



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO
Facultad de Contaduría y Administración
División de Estudios de Posgrado e Investigación



**"FORMACION DEL MAPA SOCIOECONOMICO DE LA CIUDAD DE
CELAYA GUANAJUATO USANDO LA CLASIFICACION Y EL
MODELO DE INSTRUMENTO PROPUESTO POR LA ASOCIACION
NACIONAL DE AGENCIAS DE INVESTIGACION DE MERCADOS Y
OPINION PUBLICA (AMAI)"**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN ADMINISTRACION
CON ESPECIALIDAD EN MERCADOTECNIA**

PRESENTA:

ADOLFO RAFAEL RODRIGUEZ SANTOYO

ASESOR:

DR. JAVIER ISLAS DOMINGUEZ

Santiago de Querétaro

Noviembre 2000

BIBLIOTECA CENTRAL UAQ
"ROBERTO RUIZ OBREGON"

No Adq. 475413

No. Título _____

Clas. 330.72413

R696f

Ej. 1



Universidad Autónoma de Querétaro
Secretaría Académica

Centro Universitario, junio 29, 2001
Oficio Núm. 837

Ing. Ind. Mec. Adolfo Rafael Rodríguez Santoyo
Presente.

Para los efectos académicos que tengan lugar, me permito hacer de su conocimiento que el H. Consejo Universitario, reunido en su Sesión Ordinaria del 28 de junio del 2001, con apoyo en el dictamen emitido por el H. Consejo de Investigación y Estudios de Posgrado, tuvo a bien autorizar que sustente su Examen para que pueda obtener el Grado de **Maestría en Administración (Mercadotecnia)**.

Atentamente

"Educo en la Verdad y en el Honor"

Q.M. José Merced Esparza García
Secretario Académico

ccp **Facultad de Contaduría y Admón.**
Dirección de Investigación y Posgrado
Servicios Académicos
Archivo

JMEG/nlep



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE QUERETARO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
MAESTRIA EN ADMINISTRACION

" FORMACION DEL MAPA SOCIOECONOMICO DE LA CIUDAD DE CELAYA, GUANAJUATO
USANDO LA CLASIFICACION Y EL MODELO DE INSTRUMENTO, PROPUESTO POR LA
ASOCIACION NACIONAL DE AGENCIAS DE INVESTIGACION DE MERCADOS Y OPINION
PUBLICA (AMAI) "

Tesis

Que como parte de los requisitos para obtener el grado de

MAESTRIA EN ADMINISTRACION

Presenta

Ing. Adolfo Rafael Rodriguez Santoyo

SINODALES

Dr. Javier Islas Domínguez
Presidente

Mtro. Gerardo Sánchez Cazares
Secretario

Mtro. Jorge Ramos Martínez
Vocal

Mtro. Carlos Lurhs
Suplente

M.C. Gloria Arroyo Jiménez
Suplente Metodológico

M.C. JOSE ANTONIO INCDAN MONTES

Director de la Facultad de Contaduría
Y Administración
U.A.Q.

DR. SERGIO QUESADA ALDANA

Director de Investigación y Posgrado
U.A.Q.

CENTRO UNIVERSITARIO
Santiago de Queretaro. Qro. marzo de 2001

ABSTRACT

La transformación que ha sufrido la ciudad de Celaya Guanajuato a través de su historia, hasta antes de las últimas dos décadas, no se parece en nada al cambio reciente que con motivo del auge industrial y la terciarización de la economía local, ha padecido. La gran movilidad que han experimentado los motores de la economía a nivel local ha sesgado los valores esperados de los diferentes **niveles socioeconómicos** de la ciudad, este hecho propicia un desconocimiento de la distribución y ubicación geográfica de los diferentes actores de los **mercados locales**, con lo cual se presenta el problema de orientación a los esfuerzos de **mercadotecnia** y **publicidad** que realizan los empresarios y dificulta la **investigación social**. La presente investigación utiliza los estándares de la Asociación Mexicana de Investigación de Mercados, para formar el **mapa socioeconómico** actual de la ciudad de Celaya Guanajuato, mediante un trabajo de campo sustentado en la teoría **estadística** en materia de **investigación de mercados** de Keenear y Taylor, partiendo de las siguientes hipótesis; en la ciudad de Celaya Guanajuato existen los seis niveles socioeconómicos propuestos por la Asociación Mexicana de Investigación de Mercados y Opinión Pública, que es posible utilizar el modelo de instrumento para el levantamiento de la investigación y que la población esta preparada para contestar el instrumento citado.

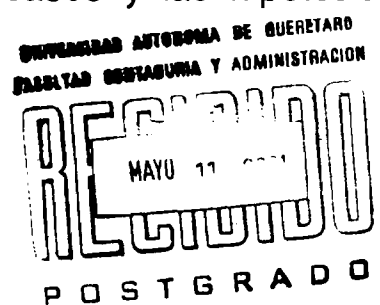
La investigación se realizó a una muestra de 1,800 encuesta utilizando una confiabilidad de 99% y un error de estimación de 3%, partiendo de una asignación hipotética de nivel socioeconómico y corroborándolo con la información generada, se uso un equipo de 12 encuestadores y una vez recogida la información se proceso y gráfico resultando el siguiente material como productos de investigación:

- a.- El mapa socioeconómico de la ciudad de Celaya, Guanajuato
- b.- Un listado por orden alfabético de colonias
- c.- Un listado por nivel socioeconómico
- d.- Gráficos porcentuales de la participación por nivel socioeconómico

Los resultados fueron positivos en todos los casos y las hipótesis fueron corroboradas.

PALABRAS CLAVE:

Nivele socioeconómicos
Mercados locales
Mercadotecnia
Publicidad
Investigación Social
Mapa socioeconómico
Estadística
Investigación de Mercados



SUMMARY

The transformation experienced by the City of Celaya, Guanajuato, throughout its history up until the last two decades can not compare with the changes experienced recently due to the industrial boom and the influence of services on the economy. The great mobility which has developed in the the economy at a local level has slanted the values expected from the different socioeconomic levels of the city. This has resulted in a lack of knowledge concerning the distribution and geographic location of the different participants in the local markets, creating a problem of orientation for marketing efforts and advertising on the part of businessmen, and making social research more difficult. This study uses the standards of the Mexican Association of Market Research to form an up-to-date socioeconomic map of the City of Celaya, Guanajuato, employing field work based on the Keenear and Taylor statistical theory for market research. The hypotheses are that in the City of Celaya, Guanajuato, the six socioeconomic levels proposed by the Mexican Association of Market Research and Public Opinion exist, that the instrument model can be used to carry out research and that the population is prepared to answer the instrument.

The research was done with a survey sample of 1,800, using 99% reliability and 3% estimated error based on a hypothetical socioeconomic level and corroborated by the information obtained. A team of 12 interviewers was used, and once the information was obtained, it was processed and graphed. The following material is a product of the research:

- A. The socioeconomic map of the City of Celaya, Guanajuato.
- B. A list of the sections of the city in alphabetical order.
- C. A socioeconomic level list.
- D. Percentage graphs of participation according to socioeconomic level.

Results were positive in all cases, and the hypotheses were corroborated.

(KEY WORDS: socioeconomic levels, local markets, marketing, publicity, social research, socioeconomic map, statistical, market research)



INDICE:

TEMA	PAGINA
=====	
DESCRIPCION DEL PROBLEMA -----	3
 CAPITULO I	
LOS NIVELES SOCIOECONOMICOS-----	7
EL ESTATUS SOCIAL Y LA PROFESION-----	11
LAS BASES DEL STATUS -----	13
¿ QUE ES UNA CLASE SOCIAL? -----	16
DETERMINANTES DE LA CLASE SOCIAL-----	18
CRITERIOS PARA LA CLASIFICACION EN CLASES-----	24
SIMBOLOS DE STATUS -----	27
CONCEPTOS DE NIVEL SOCIAL PARA AMAI -----	30
 CAPITULO II	
EL MODELO DE NIVELES SOCIOECONOMICOS DE AMAI -----	36
LA TECNICA UTILIZADA -----	41
DESCRIPCION CUALITATIVA DE LOS NIVELES SOCIOECONOMICOS -	45
PENETRACION DE ALGUNOS BIENES POR NSE -----	60

CAPITULO III

APLICACIÓN DEL MODELO EN LA CIUDAD DE CELAYA,GTO.----	62
CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA -----	67
DISEÑO DE INSTRUMENTOS -----	73
ENCUESTA -----	75
FORMATOS PARA PROCESAR LA INFORMACION -----	76

CAPITULO IV

DISEÑO DEL MAPA SOCIOECONOMICO DE LA CIUDAD DE CELAYA,GTO.	86
GRAFICOS TERMINALES -----	87
MAPA SOCIOECONOMICO -----	92
CONCLUSIONES -----	93
 BIBLIOGRAFIA -----	 97

Descripción del Problema

La asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercados y opinión Pública (**AMAI**), ha propuesto un modelo de tipificación de niveles socioeconómicos y un instrumento de medida para su identificación, con el propósito de ser usados por sus agremiados y por los investigadores "libres", simpatizadores de **AMAI**; tanto el modelo como el instrumento son el resultado de una investigación realizada en la república mexicana durante 5 años ininterrumpidos, como respuesta a la problemática generada por la ambigüedad de la clasificación tradicional. El modelo propuesto fue diseñado para las zonas urbanas de ciudades mexicanas con población mayor de 50,000 habitantes.

¿El modelo de **AMAI**, para la tipificación de los niveles socioeconómicos, permitirá el diseño de un mapa socioeconómico de la ciudad de Celaya, Gto?

Subproblemas:

- 1.- ¿Las variables propuestas por **AMAI**, serán representativas de los niveles socioeconómicos de los habitantes de Celaya, Guanajuato?
- 2.- ¿Existirán representantes de los 6 niveles socioeconómicos propuestos por **AMAI** en Celaya, Guanajuato?
- 3.- ¿La sociedad de Celaya, estará dispuesta a responder cuestionamiento sobre su nivel socioeconómico?
- 4.- ¿Será posible obtener información sobre este tema en los organismos oficiales?

Antecedentes y Justificación

La asociación ha designado una comisión especial que investiga todo lo referente a la generación los mecanismos metodológicos que permitan a los investigadores mexicanos adoptar un modelo debidamente estandarizado, con la seguridad de que será usado por cualquier investigador agremiado o no. Antes de la existencia de la Asociación la tipificación de los niveles socioeconómicos, los resultados de las investigaciones de mercados y opinión pública eran recurrentemente ambiguas, para un investigador o agencia un nivel socioeconómico y sus repercusiones eran diferentes a los resultados de otro, con lo cual se perdía seriedad en el gremio. Normalmente los lineamiento los marcaban las empresas "líderes" IBOPE, ACNIELSEN, BIMSA, etc., pero no existían criterios definidos para estandarizar. Esto originaba desconfianza de los clientes.

Justificación.

El municipio de Celaya Guanajuato, a sufrido cambios importantes en los ámbitos sociales y económicos desde ser una sociedad con giro prioritario en la actividad primaria basada en la producción agropecuaria para posteriormente transformarse en industrial y a últimas fechas inclinarse a la terciarización de la economía. Estos saltos en la economía del municipio aunado a fenómenos tales como el sismo del 85 que obligó a salir del DF., a muchas empresas y su gente a buscar asentamientos en las ciudades de San Juan del Río, Querétaro y Celaya principalmente, la explosión en las ofertas educativas en la Ciudad de Celaya, han transformado la configuración socioeconómica de la Ciudad. Un factor muy importante en Mercadotecnia es el conocimiento del mercado meta, el cual es difícil de tipificar y mucho más difícil localizar. Un instrumento confiable y una clasificación congruente, puede ser una inapreciable herramienta para el empresario con deseos de establecerse en esta plaza, o de realizar actividades económicas. Representa un atractivo económico de mucha importancia.

Para el sector público, le resultaría útil conocer la configuración socioeconómica de la población así como la tipificación y localización geográfica, para los investigadores sociales les sería muy útil estos instrumentos, en sus búsquedas del comportamiento social de la población.

Para los sectores educativos, tanto oficial como particular, sería de utilidad conocer en lo específico la formulación socioeconómica que atienden o dejan de atender.

Objetivos e Hipótesis del trabajo de investigación

Objetivos:

- 1.- Conocer el modelo propuesto por **AMAI** para la tipificación de niveles socioeconómicos.¹
- 2.- Aplicar el modelo de **AMAI** a la sociedad Celayense.
- 3.- Formar un catálogo de zonas geográficas de la Ciudad de Celaya, tipificados por nivel socioeconómico, siguiendo el modelo de la **AMAI**, usando el instrumento de **AMAI**.

Hipótesis

- 1.- El modelo para la tipificación de los niveles socioeconómicos propuesta por AMAI es aplicable a la sociedad de Celaya Guanajuato.
- 2.- La aplicación del modelo propuesto por **AMAI** en la ciudad de Celaya, Gto., Permitirá el diseño de un mapa socioeconómico que refleje los diferentes niveles socioeconómicos así como de un catalogo con la tipificación socioeconómica de las diferentes colonias de la ciudad.

VI.-Metodología

La metodología para este trabajo se fundamenta en la utilización de instrumentos para la obtención de información de primera mano aplicados in

situm, utilizando la tecnología de la investigación de mercados, específicamente la secuencia propuesta por Kinnear & Taylor, (Kinnear & Taylor. *Investigación de mercados* 5º ed., Mc. Graw Hill, 1998), así como los lineamientos de la comisión de Niveles Socioeconómicos de la AMAI, para 1999-2000., procediendo primero a estratificar sectores geográficos del mapa urbano de la ciudad de Celaya, Gto., y estimando muestras representativas con una confiabilidad preestablecida y un error de estimación de entre el 5 y 7 %, Considerando siempre un comportamiento normalizado, en segundo lugar clasificar la información y formular el diseño de un mapa socioeconómico de la ciudad de Celaya, Gto.

¹ Memoria del 6º. Seminario de Actualización Profesional de AMAI. 1999.

CAPITULO I

LOS NIVELES SOCIOECONOMICOS

CAPITULO I.- LOS NIVELES SOCIOECONÓMICOS

Origen de los niveles socioeconómicos.

Significado de la clase social.- Las comunidades se estratifican socialmente de diversas formas. El sexo es siempre un factor de la mayor trascendencia sociológica, y la división en grupos de diferentes edades puede constituir, como a menudo ha sucedido en las sociedades primitivas, una característica predominante en la estructura interna de la comunidad. Pero el principal tipo de estratificación social, especialmente en las civilizaciones más desarrolladas, se aprecia en el fenómeno de la clase. Las clases sociales, al igual que la sociedad misma, son formaciones más o menos espontáneas que expresan actitudes sociales. No son, como en el caso de las asociaciones o las "clases políticas"², simples instrumentos para el apoyo de unos intereses particulares. El sistema de clases, como vamos a ver, surge del conjunto formado por el modo de vida y de pensamiento de la comunidad e influye profundamente en él.

