujeres descubran y pongan en práctica habilidades “empresariales”, lo que redefine las relaciones de las mujeres en otros ámbitos de la vida familiar y social (Arias y Wilson, 1997:43,45).

Por mi parte, después de seis años (1999-2005) de convivir con las chicas del mostrador, encuentro entre ellas nuevas prácticas y discursos en las relaciones de género y en las negociaciones que llevan a cabo al interior de sus familias; todas ellas estrechamente vinculadas, y en ocasiones como resultado, de su ejercicio laboral.

La percepción del matrimonio como meta principal de las mujeres, parece estar siendo reemplazada entre algunas de estas chicas y están anteponiéndose proyectos de desarrollo personal o la consecución de satisfacciones que no implican la compañía de un esposo:

Yo no sueño con casarme, ni está en mis planes. Quisiera ahorrar dinero para poder hacer algunos viajes. (Raquel)

Ella tiene 29 años de edad y empezó a trabajar a los 17, estas palabras me las dijo hace cinco años, actualmente, continua en la misma tienda, sigue soltera y expresa que se encuentra mejor así.

Para estas chicas el empleo de mostrador ofrece satisfactores y posibilidades que al interior de sus familias no podrían obtener, que incluso les son negados o desconocidos. Un entorno doméstico de carencias y de relaciones sociales agresivas, las arroja a prolongar su estancia en el mostrador, a veces, hasta a sostener la soltería en medio de la crítica social que fluctúa entre burla, lamentación y desconfianza hacia las *cotorras*, *quedadas* o *solteronas*.

Por su parte, María Gallo considera que en Zamora el hecho de que la mujer trabaje no repercute en la organización familiar, ni propicia cambios al interior de la misma. Que solamente en el caso de las solteras se puede apreciar la adquisición de cierta independencia, pero, específica que se trata de independencia económica y sólo durante la soltería (Gallo, 1986:66). Mis hallazgos no coinciden con los de Gallo, pues me parece que esta independencia no se restringe al plano económico. Además, en lo que se refiere a la edad para contraer matrimonio es evidente que entre las empleadas de mostrador, esta decisión se está retrasando, ya que si la soltería es la garante de dicha independencia, entonces prefieren permanecer solteras.

Un dato interesante entre estas jóvenes es el hecho de que cerca del 40% de ellas viven en un hogar en donde la jefatura la ejerce una mujer pues no está presente el padre o un esposo. En cuanto a las que viven en familia de jefatura masculina, comentan que su padre colabora en los quehaceres domésticos. Tal vez es por ello que entre estas chicas ya no esperan contraer matrimonio y convertirse en amas de casa:

Mi mamá salió adelante sola con sus cinco hijas, mi papá la dejó con tres niñas chiquitas; se volvió a juntar con otro señor y tuvo a mis dos hermanas las menores, pero él todo el tiempo peleaba con mi mamá por que la madre de él siempre estaba en medio opinando. Mi mamá mejor

lo dejó y se fue. Sí, ha sido muy duro, sin embargo siento que estamos mejor así porque mi mamá no fue maltratada, fue mejor crecer sola con mi mamá que con ese padre irresponsable. (Pina)

Desde que mi mamá enviudó nunca volvió a tener una pareja. Y los nueve hijos, hombres y mujeres, ayudábamos a todo en la casa, desde el aseo hasta preparar alimentos y trabajar para traer dinero. Los niños más grandecitos hacían donas y gelatinas para venderlas. (Ángeles)

Mi mamá siempre nos dice a mi hermana y a mí que tengamos muchos novios, que debemos conocer muchos muchachos. (Mónica)

Los quehaceres los hace mi mamá, pero mi papá también ayuda, él va al mercado, ellos se ayudan mutuamente. Yo sólo recojo mi cuarto. Yo quiero que si me caso mi matrimonio sea así. (Gabi)

Por su trabajo mi papá está sólo unos tres días a la semana en la casa, pero cuando está aquí hace de comer, de cenar, le ayuda a mi mamá en el aseo, en barrer. (Alejandra)

Muchas de ellas consideran que es muy difícil encontrar una buena opción entre los jóvenes para casarse; por lo tanto es muy común la idea de que para casarme tendría que ser con un buen partido, de lo contrario es mejor no hacerlo.

Para casarme tendría que ser con alguien que me respete, que le guste lo que pienso y opino, que fuera interesante; profesionista y que comparta conmigo su experiencia, pero yo sé que no hay la pareja perfecta, no, no me gustaría casarme, te comprometes, ya no eres tú. (Mónica)

Tengo ya una perspectiva de la vida, uno no ha sufrido carencias, y casarme para venir a sufrirlas, mejor me quedaba. Tengo otras expectativas, me gustaría un hombre que tenga algo que ofrecer. (Araceli)

Yo espero vivir económicamente bien. Yo he pensado hacer un negocio con mi papá (abrir un comercio), además mediante casarme no veo una mejora. En el futuro sí yo tuviera cierta edad y condiciones económicas, sí sería madre soltera. Es que casarme pronto y con un chavillo para pasar hambre y penalidades, no, ni me lo imagino (Alejandra).

De la gente que yo trato por mi casa, todos me respetan, me ven bien y de los hombres de por ahí, pues hay puro huevón {flojo}. (Pina)

Yo no quiero una persona que decida por mí. Si no encuentro la persona adecuada, mejor no me caso. Yo no podría ser una esposa que perdona golpes e infidelidad. Primero está mi dignidad y valorarme, una como mujer, independientemente del hombre, puede salir adelante. No se trata nada más de tener una pareja, yo no me casaría con alguien muy pobre que no tiene nada que ofrecer, prefiero sacrificar mis sentimientos que mis proyectos personales, y es que ahorita hay muchos muchachos flojos que no trabajan, no son movidos, no ambicionan. (Ángeles)

Todas las chicas citadas continúan solteras, sus expectativas sobre un compañero son estrictas, por lo tanto, prefieren permanecer solteras aún cuando ya sobrepasan los límites de la edad casadera sancionada en la localidad. Sin embargo, el ejercicio de la sexualidad ya no es considerado como algo exclusivo de la mujer casada, ni tampoco la maternidad.

Si me casara sí esperarí que mi pareja colaborara en las actividades de la casa. Pero siempre he dicho que me gustaría ser madre soltera. Mira yo no creo mucho en el matrimonio, recuerdo que mis papás de recién casados tenían infinidad de problemas. Yo le digo a mi mamá que quiero ser madre soltera, y ella siempre se lo está remarcando a mi papá, le dice: escucha que eso es algo que ella quiere, para que si un día llega y nos dice que está embarazada, pues ni te sorprenda. (Mónica)

Mi mamá no nos dejó ir a estudiar a mi hermana y a mí... ya me harté de esperar al hombre de mis sueños, pero sola no me voy a quedar, yo pienso tener un hijo. Cuando le he comentado mis planes a mi mamá, pone el grito en el cielo, pero si yo lo decido no me importa. Me siento capaz y preparada para sacar un hijo adelante. (Araceli)

Tal vez yo fuera madre soltera, yo pienso que el hombre no es necesario. Tu tienes la misma capacidad o más, tu sola puedes salir adelante, buscar un futuro mejor que al lado de él... para casarme debe ser alguien con algo de estudio y con muchas ganas de superarse. (Gabi)

Para el sexo no importa que estés casada, independientemente de que me case sí me gustaría conocer a mi sangre, yo sí quisiera tener un hijo. (Ángeles)

En un convivio entre unas ocho empleadas la plática transcurría entre algunas cervezas, cigarrillos, dobles sentidos y albures y la aceptación de algunas de ellas acerca del derecho a manejar su sexualidad como mejor les plazca:

A mí esos prejuicios no me importan, yo no soy virgen y no creo que eso le cause problema a alguien.

Las percepciones y usos respecto a la sexualidad, la maternidad, el matrimonio y las relaciones de género, se amalgaman y entrecruzan con otras experiencias que son resultado concreto de las prácticas al participar en el mercado de trabajo. Estas mujeres son hijas jóvenes, trabajadoras, pero que en muchas ocasiones sus experiencias en el ámbito laboral las colocan al interior de sus familias en un estatus más adulto, con una mayor participación en la toma de decisiones y en momentos específicos llegan a participar como proveedoras o coproveedoras imprescindibles.

Al trabajar ayudas a tus padres, tú te compras tus zapatos, tu ropa. Les quitas esa responsabilidad, no deja de ser una ayuda. Además, sí es distinta tu posición, por ejemplo, cuando mis papás ven que tú tienes lo tuyo ya no te tratan igual; ya no se sienten con el mismo derecho, si no trabajas su actitud es más autoritaria. Trabajando te sientes más libre. (Mónica)

Ella tiene una hermana menor que se emplea en el mostrador medio tiempo, ya que por las mañanas estudia el bachillerato; Mónica le ayuda a veces con las tareas de la escuela y le compra algunas cosas que necesita.

Pina es considerada por sus hermanas mayores como una mujer exitosa, con un buen cúmulo de conocimientos para enfrentar la vida cotidiana. Su cuñado, pareja de la hermana mayor, le ha pedido que oriente a la hermana, que le dé buenos consejos. En ocasiones, cuando Pina llega al medio día a la casa a prepararse algo de comer, pregunta si los niños (sus hermanitas y sus dos sobrinos) ya comieron, si la respuesta es negativa, muy molesta empieza a dar reclamos y órdenes a sus hermanas mayores.

Ángeles cuando comenzó a trabajar le pagaba la escuela a su hermana de 14 años hasta que terminó sus estudios de comercio. A pesar de que sus hermanos entregan un poco de dinero a la casa, el aporte de ella es el más voluminoso, mismo al que su mamá se refiere como “un gran alivio económico”. Ángeles comenta: sé que he alcanzado yo sola más cosas que mis hermanos. Hasta siento que mi mamá tiene miedo de perder mi apoyo. Cada quincena le entrega a su mamá la mitad del salario, además ayuda con una parte del pago del servicio telefónico.

Es notorio que esta función de proveedoras o coproveedoras en algunos casos es difícil de explicar, aún teniendo en cuenta las redes sociales de apoyo en que se insertan estas chicas. La cuestión es que aparte de la excelente y minuciosa administración de sus ingresos, algunas, las que son encargadas de la tienda tienen un cierto margen de libertad sobre la caja, que los dueños no ignoran pero que llega a ser necesario para el buen funcionamiento del negocio. Las chicas, mejor que el propietario (muchas veces ausente) saben quienes son clientes regulares y quienes merecen un trato “preferencial”. Por ejemplo, en la tienda hay un cliente habitual, para conservar su preferencia se le concede un descuento del monto total de su compra, en ciertas ocasiones si el cliente lleva una cuenta muy grande, algún artículo de bajo costo no se le cobra, es un regalo de la tienda para él. Pero hay chicas en el mostrador expertas en lograr el efecto de que un descuento de \$ 30⁰⁰ en una cuenta de \$2 000⁰⁰⁷ se sienta como una gran rebaja; saben halagar al cliente. En tal contexto, los patrones deben dar dicha libertad a su empleada. Es decir, en algunas ocasiones las chicas cuentan con un pequeño ingreso adicional.

La participación en los mercados de trabajo, así como la generación de recursos económicos y la obtención de experiencias formativas permiten a las chicas obtener un status de mayor autoridad al interior de sus familias, así como gozar de más independencia. En cuanto a su participación económica en la casa, ellas aligeran la carga de los jefes de familia en general, pero en algunos casos participan como coproveedoras y a veces, como principales proveedoras. Estas circunstancias son las condicionantes que llevan a algunas chicas a decidir postergar el matrimonio y la maternidad, por lo tanto, a no abandonar el empleo en las tiendas.

Las primeras cohortes:

Entre las pioneras y la cohorte de la transición es más sólido el modelo tradicional patriarcal de las relaciones de género y de generación, así que es entre las chicas en donde se puede apreciar con más claridad los cambios en la interacción entre géneros y generaciones. Entre las dos primeras cohortes la permanencia de la soltería aparece, en la mayoría de los casos como el resultado de la estricta vigilancia de los padres pero en el marco del persistente anhelo de la

⁷ Esta operación de rebajas y regalos termina en ganancia para la empleada ya que ella anota en el inventario las operaciones que desee, finalmente, los dueños lo único que esperan es que su tienda siga acientada. Las empleadas de mostrador pueden ser valoradas por ser una imagen atractiva dentro de la tienda, pero, además, el saber tratar a la diversidad de clientes es un importante capital, saber halagarlos, hablarles a su “nivel”, incluso poder mantener una agradable conversación son conocimientos que permiten ser valorada como una buena empleada.

mujer por conseguir un esposo e hijos. Entre las chicas, la soltería es resultado de la toma de decisión personal y la reflexión acerca de las malas experiencias entre sus madres y hermanas mayores.