El "Estatus" como criterio distintivo de la clase social. Podemos denominar una "clase" a cualquier categoría o tipo que esté formado por un conjunto de individuos o unidades. Podemos referirnos, por ejemplo, a los solteros, a los lectores de novelas, a los aficionados al teatro o a los

reformadores sociales diciendo que constituyen una "clase", nosotros, por regla general, al hablar de ella ni siquiera vamos a entender por tal un grupo cualquiera, en sentido sociólogo. Podemos considerar a los artistas, los ingenieros, los médicos o los mecánicos como clases, pero, en realidad, éstas no son más que categorías profesionales, y no necesariamente grupos conexos que se encuentran relacionados entre sí de modo manifiesto dentro de una estructura social. Las diversas profesiones u ocupaciones forman divisiones verticales en la comunidad, en tanto que las divisiones que reflejan el principio de la clase social con estratos horizontales, que guardan siempre entre sí un orden escalonado. Dondequiera que las interrelaciones sociales se ven limitadas por consideraciones de status, por distinciones entre los "altos" y los "bajos", ahí existe la clase social. Así, pues, una clase social es toda parte de una comunidad que se halla distintamente separada del resto por su "status" social.

Un sistema o estructura de clases sociales entraña, primero, una jerarquía de grupos con diversos status, segundo, el reconocimiento de una estratificación superior-inferior, y, finalmente, un cierto grado de estabilidad en esta estructura³.

² El concepto de "clase política" ha sido recientemente expuesto por O.C. Cox en *Caste, Class and Race* (Nueva York 1948).

³ Schiffman, G. Leon. Cap. II.

Esta idea de la clase social como grupo con un determinado status nos permite usar un concepto preciso que es generalmente aplicable a todo sistema de estratificación en clases, cualquiera que sea el lugar en que se produzca. En él se considera a diferenciaciones sociales tales como las que provienen del lenguaje, la localidad, las funciones o la especialización como fenómenos expresivos de una clase sólo cuando se hallan estrechamente asociadas con una jerarquía de status. El factor subjetivo del status social, que es manifestación de unas actitudes de grupo, se encuentra siempre relacionado con diferencias sociales objetivas, tales como los niveles de ingresos, las distinciones profesionales, las diferencias de nacimiento, raza y educación, etc. Pero tales diferencias objetivas, prescindiendo de la existencia de un orden reconocido de superioridad e inferioridad, no crean grupos compactos. Es el sentido de la presencia de un status⁴, que se basa en el poder económico, político o eclesiástico, así como en las peculiares formas de vida y expresiones culturales que le corresponden, lo que separa a unas clases de otras, dando cohesión a cada una de ellas y estratificando a la sociedad entera.

⁴ American Journal of Sociology, XLV (1940) y K. Davis y W. E. Moore, "Some Principles of Stratification", American Sociological Review, X (1945, 242-249)

Sin embargo, el identificar la clase social con la división económica es sociológicamente incorrecto por dos importantes razones. En primer lugar, porque el punto de vista limita enormemente el Área de aplicación del concepto. Existen diferencias de status clase, que no corresponde a diferencias económicas. En el sistema de castas hindú, por ejemplo, los miembros de la casa más alta o brahmanes pueden ser empleados o sirvientes de individuos pertenecientes a una casta más baja, o serles económicamente muy inferiores, sin que por ello disminuya su "distancia social". Asimismo, una clase establecida desde antiguo territorio, con frecuencia se considera a sí misma, y también todo el mundo suele respetarla, como superior socialmente a otra clase industrial o comercial más rica o poderosa formada por nuevos ricos, situación ésta que se da no sólo en Europa, sino igualmente en las más antiguas comunidades americanas y en algunas regiones de Asia.

La clase social "versus" la clase económica. La crítica que acabamos de hacer con relación al punto de vista estrictamente económico sobre la clase no debe entenderse en el sentido de que desdeñemos la importancia de las divisiones económicas en al vida social. Algunos investigadores de la moderna organización social, dándose cuenta de la divergencia existente entre la interpretación económica de la clase y su concepto sociológico, han seguido ambas vías en sus estudios. Así, el gran sociólogo, alemán Máx Weber subraya que el "orden social y el económico no son idénticos. El

orden económico es...simplemente la forma en que se distribuye y usan los bienes económicos y los servicios. El orden social se halla, por supuesto, condicionado en alto grado por el orden económico, y éste, a su vez, reacciona bajo el influjo de aquel “

El concepto de Weber de la clase, sin embargo, es esencialmente económico, por cuanto él considera como tal a un grupo en el que todos tengan las mismas “ocasiones vitales” u oportunidades sociales determinadas especialmente por las circunstancias económicas. En este sentido Weber establece un parangón entre las clases y los “grupos” de “status” (status groups) comunales. Que pueden ir paralelos, aunque ello no es muy frecuente, con las fronteras que separan a las clases económicas. Vamos a llamar clases sociales a los estratos caracterizados por un status y una conciencia de grupo. y de clases económicas a aquellos segmentados de la comunidad que se determinan estrictamente por virtud de algún criterio económico⁵ “

El “ status” social y la profesión – El status es aquella posición social que determina para su poseedor, prescindiendo de sus atributos personales o su utilidad social, un determinado grado de respeto, prestigio o influencia.

⁵ La distinción entre la clase social y la económica la utilizan, por ejemplo, R.H. Tawney en *Equality* (Londres 1929) .
Cáp., y C. II Page en *Class and American Sociology* (Nueva York, I

La ocupación como índice de la clase en la sociedad moderna.- En la moderna sociedad compleja son muchos factores que entran en la determinación del **Status**, entre los que se incluyen los bienes materiales, las consecuciones, el linaje, las adscripciones sociales, la autoridad y el poder y, finalmente, la función – todos cuyos criterios considero más adelante -. Pero por ahora debemos hacer notar que, si bien el tipo de ocupación no constituye por si solo una indicación exacta del status, si es un índice general con respecto a la clase social que encierra una particular utilidad en países tales como los Estados Unidos. En esta nación la ocupación “ se halla formada en gran parte por un conjunto de los más importantes criterios de clase “, tales como la riqueza, los hábitos de consumo, las adscripciones sociales, e incluso los matrimonios entre personas de diferentes status o razas desde luego que de alguna manera esto tiene una influencia directa en nuestro País, ya sea por la dependencia comercial o por la cercanía con ese País.

Criterios que se siguen en las distinciones de clases. Sus diversas modalidades distinguen entre la minoría y la mayoría, la nobleza y el vulgo, la elite y la masa, los libres y los siervos, los ricos y los pobres, los gobernantes y los gobernados, los educados y los ignorantes, los que producen los que no producen (la clase ociosa), y, en la fórmula marxista, entre la burguesía y el proletariado. También se emplean habitualmente divisiones tripartitas, tales como la distinción feudal entre los nobles, los burgueses y los siervos, e igualmente la denominación convencional que hoy se uso de clase “alta”,

“media”, y “baja”, Y preguntamos ahora: ¿ Que principios son los que van inmersos en estas diversas formas de clasificación social?.

Las bases del “status” –Dentro de una misma sociedad las bases del status varían considerablemente de unas sociedades a otras y de unos períodos históricos a otros. En unas pocas sociedades primitivas en donde no se han formado unas fronteras de clase, el prestigio se logra a través de las consecuciones personales, en tanto que en otras se basa en algún factor que, reconocido por todo el grupo, confiere el status. El status puede descansar en diferencias de nacimiento, riqueza, ocupación, poder, político, raza, o, como en el caso de la China tradicional, en los logros intelectuales. A menudo el status se determina por una combinación de dos o más de estos factores. Cuando las actitudes de los miembros de una comunidad llegan a ligarse firmemente a unos signos específicos de un status, cuando entran a formar parte de la herencia social, constituyen la base del sistema de clases sociales de la comunidad. No obstante, el carácter de la estructura de clases se revela con mayor claridad cuando el status va asociado con un único factor controlador, en torno al cual se reúnen los demás. Ilustración de este principio es el contraste que se da entre el tipo de sistema de clases que atribuye el status sobre la base del nacimiento, y el que da predominio a la riqueza.

Los criterios del nacimiento y la riqueza.—Cuando el status se fija a través del nacimiento como sucede en el sistema tradicional de castas, hindú, o en la sociedad feudal, la estructura de clases tiende a hacerse compacta o “integrada”, y, a la vez a estratificarse rigidamente. No cabe duda de que en ella se producen cambios, pero sólo muy lentamente y, de ordinario, en forma imperceptible desde el punto de vista de los miembros de este sistema estático.

En la vida feudal y primeros tiempos del medievo, por ejemplo, no sólo el nacimiento determinaba el status de la inmensa mayoría de la población, sino que los valores incorporados en los hogares y sancionados por las enseñanzas de la Iglesia constituían la base de la estructura universalmente reconocida en tres clases, esto es, los nobles, los burgueses y los siervos. El poder político y la riqueza, bajo la forma de dominio del suelo, se hallaban, por supuesto, estrechamente ligados con el nacimiento como signos del status, pero éste continuó siendo el principal factor en la determinación de la posición social hasta el momento en que el sistema mismo quedó socavado por virtud de las nuevas evoluciones sociales y económicas. Mientras fue el nacimiento lo que fijó el status, la movilidad social en sentido vertical era imposible para todos, excepto para los pocos que podían ascender en el seno de las filas del ejército, o de la jerarquía eclesiástica por un lado, o por el otro dentro del grupo históricamente cada vez más variable, constituido por los burgueses, los artesanos y los mercaderes. Estos últimos, la "clase media, fueron históricamente los responsables de la revolución sufrida por el sistema feudal de clases, por cuanto lucharon y eventualmente consiguieron una nueva determinación del status social en función de la riqueza, primero en el Norte de Italia, y más tarde a lo largo de la mayor parte de la Europa occidental y América. No mencionare aquí los detalles de este vasto movimiento histórico, que llegó a su clímax en las "revoluciones burguesas", si no es para apuntar dos de sus rasgos, que han llegado a adquirir una importancia esencial en la estructura de clases de la moderna sociedad occidental.

Hace dos milenios, Aristóteles observó que las poblaciones tendían a dividirse en tres grupos: los muy ricos, los muy pobres y aquellos que se encontraban entre ambos. Para Karl Marx, las clases sociales principales eran los trabajadores asalariados (el proletariado) y los capitalistas (la burguesía), con un grupo intermedio (la pequeña burguesía), destinado a "proletarizarse", Adam Smith dividía a la sociedad en aquellos que Vivían de las rentas de sus tierras, de sus salarios y de las ganancias del comercio. Thorstein Veblen dividía la sociedad en trabajadores, que luchan por la subsistencia, y una clase ociosa tan rica que su principal preocupación es "El consumo ostentoso" para mostrar lo rica que es, Franklin D Roosevelt hizo en 1937 una viva descripción de la vida de la clase baja Cuando dijo en su discurso inaugural el 20 de enero de 1937: **"veo a una tercera parte de la Nación mal alojada, mal vestida, y mal alimentada"**. Todas estas descripciones de la clase social implican que el dinero separa a la persona en grupos diferentes. Sin embargo, como pronto se verá, la clase social significa algo mas que dinero.

¿ QUE ES UNA CLASE SOCIAL?

Una clase social puede definirse como un estrato de personas de similar posición en el continuum del status social. La posición social del portero no es la misma que el Director de la escuela; una estudiante no lo saludará en forma exactamente igual. La mayor parte de nosotros somos diferentes con

aquellos cuya posición social pensamos que se encuentra por encima de la nuestra y somos condescendientes con aquellos que consideramos que están por debajo de nosotros, socialmente hablando. Estos procesos de desaire y reverencia, de intentar poner alfombras al paso de alguien o de menospreciar a una persona que no "es alguien", proporciona material inacabable para cientos de novelas, obras de teatro, filmes y guiones de televisión.

Los miembros de una clase se consideran el uno al otro como socialmente iguales, mientras que consideran superiores a algunos e inferiores a otros. Al ubicar a las personas en su propia clase social, uno hace preguntas como éstas:

"¿ Al banquete de quien serian invitados como iguales sociales?", "¿ Para la hija de quien considerarían a su hijo como acompañante adecuado? ". Los miembros de una clase social particular tienen con frecuencia casi la misma cantidad de dinero, pero lo que es mucho más importante es que tienen casi las mismas actitudes, valores y formas de vida.

¿ Cuántas clases sociales hay ?. Esta pregunta es difícil de responder. Las clases no son agrupaciones de status nítidamente definidos como los diferentes rangos en el ejército. El status social varía a lo largo de un continuum, en una pendiente gradual que va desde arriba hasta abajo, y no se presenta como una vez serie de escalones. Así como la "juventud", la "edad mediana " y la "vejez" son puntos a lo largo de una continuum, así las

clases sociales pueden considerarse como puntos a lo largo de un continuum, de status. En consecuencia, el número de clases sociales no es fijo ni éstas tienen límites definidos o claros intervalos que las separen. Las personas se encuentran en todos los niveles de status de arriba hasta abajo, de la misma manera en que hay personas de todos los pesos y medidas, sin saltos bruscos en la serie. Una serie así puede dividirse en cualquier número de "clases" que se considere conveniente. Los antiguos estudiosos de la clase social dividían el continuum de status en tres clases: alta, media y baja. Los estudiosos más recientes consideran esta división poco satisfactoria para muchas comunidades, pues coloca a las personas en la misma clase, aun cuando ellas estén muy lejos de tratarse mutuamente como iguales. Muchos sociólogos han utilizado una clasificación séxtuple para dividir cada una de estas tres clases en una sección superior y una inferior. La de arriba, la clase alta-alta, se compone de antiguas familias ricas, que durante largo tiempo han sido socialmente prominentes y que han tenido dinero, desde hace tanto, que se ha olvidado cuándo y cómo lo obtuvieron. La clase alta-baja, puede tener mucho dinero, pero no lo han tenido durante mucho tiempo, y su familia no ha sido prominente desde el punto de vista social durante mucho tiempo. La clase media-alta incluye a la mayoría de los hombres de negocios y de los profesionales que han triunfado, generalmente con "buenos" antecedentes familiares e ingresos sustanciales. La clase media-baja está formada por oficinistas y otro tipo de empleados y semiprofesionales, y posiblemente por algunos de los supervisores y artesanos más calificados. La clase baja-alta consta principalmente de los

Para comprender el lugar del dinero en la determinación de clase, debemos recordar que una clase social es básicamente una forma de vida. Se necesita una buena cantidad de dinero para vivir como las personas de la clase alta. No obstante, ninguna cantidad de dinero proporcionará inmediatamente el status de clase alta. Los "nuevos ricos" tienen el dinero pero carecen de la forma de vida de una persona de la clase alta. Pueden comprar la casa, los

proporcional a sus ingresos.

RIQUEZA E INGRESOS. - El dinero es necesario para una posición de clase alta; sin embargo, la posición de clase de una persona no es directamente

porque todos estos atributos están comprometidos?

? Qué sitúa a una persona en una clase social particular? El nacimiento, el dinero, la educación, la ocupación, La respuesta a cada pregunta es si,

DETERMINANTES DE LA CLASE SOCIAL.

pública.

trabajadores permanentes, y con frecuencia descrita como "clase trabajadora" por aquellos a quienes les disgusta aplicar el término de "clase baja" a los trabajadores responsables. La clase baja-baja incluye a los trabajadores temporales, a los desempleados, a los trabajadores inmigrantes y a aquellos que viven más o menos permanentemente de la asistencia

autos y la ropa, y tratar a un decorador para que seleccione el mobiliario adecuado, los libros las pinturas. Aprender las maneras formales de la clase alta requiere un poco, más de tiempo, pero con una cuidadosa observación además de un intenso estudio, de los consejos de Emily Post o Amy Vanderbilt, probablemente será suficiente. Sin embargo, adquirir las actitudes, sentimientos y respuestas cotidianas de una persona de la clase alta, exige mucho más tiempo. A menos que haya nacido y se haya sido socializado en una subcultura de clase alta, es casi seguro que se cometerán deslices ocasionales que revelarán el origen plebeyo. Abundan novelas y piezas teatrales con arribistas sociales que nunca llegan a tener éxito, porque ocasionalmente utilizan la palabra equivocada o reflejan su origen humilde. La mayor parte de "los nuevos ricos" no son más que miembros marginales de la clase alta durante toda su vida. Sin embargo, sus hijos tienen más oportunidades, y la obtención de un status de clase alta está prácticamente asegurado para sus nietos. El dinero, a lo largo plazo, suele proporcionar un status de clase alta.

La gente que gana mucho dinero empieza a vivir como las personas de la clase alta. Cuando sus hijos maduran, se están convirtiendo en una "antigua familia", y los hijos de sus hijos habrán asimilado plenamente el comportamiento de clase alta. Así, los dos requisitos del status de clase alta se han cumplido.

El dinero tiene otros matices sutiles. Los ingresos provenientes de las inversiones poseen mayor prestigio que los que se derivan de la asistencia social. El ingreso por el desempeño de una profesión es mejor que el salario; el dinero ganado en la bolsa es mejor que el dinero ganado en el juego o en las carreras de caballos. La naturaleza y fuente de los ingresos de una persona hablan de los antecedentes familiares de una persona y de su probable forma de vida.

El dinero que una persona solía tener es casi tan bueno como el dinero que tiene ahora.

El dinero pues, es un determinante de gran importancia de la clase social, debido en parte a lo que sugiere acerca de los antecedentes y la forma de vida de la familia.

OCUPACIÓN.- La ocupación es otro determinante del status de clase. Tan pronto como las personas desarrollaron trabajos especializados, se formaron la idea de que algunas clases de trabajos eran más honorables que otras. En una sociedad primitiva, el fabricante de lanzas, el constructor de canoas y el hechicero obtuvieron cada uno un status social definido debido a su ocupación. La China clásica honraba al estudioso y despreciaba al guerrero; la Alemania nazi invirtió la fórmula.

Una pregunta que ha fascinado a los teóricos sociales es la que se refiere a por qué razón una ocupación debería implicar más prestigio que otra. Las ocupaciones que gozan de mayor prestigio reciben generalmente los ingresos más altos; sin embargo, existen muchas excepciones. Un animador popular de televisión puede ganar en una semana lo que un Juez de la –suprema Corte gana en un año. Los profesores universitarios, los diplomáticos y los clérigos modestamente pagados se encuentran, en lo que a prestigio se refiere, muy por encima de los atletas profesionales y de las máximas figuras de la televisión mejor pagadas, y casi en el mismo nivel que los médicos y abogados, que son mucho más ricos. Las ocupaciones que tienen mayor prestigio suelen requerir un grado avanzado de educación, pero de nuevo la correlación está muy lejos de ser perfecta.

La importancia del trabajo es una prueba poco satisfactoria, porque ¿cómo podemos decir que el trabajo del agricultor o del agente de policía es menos valioso para la sociedad que el abogado o el del sociólogo? De hecho, se ha sugerido que el recogedor de basura, que goza del menor prestigio según las encuestas, puede ser el más esencial de todos los trabajadores en una civilización urbana. Es obvio que el nivel del prestigio de las ocupaciones no puede explicarse fácilmente sobre una base puramente racional; sin embargo, sería difícil catalogar como accidente el hecho de que la mayor parte de las sociedades modernas hayan desarrollado casi la misma jerarquía de los status ocupacionales. Estudios efectuados sobre los datos de muchos países encuentran que una ocupación particular tiene casi la

misma clasificación de status en las sociedades urbanizadas e industrializadas.

Aparentemente, el sistema industrial fomenta usualmente algunas actitudes, percepciones y relaciones de status dondequiera que se desarrolle. En todas las sociedades, industriales o preindustriales, vemos que se tiende a asignar a las personas un status de clase acorde con su ocupación y que ellas pueden entrar con mayor facilidad en aquellas ocupaciones que son adecuadas a su status de clase actual.

La ocupación es un aspecto importante de la clase social, puesto que otras muchas facetas de la vida están relacionadas con las ocupaciones. Si sabemos cual es la ocupación de la persona, podemos hacer algunas conjeturas acerca de la cantidad y calidad de sus estudios, de su nivel de vida, de sus amistades, de las horas de que dispone y de las rutinas diarias de su vida familiar. Podemos incluso hacer conjeturas acerca de las lecturas que les gustan y de sus intereses recreativos, del nivel de su conducta moral y de su afiliación religiosa. En otras palabras cada ocupación es parte de una forma de vida que difiere considerablemente de la que se tiene en otros niveles ocupacionales.

La forma de vida total de una persona es la que en último término determina a que clase pertenece. La ocupación es una de las mejores pistas acerca de

la forma de vida de una persona y, por lo tanto, de su pertenencia a una clase social.

Los países subdesarrollados tienen una estructura de clases que refleja a profesionales, empleados y trabajadores altamente calificados, y por consiguiente tiene una clase media pequeña y una clase baja muy grande. Este modelo cambia conforme estos países se van industrializando.

EDUCACIÓN.- La clase social y la educación interactúan por lo menos en dos formas. Primero, la educación superior exige dinero y motivación. Segunda, la cantidad y calidad de la educación afectan el nivel de clase alcanzado. No solo introduce habilidades ocupacionales, sino, también cambios y gustos, intereses, metas, modales y forma de hablar; en una palabra, en toda la forma de vida de una persona. En cierta manera, la educación puede ser aún más importante que la ocupación. De Fronzo (1973) encontró que los obreros difieren ampliamente de los empleados tanto en sus actitudes personales como sociales, pero que éstas diferencias casi desaparecen cuando la educación es comparable.

CRITERIOS PARA LA CLASIFICACION EN CLASES.- Aunque es necesario un ambiente de familia rica para alcanzar un status de clase alta, la educación puede sustituir el ambiente familiar en los niveles de clase intermedios. Las clases medias son tan grandes y se trasladan tanto de un

lugar a otro que es imposible conocer los antecedentes familiares de cada individuo.

Es probable que los recién llegados a una localidad sean aceptados en cualquiera de las clases media o baja donde encaje su comportamiento. La educación, los ingresos, y los gastos son tres pistas muy claras, y la mayor parte de las otras características del comportamiento que definen “la pertenencia” de una persona están asociadas con estos indicadores.

Los científicos sociales utilizan mucho estos tres indicadores -educación, ocupación e ingreso- para dividir a las personas en niveles de clases social con fines de investigación. Como ya he explicado, éstas son pistas útiles para conocer la forma de vida total de las diferentes clases sociales. Además son fáciles de objetivar, por ejemplo, sería difícil utilizar el modo de hablar vulgar o culto”, como criterio para definir la pertenencia de clase en una investigación. Aunque las pautas del lenguaje revelan la clase social de una persona. Sería difícil desarrollar una medida objetiva del empleo del lenguaje y de la dicción en una investigación. Finalmente, los datos sobre educación, ocupación e ingresos están disponibles en los informes del censo, desglosados por las “clasificaciones geográficas del censo” o áreas que incluyen unas cuantas manzanas. Supongamos que un sociólogo desea comparar las tasas de mortalidad o de incidencia de la polio, el tamaño familiar promedio, o prácticamente cualquier cosa que varíe dentro de las clases sociales. Utilizando los datos del censo sobre ocupación, educación e

ingresos promedio de las diferentes clasificaciones geográficas del censo dentro de la comunidad, es fácil localizar por comparación un rastro de clase alta, de clase media y de clase baja. Aunque la clase social abarca algo más que estos tres criterios, son suficientes para identificar las clases sociales para la mayor parte de los propósitos de una investigación.

AUTOIDENTIFICACION Y CONCIENCIA DE CLASE.

¿ La pertenencia de una persona a una clase social está determinada por el sentimiento de que pertenece a una clase particular o por la ocupación, educación, e ingreso?. Principalmente por los últimos, porque ellos determinan la forma de vida de una persona. Sin embargo, el sentimiento de la identificación de clase tiene cierta importancia, porque uno tiende a imitar las normas de comportamiento de la clase con la que se identifica. La auto identificación como una clase social tiene algún efecto sobre el comportamiento, ya sea que realmente se pertenezca o no a esa clase.

PAUTAS FAMILIARES.

Muchas sociedades tienen por lo menos dos tipos de familias, las que están formadas por cónyuges de cada sexo e hijos y las que están formadas solo por uno de los padres y los hijos.

Cada uno de estos tipos de familia en la sociedad se encuentra en todos los niveles sociales y, por si misma, no indica una categoría de clase. Sin embargo, en los últimos años, la familia constituida por uno solo de los padres, por lo general la madre, se encuentra se encuentra con mayor frecuencia en la clase baja. Esto es tanto una causa como un resultado del status de clase baja. Es el resultado en el sentido de que la ilegitimidad, el divorcio y el abandono son más comunes en la clase baja que en los círculos de clase media o alta. Esto es una causa en el sentido de que es muy difícil para una madre sola cuidar de sus hijos y al mismo tiempo, obtener una ocupación y un ingreso de clase media. Las mujeres han obtenido muchas ventajas en los últimos años, pero la ilegitimidad, el abandono y el divorcio han atrapado a muchas de ellas y a sus hijos en un círculo de pobreza de la que es difícil escapar.

SÍMBOLOS DE STATUS.

Una de las recompensas del status social alto es ser reconocido como superior, puesto que el rico y el bien nacido se parecen a las demás personas, necesitan algunos medios para asegurarse de que su posición sea reconocida. En el pasado esto se había logrado mediante el símbolo de status, que puede constituir en cualquier característica u objeto deseable cuyo suministro estaba sumamente limitado, como un Cadillac, un abrigo de mink, una piscina privada o un diamante, . Tales artículos eran valores tanto por su significado de status como por su utilidad o belleza.

Los símbolos tradicionales de status parecen haber perdido algo de su atractivo en los últimos años. Los ingresos se han elevado, lo que hace que éstos símbolos estén al alcance de un sector más amplio de la población. La mayor parte de las familias estadounidenses posee automóviles, y más de una tercera parte tiene dos o más. Mediante el sacrificio de otros artículos o las joyas auténticas y las pieles pueden estar fuera del alcance de muchas personas, pero las imitaciones que sólo pueden ser detectadas por expertos las ponen a disposición de la mayor parte de las personas.

¿La preocupación por la ecología también ha hecho que algunos símbolos de status sean menos aceptables. Un automóvil grande indica éxito o simplemente una insensible indiferencia a la escasez de gasolina y a la contaminación del aire?. Algunas veces la corriente por imitar a los ricos

invierte, y parece que el rico está copiando al pobre. Por ejemplo, durante la década de 1970-1980 la ropa de trabajo de las clases bajas fue copiada por los jóvenes acaudalados (y por algunos de sus mayores).

Aún los símbolos intangibles ya no son tan eficaces como antes. El golf es jugado lo mismo por un trabajador de la línea de ensamble que por un profesional. La televisión introduce en todos los hogares gran variedad de mensajes culturales. Un alto porcentaje de jóvenes se ha graduado en la escuela secundaria, y tantos han terminado su carrera universitaria, que los grados académicos tienen, tienen cada vez menos valor de status. Los efectos homogeneizantes de la movilidad social están debilitando los símbolos de status materiales e inmateriales.

Sin embargo, los símbolos de status sobreviven todavía, como puede verse en la costumbre actual de llevar la marca de un diseñador famoso o algún símbolo bordado (al tiempo de escribir esto, un GAP). Los pantalones vaqueros ya no son ropas de clase baja si llevan la marca de Levis o Calvin Klein. Los zapatos son algo más que utilitarios si están hechos por Gucci o Bill Blass. Los símbolos de status todavía están presentes, pero las cosas particulares que son símbolos de status pueden cambiar con el tiempo.

Definir el nivel socioeconómico en abstracto no es fácil. Es sin duda, una cualidad y no una cantidad.

Esta cualidad se refiere a englobar las características de pertenencia a un sector de la población que reflejan estilos de vida, patrones de conducta, costumbres e incluso creencias que se practican de manera cotidiana y que las caracteriza, por otro lado lo referente al ingreso económico es también un factor decisivo para la pertenencia o no a un determinado nivel, sin embargo, no necesariamente de manera aislada el ingreso económico es un factor determinante para la fijación de un determinado nivel, es absolutamente necesario conjugar el factor social y el económico para poder definir posibilidad de pertenencia o no, pero, será importante (relevante).

CONCEPTOS DE NIVEL SOCIAL PARA LA AMAI.

El nivel socioeconómico es más una cualidad que una cantidad. El nivel socioeconómico se “ata” a un lugar y no a un individuo. Por lo que los individuos “ heredan “ el nivel del hogar al que pertenecen.

El nivel socioeconómico es una estratificación de hogares urbanos (Localidades de 50,000 y más habitantes). Esta estratificación es unívoca y exhaustiva. Todo hogar debe poder ser clasificado en uno y solo uno de los estratos.

El nivel socioeconómico por naturaleza de los aspectos que lo integran tiende a ser, en la mayoría de las ocasiones relativamente estable en el tiempo.

El estilo de vida forma parte de, y contribuye a definir el nivel socioeconómico, pero no debe confundirse con el nivel en sí. De hecho dentro de un mismo nivel socioeconómico puede haber más de un estilo de vida y de igual manera puede involucrarse a más de un nivel socioeconómico.

Factores que influyen en el consumidor.

“ El comportamiento del consumidor es el estilo de los procesos que intervienen cuando una persona o grupo selecciona, adquiere usa o desecha productos, (bienes), servicios, ideas o experiencias para satisfacer necesidades deseos”, (Salomón, Michael R. Comportamiento del consumidor, op cit).

Los consumidores asumen muchas formas, que van desde un niño de 8 años que ruega a su madre en el supermercado que le compre un determinado Cereal por las estampas en su interior, al ejecutivo de una gran empresa que decide comprar un sistema de monitoreo en tiempo real del control estadístico de la calidad que cuesta varios millones de pesos.

. Las necesidades y los deseos que se pretenden satisfacer van desde el hambre y la sed hasta el amor y el status o incluso la satisfacción espiritual.

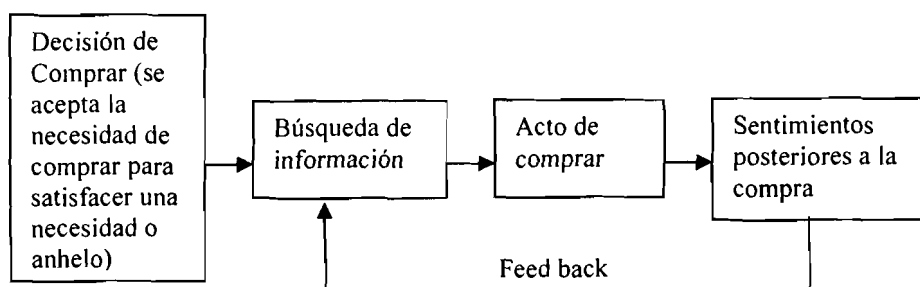
El comportamiento del consumidor es el resultado de las acciones, influencias y conductas que experimenta un individuo al vivir en sociedad, cuando se ve interesado en buscar la satisfacción de necesidades.