Además, entre las tres cohortes hay casos de financiamiento a la trayectoria escolar de hermanos y hermanas menores. Aunque los hermanos estudiantes, al mismo tiempo que incrementan su escolaridad obtienen mayor autoridad y participación en el ejercicio de las prácticas “democráticas” al interior de la familia, ellas en cambio, llegan a obtener respetabilidad y admiración.

Otros casos estudiados muestran que los fenómenos de movilidad social y de cambios en la identidad vienen aparejados con negociaciones y tensiones, primero, con los otros miembros de la familia; después, con los otros individuos de quienes se aleja y aquellos a quienes se acerca socialmente. Por ejemplo, Portocarrero, cuestiona los intentos de algunos sectores sociales populares en el Perú contemporáneo por legitimar sus imitaciones de los “consolidados”, asimilarse y rechazar el pasado (Portocarrero, 1998:21). Por su parte, García sugiere que la movilidad social de los hijos de inmigrantes de las zonas rurales a la ciudad, es una cosecha del trabajo de los padres, es la parábola del Moisés, en donde los padres no entran a la tierra prometida (García, 1998:326):

El caso de las empleadas de mostrador de Zamora no muestra a un contingente de mujeres ejecutando una imitación burda de los “consolidados” (según el término de Portocarrero). Ellas no fingen ser ricas, “en este pinche pueblo todo se sabe y todos se conocen”⁸; ellas buscan demostrar que son mujeres valiosas, trabajadoras, educadas, honradas y autosuficientes y que este esfuerzo personal es lo que las hace diferentes, mejores. Sus interlocutores no son engañados, ellos saben que ellas trabajan a diario para ganarse el reconocimiento.

⁸ Palabras de Elizabeth de 17 años de edad, molesta porque su hermana menor se fugó con el novio. Ella dice que al rato ya ningún otro hombre la va a querer en serio porque fácilmente van a saber que ya tuvo relaciones sexuales sin estar casada.

CONCLUSIONES

I.- De la estrategia metodológica:

El estudio de los mercados de trabajo que se apegue a los conceptos de culturas del trabajo y trabajo relacional exige analizar minuciosamente las prácticas cotidianas dentro y fuera del espacio laboral, así como antes del ingreso al mercado laboral y después de salir del mismo. Como resultado de ésta búsqueda he propuesto dividir la historia del comercio en Zamora en la segunda mitad del siglo XX en tres etapas, en cada etapa introduzco una cohorte de empleadas de mostrador. Como parte fundamental de esta estrategia metodológica la explicación de los fenómenos atiende a las narrativas de los actores sociales y a la documentación de las prácticas que expresen las autopercepciones y, en respuesta, las percepciones de los demás, los interlocutores. El análisis de la autopercepción y del heteroreconocimiento es intrínseco al estudio de las identidades de clase y de la búsqueda de movilidad social.

II. Reflexiones formales o conceptuales:

Los estudios sobre la participación de las mujeres en los mercados de trabajo han explicado las precarias condiciones laborales de ellas partiendo desde paradigmas deterministas en donde cuestiones como la ocupación son consideradas consecuencias de la iniquidad entre clases sociales claramente delineadas; asimismo se han centrado en las diferenciaciones de acceso y ganancias entre hombres y mujeres (Contreras, 2000; García y De Oliveira, 1994; González Marín, 1997, 1998; González y López, 2000; Silva, 1995; Sullerot, 1968). A partir de un escrupuloso estudio de una opción laboral, el empleo de mostrador en un lugar y período específico, mi propuesta ha sido mostrar que las estructuras socioeconómicas propuestas por los teóricos presentan espacios diluyentes en las prácticas cotidianas al ser resignificadas y sancionadas a partir de representaciones sociales y herencias históricas locales.

La historia de los pequeños y medianos comercios del centro de Zamora, en donde trabajan varios miles de empleadas de mostrador, inició alrededor de 1950 cuando el proceso de urbanización trastocó la organización social y ocupacional de la localidad. Dicha urbanización tuvo entre sus promotores a un nuevo grupo de inversionistas, propietarios en menor escala comparados con los hacendados de la primera mitad del siglo XX. Fueron principalmente agricultores que lograron aprovechar las políticas del Estado de fomento a la producción agrícola

del país. La urbanización de Zamora no consistió en un abandono de la vida rural; al contrario, el dinamismo de las actividades en los campos circundantes promovió la instalación y crecimiento de los servicios y actividades urbanas. La nueva composición ocupacional, la elevación del nivel de escolaridad entre la población así como los nuevos hábitos de consumo dan muestra del estilo de vida urbano, lo que representa, ya de por sí, un fenómeno de movilidad social, en donde la población de Zamora pasó de ser del campo a ser de la ciudad.

En Zamora la actividad industrial de proporciones mayores (es decir, no pequeñas industrias domésticas) se volvió la agroindustrial. La producción de bienes de consumo fue casi inexistente, por lo tanto no representó una fuente de empleo asalariado significativa. El mayor sector laboral fue el comercial y su rubro más visible el de artículos para el arreglo personal. Desde la década de 1960 éste contribuyó al cierre de los talleres locales que confeccionaban principalmente prendas de vestir y calzado, por lo que los productores-comerciantes pasaron a ser intermediarios. Es precisamente el carácter de intermediarios lo que hace proliferar una opción laboral para jóvenes mujeres capaces de promover la venta de los artículos de moda: las empleadas de mostrador.

Los reajustes en la estructura laboral producto del proceso de urbanización han transformado las jerarquías locales acerca del prestigio ocupacional. A pesar de que autores como Loeza (1988) y Beyhaut y Beyhaut (1990) explican que el estilo de vida urbano, no de la zona rural, es una característica de las clases medias en América Latina, la urbanización en Zamora a dado lugar a jerarquías de prestigio superpuestas en las que se integran el medio urbano y el rural: la “revolución verde” que tuvo lugar hacia finales de la década de 1950 y a la largo de la de 1960 llevó a algunos agricultores a convertirse en los nuevos ricos de la ciudad. Las esposas, hijos y demás familiares de estos agricultores adoptaron el estilo de vida de la clase alta citadina, aún cuando el millonario agricultor termine la jornada laboral con la ropa de trabajo sudada y terregosa.

En el marco de las discusiones sobre adscripción de clase social me deslindo de los planteamientos según los cuales los estilos de vida y todo tipo de manifestaciones de capital económico se desprenden de la pertenencia de clase (Giddens, 1979; Portes, 2003). Las

propuestas analíticas en las que la ocupación y el estilo de vida, expresado en hábitos de consumo y prácticas de representación social, configuran la posición de clase me ofrecieron una valiosa veta para partir de las prácticas cotidianas hacia la explicación de las sinuosas fronteras sociales.

No busco responder al por qué de las diferencias entre las clases sociales sino al cómo se concatenan en la práctica las discordancias sociales. En consecuencia entiendo el fenómeno de movilidad social como un proceso que puede emerger de un acontecimiento extraordinario y no como un estatus permanente que es alcanzado de una vez para siempre. Los hallazgos del trabajo de campo dan claridad al respecto, tanto en los casos en que los individuos expresan haber sido ricos y dejaron de serlo, como a la inversa, cuando dejaron de ser pobres y ascendieron socialmente. No existen argumentos para considerar las “etiquetas” sociales como congénitas e inamovibles. La movilidad social es un evento en la vida de los individuos, de tal forma que, los ascensos o descensos, son temporales, la clase y el estatus social no son fijos y definitivos. Por ejemplo, los descendientes de comerciantes zamoranos exitosos, ante la enfermedad y/o muerte del fundador, no lograron dar continuidad a la empresa ni conservar el estatus de miembros de la clase alta.

La relación entre trabajo y clase social propuesta por los estudiosos a través del llamado “job model”, contrario al “gender model” (Scott, Becchey, Siva), ha exaltado la visión según la cual el ámbito de la producción es en oposición al de la reproducción. En consecuencia, los hombres son los que adquieren identidad social en el espacio público pues ellas deben permanecer en el espacio doméstico. Para confrontar esa perspectiva surgieron los estudios apegados al “gender model” en donde se hacía énfasis al abuso de que son víctimas las mujeres en los mercados de trabajo, además, los mercados laborales son presentados como escenarios en donde se duplica la explotación, ya que ahí se prolongan las relaciones desiguales basadas en la dominación masculina.

El estudio de los mercados de trabajo no puede ser aprehendido con estos modelos en contraposición, la categoría analítica Trabajo Relacional coloca a las mujeres en el mercado laboral, en el ámbito público esta vez no como encargadas de tareas simples o frívolas sino como

ejecutantes de la intermediación entre el mercado y las necesidades domésticas en el escenario actual de las sociedades urbanas. El reconocimiento, a través del estudio de las mujeres trabajadoras, de la integración de los ámbitos productivo y reproductivo como un mismo proceso hace evidente la necesidad de analizar la configuración de sus identidades laborales en apego a las prácticas de género localmente instituidas.

El proceso de trabajo no consta de una parte objetiva, es decir, la cuestión interna del trabajo en sí, y por otro lado, una parte subjetiva o externa. El concepto Culturas del Trabajo (Guadarrama, 1998; Palenzuela, 1995) implica el estudio de las prácticas de los individuos tanto en la jornada laboral en sí como en el contexto de la vida social. Los conocimientos, las actitudes, los valores, las aspiraciones de los sujetos se integran en un continuo como consecuencia de la interiorización de la ideología sobre el trabajo.

La participación de los individuos en los mercados de trabajo hace evidentes los otros capitales (cultural, social y simbólico) que pueden ser administrados, además del capital económico. Por una parte estos capitales pueden ser útiles para ingresar en determinadas opciones laborales. Por otra, pueden ser una obtención, un logro producto de la planeación de las aspiraciones futuras. Además, estos capitales no siempre son acumulativos, de ahí la importancia de la administración de los mismos.

El capital cultural representa principalmente conocimientos y habilidades, en algunos casos puede ser expresado en titulaciones académicas. Entre los requisitos de ingreso a los mercados de trabajo hay opciones que exigen conocimiento de alguna disciplina, materia, ciencia o arte. Por otra parte, existen empleos en los que los trabajadores tienen acceso a actividades y vivencias que pueden ser resignificadas y configuradas como capital cultural, por ejemplo, las empleadas de mostrador encuentran en su experiencia laboral conocimientos y habilidades adquiridas con la práctica que, posteriormente, ellas potencian como saberes útiles para escalar ascendentemente en su trayectoria laboral así como encaminarse en la búsqueda del ascenso social. Sin embargo los conocimientos, habilidades o saberes adquiridos aunque no pueden ser considerados acumulativos si pueden llegar a formar parte de los atributos del prestigio social.

El capital social está compuesto por el tipo de interacciones sociales en que se participa dentro de un campo social. Quién se es, a quienes se conoce, quienes le conocen, de quién se reciben y a quien se le deben intercambios de bienes, información y/o servicios; por lo tanto, con quienes se está inserto en una red de relaciones sociales. Este capital puede ser útil para ingresar al mercado laboral ya que las cartas de recomendación, escritas o verbales, son un requisito común. Por otra parte, el mercado laboral es un campo social fértil para la manipulación de dicho capital. En el ejercicio del trabajo se puede llegar a conocer (así como darse a conocer) a muchas personas. No obstante, las redes sociales densas no siempre son operativas, por lo tanto, llega a ser más útil una red en donde los intercambios puedan ser frecuentes y fluidos.

El capital simbólico está conformado por expresiones de distinción, tales como la belleza y el aspecto físico, el lenguaje corporal y/o las manifestaciones de refinamiento. El capital de esta especie es parte de los requisitos no formales para el ingreso a determinadas opciones laborales. No obstante Pierre Bourdieu subraya la existencia de sectores del mercado de trabajo en donde la belleza es fundamental para el desempeño profesional, "... las propiedades cosméticas pueden ser de gran valor para el mismo ejercicio de la profesión o en las relaciones profesionales... en las oportunidades diferenciales de acceso [en algunos sectores del mercado] en los que la belleza y la forma de vestirse contribuyen con más fuerza al valor profesional" (1991:203). En los mercados de trabajo del sector servicios se han acentuado las cualidades del capital simbólico entre los requisitos de contratación de mujeres. Entre las empleadas de mostrador la excelente presentación es un requisito formal, sin embargo, en la práctica laboral llegan a conseguir transformaciones de este capital. El capital simbólico requiere de especiales estrategias y habilidades para generarlo y ejercerlo: las expresiones de distinción y de belleza no son universales. La actitud, ser agradable y cariñoso son elaboraciones culturales concretas en un espacio y tiempo determinados y diferenciales según género y grupos de edad.