“ Es el estudio de los procesos que intervienen cuando una persona o grupo selecciona, adquiere, usa o desecha productos, servicios, ideas o experiencias para satisfacer necesidades y deseos”⁶.

“El propósito de la mercadotecnia es cumplir con, y satisfacer las necesidades y deseos de los clientes meta; pero conocer a los clientes jamás será fácil”. Estos pueden establecer sus necesidades, pero actuar de otra forma; quizá no estén en contacto con sus motivaciones más profundas; tal vez, respondan a influencias que hagan que se modifiquen, a ultima hora, su punto de vista.

Sin embargo, los mercadólogos tienen que estudiar los deseos, las percepciones, preferencias y conducta de compra de sus clientes. Tal estudio proporcionara claves para desarrollar nuevos productos características de productos, precios, canales, mensajes y otros elementos del Marketing Mix ⁷

Proceso de decisión de Compra



⁶ Salomón Michael R: Comportamiento del consumidor

⁷ Kotler, Philip. Dirección de Mercadotecnia 8va. Ed.

Factores que influyen en el consumidor sobre la decisión de compra:

a).- Humanos

b).- No humanos

Dentro de los factores humanos encontramos; el factor antropológico, el Factor psicológico y el factor social.

Dentro de los factores no humanos encontramos el factor tecnológico y del marketing.

El factor antropológico se refiere a la premisa de que “ el hombre es él único ser consumista por naturaleza ”, dado que las necesidades del hombre Crecen cuando, vive en sociedad y con el contacto e interacción con otras sociedades. Según Abraham Mazlow, el ser humano tiende a satisfacer necesidades cada vez más complejas y sofisticadas.

Factor psicológico, tiene que ver con el comportamiento o conducta del consumidor.

Antecedentes del modelo.

Una de las cuestiones que más preocupan a la **AMAI** es el índice de niveles socioeconómicos. Este se ha venido aplicando por las agencias **AMAI** desde 1995. El índice había sido creado por el comité de niveles socioeconómicos en busca de información recabada en 1994 antes de la crisis.

Desde la creación de **AMAI** una de sus preocupaciones y ocupaciones fundamentales ha sido la definición de un conjunto de niveles socioeconómicos que se convierta en el estándar de la industria de la Investigación de mercados, así como la de establecer una regla que permitiera asignar cualquier hogar al nivel que le corresponda.

CAPITULO II

EL MODELO DE NIVELES SOCIOECONOMICOS DE

AMAI

CAPITULO II.- EL MODELO DE NIVELES SOCIOECONÓMICOS DE AMAI

Antecedentes del modelo.

Una de las cuestiones que más preocupan a la **AMAI** es el índice de niveles socioeconómicos. Este se ha venido aplicando por las agencias **AMAI** desde 1995. El índice había sido creado por el comité de niveles socioeconómicos en busca de información recabada en 1994 antes de la crisis.

Desde la creación de **AMAI** una de sus preocupaciones y ocupaciones fundamentales ha sido la definición de un conjunto de niveles socioeconómicos que se convierta en el estándar de la industria de la Investigación de mercados, así como la de establecer una regla que permitiera asignar cualquier hogar al nivel que le corresponda.

Lo primero que se hizo en el seno de la comisión **AMAI** para los niveles socioeconómicos fue establecer un marco de referencia para los trabajos a emprender. Primero se determinó que todos los esfuerzos que se realizaran se centrarían sobre poblaciones residentes en áreas urbanas y en localidades de 50,000 o más habitantes.

En cuestión de corto tiempo los miembros de la Asociación llegaron al acuerdo de estratificar a la población-objetivo, en 6 niveles socioeconómicos, los cuales fueron nombrados, siguiendo la tradición de la industria de la I. De M., con letras. Así es que a partir de ese momento se hizo moneda de cuño corriente el hablar de los niveles.

El modelo de los niveles socioeconómicos propuesto por la Asociación esta representado por un arreglo de 6 niveles de 8 considerados, en los cuales se ha decidido eliminar el nivel "A" que corresponde a familias excesivamente ricas mexicanas que son inaccesibles para encuestar por vivir normalmente en el extranjero ó ser demasiado difícil el acceso a sus domicilios, la segunda clase eliminada esta formada por los desposeídos, aquellos que tienen trabajos esporádicos y cuyo asentamiento presenta una gran movilidad y su consumo de satisfactores es irregular y fortuito. Por lo tanto al recortar los 2 extremos, los niveles en el modelo quedan:

"A/B", " C+", "C", "D+", "D" y "E". En realidad estas siglas ya eran de uso más o menos común, aunque no necesariamente todo mundo las operacionalizaba de la misma forma.

La decisión de tomar como base 6 niveles se vio como positiva dado que permitía la agrupación de algunos de ellos para así poder reconstruir otras estratificaciones que eran y siguen siendo muy usadas en nuestro ámbito de acción, tales como la empleada A C Nielsen (Alta = AB, media =C+/C y baja

= D+/D/E) o la empleada por IBOPE (AB/C+, C, D+ y D/E) Existió otra gran preocupación para **AMAI**, la determinación de la llamada “regla de asignación de nivel socioeconómico ”, que por cierto ha sido mas compleja de resolver⁸.

Debido a la variedad de opiniones y criterios, así como la gran cantidad de variables implicadas y su tratamiento estadístico, cabe aclarar que sin la cooperación de las diferentes agencias y sus recursos humanos y tecnología, seria prácticamente imposible la realización de la propuesta de un modelo así.(Algunas agencias como A.C. Nielsen e IBOPE, facilitaron sus grandes bases de datos).

Basta mencionar en respaldo de lo anterior que a lo largo de los últimos años, la asociación a través de su comité de NSE, ha venido haciendo estudios y pruebas que han conducido a generar las diferentes reglas. La primera, que fue enumerada en 1994⁹ y que prevalecía hasta mediados de 1997, estaba basada en una Combinación Lineal, de variables cuyo resultado final se expresó en un cierto puntaje para cada caso y dependiendo del puntaje alcanzado el caso se asignaba a un nivel socioeconómico particular. A esta forma de regla de asignación se le conoció como el “ Índice de Niveles Socioeconómicos AMAI” La segunda, que fue anunciada

⁸ De hecho sé continua trabajando en la asociación sobre este aspecto y se espera seguir haciéndolo, ya que como todo mundo sabe una regla de este tipo debe ser revisada periódicamente

⁹ Ver ponencia titulada “Estudio de niveles socioeconómicos del I seminario de actualización Profesional. Junio 1994.

públicamente durante el seminario del año de 1997¹⁰ Adoptó la forma de un árbol de decisión, construido a partir de la utilización de la técnica estadística llamada CHAID (Chi-Squared-Automatic-Detection), Esta técnica resultó más adecuada para darle tratamiento al tipo de variables que habían venido usándose regularmente: “ Ultimo grado de estudios del jefe de la familia ”, “nivel de mando del jefe de familia”. “Número de focos en la vivienda”, “numero de habitaciones sin incluir baños”, “numero de habitantes”, “posesión al menos de una aspiradora”, “ posesión al menos de un tostador de pan”, “posesión de calentador de agua o boiler” y el “ número de baños con regadera dentro de la vivienda ”. Con todas estas variables quedó estructurada finalmente la nueva regla de asignación, la cual a diferencia de la primera no asigna un puntaje, sino que asigna directamente un nivel.

Adicionalmente a la definición del conjunto de niveles socioeconómicos que debería ser el estándar de la industria y de la generación de la regla de asignación se dio, de manera paralela, respuesta a otras dos incógnitas ¹¹ que están directamente relacionadas con el tópico de los niveles socioeconómicos.

La primera que tiene que ver con la determinación de los “pesos” ó proporciones que corresponden a cada nivel dentro de la población objetivo.

¹⁰ Ver ponencia titulada “ Un nuevo enfoque en la determinación de los NSE. Comité, AMAI, memoria IV Seminario de actualización Profesional. Agosto , 1997.

¹¹ Estas 2 ultimas incógnitas no están contempladas para los fines de este trabajo de titulación, tan solo se citan para ser congruentes con la secuencia que siguió la Asociación.

La segunda relativa a la operacionalización o descripción del perfil correspondiente a cada nivel, dada la función tanto de aspectos de la vivienda, como de los lugares que haya en ella y de otros de carácter social y de estilo de vida.

De las variables Implicadas

Desde el inicio de los trabajos se estableció que las variables que entran a “jugar” en los modelos de asignación cumplieron con los siguientes requisitos:

- a).- Estar relacionadas con aspectos de la vivienda, de la posesión de durables y sociales del Jefe de la Familia.
- b).- Ser fácilmente medibles.
- c) .- Poder ser aplicados a respondientes de cualquier edad y escolaridad.
- d) .- No depender de la observación física de la vivienda. De tal manera que puedan ser aplicadas tanto en entrevistas por intercepción como telefónicas.
- e) .- Ser válidas en cualquier contexto urbano de localidades de 50,000 y más habitantes.

f) .- ser poco intrusivas (para no crear desconfianza en el respondiente y minimizar la negativa a la respuesta).

La técnica utilizada

Durante la presentación que se hizo durante el seminario de la **AMAI** en 1997, se mencionó que se decidió utilizar la técnica **C H A I D** para el desarrollo de una nueva regla de asignación con el objeto de cambiar el enfoque que las primeras versiones de la regla tenían, el cual se basaba en una combinación lineal de variables que, a pesar de ser muy bueno, presentaba problemas para ponerlo en practica bajo condiciones reales de campo.

La técnica **C H A I D**, permitió entonces simplificar la aplicación de la regla dado que adopta la forma de un árbol de decisiones que conduce con gran facilidad, tanto en su comprensión como en su operación, a la asignación de un caso dado hacia su correspondiente nivel socioeconómico.

Para poner a prueba las revisiones hechas a la regla se contó en esta ocasión con las facilidades dadas tanto por la Agencia **IBOPE** como por la Agencia **A.C. Nielsen** para utilizar sus bases de datos, de tal suerte al reunir las se contó con información de aproximadamente 30,000 casos.

Esta combinación proporcionó una sólida estructura de datos que en resumen cuenta con las siguientes ventajas.

- a).- Es una muestra nacional representativa de los hogares existentes en Localidades urbanas de 50,000 y más habitantes.
- b).- Tiene una excelente dispersión geográfica.
- c).- Permite hacer análisis muy sólidos a nivel de las 3 grandes zonas metropolitanas del País (México, Guadalajara y Monterrey).
- d).- Contiene datos actualizados a 1998.

Resultados obtenidos de la aplicación de técnica propuesta.

Después de la aplicación de campo del modelo de la realización de pruebas estadística y análisis correspondientes, el comité de niveles socioeconómicos arribó a una situación donde se obtuvieron dos resultados:

1°. Resultado.

El establecimiento de una regla corta de solo 6 variables que satisface la necesidad de poder contar con los elementos mínimos que permiten una asignación de niveles socioeconómicos directamente en "campo".

A esta regla, el comité la bautiza como regla 6x4, ya que con solo 6 variables es posible asignar hasta 4 diferentes niveles socioeconómicos, siendo estos AB/C+, C/D+ y D/E.

2°. Resultado.

La definición de una regla larga de 13 variables que permite desagregar un número mayor de niveles socioeconómicos, aunque requiere para su utilización que los datos recabados sirvan para la asignación a, estos es ya bajo condiciones de "gabinete". A esta regla, el comité la bautiza como 13x6, ya que con 13 variables es posible asignar hasta 6 diferentes niveles socioeconómicos, siendo estos; el A/B, el C+, el C, el D+, el D y el E.

Variables implicadas en las reglas.

La regla 6x4 contiene las siguientes variables:

- 1.- Último año de estudios del Jefe de la Familia.
- 2.- Número de focos en la vivienda.
- 3.- Número de habitaciones, sin incluir baños.
- 4.- Número de baños con regadera dentro de la vivienda.
- 5.- Posesión de autos en la vivienda (independientemente de que sean propios ó no).
- 6.- Posesión de calentador de agua o boiler

La regla 13x6, contiene las siguientes variables:

- 1.- Último año de estudios del jefe de la familia.
- 2.- Número de focos en la vivienda.
- 3.- Número de habitaciones sin incluir baños.
- 4.- Número de baños con regadera dentro de la vivienda.
- 5.- Posesión de autos en la vivienda (independientemente de que sean propios ó no).
- 6.- Posesión de calentador de agua ó boiler.
- 7.- Piso diferente de piso de tierra ó cemento (firme).
- 8.- Posesión de aspiradora.
- 9.- Posesión de computadora (PC).
- 10.- Posesión de Horno Microondas.
- 11.- Posesión de lavadora de ropa.
- 12.- Posesión de tostador de pan.
- 13.- Posesión de video casetera.

Descripción cualitativa de los niveles socioeconómicos.

A continuación me permito presentar el perfil general considerado y estructurado por **AMAI**, para tipificar a los diferentes niveles socioeconómicos con sus características que los particularizan.

Nivel A/B

Nivel C+

Nivel C

Nivel D+

Nivel D

Nivel E

Descripción cuantitativa de los niveles socioeconómicos en México.

A continuación se presentan Perfiles que ayudarán a “visualizar” las características de los diferentes niveles socioeconómicos.

NIVEL A/B.

Este es el estrato que contiene a la población con el más alto nivel de vida e ingresos del país.

Perfil Educativo del Jefe de Familia.

En este segmento el Jefe de Familia tiene en promedio un nivel educativo de Licenciatura o mayor. Los Jefes de familia de nivel A/B se desempeñan como grandes o medianos empresarios (en el ramo industrial, comercial y de servicios); como gerentes, directores o destacados profesionistas. Normalmente laboran en importantes empresas del país o bien ejercen independientemente su profesión.

Perfil del Hogar.

Los hogares de las personas que pertenecen al nivel alto son casas ó departamentos propios de lujo, cuentan en su mayoría con al menos 3 o 4 recamaras, dos o 3 baños, sala, comedor, ante comedor, cocina, cuarto de servicio y estudio o sala de televisión. Además, la gran mayoría de las propiedades tienen jardín propio y por lo menos 2 lugares techados para auto.

En este nivel las amas de casa cuentan con una o más personas de planta a su servicio, y una más de entrada por salida.

Los hijos de estas familias asisten a los colegios privados más caros o renombrados del país. o bien a colegios del extranjero.

Artículos que posee.

Normalmente, tanto el ama de casa como el jefe de familia poseen automóvil del año, algunas veces de lujo o importados, y tienden a rotar sus autos con periodicidad de aproximadamente dos años. Los autos usualmente están asegurados contra siniestros.

En el hogar cuentan con todas las comodidades y lujos: tienen al menos dos aparatos telefónicos, equipo modular y compac disk, al menos dos televisores a color, cablevisión o multivisión (en algunos casos con antena parabólica), video cassetera, horno de microondas y lavadora automática de ropa (programable). Cerca de la mitad de los hogares cuenta con computadora (PC).

Servicios.

En lo que se refiere a servicios bancarios, estas personas poseen al menos una cuenta de cheques (usualmente el jefe de familia), y tiene más de 2 tarjetas de crédito, así como seguros de vida y/o de gastos médicos particulares.

Diversión /Pasatiempos.

Las personas de este nivel asisten normalmente a clubes privados. Suelen tener casa de campo o de tiempo compartido. Además, más de la mitad de la gente de nivel alto ha viajado en avión en los últimos 6 meses, y vacaciones a lugares turísticos de lujo, visitando al menos una vez al año el extranjero, y varias veces vacaciones al interior de la república.

Ingreso mensual familiar.

Al menos \$ 55,000.00.

Colonias típicas en la Ciudad de México.

Bosques de las Lomas, Pedregal de San Angel, San Angel Inn, Tecamachalco. La Herradura, Villa Verdun.

NIVEL C+

En este segmento se consideran a las personas con ingresos o nivel de vida ligeramente superior al medio.

Perfil educativo del Jefe de Familia.

La mayoría de los jefes de familia de estos hogares tiene un nivel educativo de Licenciatura, muy pocas veces cuentan solamente con educación preparatoria.

Destacan jefes de familia con algunas de las siguientes ocupaciones: empresarios de compañías pequeñas o medianas, gerentes o ejecutivos en empresas grandes o profesionistas independientes.

Perfil del Hogar.

Los hogares de las personas que pertenecen al Nivel C+ son casas o departamentos que cuentan con 2 ó 3 recamaras, 1 o 2 baños, sala, comedor, cocina, un estudio o sala de televisión y/o un pequeño cuarto de servicio. Aproximadamente la mitad de los hogares posee jardín propio. Uno de cada dos hogares o menos cuenta con servidumbre.

Los hijos son educados en primaria y secundarias particulares, y con grandes esfuerzos terminan su educación en universidades privadas caras o de alto reconocimiento.

Artículos que posee.

El ama de casa y el jefe de familia (o al menos uno de los dos) posee automóvil, aunque no tan lujoso como el de los adultos de nivel alto. Usualmente tiene un auto familiar y un compacto. Normalmente, solo uno de los autos está asegurado contra siniestro.

En su hogar tiene todas las comodidades y algunos lujos; al menos dos aparatos telefónicos, equipo modular (en muchos casos con compac disk), dos televisores a color, video casetera.

Aproximadamente dos de cada tres hogares tiene horno de microondas y lavadora automática de ropa (programable). En este nivel las amas de casa suelen tener gran variedad de aparatos electrodomésticos.

Servicios.

En cuanto a servicios bancarios, las personas de nivel C+ poseen un par de tarjetas de crédito, en su mayoría nacionales, aunque pueden tener una internacional.

Diversiones / pasatiempos.

Las personas que pertenecen a este segmento asisten a clubes privados, siendo éstos un importante elemento de convivencia social.

Vacacionan generalmente en el interior del país, y a lo más una vez al año salen al extranjero.

Ingreso mensual Familiar.

Varia desde \$22,000 hasta \$ 54,000.

Colonias Típicas en la Ciudad de México.

Satélite, Colonia del Valle, Irrigación, Nápoles.

NIVEL C.

En este segmento se considera a las personas con ingresos ó nivel de vida medio.

Perfil educativo del Jefe de Familia.

El jefe de familia de estos hogares normalmente tiene un nivel educativo de preparatoria. Dentro de las ocupaciones del jefe de familia destacan pequeños comerciantes, empleados de gobierno, vendedores, maestros de escuela, técnico y obrero calificados.

Perfil de Hogares.

Los hogares de las personas que pertenecen al nivel C son casa o departamentos propios o rentados que cuentan con 2 recámaras en promedio, 1 baño, sala, comedor, cocina.

Los hijos algunas veces llegan a realizar su educación básica (primaria y secundaria) en escuelas privadas, terminando la educación superior en escuelas públicas.

Artículos que posee.

Los hogares de clase C, sólo poseen un automóvil para toda la familia, compacto o austero, y no de modelo reciente, casi nunca está asegurado contra siniestros.

Cuentan con algunas comodidades: 1 aparato telefónico, equipo modular, 2 televisores y video cassette.

Servicios.

En cuanto a instrumentos bancarios, algunos poseen tarjetas de crédito nacionales y es poco común que usen tarjeta internacional.

Diversión / pasatiempos

Dentro de los principales pasatiempos destacan el cine, parques públicos y eventos musicales.

Estas familias vacacionan en el interior del país, aproximadamente una vez por año van a lugares turísticos accesibles (poco lujosos).

Ingreso Mensual familiar.

Varia desde \$ 7,000 hasta \$ 21,000

Colonias típicas en la ciudad de México.

Prados del Rosario, Real del Moral, Avante, Santa María la Rivera.

NIVEL D+

En este segmento se consideran a las personas con ingresos o nivel de vida ligeramente por debajo del nivel medio, es decir es el nivel bajo que se encuentra en mejores condiciones (es por eso que se llama bajo / alto o D+).

Perfil Educativo del Jefe de Familia.

El jefe de familia de estos hogares cuenta en promedio con un nivel educativo de secundaria o primaria completa. Dentro de las ocupaciones se encuentran taxistas (choferes propietarios del auto), comerciantes fijos o ambulantes (plomaría, carpintería, jugueros, choferes de casas, mensajeros, cobradores. Etc.

Perfil del Hogar.

Los hogares de las personas que pertenecen a este nivel son, en su mayoría, de su propiedad: aunque algunas personas rentan el inmueble. Cuentan con 1 o 2 recamaras, 1 baño, sala-comedor y cocina.

Algunas viviendas son de interés social.

Los hijos asisten a escuelas publicas.

Artículos que poseen.

En estos hogares usualmente no poseen automóvil propio, utilizando los medios de transporte publico para desplazarse.

Cuentan con un aparato telefónico, 1 televisor a color y 1 equipo modular barato. La tercera parte de los hogares tienen video cassetera.

Servicios.

Los servicios bancarios que poseen son escasos y remiten básicamente a cuentas de ahorros, cuentas o tarjetas de débito y pocas veces tienen tarjetas de crédito nacionales.

Diversión / pasatiempos.

Generalmente las personas de este nivel asisten a show organizados por la delegación y/o gobierno, también utilizan los servicios de poli-deportivos y los parques públicos.

Ingreso Mensual familiar.

Varia de \$ 4,000 a \$ 6,000.

Colonias Típicas en la Ciudad de México.

Anahuac, Federal.

NIVEL D.

El Nivel D esta compuesto por personas con un nivel de vida austero y bajos ingresos.

Perfil Educativo del Jefe de Familia.

El jefe de familia de estos hogares cuenta en promedio con un nivel educativo de primaria (completa en la mayoría de los casos) Los Jefes de

familia, tienen actividades tales como obreros, empleados de mantenimiento, empleados de mostrador, choferes públicos, maquiladores, etc.

Perfil del Hogar.

Los hogares de nivel D son inmuebles propios o rentados. Las casas o departamentos cuentan únicamente con 1 recámara, 1 baño, sala-comedor y cocina. La mitad de estos hogares o menos tienen video cassette y/o calentador de agua. En estas casas o departamentos son en su mayoría de interés social o de rentas congeladas (tipo vecindades).

Los hijos realizan sus estudios en escuelas del gobierno.

Artículos que posee.

Las personas de este nivel suelen desplazarse por medio del transporte público, y si llegan a tener algún auto es de varios años de uso. La mayoría de los hogares cuenta con un televisor y/o equipo modular barato.

Servicios

Se puede decir que las personas de nivel D prácticamente no poseen ningún tipo de instrumento bancario.

Diversión / pasatiempos

Asisten a parques públicos y esporádicamente a parques de diversiones. Suelen organizar fiestas en sus vecindades. Vacacionan una vez al año en excursiones a su lugar de origen o al de sus familiares.

Ingreso Mensual Familiar

Varia de \$ 1,500 a \$ 3,000

Colonias Típicas en la Ciudad de México.

Guerrero, Pedregal de Santa Ursula, Infonavit Nte. (Cuautitlan Izcalli).

NIVEL E

El nivel E se compone de la gente con menores ingresos y nivel de vida en todo el país.

Perfil Educativo del Jefe de Familia.

El jefe de familia de estos hogares cursó en promedio, estudios a nivel primaria sin completarla y generalmente tiene subempleos o empleos eventuales.

Perfil del Hogar

Estas personas usualmente no poseen un hogar propio (sobre todo en la Cd. De México), teniendo que rentar o utilizar otros recursos para conseguirlo (paracaidistas). En un solo hogar suele vivir más de una generación. Sus viviendas poseen 2 cuartos en promedio, mismos que utilizan para todas las actividades (en ellas duermen, comen, etc.). La mayoría de los hogares no tienen baño propio (dentro de su casa). No poseen agua caliente (calentador de agua), ni drenaje. Los techos son de lámina y/o asbesto y el piso muchas veces es de tierra firme. Difícilmente sus hijos asisten a escuelas públicas y existe un alto nivel de deserción escolar.

Artículos que posee

Estos hogares son muy austeros, de hecho poco menos de la mitad poseen refrigerador, tienen un televisor y un radio.

Servicios

Este nivel no cuenta con ningún servicio bancario o de transporte propio.

Diversión / pasatiempos

Su diversión es básicamente la radio y la televisión.

Ingreso mensual familiar

Es menor de \$ 1,500

Colonias Típicas en la Ciudad de México.

La Garita, El Molinito, La Soledad, San Salvador, San Pablo y Los Reyes.

Penetración de algunos Bienes por nivel socioeconómico.

ITEM	A/B	C+	C	D+	D	E
REFRIGERADOR	100 %	99 %	96 %	90 %	72 %	48 %
VCR	73 %	67 %	55 %	34 %	8 %	7 %
LAVADORA	77 %	65 %	48 %	25 %	10 %	2 %
TOSTADOR	72 %	72 %	34 %	16 %	8 %	3 %
MICROONDAS	76 %	59 %	25 %	10 %	3 %	0 %
ASPIRADORA	65 %	39 %	10 %	4 %	0 %	0 %
LAVAVAJILLAS	11 %	3 %	1 %	0 %	0 %	0 %
COMPUTADORA	40 %	10 %	5 %	1 %	0 %	0 %

Distribución de Hogares por nivel socioeconómico en las principales ciudades de México

NSE	MÉXICO	GUADALAJARA	MONTERREY	RESTO DE LA REP.	TOTAL
A/B	7.5 %	6.1 %	9.4 %	7.3 %	7.4 %
C +	8.3 %	7.6 %	5.0 %	7.0 %	7.4 %
C	23.9 %	27.2 %	25.3 %	26.6 %	25.6 %
D+	22.4 %	23.1 %	23.0 %	22.4 %	22.5 %
D	28.2 %	28.0 %	28.7 %	26.8 %	27.5 %
E	9.7 %	8.0 %	8.5 %	9.9 %	9.7 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Distribución de personas por NSE

NSE	MÉXICO	GUADALAJARA	MONTERREY	RESTO DE LA REP.	TOTAL
A/B	7.4 %	6.1 %	9.3 %	7.4 %	7.4 %
C +	7.9 %	7.0 %	4.8 %	6.9 %	7.1 %
C	24.0 %	25.0 %	24.9 %	25.7 %	25.0 %
D+	23.6 %	24.2 %	24.2 %	23.3 %	23.5 %
D	28.0 %	30.0 %	28.8 %	27.5 %	27.9 %
E	9.1 %	7.8 %	8.0 %	9.3 %	9.0 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

CAPITULO iii

APLICACIÓN DEL MODELO EN LA CIUDAD DE CELAYA GUANAJUATO

CAPITULO III.- APLICACIÓN DEL MODELO EN LA CIUDAD DE CELAYA GUANAJUATO

En este capítulo se pretende llevar a cabo la aplicación del modelo a la ciudad de Celaya Guanajuato, con el decidido fin de recabar la información suficiente para la formación del mapa socioeconómico, así como sus parámetros porcentuales de la composición.

Segmentación de la ciudad

No es posible segmentar la ciudad bajo ningún criterio, tomando en cuenta que se desea como objetivo final, precisamente la obtención de una segmentación socioeconómica, por lo que otra forma de segmentación no cabría, así que se obvia este punto y se decide tomar el 100% de la población como objeto de investigación, sin embargo dado el dato de 353,724 habitantes (INEGI), y considerando un factor de 4.85 habitantes por familia para esta región se tienen aproximadamente 72,850 familias, las cuales es necesario encuestar y por lo tanto de esa cantidad si es conveniente hacer una segmentación mas bien cuantitativa vía técnica de muestreo y con una buena selección del tamaño de la muestra (ante la imposibilidad de realizar un censo). Superficialmente puede parecer más conveniente inspeccionar de manera completa todos los elementos de una

población que estudiar una muestra de éstos. En la práctica, sucede lo contrario; es mejor hacer un muestreo que efectuar un censo. Esta última proposición se considerará en términos de las situaciones en las que el muestreo resulta útil. Esta última proposición se considerará en términos de las situaciones en las que el muestreo resulta útil. Es conveniente tomar en cuenta los siguientes factores, para seleccionar en un experimento si será mejor hacer un censo o un muestreo:

1.- La población puede ser *infinita*, en cuyo caso será imposible efectuar un censo. Como éstas son procesos que nunca terminan, sería evidentemente imposible examinar cada elemento de la población.

2.- Una muestra puede ser más *oportuna* que un censo. Si se requiere rápidamente de información acerca de una población, el estudio de una completa (en especial si hay muchos elementos, o si están muy dispersos) puede consumir tanto tiempo que no sería utilizable.

En el tiempo que necesitaríamos para examinar cada caja de un cargamento de fresas frescas, la fruta se podría deteriorar hasta el punto que no pudiera venderse. Además, si una población tiende a cambiar con el tiempo, un censo completo puede combinar realmente varias poblaciones. Encuestar personas de una gran comunidad para descubrir el porcentaje de individuos que contrajeron cierta enfermedad contagiosa puede tardarse tanto que, cuando se obtengan los resultados y se tomen las medidas de sanidad

convenientes, el padecimiento puede haberse extendido en tal grado que sería necesario tomar otras disposiciones. De hecho, los encuestadores pueden ser un factor que contribuya a la propagación de la enfermedad. Así, el estudio puede indicar que localmente se dispone de la suficiente vacuna para hacer frente a la enfermedad pero, para ese momento, ésta se encontrará fuera de control y requerirá dosis masivas de vacuna.

3.- Pueden intervenir *ensayos destructivos*. Es decir, en el proceso de examinar los objetos, éstos quedan destruidos. Cosas como lámparas de destello, fusibles, etc., generalmente se destruyen durante el proceso de prueba. Así, un *censo* puede proporcionar una imagen más exacta de una población inexistente.

4.- El *costo* de efectuar un censo puede ser excesivo, particularmente cuando resulta caro examinar cada elemento y son muchos los que forman la población. El costo de efectuar un censo de la población mexicana es enorme, y solo se lleva a cabo cada 10 años. Otro ejemplo sería tratar de obtener un censo de los pesos de la población piscícola de una laguna, o contar el número total de peces en un lago. La población es tan grande y cambiante, y problemas de medición (como contar una vez cuidadosamente cada pez, sin que sufra daño alguno) son tan complejos, que esto excluye claramente al *censo*.

5.- La exactitud puede verse afectada cuando se hace un censo de una gran población. El muestreo comprende menos observaciones y, por tanto, menos recopiladores de datos. Cuando hay muchos de ellos existe una menor coordinación y control que si hay pocos, por lo que aumenta la posibilidad en los métodos de recopilación de datos y mayor comparabilidad entre los mismos, que un censo.