La búsqueda de ascenso social entre empleadas de mostrador sólo es comprensible si partimos de un análisis de las clases sociales que no se sustente en un modelo dual, sino de uno que reconozca la existencia de las clases medias. Esto debido a que mi argumento no es que ellas busquen dejar de ser de la clase baja para arribar a la alta, sino que buscan ser parte de la clase media. Por lo tanto no explico el ascenso social como acumulación de riquezas sino atendiendo a

las especificidades de la clase media, para lo cual me apego a la propuesta de Loaeza (1988:37) de distinguir entre posición (el capital económico y la participación en el quehacer político) y condición social (las expresiones del estilo de vida). Por tanto, entre empleadas de mostrador las aspiraciones están enfocadas en logros accesibles en la inmediatez, de tal forma que son ejecutados en las prácticas cotidianas del estilo de vida emprendido.

Las mujeres que ingresan a trabajar como empleadas mostrador eligen esta opción porque es la que, dentro de las que pueden acceder, les facilita el sostenimiento del estilo de vida deseado. En medio de la literatura que expone las malas condiciones laborales a las que se enfrentan las trabajadoras no pretendo desvictimizarlas ni presentar una opción laboral excepcional, lo que busco es colocar en el escenario a los actores sociales involucrados para dejar de hablar del “mercado de trabajo” como sujeto que oprime y explota a las trabajadoras. Por mi parte, presento al empleo como una salida, no la única, ni la mejor, sino la que las familias, las instituciones (como la iglesia y las autoridades locales), los empleadores y, las mismas trabajadoras, han construido y moldeado para conjugar las necesidades de mercado con las prácticas y relaciones de género y clase locales.

La explicación que coloca al mercado de trabajo como sujeto explotador induce a la premisa de que el mercado laboral, en tanto que subordina a las mujeres, no puede dar origen a transformaciones en las prácticas y relaciones de género al interior de las familias ni en el dominio público (González de la Rocha, 1999; González Montes, 1994; Wilson, 1990). Las prácticas analizadas y documentadas entre las empleadas de mostrador en Zamora me llevan a sostener que las transformaciones en las prácticas y los discursos acerca de la maternidad, el matrimonio y las relaciones entre géneros tienen lugar como parte de las experiencias vividas en la práctica laboral.

Por lo tanto identifico la prolongación de la soltería como parte de las estrategias para lograr un ascenso social. El uso del ingreso en satisfactores personales y en contribuciones como coprovedoras en el hogar incide en la prolongación de la soltería ya que coloca a las empleadas de mostrador en un estatus de mujeres adultas, con capacidad para participar en la toma de decisiones. Por ejemplo les facilita las negociaciones con los jefes de familia para

autoadministrar salidas y horarios fuera de la casa. Entre las tres cohortes la salida del empleo de mostrador ha sido para atender asuntos de la familia (por ejemplo, cuidado de menores y atención de enfermos) o para casarse. Pero también son numerosos los casos de mujeres que han sostenido la soltería al grado de sobrepasar con mucho, los rangos de edad considerados casaderos en la localidad. Algunas de estas solteras prefieren no arriesgar sus logros para convertirse en madres y/o esposas cuyo destino, según han observado entre sus madres, hermanas y amigas, está cargado de maltratos y asignación desigual de recursos y tareas.

Las mujeres que han trabajado como empleadas de mostrador en Zamora desde los inicios de esta opción laboral, hacia los años cuarenta del siglo XX, han provenido de hogares pobres. Sin embargo, entre las tres cohortes estudiadas, algunas expresan que su trabajo no podría ser ejecutado por cualquier tipo de mujer pobre. Las empleadas de mostrador consideran que están en una posición social mejor que otras mujeres: tales como sus vecinas e incluso su madre y hermanas. Ellas explican que han podido acceder a su empleo porque tienen mayor escolaridad, porque son más atractivas físicamente, porque tienen el entusiasmo y la decisión para buscar una opción no por lo que les paguen sino por el tipo de actividad y los beneficios que ofrece. La opción laboral de empleada de mostrador es considerada tanto por los empleadores como por las trabajadoras y sus familiares una alternativa de mayor prestigio que otras que ejecutan mujeres pobres. En el empleo de mostrador ellas pueden modificar y promover los capitales social, cultural y simbólico.

Además entre ellas hay la convicción de “tener clase”, de ser notoriamente más distinguidas que las otras mujeres con quienes conviven en su barrio y en la casa. Ellas consideran que este tipo de cualidades, que no tienen que ver con un capital económico, son lo que les confiere más clase. Paradójicamente, sus familiares pueden ser de clase baja, pero ellas no lo son. Según su discurso, la clase social es una adscripción individual, en la cual cada quien administra y promueve según sus posibilidades, talentos e iniciativas. La clase está expresada por el estilo de vida, por lo tanto, el vestido, el calzado, la ornamentación en general del cuerpo y de las actitudes es lo que demuestra a los otros quién se es.

Creer que de ser vistas trabajando en el mercado, en las emparadoras o de sirvientas, recibirían un trato “como de menos cosa”. Al trabajar como empleadas de mostrador tienen la posibilidad de conocer a mucha gente, aprender de ellos, incluso foguearse en el manejo de un negocio. Entre las empleadas de tiempo completo muchas se han desempeñado por más de diez años en las tiendas, sus largas trayectorias laborales les han permitido obtener prestigio como trabajadoras y como mujeres autosuficientes. Entre los clientes, los empleadores y las compañeras de trabajo son admiradas y respetadas, lo que representa para ellas la confirmación de su posicionamiento social respetable, “como de más cosa”. Ellas han rechazado emplearse en alguna opción que, aún cuando sea mejor pagada, podría ser interpretada como un indicador de pobreza y de falta de preparación (escolaridad y educación entendida como conocimiento de normas de conducta y de preceptos morales), y traerles un desprestigio.

La resignificación que las trabajadoras hacen de los logros obtenidos en su actividad laboral, que en el caso de las empleadas de mostrador como en el de trabajadoras de otras latitudes, es parte medular de la construcción social de las identidades femeninas. Los empleadores, los trabajadores y los jefes de familia les han limitado el acceso al ámbito de la producción de bienes para inducir las al ámbito del consumo. Hoy en día las trabajadoras jóvenes están construyendo nuevas identidades femeninas en donde confrontan las prácticas locales de buenas hijas con sus aspiraciones personales de mujeres modernas que configuran la idea que de sí mismas tienen a partir de nuevas prácticas de consumo (v. el argumento de Mills, 1997 sobre trabajadoras Tailandesas; también Arias y Wilson, 1997 sobre trabajadoras de la maquila de ropa en México que adoptan nuevas identidades expresadas a través del consumo de artículos para el arreglo personal). Las prácticas de consumo como parte central de las identidades femeninas amalgaman las identidades femeninas con las identidades de clase.

En el caso de las empleadas de mostrador a medida que la urbanización avanzó en Zamora la introducción de nuevos patrones de consumo permeó los estilos de vida, lo que ha resultado en representaciones sociales híbridas, expresadas a manera de ambigüedades: Mujeres jóvenes pobres que aspiran trabajar en las tiendas de ropa de moda aunque les paguen muy poco dinero en comparación con las obreras de las emparadoras. Chicas que no pueden pagar sus alimentos todos los días de la semana pero que se esfuerzan por adquirir prendas de vestir y accesorios de

reconocida calidad. La cultura del trabajo, entendida como las prácticas, saberes y ganancias que estas trabajadoras adquieren y construyen en el proceso laboral modela sus aspiraciones individuales presentes y futuras respecto a su estilo de vida, a la pertenencia de clase y a los ideales de mujer a que buscan apegarse o deslindarse. En la tienda aprenden a arreglarse mejor que antes; tratan con personas de quienes imitan gestos, expresiones, la forma de hablar o cualquier representación distinguida que les sea atrayente. No obstante, son estas prácticas, aparentemente contradictorias, las que ellas manipulan para ir tras la consecución de sus expectativas de ascenso social.

ANEXO (2003):**ACTORES****Alejandra.**

20 años. Soltera. Estudió la secundaria. A los 15 años empezó a trabajar como empleada de mostrador de tiempo completo, sin haberlo sido antes de medio tiempo. Ha estado en dos tiendas: perfumería y ropa. Su padre es agente de ventas. Su madre es ama de casa.

Alfonso Sahagún.

Sacerdote que en 1952 fundó el semanario Guía del que ha sido el director hasta la actualidad.

Alma.

22 años. Soltera. Estudió la preparatoria. A los 18 años empezó a trabajar como empleada de mostrador de tiempo completo, sin haberlo sido antes de medio tiempo. Lleva cuatro años en la zapatería. Vive con su madre quien enviudó cuando su hija era pequeña y se ha dedicado a lavar y planchar.

Ana Isabel Pardo.

Hija de los propietarios de la zapatería Pardo la que funcionó de 1967 a 1993. Del grupo de las viudas

Ángeles.

32 años. Soltera. Estudió la preparatoria. A los 20 años de edad empezó a trabajar en el mostrador en una tienda de telas en la cual permanece hasta ahora sin interrupción. Ahí trabajan 25 empleadas más. Vive con su madre, quien enviudó cuando los 9 hijos eran pequeños y nunca volvió a vivir en pareja.

Araceli.

27 años. Soltera. Estudió la secundaria y cultora de belleza e instructora de aeróbicos. Empezó a trabajar a los 16 años como empleada de mostrador en una mueblería en donde permaneció un año, los siguientes tres años estuvo dando clases de aeróbicos en un local propiedad de su padre a un lado de su casa. Desde los 20 años está de nuevo en el mostrador, primero en una tienda de bolsas para dama y recientemente en una zapatería. Su padre hace carrocías y su madre es ama de casa.

Bertha Elisa González.

Sus padres iniciaron la tienda La moda al día en 1955. Actualmente, ella, en representación de sus socios, está a diario en la tienda.

Carmela Del Río.

Viuda de García. Nació en Zamora en la década de 1930. Su padre y su esposo fueron reconocidos agricultores. Fue invitada a trabajar en el Banco de Zamora pero su padre no dio autorización. Anfitriona del grupo de las viudas.

Eduardo Ledesma Nuño.

Su padre abrió la perfumería Venus en 1960. Actualmente está todos los días en el negocio supervisando el trabajo de las empleadas de mostrador.

Elizabeth.

20 años. Cuando terminó de estudiar la secundaria, a los 17 años, empezó a trabajar en el mostrador en donde permaneció un año. Dejó la tienda porque se casó y “se la llevaron” a EEUU. Es la mayor de dos hijas. Su padre esta incapacitado para trabajar desde que sufriera un accidente años atrás y su madre no puede salir a trabajar porque debe atender al esposo. Ella y su hermana han trabajado como empleadas de mostrador y son las proveedoras de la casa. Ella se casó de 18 años y su hermana de 17 se fue con el novio antes de que Elizabeth se casara.

Eloísa Cuadra Peña.

Viuda del Sr. Francisco Quintana, quién era propietario del taller de rebozos (que funcionó desde la década de 1930 hasta el año de 1964). Nació en 1918 en un poblado cercano a Zamora, Ario de Rayón. En 1935 llegó a Zamora y se casó en 1939. Su madre viuda trabajó para sostener a sus 4 hijas, primero cuidando enfermos, después como obrera de la fábrica de cigarros La Libertad. Eloísa trabajaba cosiendo ropa.

Esther “La Güera” Gómez.

Nació en 1941 en Zamora. Su padre trabajó de obrero en la ciudad de México y en EEUU. Tiene 6 hermanos. En 1957 empezó a trabajar en la administración de una ferretería. Es viuda. Su esposo era locutor egresado de una escuela de la ciudad de México. Actualmente tiene una tienda de ropa para dama (enfocada en prendas de talla extra).

Gabi.

19 años. Soltera. Estudió la secundaria y técnico en computación. Empezó a trabajar en el mostrador a los 16 años sin haber estado antes de medio tiempo. Ha estado en dos negocios: la platería y el cambio de divisas. Vive con sus padres, es la menor y única hija mujer. Su padre es electricista y su madre ama de casa.

Hermi Saavedra.

Soltera. Nació en 1946 en Tangancicuaro, Michoacán. Ahí empezó a trabajar a los 14 años en un almacén de telas, perfumería y bonetería donde duró 3 años. En 1965, cuando tenía 18 años, vino a vivir a Zamora con sus padres y 8 hermanos. Su padre trabajaba como vendedor “abonero” de ropa. Durante 7 años (de 1968 a 1975) trabajó en la zapatería Lozano. Posteriormente trabajó 9 años (de 1976 a 1985) en la zapatería Piero. Después estuvo 8 años (de 1985 a 1993) en Deportes Moreno en plaza Madero. Cuando fue reabierto la zapatería Piero trabajó 8 años más ahí (de 1994 a 2002) hasta el día que la cerraron. Hermi trabajó 35 años como empleada de mostrador.

Hilda Navarro.

Hija del propietario de la Casa Navarro que existía desde la década de 1940 y cerró en 1967. Ahí vendían ropa fina, perfumería y telas. Del grupo de las viudas.

Leticia.

30 años. Soltera. Estudió la preparatoria. Entró a trabajar a la tienda de ropa en reemplazo de su hermana quién trabajó ahí durante 15 años. Desde los 19 años ha estado en la misma tienda.

Lilia.

21 años. Soltera. Estudió la preparatoria. A los 18 años empezó a trabajar en la tienda departamental Copel en el área de Damas y niñas. Ahí estuvo un año. Desde hace un año trabaja de recepcionista en un consultorio médico.

Lozano, zapatería.

Propiedad de José Lozano. Ver: Hermi Saavedra.

Lupita Quintana.

Una de los 12 hijos de Eloisa Cuadra y Francisco Quintana el propietario del taller de rebozos. Nació en 1946. Terminó los estudios de comercio en 1961. En 1963 entró a trabajar en las oficinas del agricultor Miguel García de Alba quién exportaba cebolla y papa y llegó a tener 500 hectáreas de fresa.

Martha.

43 años. Soltera. En 1970 llegó desde la ciudad de México con sus padres y 6 hermanos. Se asentaron en Jacona y sus padres se dedicaron al comercio ambulante. Estudió la secundaria y auxiliar contable. Para costear sus estudios trabajó de medio tiempo en casa y en la empacadora. A los 21 años empezó a trabajar como empleada de mostrador. Después de tres años, se dedicó a hacer trabajos de taquigrafía con una maestra y a los 29 años regresó al mostrador. Lleva 14 años en la misma tienda. Vive con su padre, ella es la proveedora, además de su salario, tiene una casa de interés social que pone en renta, además tiene un mostradorcito con mercería en la casa que es atendido por su padre.

Mary.

29 años. Madre soltera de una niña de 3 años. Estudió la secundaria. Es originaria de Morelia de donde emigró en 1985 con sus padres y 4 hermanos mayores. Empezó a trabajar a los 17 años en un maternal cerca de su casa, un tiempo fue secretaria en las oficinas del Partido Acción Nacional (PAN). A los 20 años entró a la tienda en donde trabajó 9 años. Vive en una casa de madera y cartón con sus padres ancianos en las orillas de Zamora, él no trabaja, su madre hace tandas y tejidos para vender. Reparte su salario entre cooperar a la casa y cubrir los gastos de ella y su hija. Recientemente renunció para irse con sus padres e hija a buscar empleo en el puerto de Lázaro Cárdenas, Michoacán, en donde vive uno de sus hermanos.

Mónica.

23 años. Soltera. Estudió la preparatoria y presentó en dos ocasiones examen de admisión a la Universidad Pedagógica (en Veracruz) sin ser aceptada, en donde quería estudiar aprovechando que una tía vive en esa ciudad. Empezó a trabajar a los 18 años en el mostrador sin haber estado antes de medio tiempo. Tiene 5 años trabajando en la misma tienda de telas. Vive con sus padres, es la mayor de 5 hijos. Una de sus hermanas también es empleada de mostrador. Su padre es agente de ventas y su madre es contador privado.

Paty.

21 años. Soltera. Estudió la preparatoria. A los 18 años entré a trabajar a la tienda. Su tía quien ya había trabajado 10 años en esa tienda recomendó a los dueños que la contrataran. Vive con sus padres y dos hermanos, el papá es "abonero", la mamá ama de casa.

Pina.

21 años. Soltera. Estudió el primer año de bachillerato. A los 8 años de edad empezó a trabajar en casas. A los 17 ingresó como empleada de mostrador, nunca fue empleada de medio tiempo. Trabajó en tres tiendas: novias, tienda naturista, ropa en un lapso de 4 años. Su madre, quien trabaja de mesera en una fonda, crió sola a las 5 hijas. Actualmente se desempeña como asistente de dentista.

Raquel.

27 años. Soltera. Estudió la secundaria. Tuvo su primer empleo a los 17 años en la cocina de un restaurante durante un año. Los siguientes 2 años trabajó como promotora de ventas. Después entró a una compañía como operadora telefónica en donde estuvo durante 4 años. Renunció y se fue de empleada de mostrador, hace 3 años que trabaja en esa tienda. Vive con su madre viuda, su padrastro y dos hermanos. Usa los ingresos para sus satisfactores personales y para la manutención de su perro. El padrastro tiene una frutería y su mamá es ama de casa.

Raquel Vargas.

Nació en 1947 en Jacona. Hija del sastre propietario de la Casa Vargas (1940-1973). Soltera. En 1966 le ofrecieron trabajar en las oficinas de Telmex pero su padre no dio autorización. Desde 1973 transformó el giro de la tienda familiar de ropa de caballero a ropa de dama. Actualmente sigue atendiendo su negocio y es propietaria de otra tienda de ropa en la calle Ocampo para la cual si contrata empleadas de mostrador.

Rebeca Cisneros.

Nació en 1919 en Zamora. Soltera. Estudió la primaria, posteriormente comercio. En 1934 cuando tenía 15 años de edad ingresó como obrera a la fábrica de cigarros La Libertad en donde trabajó durante 3 años. Después consiguió empleo en la Farmacia del Carmen de Clotildita Herrera, ahí permaneció 2 años hasta que le regalaron un colchón de un enfermo de tifoidea, entonces cayó en cama. Vivía con su madre, una hermana y una prima. Trabajaban en casas ricas y velaban enfermos.

Rosa Celia Barrera Campos.

Ver: Campos, zapatería. Nació en 1937. Casada. Su abuelo materno y sus tías le enseñaron desde la infancia el negocio de la zapatería, entre ella y 3 tías solteras han atendido el negocio. Nunca han contratado empleadas de mostrador.

Rosa María Villanueva.

Nació en 1948. Su padre fue el propietario del negocio de ropa sedería y novedades Villanueva, desde la década de 1930 hasta finales de la década de 1960, cuando el patrimonio se dividió entre los hijos mayores. Del grupo de las viudas.

Ruth.

27 años. Recién casada. Estudió el primer semestre de preparatoria y dos años de computación. A los 16 años empezó a trabajar en el mostrador. Permaneció 8 años de empleada, 6 en la perfumería, propiedad del suegro de su hermana. A los 24 años logró ingresar como cajera al Scotian Bank Inverlat.

Sandra Morales.

Nació en 1959 en Zamora. Casada. Su padre y sus hermanos eran relojeros. En 1974 terminó los estudios de secundaria. En 1975 inició los estudio de Normal primaria. Desde los 11 años iba al pequeño taller de relojería de la familia. A los 14 años empezó a trabajar como empleada de mostrador de verano y de medio tiempo en la joyería. En 1977 cuando terminó de estudiar, a los 18 años, le dieron la plaza de maestra.

Silvia.

32 años. Casada. Tiene una hija de 1 año. Estudió la secundaria y comercio. A los 18 años empezó a trabajar como empleada en una tienda de ropa. Seis meses después una de sus tías la recomendó para que la aceptaran en la joyería donde ella había trabajado “toda la vida”. En la joyería trabajó 12 años, hasta que se casó con el contador del negocio.

Teresa González.

Nació en 1948 en Las Peras, Michoacán. En 1959 llegó a Zamora con sus padres y tres hermanos. Su padre era campesino y los cuatro hijos trabajaban en la cosecha de fresa. Estudió la primaria. En 1973 comenzó a vender joyería por catálogo. En 1975 reunió una suma de dinero para ir a Guadalajara a tomar un curso de ventas y relaciones públicas, desde aquel momento hasta ahora se ha dedicado exitosamente a la venta de productos naturistas, a la vez que ha apoyado a sus hermanos en la venta de frituras industrializadas.

Teresa Quezada.

Nació en 1939 en Zamora. Vivía con sus padres y 10 hermanos. El padre era vendedor ambulante de mercería. Tiene 7 hijos. En 1950 ingresó a trabajar en la fábrica de veladoras La Esperanza donde permaneció 2 años. En 1952 se fue invitada por los

propietarios a El Surtidor, una tienda de ropa para dama. Posteriormente trabajó en Almacenes Pérez-Ruiz. Su trayectoria en las tiendas fue de 4 años ya que a los 17 años se casó.

TIENDAS

Campos, zapatería.

En la década de 1930 en la zapatería campos fabricaban el calzado que vendían. Tiene 73 años de existencia.

Fems.

Tienda de ropa exclusiva para dama. Que existe desde los años sesenta.

Joyerías Gómez.

Son alrededor de una decena de joyería ubicadas en el centro de la ciudad entre las calles de Amado Nervo y Madero, propiedad de la familia Gómez, quienes han vendido relojes y alhajas desde los años cuarenta.

La moda al día.

Tienda de ropa exclusiva para dama. Hacia 1955 inició con un pequeño mostrador en donde se vendían telas y medias. Ver: Bertha Elisa González.

Piero, zapatería.

Propiedad de Ignacio Arias. En 1984 ante la enfermedad de su suegra tuvo que mudarse a Guadalajara, entonces decidió cerrar la zapatería. 8 años después fue reabierto y finalmente cerró en el 2000. Ver: Hemi Saavedra.

Venus, perfumería.

Ver: Eduardo Ledesma.

Villanueva, almacenes. Ver: Rosa María Villanueva.

ANEXO

Las chicas de *Cosmopolitan*

En abril de 2001 busqué a cincuenta empleadas de mostrador en el centro de la ciudad y les apliqué un cuestionario acerca del consumo de medios de comunicación impresos y audiovisuales. Les pedí que mencionaran dos o tres revistas que acostumbraran o gustaran leer; en las cincuenta respuestas, en diferente lugar de mención, estuvo presente *Cosmopolitan*.

Las trece portadas que van de Junio de de 2002 a Junio de 2003 exaltan una cualidad de la chica del mes: poderosa, chispeante, sensacional, cautivadora, bella, sexy, triunfadora, magia, elegancia, fascinante, estilo, seductora. Capital simbólico puro.

La sección titulada “cosmo carreras” está dedicada a proporcionar consejos para aplicar en el trabajo con el fin de lograr un mejor desempeño y mayor reconocimiento: la sección está cargada de anécdotas de chismes y peleas con las compañeras. Las frases más frecuentes contienen términos como: personalidad y belleza, flirtear, ropa sexy, momento venenoso, lograr dar la impresión, fisgonear. Además, siempre están fotografiadas las zapatillas de tacón alto como sinónimo de medio para “enviar el mensaje correcto de parecer más profesional”.

La sección de mujeres triunfadoras se refiere a Latinas en los Estados Unidos. Estas mujeres se desempeñan en la televisión, o en importantes compañías de la industria de la moda; otras más han conformado una asociación de apoyo a determinado sector vulnerable. Los términos que sobresalen son: voz firme, dedicación, la imagen sí cuenta pero el talento es primero. Sin embargo, aún entre ellas, es primordial el atuendo personal: “los zapatos son pura distinción y exclusividad”.

Entre los artículos y la publicidad los mensajes acerca del matrimonio y la maternidad son ambiguos de frente a los que exaltan a las mujeres solteras independientes. Por una parte hay insistencia en el “sueño” de la boda y la maternidad. Un conocido galán elogia a su esposa: “Verónica cuida a los niños, tiene su propio negocio y me ayuda en mi carrera. ¡Es una mujer con pantalones!”. Por la otra parte, se dedican artículos, no sólo unas cuantas líneas, para reflexionar sobre la tendencia al alargamiento de la soltería; así como encuestas de opinión en

donde resulta que el 95 % de las mujeres encuestadas respondieron que sí tendrían un hijo sin el apoyo del hombre. De nuevo, si las anteriores palabras del galán no muestran la sobrecarga de tareas domésticas que recaen sobre las mujeres, en ningún anuncio de aparatos de línea blanca y electrónica aparece un hombre. Hay una foto de un niño en la cocina, sólo que está ahí atraído por la computadora portátil que viene integrada en el refrigerador.

Cosmo tiene sugerencias para llegar a ser una chica rica, aquí tres modos de hacer dinero rápido:

-únete a una grupo investigativo. (Para hacer pruebas a los nuevos productos antes de ser lanzados al mercado). Posa para una clase de arte. Vuélvete espía.

Además, “ser sexy también es saber invertir”.

La publicidad es muy atractiva, las imágenes hablan por sí solas. Mujeres trenzadas en un jaloneo por arrebatarse entre amigas unas botas costosas. Un bolso que de tan fino, puede por sí solo cambiarte la vida. Ciertos alimentos están dotados de elegancia. Al final de cuentas, “cuerpazo vale más que cerebro”.

En la revista son muchas las imágenes de asociación entre el binomio niña-mujer: Bolsos y joyas anunciados con bebés. Cosméticos confundidos entre caramelos. Por último, Barbie posa entre las páginas de Cosmopolitan.