6.- Por último, el tipo de información puede depender de si se utiliza una muestra o un censo. Generalmente, los gastos de recopilación de datos están sujetos a limitaciones presupuestales. Así mismo, suele establecerse un límite de tiempo. Si se utiliza un censo, las consideraciones de tiempo y costo pueden significar que esta operación debe restringirse a medir una o unas cuantas características por elemento. Una muestra tomada con las mismas restricciones de tiempo y dinero, podría dar lugar a un estudio más profundo de un pequeño número de objetos. Obsérvese que si todos los elementos de una población fueran idénticos, entonces una muestra de uno solo proporcionaría toda la información respecto a la población total, y muy poco se ganaría si se efectuara un censo. Aunque esta situación sería extrema, hay, de hecho, muchos ejemplos en los que los elementos de una población son muy semejantes. En estos ejemplos, un censo total contribuiría muy poco en comparación con lo que lo haría una muestra relativamente pequeña.

Existen ciertas situaciones en las que es más ventajoso inspeccionar todos los elementos de una población (es decir, efectuar un censo). Entre ellas están las siguientes:

- a) *La población puede ser tan pequeña* que quizá sea un poco más costoso y largo efectuar un censo que hacer una muestra. Si la población está formada por un grupo de veinte estudiantes, indudablemente lo mejor sería llevar a cabo un censo.

- b) *Si el tamaño de la muestra es relativamente grande con respecto al tamaño de la población*, el esfuerzo adicional requerido para hacer un censo puede ser pequeño. Por ejemplo, si existe mucha variabilidad entre los elementos de una población, puede ser necesario considerar una muestra muy grande para obtener una que sea *representativa*. Si la población no es mucho más grande que la muestra, un censo puede eliminar la variabilidad del muestreo.

- c) *Si se requiere una exactitud completa*, un censo es la única opción de alcanzarla. Debido a la variabilidad del muestreo, nunca se tendrá la seguridad de cuáles son los verdaderos parámetros de la población. Un censo puede proporcionar esta información, aunque los errores en la recopilación de datos entre otros, quizás afecten obviamente la exactitud de éste. Un gerente bancario no tomaría una muestra al azar del dinero en las cajas para saber de cuánto efectivo dispone el banco, sin que

contaría todo el dinero (efectuaría un censo) depositado en ellas. Esto hace que no se cometan errores y fallas aritméticas al sumar las cantidades, pero evita los problemas que se presentarían si se tomara alguna caja como representativa de todas las demás.

- d) *Ocasionalmente* se dispone de la información completa, por lo que no es necesario muestrear.

Calculo del tamaño de la muestra

Como ya se mencionó, es más operativo, económico y con mas ganancia en rapidez el proceso de inspeccionar una muestra que realizar una inspección exhaustiva de la población. ¿Pero de que tamaño será la mejor muestra? Si es muy pequeña, tal vez no sea tan representativa de la población de que procede. Si es muy grande, tal vez sea mejor realizar un censo. Entonces ¿De qué tamaño será la muestra más representativa y por lo tanta la más confiable?

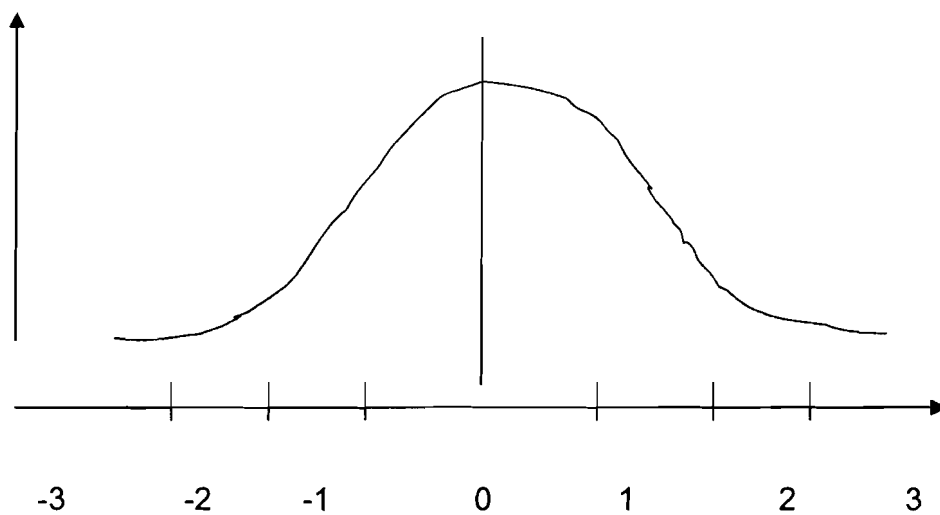
Existen 2 parámetros para seleccionar una muestra que estadísticamente sea representativa de la población de que procede. Cabe aclarar que existen muchísimos otros factores que proporcionan representatividad a una muestra, pero estos son fuera de la estadística, nos referiremos a situaciones tales como; el diseño de los instrumentos, el diseño de las hipótesis, la

especificación del mercado meta, la capacidad del equipo de encuestadores, etc.

Estos dos parámetros son:

- a) La confiabilidad
- b) El error de estimación

La confiabilidad se refiere a la probabilidad normalizada de que la muestra esté dentro de una banda de la curva normal.



Considerando que la confiabilidad puede variar en valor de 0 a 1, claro que valores recomendables son entre 0.8 y 0.99, considerando que los valores bajo la curva normal son de:

-1 a +1 = 68.27% del valor total

-2 a +2 = 95.45% " " "

-3 a +3 = 99.73% " " "

El procedimiento para el cálculo de la confiabilidad = σ , es el siguiente:

1.- La confiabilidad se pacta entre quien manda hacer la investigación y quien la realizará, tomando en cuenta los siguientes criterios; el valor de σ es proporcional al tamaño de la muestra. El tamaño de la muestra es proporcional al costo de la investigación y al tiempo invertido.

2.- Una vez fijo el nivel de confiabilidad entre 0 y 0.99, este se divide entre 2, (recordar que los valores bajo la curva normal solo se dan a $\frac{1}{2}$ del área total, dado que la curva es simétrica.), En un ejemplo, supongamos que se escogió 95% = 0.95; si se divide entre 2 se tendrá $0.95/2 = 0.475$, este último valor se busca en las tablas normales (en la cuadrícula de valores) y el valor de σ se formará por su valor en el eje de las Y's y el de las X's. Para este ejemplo se leerá **1.96**, por lo tanto $\sigma = 1.96$

El error de estimación Se interpreta como el número de posibles equivocaciones permisibles en cada 100 resultados, el error de estimación se pacta, también, entre quien manda hacer la investigación y quien la hará, tomando en cuenta el siguiente criterio. El error de estimación es inversamente proporcional al tamaño de la muestra.

CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Para el cálculo del tamaño de la muestra, usaré la siguiente fórmula:

$n = \sigma^2 N p q / e^2(N-1) + \sigma^2 p q$, según (Fischer & Navarro, Investigación de Mercados 3º ed.) op.cit., en donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

p = Incidencia a favor

q = Incidencia en contra

e = Error de estimación

σ = Confiabilidad normal

Por lo tanto, considerando una confiabilidad del 99%, con un error de estimación del 3%, se tiene que para conocer N, se toma una población urbana total para el municipio de Celaya Guanajuato de 353,724 habitantes, considerando un factor de número de habitantes por familia de 4.85, se tiene

que $353,724 / 4.85 = 72,850$ familias. Por lo tanto consideraremos para esta investigación que $N = 72,850$.¹²

En el caso de los factores de incidencia se consideraran como 0.5 respectivamente en función de no tener antecedentes.

En cuanto al nivel de confiabilidad se considerará del 99%, por lo tanto para sacar el factor normalizado, primero dividimos entre 2, es decir $99/2 = 49.5$, este dato es el que buscamos en las tablas normales y encontramos que para 49.5 corresponde una lectura de 2.57, por consiguiente $\sigma = 2.57$

Entonces la matriz de datos queda de la siguiente forma:

$$N = 72,850$$

$$P = q = 0.5$$

$$e = 3\% \text{ y}$$

$$\sigma = 2.57 \text{ para } 99\% \text{ de confianza.}$$

Sustituyendo en la fórmula tenemos que:

$$n = (2.57)^2 (72,850) (0.5) (0.5) / (0.03)^2 (72,850-1) (0.5) (0.5) = 120,291.74 / 67.2153 = 1,789.64 \text{ encuestas mínimas.}$$

¹² INEGI. Cuaderno Estadístico municipal Celaya, Gto. 1998. INEGI

Se tomó la decisión de realizar 1,790 encuestas.

En la revisión del mapa geográfico de la ciudad de Celaya Guanajuato, se encontró que cuenta con 180 colonias en la zona urbana, por lo que se acordó aplicar 10 encuestas por colonia, lo cual nos dio una muestra total de 1,800 encuestas.

Pudiera parecer poco levantar 10 encuestas por colonia, pero no es así bajo la siguiente formulación:

En el entrenamiento al equipo de encuestadores se les comento que en una colonia, salvo de los niveles A/B y C+, que normalmente son terrenos en ubicaciones planeadas en exclusiva, y por lo tanto son libres de contaminación o mezcla de otros niveles socioeconómicos, siempre ocurre que en los demás niveles muy a menudo se encuentran incluidos hogares de diferente nivel socioeconómico por motivos lógicos del proceso de urbanización¹³, por lo que la indicación fue que primero se hiciera un levantamiento ocular de inspección para tipificar el valor medio de los hogares típicos a la colonia o fraccionamiento o barrio seleccionado, y procurar levantar las diez encuestas a estos hogares por el método de barrido con salto secuenciado. Con esta formulación pretendo alisar las posibles desviaciones del tamaño de la sub muestra por colonia.

Por otro lado se tuvo muy en cuenta identificar las diferentes secciones en las que se dividen algunas colonias y fraccionamiento, pues en ocasiones las diferentes secciones corresponden a diferentes niveles socioeconómicos, como ocurre con la tradicional colonia Alameda en Celaya, que tradicionalmente fue de ricos, actualmente se clasifica en Residencial Alameda, Alameda y Arcada Alameda, de las cuales Residencial Alameda y Arcada Alameda hipotéticamente son clasificadas como A/B y Alameda como C+.

Diseño de instrumentos

En el caso del diseño de instrumentos, me limitare a usar el instrumento diseñado por la asociación y que como se menciona, es el resultado de la investigación de campo que el comité de NSE ha realizado durante más de 5 años como ejes vertebradores la minimización del nivel de intrusión y la minimización de variables. Como ya se menciona hay 3 instrumentos propuestos, el primero para el uso de la regla 6 X 4 que maneja 6 variables para detectar 4 niveles A/B/C+; C,D+, D/E, el segundo para el uso de la regla 13 X6, el cual contiene 13 variables y con ellas se detectan los 6 niveles variables. El tercer instrumento esta en el uso EXPERIMENTAL, tiene (va a tener probablemente), la particularidad de poder detectar el nivel socioeconómico de cualquier individuo, sin importar el lugar en el que se

¹³ Colegio de Arquitectos de Celaya. Boletín Anual 1998.

encuentre en el momento de ser entrevistado (no se necesita reconocer la colonia, ni la casa habitación, ni el reconocimiento en su entorno).

En virtud de lo anterior tome la decisión de utilizar el segundo, aquel que requiere analizar previamente la colonia, la construcción de la casa habitación y el entorno.

El instrumento citado es el siguiente:




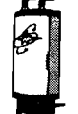





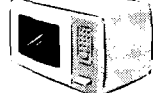
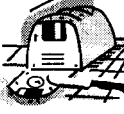


ENCUESTA

- 1.- ¿Cuál es el último grado escolar de estudio del Jefe de familia?
No estudio O; Primaria completa O; Primaria incompleta O; Secundaria O; Secundaria incompleta O; Preparatoria O; Preparatoria incompleta O; Licenciatura O; Licenciatura incompleta O; Maestría O; Doctorado O.
- 2.- ¿Con cuantos cuartos cuenta su vivienda ?, incluya recamaras, sala, cocina, Comedor, servicio, pero no incluya baños.
1. O; 2. O; 3. O; 4. O; 5. O; 6. O; 7. O; 8. O; +0
- 3.- ¿Cuántos baños con regadera dentro del hogar tiene su vivienda?
0. O; 1. O; 2. O; 3. O; 4 o más O
- 4.- En su vivienda ¿cuenta con calentador propio de agua o boiler? SI O NO O
- 5.- Contando todos los focos que utiliza para iluminar su vivienda, incluyendo los techos, paredes y lámparas de buró o piso, ¿cuantos focos tiene su vivienda?
()
- 6.- El piso de su vivienda es predominantemente de:
Tierra O; Cemento (firme) O; Mosaico O; Cerámica O; Duela de Madera O; Mármol O; Alfombra O, Otro O
- 7.- ¿Cuenta en su hogar con al menos un auto, aunque este no sea propio?
Si O No O
- 8.- ¿Tiene aspiradora en su hogar?
Si O No O
- 9.- ¿Tiene lavadora de ropa en su hogar? Si O; No O; Es automática O
- 10.- ¿Tiene horno de microondas en su hogar?
Si O No O
- 11.- ¿Tiene tostador de pan en su hogar?
Si O No O
- 12.- ¿Tiene video cassetera en su hogar?
Si O No O
- 13.- ¿Tiene computadora personal en su hogar?
Si O No O

Gracias por su cooperación

Formato para procesar la información

En cuanto al formato para calificar al instrumento se tomo también el diseñado por la asociación y solo se modifíco en los ideogramas (no se encontró la fuente original tal vez es de Corell). Desde luego este formato tiene la finalidad de facilitar el procesamiento de la información. Cabe aclarar que las agencias tienen equipo OCR, para procesamiento en línea, así que el formato expuesto aquí es solo para procesamiento manual, y desde luego contempla las trece variables y las posibles respuestas, no estoy de acuerdo con este formato tal y como se configura, dado que algunas cuestiones se tornan ambiguas (esta aseveración es a posteriori, dado que encontré cierta ambigüedad en algunas respuestas).

VARIABLE	A/B	C+	C	D+	D	E
 NM DEJ F	Licenciatura	Lic. o Prepa	Preparatoria	Sec. o prim. completa	secundaria incompleta	Primaria incompleta
 No. de cuar tos	→ 10	8-9	5-7	5	3-4	1-2
	→ 2	1	1	1	1	NO
	SI	SI	SI	SI	1/2	NO
 → 13		9-12	8	6-7	4-5	1-3
	Cerámica alfombra duela mármol	Cerámica alfombra	Mosaico linóleum	Mosaico cemento	Cemento	Tierra
 2 → Último modelo		2 1/familiar 1/compacto	1/ compacto o pasado	NO	NO	NO
	SI	SI	NO	NO	NO	NO
	Automática	Automática 1/2	SI	SI	SI Austera	NO
	SI	SI	NO	NO	NO	NO
	SI	SI	NO	NO	NO	NO
	SI	SI	SI	1/2	1/2	NO
	SI	SI	NO	NO	NO	NO

Formatos para vaciado de la información

Se diseñaron los siguientes formatos para capturar la información, a partir de supuestos. Los supuestos se refieren a hipótesis sobre el nivel socioeconómico atribuido a cada colonia. Este supuesto se emitió después de una visita de campo en la que se inspeccionó (visualmente), cada colonia y se hizo una asignación hipotética en función del tipo de colonia, la fisonomía de la colonia, del hogar y de los habitantes. Con esta apreciación se maneja como hipótesis de trabajo y se intentó corroborar con lo encontrado a la respuesta del cuestionamiento en el trabajo de campo.