Referencias. En el pie de página deben ser leídas en el sentido de las manecillas del reloj.
(c= Cosmopolitan); (6, 7,=Nº); (-12=página)

c1. Año 31. Nº 1. Enero. 2003

c2. Año 31. Nº 2. Febrero. 2003

c3. Año 31. Nº 3. Marzo. 2003

c4. Año 31. Nº 4. Abril. 2003

c5. Año 31. Nº 5. Mayo. 2003

c6-10; 28; 30; 32; 60; 62; 64; 107. Año 30. Nº 6. Junio. 2002

c6-8; 17; 86; 72. Año 31. Nº 6. Junio. 2003

c7. Año 30. Nº 7. Julio. 2002

c8. Año 30. Nº 8. Agosto. 2002

c9. Año 30. Nº 9. Septiembre. 2002

c010. Año 30. Nº 10. Octubre. 2002

c011. Año 30. Nº 11. Noviembre. 2002

c012. Año 30. Nº 12. Diciembre. 2002

COSMO CARRERAS



RENUNCIANDO A UN PUESTO ADICTA AL TRABAJO

Si te pasa la vida en el trabajo, y cuando sales de él algunos pensamientos te hablan de lo mismo, ¿cómo escaparlos?

- Reconoce el problema y traza un plan.
- Respeta tu hora de almuerzo.
- Despierta otros intereses.
- Mejora tu vida social.

"Fui promovida y ahora gano más que mi novio. ¿Debo hablar con él?"

Ante todo, promueve tu carrera profesional. Si tienes un novio que gana más que tú, ¿debes hablar con él? ¿Debes hablar con él? ¿Debes hablar con él?

EL RETO DE SER JEFA

Si eres la que más manda en tu oficina, o al menos tienes a otros bajo tus órdenes, motivar a tu equipo es esencial. Aquí algunos recursos para lograrlo:

- **Atienda la comunicación:** A todo el mundo le gusta que lo escuches. Así que cuando tengas un problema que sea de tu competencia, escucha a los involucrados y explícales los beneficios y consecuencias. Úsalo para motivar a tu equipo.
- **Apoya y defiende a tu equipo:** Uno de los cosas que más valoran los empleados es cuando tú estás en su lado. Así que cuando tengas un problema con alguien de tu equipo, asegúrate de estar en su lado.
- **Atiende a tu gente:** Si eres jefa, debes ser capaz de escuchar a tu gente. Escucha a tus empleados, dales un espacio para que expresen sus ideas. Escucha a tus empleados, dales un espacio para que expresen sus ideas.

COSMO CARRERAS



DESCUBRI UN FANTO EN MI TRABAJO

Las lectoras cuentan los escándalos escuchados por los locos escuchando.

- Cuando atiende el teléfono
- Trabajo para una
- Mi jefe me dijo
- Era un fanto del pasado

¿Cómo le digo a una colega pegajosa que no quiero salir con ella después del trabajo?"

¿Cómo le digo a una colega pegajosa que no quiero salir con ella después del trabajo? ¿Cómo le digo a una colega pegajosa que no quiero salir con ella después del trabajo?

AMA TU TRABAJO

Técnicas para atraer pasión a tu actual empleo.

Estudia: "Aprender a amar tu trabajo es una habilidad que se puede enseñar. Así que si quieres atraer pasión a tu trabajo, debes aprender a amar tu trabajo. Así que si quieres atraer pasión a tu trabajo, debes aprender a amar tu trabajo."

ES MUCHO MAS FACIL CONSEGUIR LO QUE QUIERES CUANDO TIENES UN PLAN DE ACCION ELABORADO.

48% DE LAS LECTORAS ENCUESTADAS DIJERON QUE SUS JEFES LAS HABIAN HECHO LLORAR ALGUNA VEZ.

COSMO CARRERAS



ELEVANDO TU PRODUCTIVIDAD

No se trata de trabajar más sino de lograr mejores resultados, de controlar tus días y no que ellos te controlen a ti. Así, cómo lograrlo?

- Identifica tus tareas más importantes.
- Lleva un diario de todo lo que haces.
- Compara y practica.

"Estoy tan harta de mi trabajo, que estoy pensando en renunciar. ¿Lo hago?"

¿Estoy tan harta de mi trabajo, que estoy pensando en renunciar? ¿Lo hago? ¿Lo hago? ¿Lo hago?

INERACIONE

Si tu jefe ya sabe que estás buscando otro empleo...

Habla con él. No tengas miedo de hablar con tu jefe. Si tu jefe ya sabe que estás buscando otro empleo, habla con él. No tengas miedo de hablar con tu jefe.

COSMO INVESTIGA



¿Por qué es tan importante la buena postura?

Tu madre te lo dijo: "Párate derecha, no te pones, así que la cabeza en alto." Y tenía razón. Tu postura dice mucho sobre ti, y puede afectar desde tu imagen hasta tus relaciones.

Por Johana Diaz

un mal moderno

La columna dorsal es el eje central de tu cuerpo. Si no está sana, todo el cuerpo sufre. Así que si quieres un cuerpo sano, debes cuidar tu columna dorsal.

La buena postura es una habilidad que se puede enseñar. Así que si quieres atraer pasión a tu trabajo, debes aprender a amar tu trabajo.

OBTENER RESULTADOS ES MUCHO MAS IMPORTANTE QUE OBTENER FAMA DE TRABAJADORA ABNEGADA.

COSMO CARRERAS



RESPUESTAS BRILLANTES A PREGUNTAS CAPCIOSAS

La impresión que causes en esa entrevista es decisiva, así que cuida bien cada palabra que sale de tu boca. Aquí, como lo revela...

- 1. **Pregunta capciosa:** Respuesta brillante: Por que fué así.
- 2. **Pregunta capciosa:** Respuesta brillante: Por que fué así.
- 3. **Pregunta capciosa:** Respuesta brillante: Por que fué así.
- 4. **Pregunta capciosa:** Respuesta brillante: Por que fué así.
- 5. **Pregunta capciosa:** Respuesta brillante: Por que fué así.

Comunicación

"Una colega diabólica está hablando mal de mí. ¿Qué hago?"

Primeramente, calma con mucha calma. Dijo, por ejemplo: "Si a ti se te ha dado cuenta de que tu comportamiento es muy profesional, por eso te agradezco que fueras un poco más tímido". Esto puede ser suficiente para que la maliciosa colega te deje en paz. Si sabes que no estás dispuesto a ser su víctima, a menudo puede ser suficiente para que ella cambie de conducta. Si no es así, entonces puedes ir directamente a hablar con tu jefe.



tácticas efectivas

IMPRESIONA A TU JEFE

Siempre trata de estar en la mejor forma física posible, dice Dr. Jeffrey Weiss, profesor de medicina en la Universidad de California del Sur y de los deportes. Ambos están fuertemente relacionados. Bataño habla con una batista para determinar cómo reducir la inflamación y volver a estar en forma, y como "carbohidratos saludables". Limón, además, a veces le duele que se realicen en algo por mucho tiempo. "Si una persona con resaca se concentra en algo por mucho tiempo, su mente quedará blanca", añade el Dr. Weiss. Así que espera a que tu caso se active antes de comenzar un gran proyecto o hablar con tu jefe.

COSMO CARRERAS



NAVIDAD EN LA OFICINA

Aprovecha la fiesta de la empresa para promoverte socialmente. Así, cómo hacerlo. Acércate a este jefe que quieres impresionar.

Reserva un momento. Si tienes un momento libre, acércate a tu jefe y dile que estás interesado en hablar con él. Si no tienes un momento libre, acércate a tu jefe y dile que estás interesado en hablar con él. Si no tienes un momento libre, acércate a tu jefe y dile que estás interesado en hablar con él.

No solo las primas...
Preguntas por entrevistas.



"¿Cómo puedo estimular mi creatividad? Lo necesito para mi trabajo"

Aunque algunos trabajos son más creativos que otros, la creatividad no sólo es necesaria para los artistas y los escritores, sino que nos ayuda a tomar mejores decisiones y hacerlas más efectivas. Para estimularla, procura cambiar tu rutina diaria; descubre cosas diferentes. A veces, eso puede ser como tomar un camino para llegar a tu oficina que no sea el habitual. Procura también tener un pasatiempo que te guste completamente desahogado de la oficina. Como ver, lo que haces fuera de la oficina también puede ayudarte dentro de ella.



DIPLOMACIA LABORAL

Las buenas relaciones con tus colegas dependen de estas seis normas básicas. Devuélvete con rapidez. Respóndete cuando sales y no te quedes esperando. No interrumpas. No interrumpas. No interrumpas. No interrumpas. No interrumpas. No interrumpas.

NO JUSTIFIQUES LO INJUSTIFICABLE. LAS PERSONAS EXITOSAS PRODUCEN RESULTADOS, NO EXCUSAS.

NO DEMUESTRES INTERÉS EN LAS COSAS QUE TE INTERESAN CUANDO TU DEMUESTRES UN GENUINO INTERÉS POR ELLOS.

COSMO CARRERAS



FUI VÍCTIMA DE UN RUMOR MALICIOSO

- 1. Una mañana, tuve que...
- 2. Trabajo en un bar de jugos...
- 3. Un chico más joven que yo...
- 4. Al salir de un bar con otros colegas...

POR JULIAN MACLENNAN

"¿Cómo lidiar con la resaca en el trabajo?"

El primer truco es tratar de estar en la mejor forma física posible, dice Dr. Jeffrey Weiss, profesor de medicina en la Universidad de California del Sur y de los deportes. Ambos están fuertemente relacionados. Bataño habla con una batista para determinar cómo reducir la inflamación y volver a estar en forma, y como "carbohidratos saludables". Limón, además, a veces le duele que se realicen en algo por mucho tiempo. "Si una persona con resaca se concentra en algo por mucho tiempo, su mente quedará blanca", añade el Dr. Weiss. Así que espera a que tu caso se active antes de comenzar un gran proyecto o hablar con tu jefe.



COMO BATIRTE CON UN COLEGA ENEMIGO

Maneras de neutralizar una potencial batalla campal. Haz lo lista de quienes... Aborda los temas uno a uno. Aborda los temas uno a uno.

COSMO CARRERAS



ESCANDALOSO ABUSO EN EL TRABAJO

- 1. Mi compañía...
- 2. El baño de mi oficina...
- 3. Cuando trabajaba...
- 4. En un salón...

POR JULIAN MACLENNAN

truco del mes CAUSA UNA EXCELENTE PRIMERA IMPRESION

Algunos trucos inteligentes bastan para destacar. Inicia tu conversación de manos... Haz contacto visual. Haz contacto visual.



"Perdí la cabeza e insulté a mi jefe. ¿Y ahora qué?"

¿Cuál es la mejor manera de lidiar con esto? "Siempre en la mejor forma física posible", dice Dr. Jeffrey Weiss, profesor de medicina en la Universidad de California del Sur y de los deportes. Ambos están fuertemente relacionados. Bataño habla con una batista para determinar cómo reducir la inflamación y volver a estar en forma, y como "carbohidratos saludables". Limón, además, a veces le duele que se realicen en algo por mucho tiempo. "Si una persona con resaca se concentra en algo por mucho tiempo, su mente quedará blanca", añade el Dr. Weiss. Así que espera a que tu caso se active antes de comenzar un gran proyecto o hablar con tu jefe.

54% DE LAS LECTORAS NO PUEDEN TOMAR SU HORA DE ALMUERZO PORQUE ESTAN MUY OCUPADAS.

73% DE LAS LECTORAS DICEN QUE NO HAN HALLADO SU VERDADERA VOCACION EN SU ACTUAL TRABAJO.

Mujeres que han triunfado: diseñan calzado, están dispuestas a todo aún cuando el "destino" las convierta en madres solteras.

ASI LO LOGRE

Marta Susana: una voz sonora pero muy firme

Fue obra de Cupido que llegara a la TV, pero allí encontró su vocación y Beva 30 años triunfando. Y aunque el destino la convirtió en madre soltera, es una fiel defensora del valor de la familia.



"Este momento me da diferente a mi dedicación más a nuestros hijos"

El que en el mundo artístico se quiere, tiene que pasar por este negocio. Hay un mundo que promueve la imagen. El mundo de la publicidad y por eso que la mujer (tanto de televisión como de cine) tiene que tener un buen físico. Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

En el mundo de la televisión, el mundo de la televisión, el mundo de la televisión. Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

ASI LO LOGRE

Vera Buzanello: otra mujer en un gran puesto

Acaba de ser promovida a vicepresidente de ventas de una de las empresas más prestigiosas del mundo, pero esta joven brasileña no sólo ha volado alto, sino que promete alcanzar nuevas alturas.

Vera es una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar.



Nació en Nova Friburgo, una pequeña ciudad del Estado de Rio de Janeiro. Vera Buzanello es una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

"Tener dedicación, balancear los distintos aspectos de la vida y saber divertirse: eso también es muy importante para el éxito".

Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

REFLEJANDO

En el trabajo, ¿cualquier arma es buena?

Adular al jefe sin escrupulos, robarle una idea ajena, vestirlo sexy y hacerle una cirugía plástica... ¿hasta dónde llegarías tú con tal de ascender?

Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

ASI LO LOGRE

Consuelo Moyano: marcando el paso

El de las norias que caminan al altar, el de toda mujer que quiera sentirse única y especial, porque los zapatos que ella diseña son pura distinción y exclusividad.

Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

"El calzado es el accesorio más sexy y completo. Si es de mal gusto, definitivamente irás mal vestida".

Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.



Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.



Yo soy una mujer que me gusta ser artista que me gusta actuar. Yo soy una artista que me gusta actuar.

Entre el matrimonio y la soltería

REFLEXIONANDO

Alargando (y disfrutando) la soltería

¿El feminismo, los hombres o el deseo de evitar las complicaciones? ¿Por qué las mujeres están postergando solteras por mucho más tiempo?



El feminismo ha sido el motor de cambio más poderoso en la historia reciente que ha permitido a las mujeres vivir sus vidas de una manera más plena y equitativa que en el pasado. Pero también ha sido el motor de un cambio en la manera en que las mujeres ven el matrimonio y la soltería. El feminismo ha permitido a las mujeres vivir sus vidas de una manera más plena y equitativa que en el pasado. Pero también ha sido el motor de un cambio en la manera en que las mujeres ven el matrimonio y la soltería.

El feminismo ha permitido a las mujeres vivir sus vidas de una manera más plena y equitativa que en el pasado. Pero también ha sido el motor de un cambio en la manera en que las mujeres ven el matrimonio y la soltería.

El feminismo ha permitido a las mujeres vivir sus vidas de una manera más plena y equitativa que en el pasado. Pero también ha sido el motor de un cambio en la manera en que las mujeres ven el matrimonio y la soltería.

El feminismo ha permitido a las mujeres vivir sus vidas de una manera más plena y equitativa que en el pasado. Pero también ha sido el motor de un cambio en la manera en que las mujeres ven el matrimonio y la soltería.

El feminismo ha permitido a las mujeres vivir sus vidas de una manera más plena y equitativa que en el pasado. Pero también ha sido el motor de un cambio en la manera en que las mujeres ven el matrimonio y la soltería.

PALABRA DE HOMBRE

El atractivo de la paternidad

¿Qué es lo que atrae más a los hombres hacia la paternidad? ¿Por qué los hombres están postergando solteras por mucho más tiempo?



El atractivo de la paternidad es un tema que ha sido objeto de mucha especulación. ¿Por qué los hombres están postergando solteras por mucho más tiempo? ¿Por qué los hombres están postergando solteras por mucho más tiempo?

El atractivo de la paternidad es un tema que ha sido objeto de mucha especulación. ¿Por qué los hombres están postergando solteras por mucho más tiempo? ¿Por qué los hombres están postergando solteras por mucho más tiempo?

Los hombres están postergando solteras por mucho más tiempo. ¿Por qué?

Los hombres están postergando solteras por mucho más tiempo. ¿Por qué?

¿Estás casate?

SI

Si te casaste, ¿cómo te sientes? ¿Es una decisión que te da satisfacción? ¿Te sientes más comprometido? ¿Te sientes más seguro? ¿Te sientes más feliz? ¿Te sientes más libre? ¿Te sientes más responsable? ¿Te sientes más orgulloso? ¿Te sientes más amoroso? ¿Te sientes más respetado? ¿Te sientes más querido? ¿Te sientes más valorado? ¿Te sientes más apreciado? ¿Te sientes más admirado? ¿Te sientes más respetado? ¿Te sientes más querido? ¿Te sientes más valorado? ¿Te sientes más apreciado? ¿Te sientes más admirado?

NO

Si no te casaste, ¿cómo te sientes? ¿Te sientes más libre? ¿Te sientes más independiente? ¿Te sientes más seguro? ¿Te sientes más feliz? ¿Te sientes más orgulloso? ¿Te sientes más amoroso? ¿Te sientes más respetado? ¿Te sientes más querido? ¿Te sientes más valorado? ¿Te sientes más apreciado? ¿Te sientes más admirado?

Little Mommy

Nunca es temprano para aprender a ser mamá.

Fisher-Price

Regala a tu bebé un muñeco de Little Mommy. ¡Ayuda a tu bebé a aprender a ser mamá!

Verónica cuida a los niños, tiene su propio negocio y me ayuda en mi carrera. ¡Es una mujer con pantalones!



*Es un día muy especial para las dos.
- Aunque más de ellas se sintieron
por que en su vida se dio todo lo que se puede.
- Tener un hijo, es un sueño.
- Y aunque en realidad no quisiera a ninguna
de su hijo es un orgullo.
- Lo digo en el trabajo
y es de parte de ella, es una mujer
como si ella creara un destino.*

*La mujer lleva la fuerza en el corazón
y la moralidad en la piel.*

Winds

Salud

Sobre esta cabeza pesa el futuro de su hijo.

Su corazón se dividió en dos cuando nació. Aquel momento se le quedó en el corazón y le dio el alma. Desde ese momento se le quedó el peso de la vida de su hijo. Él es su futuro y ella es su presente. Ella como tu, no puede darse el lujo de tener dolor de cabeza.

Tempra Forte de Tempra, la mezcla más recetada por los médicos.

Tempra Forte
ANALGÉSICO



COSMO CONTROVERSA

¿Tendrás un hijo sin el apoyo del padre?

Muchas chicas que si quedaran embarazadas accidentalmente, se convertirían en madres solteras.

El Cuerno & Ibarra Heres anunció que estaba embarazada y decidió a ser 'Thy B. mamá no procrea', el productor Stephen King, como padre de la cría, él se negó a asumir la paternidad. Él es solo un chico que el 'Pee' fuera de él, y declaró que no se casaría con 'Thy B'. 'Thy B' decidió ir a ser una madre soltera', dijo. 'Thy B' Heres declaró que ella cree que tener solo a su hijo en un buen momento. 'Thy B' Heres, el cuerno & Ibarra Heres. Así que los prepararon a las herosas, ¿cómo una mujer tiene un hijo sin el apoyo del padre no responde?

¿Tendrás un hijo sin el apoyo del padre?

Muchas chicas que si quedaran embarazadas accidentalmente, se convertirían en madres solteras.

El Cuerno & Ibarra Heres anunció que estaba embarazada y decidió a ser 'Thy B. mamá no procrea', el productor Stephen King, como padre de la cría, él se negó a asumir la paternidad. Él es solo un chico que el 'Pee' fuera de él, y declaró que no se casaría con 'Thy B'. 'Thy B' decidió ir a ser una madre soltera', dijo. 'Thy B' Heres declaró que ella cree que tener solo a su hijo en un buen momento. 'Thy B' Heres, el cuerno & Ibarra Heres. Así que los prepararon a las herosas, ¿cómo una mujer tiene un hijo sin el apoyo del padre no responde?

¿Tendrás un hijo sin el apoyo del padre?

Muchas chicas que si quedaran embarazadas accidentalmente, se convertirían en madres solteras.

El Cuerno & Ibarra Heres anunció que estaba embarazada y decidió a ser 'Thy B. mamá no procrea', el productor Stephen King, como padre de la cría, él se negó a asumir la paternidad. Él es solo un chico que el 'Pee' fuera de él, y declaró que no se casaría con 'Thy B'. 'Thy B' decidió ir a ser una madre soltera', dijo. 'Thy B' Heres declaró que ella cree que tener solo a su hijo en un buen momento. 'Thy B' Heres, el cuerno & Ibarra Heres. Así que los prepararon a las herosas, ¿cómo una mujer tiene un hijo sin el apoyo del padre no responde?

La vida es un momento para recordar.

Y momentos para soñar.

VISA
EN TODOS LOS MOMENTOS

Los anuncios de línea blanca y electrodomésticos no incluyen figuras masculinas



No hay limpieza
sin desinfección



ALCOHOL CLOROX • DISEÑO CLOROX

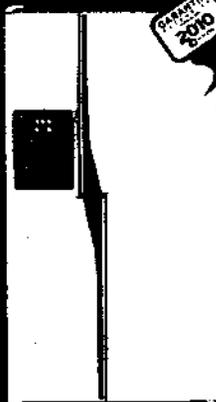
Aunque no lo ves,
los gérmenes y bacterias
están ahí.

Clorox los elimina al 99.99%*



No se debe utilizar en superficies de metal.

Clorox. Máxima desinfección.
La última **maravilla**
en innovación: ZigZag
en acero inoxidable

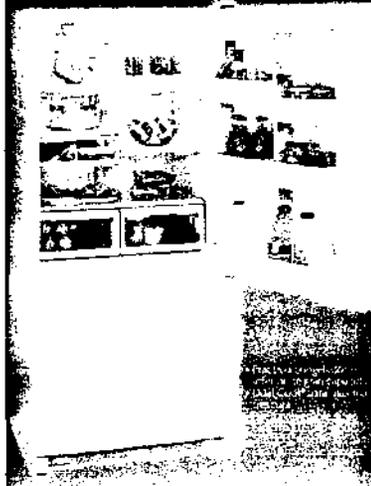


Este refrigerador ZigZag
es una maravilla en innovación.
Su diseño en acero inoxidable
lo hace resistente a los arañazos
y manchas. Además, cuenta
con un sistema de enfriamiento
que mantiene tus alimentos
frescos y saludables.

MAYTAG
Compromiso de calidad continúa.
Desde 1911

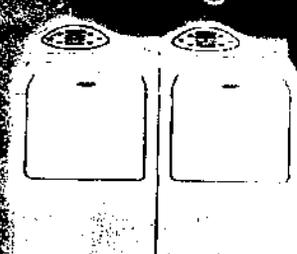
c6-64; c9-104; c7-156; c6-107

MAYTAG presenta
Vanguardia en el DISEÑO
y CAPACIDAD interior
Bottom Mount®



MAYTAG
Compromiso de calidad continúa.

Maytag Neptune®
una revolución en
lavado inteligente



MAYTAG
Compromiso de calidad continúa.
Desde 1911

cosmo guía: qué hacer si te despiden

Acabas de perder el trabajo y te parece que es el fin del mundo... pero no te dejes derrotar tan fácilmente. Como dice el viejo refrán: No hay mal que por bien no venga", y siguiendo estos 10 pasos podrás convertir ese revés laboral en una victoria personal.

Por Rosalinda Caldera



■ No importa si te despiden o si te despides, lo importante es cómo lo manejas. Si te despiden, no te dejes derrotar tan fácilmente. Como dice el viejo refrán: No hay mal que por bien no venga", y siguiendo estos 10 pasos podrás convertir ese revés laboral en una victoria personal.

mantén los contactos. No te despiden por nada. Si te despiden, es porque ya no necesitas. Pero eso no significa que debes perderlos. Mantén los contactos. No te despiden por nada. Si te despiden, es porque ya no necesitas. Pero eso no significa que debes perderlos. Mantén los contactos.

ASI LO LOGRE

El éxito no sólo es fama o dinero

También es pasión, amar lo que haces y hacerlo con gran gusto... como en el caso de Patricia Guerrero, una joven ingeniera los años de su trabajo, que se robó el corazón de miles y millones.



que a través de su pasión por su trabajo... Patricia Guerrero es una ingeniera que se robó el corazón de miles y millones.

■ Hay 10 cosas que se necesitan para el éxito... Patricia Guerrero es una ingeniera que se robó el corazón de miles y millones.

"Si no te apasiona tu trabajo, quizá puedas hacerlo, pero nunca te reportará placer ni satisfacción".

El éxito no sólo es fama o dinero... Patricia Guerrero es una ingeniera que se robó el corazón de miles y millones.

Patricia Guerrero trabaja en la empresa Quercus en Miami, Florida.

ASI LO LOGRE

Para ser una chica rica...

...sólo tienes que aprender a invertir; te lo dice Julia Star, una mujer que ha vuelto siempre lo complejo y ha sacado con diversión el desabrido mundo de las finanzas. Así prosperó ella, y así puedes prosperar tú.



■ Necesitas saber cómo invertir... Julia Star es una mujer que ha vuelto siempre lo complejo y ha sacado con diversión el desabrido mundo de las finanzas.

Al momento de invertir... Julia Star es una mujer que ha vuelto siempre lo complejo y ha sacado con diversión el desabrido mundo de las finanzas.

Al momento de invertir... Julia Star es una mujer que ha vuelto siempre lo complejo y ha sacado con diversión el desabrido mundo de las finanzas.

Otros datos: Julia Star es una mujer que ha vuelto siempre lo complejo y ha sacado con diversión el desabrido mundo de las finanzas.

Otros datos:

Julia Star es una mujer que ha vuelto siempre lo complejo y ha sacado con diversión el desabrido mundo de las finanzas.

TU DINERO



Cómo ser una chica rica

Si quieres estar tu plata te resulta tan difícil como el mundo... y hasta mucho más dolorosa... deja que Cosmo lo enseñe cómo prosperar en tiempos difíciles. Por Jaqueline Bergoff

Haz dinero sin hacer absolutamente nada

Investir en un plan de ahorro... Cosmo lo enseñe cómo prosperar en tiempos difíciles.

"Ser sexy también es saber invertir. El dinero tiene sex appeal, pero tienes que saber usarlo con inteligencia"



Al momento de invertir... Cosmo lo enseñe cómo prosperar en tiempos difíciles.

Al momento de invertir... Cosmo lo enseñe cómo prosperar en tiempos difíciles.

Al momento de invertir... Cosmo lo enseñe cómo prosperar en tiempos difíciles.

Al momento de invertir... Cosmo lo enseñe cómo prosperar en tiempos difíciles.

Al momento de invertir... Cosmo lo enseñe cómo prosperar en tiempos difíciles.

Al momento de invertir... Cosmo lo enseñe cómo prosperar en tiempos difíciles.



El estilo de vida expresado a través del consumo

CARLO ROSSETTI®
calzado de diseño europeo

la amistad tiene un límite

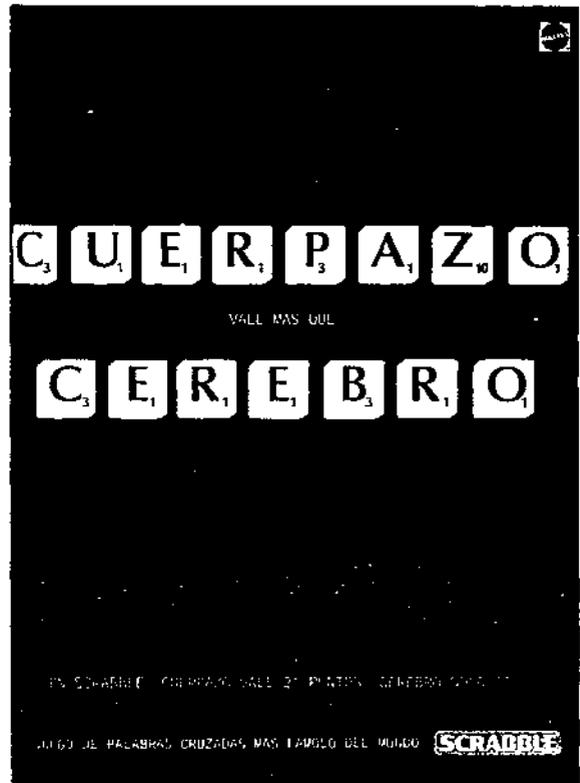


Este bolso podría
cambiar
tu vida
pág. 172



tal vez la respuesta no está en tu clóset,
sino en tu alacena.

¡Cuidate comiéndote bien!



C₃ U₁ E₁ R₃ P₃ A₄ Z₄ O₄

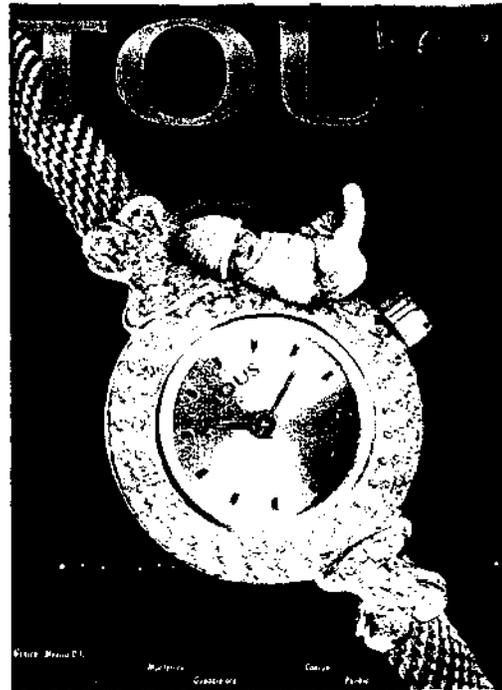
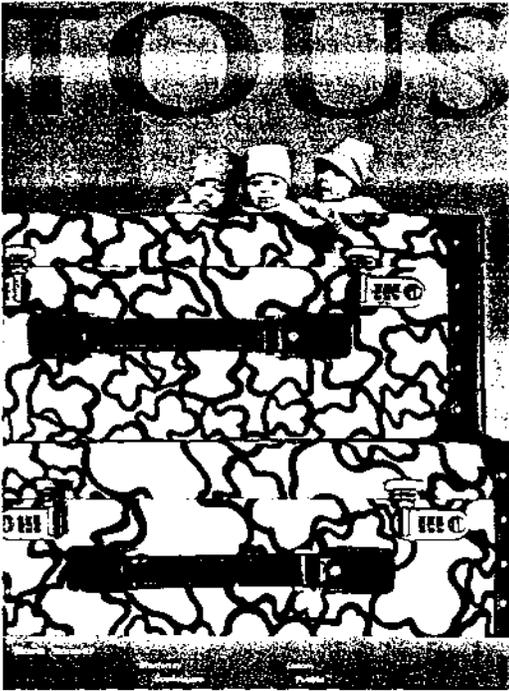
¡VALL MAS GUL!

C₃ E₁ R₃ E₁ B₃ R₃ O₁

EN COLOMBIA: CALLE 27 # 1470001 - BOGOTÁ - COLOMBIA

JUEGO DE PALABRAS CRUZADAS MAS LARGO DEL MUNDO **SCRABBLE**

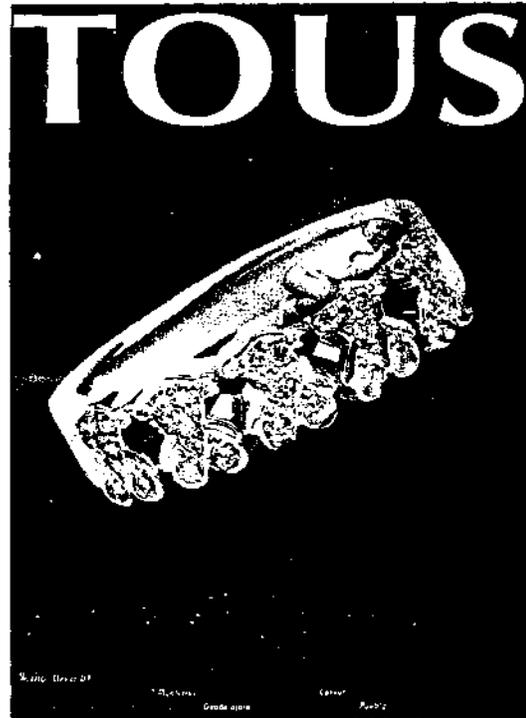
Bolsos, cosméticos, joyas y bebés



Tentaciones de color.

Los cosméticos son de colores. Ellos son los que pueden ser muchos en una sola vida. Desde un maquillaje rosa, azul o verde, hasta negro. La elegancia está en el detalle con un toque de maquillaje y un toque de color y un toque de color. Cosméticos. Los cosméticos. ¿Por qué no? Cosméticos. Son los que pueden ser muchos en una sola vida. Desde un maquillaje rosa, azul o verde, hasta negro. La elegancia está en el detalle con un toque de maquillaje y un toque de color y un toque de color.

SALUD ES BELLEZA.



Barbie lo logró, es madre, diva, profesionista y chica de sociedad.



FUENTES DE INFORMACIÓN:

Aguilar, Adrián Guillermo y Boris Graizbord. 1998. "Las ciudades pequeñas en el cambio regional. Estructura del empleo, 1970-1990". En: Muro, Víctor Gabriel (coordinador). Ciudades provincianas de México. Historia, modernización y cambio cultural

Álvarez del Toro, Jesús. 1985. "Zamora antes del *boom* fresero". Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad. Núm. 23. Zamora. El Colegio de Michoacán

Álvarez del Toro, Jesús. 1989. Prontuario Zamorano. Morelia. La Voz de Michoacán

Arias Patrica/Fiona Wilson. 1997. La Aguja y el surco. Cambio regional, consumo y relaciones de género en la industria de la ropa en México. México. Universidad de Guadalajara-Centre for Development Research

Arias, Patricia y Gail Mummert. 1987. "Familia, mercados de trabajo y migración en el centro – occidente de México". En Nueva Antropología. Revista de ciencias sociales. Vol. IX. Num. 32. México. Noviembre de 1987

Ávila Meléndez, Luis Arturo. 2004. Educación superior privada en la construcción regional del México neoliberal: Estudios de caso en Zacapu y Zamora, 1980-2003. Tesis presentada para obtener el grado de Doctor en antropología Social en el Centro de Estudios Antropológicos de El Colegio de Michoacán, A. C. Zamora, Michoacán

Becat Rajaut, Joan. 1983. El Riego. El riego en México: un ejemplo en el valle de Zamora. México. El Colegio de Michoacán. Estampas 1

Beechey, Verónica. 1994. "Genero y trabajo. Replanteamiento de la definición de trabajo". En Borderías Carrasco y Alemany (compiladoras). Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales. Barcelona. ICARIA/FUHEM

Bernal Villanueva, Jesús de. Editado en 1952. La ciudad de Zamora Michoacán

Beyhaut, Gustavo y Hélène Beyhaut. 1990. América Latina. Tercera edición en español. México. Siglo XXI editores/siglo XXI de España editores. Vol. 23

Borderías, Cristina y Cristina Carrasco. 1994. "Las mujeres y el trabajo: aproximaciones históricas, sociológicas y económicas". En: Borderías, carrasco y Alemany (compiladoras). Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales. Barcelona. ICARIA/FUHEM

Bott, Elizabeth. 1990. Familia y red social. Madrid. Taurus-Humanidades

Bourdieu, Pierre. 1990. Sociología y Cultura. (trad. Martha Pou). México. Grijalbo-CONACULTA

Bourdieu, Pierre. 1991. La distinción. "Criterio y bases sociales del gusto". Madrid. Taurus Humanidades

Bourdieu, Pierre. 1999. Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción. Segunda edición. Barcelona. ANAGRAMA

Calleja, Margarita. 1987. Los empresarios y las transformaciones socioeconómicas de un centro urbano regional: Zamora, Michoacán. Tesis presentada para obtener el título de Maestra en antropología Social en el Centro de Estudios Antropológicos de El Colegio de Michoacán, A. C. Zamora, Michoacán

Careaga, Gabriel. 1985. Mitos y fantasías de la clase media en México. Cuarta edición. México. Ediciones Océano

Cavalli, Alessandro. 1995. en: Bobbio, Norberto (et al). Diccionario de Política. México. Siglo XXI editores

Christenson, Bruce. Brígida García y Orlandina de Oliveira. 1989. "Los múltiples condicionantes del trabajo femenino en México". En Estudios Sociológicos. Vol. VII. Núm. 20. México. Mayo-agosto de 1989

- Combes, Danièle y Monique Haicault. 1994. "Producción y reproducción, relaciones sociales de sexo y de clase". En Borderías Carrasco y Alemany (compiladoras). Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales. Barcelona. ICARIA/FUHEM

Diccionario de Economía. 1980. Barcelona. Editorial Planeta

Enríquez Rosas, Rocío. 2000. "Redes sociales y pobreza: mitos y realidades". En La ventana. Revista de estudios de género. N° 11. Vol. 1. Universidad de Guadalajara. Junio

Ewen, Stuart. 1991. Todas las imágenes del consumismo. La política del estilo en la cultura contemporánea. México. CONACULTA/Grijalbo

Feijoó, María del Carmen. 1999. "De pobres mujeres a mujeres pobres". En: González de la Rocha, Mercedes (coordinadora). Divergencias del modelo tradicional

Fernández, Eduardo. 1993. Burguesía, fresas y conflictos. Zamora. El Colegio de Michoacán

• Franco, Luis G. 1997. Casa sin puerta. Zamora. El Colegio de Michoacán

Gallagher, Margaret. 1982. "La mujer y las industrias culturales". En: Industrias culturales: el futuro de la cultura en juego. FCE. México/UNESCO/París

Gallino, Luciano. 1995. Diccionario de Sociología. México. Siglo XXI editores

Gallo, María. 1986. Trabajadoras. Conformación y transformaciones de un mercado femenino de trabajo (el área de Zamora Michoacán). Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Mayo

Gallo, María. 1992. "Mujeres y trabajadoras". En Verduzco, Gustavo. Una ciudad agrícola: Zamora. Del porfiriato a la agricultura de exportación. Zamora. El Colegio de México/El Colegio de Michoacán

García, Brigida y Orlandina de Oliveira. 1994. Trabajo femenino y vida familiar en México. México. CEDDU. El Colegio de México