El formato mencionado es el siguiente; el cual como se puede apreciar contiene cinco columnas en la primera se encuentra listado por orden alfabético el nombre de la colonia, en la segunda la localización en el mapa (por el sistema de coordenadas), en la tercera columna se encuentra el nivel asignado como hipotético después de la visita de campo, en la cuarta columna se encuentra el espacio para asignar el nivel socioeconómico que se encuentre en la encuesta y finalmente una quinta columna para asentar observaciones.

Nombre de la colonia	Localización en el mapa	Nivel S. E. hipotético	Nivel S. E. asignado	Observaciones
ALAMEDA	G 6	C +		
ALAMEDA RESIDENCIAL	G 6	A/B		
ALAMOS, LOS	G 2	D+		
ANGELES FELIPE	I 4	D		
ANGELES, LOS	G4	D+		
ARBOLEDAS 1A. SECCION	H 3	C +		
ARBOLEDAS DEL PEDREGAL	I 6	D		
ARBOLEDAS, LAS 2DA.SEC.	H 4	C +		
ARBOLEDAS, QUINTA	I 4	C		
ARBOLEDAS, RESIDENCIAL	H 4	C +		
ARCADA ALAMEDA	G 6	A/B		
AURORA, CONDOMINIO	F 3	D +		
AURORA, LA FRACCION	H 6	D +		
BAJIO, DEL	F 4	D		
BECERRO	E 2	E		
BEGOÑA	E 4	E		
BONANZA	I 6	D		
BONFIL ALFREDO	F 6	D +		
BOSQUE DE CHAPULTEPEC	H 4	C		
BOSQUE, EL 1A.SECCION	I 8	E		
BOSQUE, EL 2DA.SECCION	I 7	E		
BOSQUE.EL 3RA.SECCION	I 7	E		
BOSQUES	I 7	E		Se le llama a todo el conjunto
BOSQUES DE LA ALAMEDA	F 6	D +		
BOSQUE, DEL	F 3	D		
BOSQUES DEL SOL	I 6	E		
BUGAMBILIAS	G 3	D +		
CAMARGO	C 6	E		
CAMPANARIO		D		Fuera de mapa
CAMELINAS, RESIDENCIAL	H 6	D +		
CAMPESTRE DE CELAYA	G 8	A/B		
CAMPESTRE, DEL	G 8			Planeado
CAPITALES DE EUROPA	H 5	D		
CARDENAS, LAZARO	D 4	E		
CARRETAS, LAS	F 7	E		
CASA BLANCA	G 2	D		
CASAS. LAS	E 2	D		
CENTRO	G 5	C		
CIUADAELA	D 4	E		
COLUNGA, ENRIQUE	H 4	D +		
CONDESA, LA RESIDENCIAL	G 9			
CORPUS, CRISTI	D 3			
CUAUHTEMOC	F 8	D		
DELICIAS, LAS	H 9	D+		
DIVISION DEL NORTE	H 6	D		
DON GU	E 3	E		
DORADO, EL	H 6	D		
EJIDAL	I 4	E		

Nombre de la colonia	Localización en el mapa	Nivel S. E. hipotético		
ESMERALDA	I 5	B		
ESTRADA	G1			
EXCELARIS	F 5	C		
FAVORITA, LA	F 7	C +		
FLORES, LAS	I 5	D		
FLORESTA, LA SOLEDAD	I 5			
FUENTES, LAS	G 4	C		
FUNDACION	F 7	D+		
GIRASOLES, LOS	G 3	D		
GOBERNADORES	E 8	E		
GRANADA	G 5	D +		
GUADALUPE	D 3	E		
GUANAJUATO,FRACC.	E 6	D		
HACIENDAS DEL SOL		D+		Planeada fuera de mapa
HERRADURA, LA	E 9			
IMPRESIONISTAS	G 4	D +		
INDEPENDENCIA,FOVISSTE	I 5	D		
INSURGENTES, LAS	G 7	D		
JARDINES DE CELAYA 1°	H 7	D +		
JARDINES DE CELAYA 2°	H 7	D+		
JARDINES DE CELAYA 3°	I 6	D+		
JACARANDAS	I 5	D		
JARDINES DEL SUR	H 7	C		
JOYA, LA	G 4	D +		
LAGOS, LOS	I 3	E		
LATINO	E 3	D		
LATINOAMERICANO	E 3	D		
LAURELES, LOS	G 4	D +		
LIBERACION	G 7	D		
LINDAVISTA	E 4	E		
LOPEZ PORTILLO, JOSE	F 6	E		
MEDITERRANEO	G 7	C +		
MEXICO, COL.	E 4	E		
MISION, LA	E 3	D +		
MOCTEZUMA	E 7	E		
MONTE BLANCO	I 4	E		
NARANJOS, LOS	D 2	D		
NUEVO CELAYA	F 3	D +		
OBRERO MUNDIAL	G 7	D		
OLIVAR, EL	H 6	C		
ORO	E 4	C		
PALAS ATENEA	G 5	A/B		
PALMAS, LAS. FRACCION.	G 6	D		
PANAMERICANO	G 3	C		
PARQUE CENTRAL	G 5	C +		
PARQUE	F 4	C +		
PRIMAVERA		E		Fuera de mapa
PATRIA NUEVA	E 4	D		
PINOS, LOS	F 3	D		

Nombre de la colonia	Localización en el mapa	Nivel S. E. hipotético	
PIRULES, LOS	G 6	D	
PRADERAS DE LA HACIENDA	B 5	C +	
PRADERAS DEL BOSQUE	F 6	C +	
PRADERAS EL ROCK	B 5	C +	
PRIMERO CELAYA	D 2	D	
PROVIDENCIA	G 4	D +	
QUINTA BUGAMBILIAS	H 3	D +	
RANCHO SECO	K 5	E	
RAQUET CLUB CROSS	E 4	C +	
RECURSOS HIDRAULICOS	F 6	D	
REFORMA, FRACC.	E 3	D	
RENACIMIENTO	H 4	C	
RESIDENCIAL	H 5	D +	
RESIDENCIAL DEL PARQUE	F 4	D +	
RESIDENCIAL DEL VALLE	G 5	E	
RESIDENCIAL PARAISO	F 4	D +	
RESURRECCION, BARRIO	H 6	D	
RESURRECCION, FRACC.	H 6	D	
REVOLUCION	I 5	D	
RINCONADA ARBOLEDAS	H 3	C	
ROSALINDA	H 3	D +	
SAN ANDRES	E 5	D	
SAN ANGEL	F 3	D +	
SAN ANTONIO, BARRIO	G 5	D	
SAN ANTONIO, COL	F 4	D	
SAN ISIDRO DE TROJES	I 9	E	
SAN JUAN, BARRIO	H 5	D	
SAN JUANICO	F 3	D	
SAN LUIS REY	C 8		
SAN MIGUEL, BARRIO	H 5	D	
SAN MIGUEL, COLONIA	I 6	D	
SAN FRANCISCO INFONAVIT	I 6	D	
SANTIAGUITO, BARRIO	G 5	D	
SANTOCRISTO, BARRIO	G 4	D +	
SAUCES, LOS	F 3	D	
SILVA JOSE, COL.	C 3	D	
SAN GABRIEL	D 2	D	
SAN ROMAN, COLONIA	G 3	E	
SANTA ANITA	M 6	D +	
STA. ANITA, EX. HACIENDA	G 4	D +	
STA. BARBARA, FRACC.	I 6	E	
STA. CECILIA, COL.	J 5	D	
SANTA FE.	J 6	E	
SANTA ISABEL	I 5	E	
SANTA MARIA	J 5	D	
SANTA RITA	E 8	E	
SANTA TERESITA	F 7	E	

Nombre de la colonia	Localización en el mapa	Nivel S. E. hipotético	
SUIZA	H 5	D+	
TECNOLOGICO RESIDENCIAL	E 6	D+	
TIERRA BLANCA, BARRIO	I 5	E	
TIERAS NEGRAS, BARRIO	G 4	D+	
TRES GUERRAS 1	H 8	D+	
TRES GUERRAS 2	E 6	F	
VALENCIA EMETERIA	I 5	D	
VALLE DE GIRASOLES	G 3	D	
VALLE DEL REAL	G 3	D	
VALLE DEL ROCIO	H 5		
VALLE DE NARANJOS	D 2	D	
VALLE HERMOSO	F 4	D	
VALLE SAN JOSE	F 1	D	
VEINTES, LOS	G 6	D	
VERGEL, EL FRACC.	H 6	D	
VILLA DE LOS REYES	G 7	D	
VILLA DEL ROCIO	H 5	D	
VILLAS BENAVENTE	F 7	D +	
VILLAS DE CELAYA			
VILLAS DE LA ESPERANZA	F 2		
VILLAS DE LA HACIENDA		D	
VILLAS DEL PARAISO	G 4	D +	
VILLAS DEL ROMERAL	J 6	D+	
VILLAS REALES	F 7	D	
ZAPATA, E	F 7	D	
ZAPOTE, BARRIO	G 7	D	
ZONA DE I	G 3	D+	
ZONA DE ORO DEL BAJIO	F 4	D	

Trabajo de campo

Equipo de encuestadores

El equipo de encuestadores esta formado por alumnos de profesional de las licenciaturas en Administración de la Escuela Superior de Contaduría y Administración de Celaya de La Universidad de Guanajuato (ESCACE) y de Mercadotecnia del Instituto de Estudios Superiores del Bajío (ITESBA).

Los participantes en el proyecto son:

Arce Figueroa Martha Adriana

Camacho Godinez Ma. Del Carmen Jeidi

Chio López Elizabeth

Ortega García Ana Elba

Jauregui Hernandez Vanessa del Carmen

Montes Robles Claudia Elizabeth

Villalobos Morales Simón

Villagomez Molina Mireya

Pérez Vázquez Claudia

Segoviano Laguna Norma Angélica

Acevedo Salcedo Guillermo

Ameneyro Arconada Ma. Cristina

Buendía Barroso Nancy

Lara Ruiz Bibiana

Pérez Rodríguez Mirían del Carmen

Sánchez Salgado Jorge Eduardo

La selección se hizo en una primera instancia por calificaciones y aptitudes para la investigación de mercados y por la experiencia previa en levantamiento de información de campo.

Se decidió capacitar a los recursos humanos para tratar de homologar conocimientos sobre el proyecto, para lo cual se diseñó el siguiente curso:

Curso sobre capacitación para encuestadores

Objetivo: Capacitar a los participantes en el levantamiento de información de campo.

Temas:

I.- La importancia de la confiabilidad en el levantamiento de la información

II.- Estructura de la encuesta, análisis de los reactivos

III.- Aspectos contingentes

IV.- Administración del levantamiento de la información, mercado meta, segmentación geográfica y distribución de cuotas.

Duración del curso: La duración del curso es de 5 sesiones de 2 horas cada una.

Segmentación geográfica de la ciudad de Celaya Guanajuato

Celaya, en su zona urbana consta de 180 colonias (mapa oficial de la ciudad) y se cuenta con un equipo de encuesta de 16 personas $180/16 = 11.25$, por lo que se decidió que cada encuestador realizara el levantamiento de 12 colonias, levantando 10 encuestas por colonia.

El criterio de selección de los hogares a encuestar fue la representatividad del nivel socioeconómico en la colonia. Por experiencia de campo tengo el conocimiento de que en una colonia existen fenómenos de contaminación socioeconómica entre niveles, dado que es común encontrar hogares de mayor o menor nivel dentro de un conjunto típico, por este motivo se adiestra a los encuestadores para que detectaran tan solo hogares representativos estadísticamente de la colonia, y de esos seleccionar los hogares a encuestar.

El trabajo de campo se realizó según lo planeado en las semanas del 18 al 23 y del 25 al 30 de septiembre de 2000, lo cual ocurrió sin novedad.

CAPITULO IV

DISEÑO DEL MAPA SOCIOECONOMICO DE LA CIUDAD

DE CELAYA GUANAJUATO

CAPITULO IV.- DISEÑO DEL MAPA SOCIOECOMICO DE LA CIUDAD DE CELAYA GUANAJUATO

En la elaboración del mapa se partió de los formatos matriciales diseñados para el vaciado de la información que se obtuvo del levantamiento de campo, con ella, se detectaron las diferentes zonas y se coloreó de acuerdo aun código de colores seleccionado previamente, para el nivel E se uso el color naranja, para el nivel D se uso el color verde, para el nivel D+ se uso el color amarillo, para el nivel C se uso el color rosa, para el nivel C+ se uso el color azul y para el nivel A/B se uso el color rojo.

También se hicieron gráficos, uno numérico y otro porcentual que reflejan respectivamente el número de colonias existentes por nivel así como el porcentaje de estas.

Finalmente se incluye el mapa socioeconómico.

Nombre de la colonia	Localización en el mapa	Nivel S. E. hipotético	Nivel S. E. asignado	Observaciones
ALAMEDA	G 6	C +	A/B	
ALAMEDA RESIDENCIAL	G 6	A/B	A/B	
ALAMOS, LOS	G 2	D +	D+	
ANGELES FELIPE	I 4	D	D	
ANGELES, LOS	G 4	D +	D+	
ARBOLEDAS 1A. SECCION	H 3	C +	C+	
ARBOLEDAS DEL PEDREGAL	I 6	D	D	
ARBOLEDAS, LAS 2DA.SEC.	H 4	C +	C+	
ARBOLEDAS, QUINTA	I 4	C	C	
ARBOLEDAS, RESIDENCIAL	H 4	C +	C+	Arboledas primera sección
ARCADA ALAMEDA	G 6	A/B	A/B	
AURORA, CONDOMINIO	F 3	D +	D	
AURORA, LA FRACCION	H 6	D +	D+	
BAJIO, DEL	F 4	D	D	
BECERRO	E 2	E	E	
BEGOÑA	E 4	E	E	
BONANZA	I 6	D	D	
BONFIL ALFREDO	F 6	D +	D	
BOSQUE DE CHAPULTEPEC	H 4	C	C	
BOSQUE,EL 1A.SECCION	I 8	E	E	
BOSQUE, EL 2DA.SECCION	I 7	E	E	
BOSQUE.EL 3RA.SECCION	I 7	E	E	
BOSQUES	I 7	E	E	
BOSQUES DE LA ALAMEDA	F 6	D +	C	
BOSQUE, DEL	F 3	D	D+	
BOSQUES DEL SOL	I 6	E	E	
BUGAMBILIAS	G 3	D +	D	
CAMARGO	C 6	E	E	fuera de mapa
CAMPANARIO		D	D	fuera de mapa
CAMELINAS, RESIDENCIAL	H 6	D +	D	
CAMPESTRE DE CELAYA	G 8	A/B	A/B	
CAMPESTRE, DEL	G 8			colonia planeada, aun no se construye
CAPITALES DE EUROPA	H 5	D	D	
CARDENAS, LAZARO	D 4	E	E	
CARRETAS, LAS	F 7	E	E	
CASA BLANCA	G 2	D	D	
CASAS. LAS	E 2	D	D	
CENTRO	G 5	C	C	Mezcla heterogénea de NSE
CIUDADELA	D 4	E	E	
COLUNGA, ENRIQUE	H 4	D +	D+	
CONDESA, LA RESIDENCIAL	G 9			colonia planeada, aun no se construye
CORPUS, CRISTI	D 3			colonia planeada, aun no se construye
CUAUHTEMOC	F 8	D	D	
DELICIAS, LAS	H 9	D+	D	
DIVISION DEL NORTE	H 6	D	D+	
DON GU	E 3	E	E	
DORADO, EL	H 6	D	D	
EJIDAL	I 4	E	D	Mezcla heterogénea de NSE