García Canclini, Nestor (coordinador). 1993. El consumo cultural en México, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes

- García, María Emilia Yanaylle. 1998. "Las rutas del héroe: Ascenso social en tiempo de crisis". En: Portocarrero, Gonzalo (editor). Las clases medias: Entre la pretensión y la incertidumbre
- Giddens, Anthony. 1979. La estructura de clases en las sociedades avanzadas. Madrid. Alianza
- Gimenez, Gilberto 2000. "Materiales para una teoría de las identidades sociales". En: Valenzuela Arce, José Manuel (coordinador). Decadencia y auge de las identidades. Cultura nacional, identidad cultural y modernización. Segunda edición. México. El Colegio de la Frontera Norte/Plaza y Valdés editores
- Goffman, Erving. 1959. La presentación de la persona en la vida cotidiana. Argentina. Amorrortu editores
- Goffman, Erving. 1971. Relaciones en Público. Microestudios de orden público. Madrid. Alianza Universidad
- González y González, Luis. 1971. La tierra donde estamos. 30 años del Banco de Zamora. México. Banco de Zamora, S.A.
- González y González, Luis. 1994. Zamora. Tercera edición, Zamora, El Colegio de Michoacán
- González de la Rocha, Mercedes (coordinadora). 1999. Divergencias del modelo tradicional: hogares de jefatura femenina en América Latina, México, CIESAS/Plaza y Valdés
- González Montes, Soledad. 1994. "Los ingresos no agropecuarios, el trabajo remunerado femenino y la transformación de las relaciones intergenéricas e intergeneracionales de las familias campesinas". En: Salles, Vania (coordinadora). Textos y pretextos. Once estudios sobre la mujer. México. El Colegio de México. Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer
- González Marín, María Luisa y María de Jesús López Amador. 2000. "Ocupación de las mujeres en los servicios. Tradición y modernidad". En: González Marín, María Luisa (coordinadora). Globalización en México y desafíos del empleo femenino. México. Miguel Ángel Porrúa/UNAM-IIES
- González Montes, Soledad. 1994. "Los ingresos no agropecuarios, el trabajo remunerado femenino y la transformación de las relaciones intergenéricas e intergeneracionales de las familias campesinas". En:

Salles, Vania (coordinadora). Textos y pretextos. Once estudios sobre la mujer. México. El Colegio de México. Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer

Guadarrama Olivera, Rocío (coordinadora) 1998. Cultura y trabajo en México. Estereotipos, prácticas y representaciones. México. UAM/Juan Pablos Editor/Fundación Friedrich Ebert

Gualejac, Vincent de. 1998 (a) "El sujeto entre el inconsciente y los determinismos sociales". En: Materiales de Sociología Clínica. Montevideo. Publicación del grupo de Sociología Clínica-Uruguay

Gualejac, Vincent de. 1998 (b) Prólogo e introducción del libro "La neurosis de clase: trayectoria social y conflictos de identidad". En: Materiales de Sociología Clínica, Montevideo. Publicación del grupo de Sociología Clínica-Uruguay

Guerrero Ciprés, Salvador. 1990. "Entrevista con don Mayer Zaga Galante". La Jornada. Año 6. núm. 2152. México, D.F. 8 de septiembre de 1990, p.15

Gutiérrez, Ángel. 1994. Lázaro Cárdenas. Morelia. Universidad Michoacán de San Nicolás de Hidalgo. Instituto de Investigaciones Históricas. Departamento de Historia Latinoamericana. Colección Latinoamericanos. N° 1

Hammersley, Martyn y Paul Atkinson. 1994. Etnografía. Métodos de investigación. Barcelona. Paidós

Hartmann, Heidi. 1994. "Capitalismo, patriarcado y segregación de los empleos por sexos". En Borderías Carrasco y Alemany (compiladoras). Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales. Barcelona. ICARIA/FUHEM

Hernández Madrid, J. Miguel. 1991. "Zamora, ciudad de rupturas. Lecturas del proceso de urbanización desde la vida cotidiana". En: López Castro, Gustavo (coordinador). Urbanización y desarrollo en Michoacán. Zamora. El Colegio de Michoacán/Gobierno del Estado de Michoacán

Herrera Contreras, Jesús (Director). 1991(?). Zamora de Hidalgo, Michoacán. Zamora

Kerbo, Harold R. 1998. Estratificación social y desigualdad. El conflicto de clases en perspectiva histórica y comparada. Madrid. McGraw-Hill/Interamericana de España

- Lagarde, Marcela. 1992. Los cautiverios de las mujeres: Madresposas, monjas, putas, presas y locas. México. UNAM
- Lamas, Marta. 1997. "Usos, dificultades y posibilidades de la categoría 'Género'". En: Lamas, Marta (compiladora). El Género: La construcción cultural de la diferencia sexual. México. UNAM/Porrúa
- Lautier, Bruno. 2003. "Las empleadas domésticas latinoamericanas y la sociología del trabajo: algunas observaciones acerca del caso brasileño". En: Revista Mexicana de Sociología. Año LXV. Núm. 4. México. Octubre-diciembre de 2003
- Loeza, Soledad. 1988. Clases medias y política en México. México. El Colegio de México
- Lomnitz, Larissa y Pérez Lizaur. 1993. Una familia de la élite mexicana, 1820-1980: parentesco, clase y cultura. México. Alianza
- Lomnitz, Larissa. 1994. Redes sociales, cultura y poder: Ensayos de antropología latinoamericana. México. FLACSO-Porrúa
- Luna, Luis y Jean Meyer. 1985. Zamora ... ayer. Zamora. El Colegio de Michoacán.
- Magaña García, Celia. 2001. Cuando el tiempo nos alcance: Una empresa virtual, con autoridades reales y trabajadores de carne y hueso. Tesis de maestría. Guadalajara. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social
- Marcial, Rogelio. 1997. La banda rifa. Vida cotidiana de grupos juveniles de esquina en Zamora, Michoacán. Zamora. El Colegio de Michoacán
- Mentz, Brígida Von (coordinadora). 2003. Movilidad social de sectores medios en México. Una retrospectiva histórica (siglos XVII al XX). México. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Porrúa
- Mills, Mary Beth. 1997. "Contesting the margins of modernity: women, migration, and consumption in Thailand". En: American Ethnologist. Año 24. Núm. 1

Mollard, Eric y Cayetano Reyes García. 1991. "Zamora: el crecimiento de una ciudad agrícola". En: López Castro, Gustavo (coordinador). Urbanización y desarrollo en Michoacán. Zamora. El Colegio de Michoacán/Gobierno del Estado de Michoacán

Mummert, Gail. 2003. "Del metate al despate: Trabajo asalariado y renegociación de espacios y relaciones de género". En: Fowler-Salamini, Heather y Mary Key Vaughan (editoras). Mujeres del campo mexicano. México. El Colegio de Michoacán/Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades

Muñoz M. Jairo. Espacio y relaciones de género. Dimensionamiento político de los espacios construidos culturalmente. En: file:C:\TEM\ESPACIO Y RELACIONES DE GENERO.html

Muro, Víctor Gabriel (coordinador). 1998. Ciudades provincianas de México. Historia, modernización y cambio cultural. Zamora. El Colegio de Michoacán

Nava, Mica. 2000. "Mujeres, consumo y modernidad europea". En: Debate feminista. N° 22. Octubre.

Ortiz, Víctor Manuel. 1988. "La arquitectura zamorana: entre la tradición y el desastre". Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad. N° 35. Zamora. El Colegio de Michoacán

Palenzuela, Pablo. 1995. "Las culturas del trabajo: Una aproximación antropológica". En: Sociología del Trabajo. N° 24. Madrid. Primavera

Parsons, Talcott. 1982. El sistema social. Madrid. Alianza editorial

Pérez Morales, Mario. 1991. "Capitalismo y deterioro ambiental de la agricultura de riego en Zamora". En: López Castro, Gustavo (coordinador). Urbanización y desarrollo en Michoacán. Zamora. El Colegio de Michoacán/Gobierno del Estado de Michoacán

Pérez Prado, Luz Nereida. 1998. "Comentarios sobre los procesos de globalización y las políticas nacionales en las ciudades provincianas". En: Muro, Víctor Gabriel (coordinador). Ciudades provincianas de México. Historia, modernización y cambio cultural

Portes, Alejandro. 2003. "La persistente importancia de las clases: una interpretación nominalista". Estudios Sociológicos. Revista de El Colegio de México. Vol. XXI. N° 61. enero-abril

Portocarrero, Gonzalo (editor). 1998. Introducción. Las clases medias: Entre la pretensión y la incertidumbre. Perú. Taller de Estudios de las Mentalidades Populares. Sur. Casa de Estudios del Socialismo/OXFAM/Gran Bretaña

Ramos Escandón, Carmen (compiladora). 1997. Género e Historia. Primera reimpresión. México. Instituto de investigaciones Dr. José María Luis Mora

Rivera, Nidia. 2005. "Sexismo en el patio escolar". Educación 2001. Revista Mexicana de Educación. Núm. 118. México. Marzo

Rosado y Rosado, Georgina. 1992. De campesinas inmigrantes a obreras de la fresa en el Valle de Zamora, Michoacán. Tesis maestría en Antropología Social. El Colegio de Michoacán

Salmerón Castro, Fernando I. 1998. "Aguascalientes: De la pequeña ciudad a la ciudad media explosiva". En: Muro, Víctor Gabriel (coordinador). Ciudades provincianas de México. Historia, modernización y cambio cultural

Scott, Joan W. 1992. "Igualdad versus diferencia: los usos de la teoría postestructuralista". En: Debate feminista, N° 5. Año 3. México. Marzo

Scott, Joan W. 1993. "La mujer trabajadora en el siglo XIX". En Historia de las mujeres. Siglo XIX. Taurus

Silva Blass, Leila María da. 1995. "Género y trabajo: trayectoria de una problemática". En Sociología del trabajo. N° 25. Madrid. Otoño

Smith, Peter. 1981. Los laberintos del poder. El reclutamiento de las élites políticas en México. El Colegio de México.

Sullerot, Evelyne. 1968. Historia y Sociología del trabajo femenino. Segunda edición. Barcelona. Península

Urbina Barrera, Flor. 2001. Trabajo femenino: experiencias de movilidad social e impactos en la identidad de género. Estudio de caso de empleadas de mostrador en Zamora, Michoacán. Trabajo de

Grado para optar por el título de Maestría en Antropología Social. El Colegio de Michoacán, A.C. Zamora, Michoacán

Urbina Barrera, Flor. 2003. "Las chicas mal pagadas que saben gastar: relaciones y estrategias de apoyo entre empleadas de mostrador de la ciudad de Zamora, Michoacán". En Revista Perspectivas Sociales/Social Perspectives Journal. Vol. 5. N° 2. Facultad de trabajo Social Universidad Autónoma de Nuevo León/ School of Social Work The University of Texas at Arlington. Otoño

Uribe salas, José Alfredo. 2003. "Sectores 'medios' y movilidad social en los minerales de El Oro y Tlalpujahua, primera mitad del siglo XX". En: Mentz, Brígida Von (coordinadora). Movilidad social de sectores medios en México. Una retrospectiva histórica (siglos XVII al XX)

Valenzuela Arce, José Manuel. 1993. "Ámbitos de interacción y consumo cultural en los jóvenes". En: García Canclini (coordinador). El consumo cultural en México

Vargas Uribe, Guillermo. 1991. "Diagnosis preliminar para el estudio de la urbanización en las ciudades de Michoacán". En: López castro, Gustavo (coordinador). 1991. Urbanización y desarrollo en Michoacán. Zamora. El Colegio de Michoacán/Gobierno del Estado de Michoacán

Verduzco, Gustavo. 1984. "Crecimiento urbano y desarrollo regional: el caso de Zamora, Mich." Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad. N° 17. Zamora. El Colegio de Michoacán

Verduzco, Gustavo. 1992. Una ciudad agrícola: Zamora. Del porfiriato a la agricultura de exportación. Zamora. El Colegio de México/El Colegio de Michoacán

Wilson, Fiona. 1990. De la casa al taller. "Mujeres, trabajo y clase social en la industria textil y del vestido. Santiago Tangamandapio". México. El Colegio de Michoacán-Gobierno del Estado de Michoacán

ARCHIVOS:

Archivo Municipal de Zamora (AMZ)

Sección: Secretaria. Ramos: Hacienda, Industria y Comercio. Décadas de 1940, 1950

Estadística

Educación

Diversiones públicas

FUENTES HEMEROGRÁFICAS:

Directorio telefónico N° 29, de la ciudad de Zamora (196?)

GUÍA. Semanario Parroquial. Zamora, Michoacán (todos los números de la década de 1950)

Cosmopolitan. Año 30. N° 6-12. 2002

Cosmopolitan. Año 31. N° 1-6. 2003