Nombre de la colonia	Localización en el mapa	Nivel S. E. hipotético	Nivel S. E. asignado	Observaciones
ESMERALDA	I 5	B	E	
ESTRADA	G1		D	
EXCELARIS	F 5	C	C+	
FAVORITA, LA	F 7	C +	C+	
FLORES, LAS	I 5	D	D	
FLORESTA, LA SOLEDAD	I 5			colonia planeada, aun no se construye
FUENTES, LAS	G 4	C	C	
FUNDACION	F 7	D+	C	
GIRASOLES, LOS	G 3	D	D	
GOBERNADORES	E 8	E	E	
GRANADA	G 5	D +	D+	
GUADALUPE	D 3	E	E	
GUANAJUATO,FRACC.	E 6	D	D	
HACIENDAS DEL SOL		D+	C	
HERRADURA, LA	E 9			colonia planeada, aun no se construye
IMPRESIONISTAS	G4	D +	D	
INDEPENDENCIA,FOVISSTE	I 5	D	D	
INSURGENTES, LAS	G 7	D	D	
JARDINES DE CELAYA 1º	H 7	D +	C+	
JARDINES DE CELAYA 2º	H 7	D+	C+	
JARDINES DE CELAYA 3º	I 6	D+	C	
JACARANDAS	I 5	D	D	
JARDINES DEL SUR	H 7	C	C+	
JOYA, LA	G 4	D +	C	
LAGOS, LOS	I 3	E	E	
LATINO	E 3	D	D	
LATINOAMERICANO	E 3	D	D	
LAURELES, LOS	G 4	D +	D+	
LIBERACION	G 7	D	D	
LINDAVISTA	E 4	E	D	
LOPEZ PORTILLO, JOSE	F 6	E	E	
MEDITERRANEO	G 7	C +	C+	
MEXICO, COL.	E 4	E	D	
MISION, LA	E 3	D +	D+	
MOCTEZUMA	E 7	E	E	
MONTE BLANCO	I 4	E	E	
NARANJOS, LOS	D 2	D	D	
NUEVO CELAYA	F 3	D +	C	
OBRERO MUNDIAL	G 7	D	D+	
OLIVAR, EL	H 6	C	C	
ORO	E 4	C	C+	
PALAS ATENEA	G 5	A/B	A/B	
PALMAS, LAS. FRACCION.	G 6	D	C+	
PANAMERICANO	G 3	C	D+	
PARQUE CENTRAL	G 5	C +	C+	
PARQUE	F 4	C +	C	
PRIMAVERA		E	E	
PATRIA NUEVA	E 4	D	E	
PINOS, LOS	F 3	D	D	

Nombre de la colonia	Localización en el mapa	Nivel S. E. hipotético	Nivel S. E. asignado	Observaciones
PIRULES, LOS	G 6	D	C+	
PRADERAS DE LA HACIENDA	B 5	C+	C+	
PRADERAS DEL BOSQUE	F 6	C+	C	
PRADERAS EL ROCK	B 5	C+	C+	
PRIMERO CELAYA	D 2	D	D	
PROVIDENCIA	G 4	D+	C	
QUINTA BUGAMBILIAS	H 3	D+	D+	
RANCHO SECO	K 5	E	E	Fuera de mapa
RAQUET CLUB CROSS	E 4	C+	A/B	
RECURSOS HIDRAULICOS	F 6	D	D	
REFORMA, FRACC.	E 3	D	D	
RENACIMIENTO	H 4	C	C	
RESIDENCIAL	H 5	D+	D+	
RESIDENCIAL DEL PARQUE	F 4	D+	C	
RESIDENCIAL DEL VALLE	G 5	E	D+	
RESIDENCIAL PARAISO	F 4	D+	C	En el mapa aparece como "Paraiso"
RESURRECCION, BARRIO	H 6	D	D+	
RESURRECCION, FRACC.	H 6	D	D	
REVOLUCION	I 5	D	E	Fuera de mapa
RINCONADA ARBOLEDAS	H 3	C	D+	
ROSALINDA	H 3	D+	D+	
SAN ANDRES	E 5	D	D	
SAN ANGEL	F 3	D+	C	
SAN ANTONIO, BARRIO	G 5	D	D	
SAN ANTONIO, COL	F 4	D	D	
SAN ISIDRO DE TROJES	I 9	E	E	
SAN JUAN, BARRIO	H 5	D	D	
SAN JUANICO	F 3	D	D	
SAN LUIS REY	C 8			colonia planeada, aun no se construye
SAN MIGUEL, BARRIO	H 5	D	D+	
SAN MIGUEL, COLONIA	I 6	D	C	
SAN FRANCISCO INFONAVIT	I 6	D	D	
SANTIAGUITO, BARRIO	G 5	D	D	
SANTOCRISTO, BARRIO	G 4	D+	D+	
SAUCES, LOS	F 3	D	D	
SILVA JOSE, COL.	C 3	D	D	
SAN GABRIEL	D 2	D	D	
SAN ROMAN, COLONIA	G 3	E	D	
SANTA ANITA	M 6	D+	D+	
STA.ANITA, EX. HACIENDA	G 4	D+	C	
STA.BARBARA, FRACC.	I 6	E	E	
STA.CECILIA, COL.	J 5	D	D	Fuera de mapa
SANTA FE.	J 6	E	E	
SANTA ISABEL	I 5	E	E	
SANTA MARIA	J 5	D	D	
SANTA RITA	E 8	E	E	
SANTA TERESITA	F 7	E	E	

Nombre de la colonia	Localización en el mapa	Nivel S. E. hipotético	Nivel S. E. asignado	Observaciones
SUIZA	H 5	D+	C	
TECNOLOGICO RESIDENCIAL	E 6	D+	D	
TIERRA BLANCA, BARRIO	I 5	E	D	
TIERAS NEGRAS, BARRIO	G 4	D+	D	
TRES GUERRAS 1	H 8	D+	D	Fraccionamiento
TRES GUERRAS 2	E 6	F	E	
VALENCIA EMETERIA	I 5	D	D	
VALLE DE GIRASOLES	G 3	D	D	
VALLE DEL REAL	G 3	D	D+	
VALLE DEL ROCIO	H 5		C	Es "Villa del Rocio"
VALLE DE NARANJOS	D 2	D	D+	No aparece en Mapa
VALLE HERMOSO	F 4	D	D	
VALLE SAN JOSE	F 1	D	D	Es "Villa San José"
VEINTES, LOS	G 6	D	C+	
VERGEL, EL FRACC.	H 6	D	D	
VILLA DE LOS REYES	G 7	D	C	Es "Valle de Reyes"
VILLA DEL ROCIO	H 5	D	C	
VILLAS BENAVENTE	F 7	D +	C	
VILLAS DE CELAYA				colonia planeada, aun no se construye
VILLAS DE LA ESPERANZA	F 2			Es un panteón
VILLAS DE LA HACIENDA		D	D+	No aparece en Mapa
VILLAS DEL PARAISO	G 4	D +	C	
VILLAS DEL ROMERAL	J 6	D+	D+	Fuera de mapa
VILLAS REALES	F 7	D	C	
ZAPATA, E	F 7	D	D	
ZAPOTE, BARRIO	G 7	D	D+	
ZONA DE I	G 3	D+	D+	
ZONA DE ORO DEL BAJIO	F 4	D	D	

ARREGLO POR NIVEL SOCIOECONOMICO

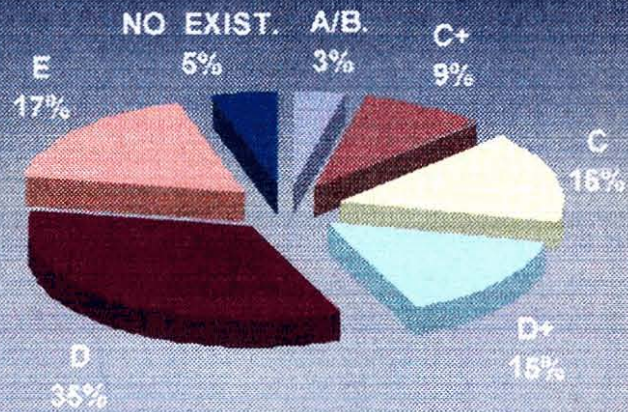
Nombre de la colonia	Localización en el mapa	Nivel S. E. asignado	Observaciones
ALAMEDA	G6	A/B	
ALAMEDA RESIDENCIAL	G6	A/B	
ARCADA ALAMEDA	G6	A/B	
CAMPESTRE DE CELAYA	G8	A/B	
PALAS ATENEA	G5	A/B	
RAQUET CLUB CROSS	E4	A/B	
ARBOLEDAS 1RA. SECCION	H3	C+	
ARBOLEDAS 2DA. SECCION	H4	C +	
ARBOLEDAS RESIDENCIAL	H4	C+	
EXCELARIS	F5	C +	
FAVORITA LA	F7	C+	
JARDINES DE CELAYA 1° SEC.	H7	C+	
JARDINES DE CELAYA 2° SEC.	H7	C +	
JARDINES DEL SUR	H7	C +	
MEDITERRANEO	G7	C +	
ORO	E4	C +	
FRACCIONAMIENTO LAS PALMAS	G6	C +	
PARQUE CENTRAL	G5	C +	
PIRULES LOS	G6	C +	
PRADERAS DE LA HACIENDA	B5	C +	
PRADERAS DEL ROCK	B5	C +	
VEITES LOS	G6	C +	
ARBOLEDAS 5ta. SECCION	I4	C	
BOSQUES DE CHAPULTEPEC	H4	C	
BOSQUES DE LA ALAMEDA	F6	C	
CENTRO	G5	C	
FUENTES LOS	G4	C	
FUNDACION	F7	C	
HACIENDAS DEL SOL		C	PLANEADA FUERA DEL MAPA
JARDINES 3ra. SECCION	I6	C	
JOYA LA	GA	C	
NUEVO CELAYA	F3	C	
OLIVAR EL	H6	C	
PARQUE	F4	C	
PRADERAS DEL BOSQUE	F6	C	
PROVIDENCIA	G4	C	
RENACIMIENTO	H4	C	
RESIDENCIAL DEL PARQUE	F4	C	
RESIDENCIAL PARAISO	F4	C	
SAN ANGEL	F3	C	
SAN MIGUEL COLONIA	I6	C	
EXHACIENDA SANTA ANITA	G4	C	
SUIZA	H5	C	
VILLA DEL ROCIO	H5	C	
VALLE DE LOS REYES	G7	C	
VILLAS DEL BENAVENTE	F7	C	
VILLAS DEL PARAISO	G4	C	
VILLAS REALES	F7	C	

Nombre de la colonia	Localización en el mapa	Nivel S. E. Asignado		Observaciones
ALAMOS LOS	G2	D +		
ANGELES LOS	G4	D +		
FRACC. LA AURORA	H6	D +		
DEL BOSQUE	F3	D +		
ENRIQUE COLUNGA	H4	D +		
DIVISIÓN DEL NORTE	H6	D +		
GRANADA	G5	D +		
LOS LAURELES	G4	D +		
MISIÓN LA	E3	D +		
OBRERO MUNDIAL	G7	D +		
PANAMERICANO	G3	D +		
QUINTA BUGAMBILIAS	H3	D +		
RESIDENCIAL	H5	D +		
RESIDENCIAL DEL VALLE	G5	D +		
RESURRECCIÓN BARRIO	H6	D +		
RINCONADA ARBOLEDAS	H3	D +		
ROSALINDA	H3	D +		
SAN MIGUEL BARRIO	H5	D +		
SANTO CRISTO BARRIO	G4	D +		
SANTA ANITA	M6	D +		
VALLE DEL REAL	G3	D +		
VILLAS DE LA HACIENDA		D +		NO APARECE EN EL MAPA
VILLAS DEL ROMERAL	J6	D +		
ZAPOTE BARRIO	G7	D +		
ZONA DE ORO I	G3	D +		
ARBOLEDAS DEL PEDREGAL	I6	D		
FELIPE ANGELES	I4	D		
CONDOMINIO AURORA	F3	D		
DEL BAJIO	F4	D		
BONANZA	I6	D		
ALFREDO BONFIL	F6	D		
BUGANBILIAS	G3	D		
CAMPANARIO	D3	D		
CAMELINAS RESIDENCIAL	H6	D		
CAPITALES DE EUROPA	H5	D		
CASA BLANCA	G2	D		
LAS CASAS	E2	D		
CUAHUTEMOC	F8	D		
LAS DELICIAS	H9	D		
EL DORADO	H6	D		
EJIDAL	I4	D		
ESTRADA	G1	D		
LAS FLORES	I5	D		
LOS GIRASOLES	G3	D		
FRACC. GUANAJUATO	E6	D		
IMPRESIONISTAS	G4	D		
FOVISSTE INDEPENDENCIA	J5	D		
LAS INSURGENTES	G7	D		
JACARANDAS	I5	D		

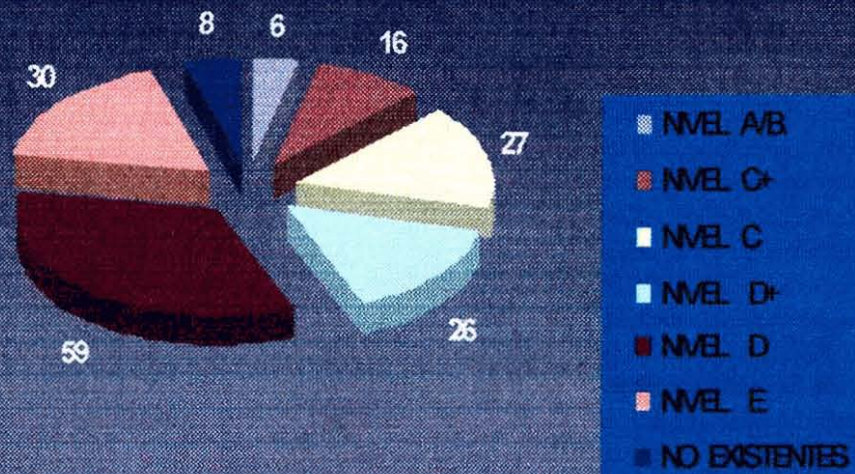
Nombre de la colonia	Localización en el mapa	Nivel S. E. Asignado		Observaciones
LATINOAMERICANA	E3	D		
LIBERACION	G7	D		
LINDAVISTA	E4	D		
COLONIA MEXICO	E4	D		
LOS NARANJOS	D2	D		
LOS PINOS	F3	D		
PRIMERO CELAYA	D2	D		
RECURSOS HIDRAULICOS	F6	D		
FRACC. REFORMA	E3	D		
FRACC. RESURECCION	H6	D		
SAN ANDRES	E5	D		
SAN ANTONIO BARRIO	G5	D		
SAN ANTONIO COLONIA	F4	D		
SAN JUAN BARRIO	H5	D		
SAN JUANICO	F3	D		
SAN FRANCISCO INFONAVIT	I6	D		
SAN TIAGUITO BARRIO	G5	D		
SAUCES LOS	F3	D		
JOSE SILVA	C3	D		
SAN GABRIEL	D2	D		
SAN ROMAN	G3	D		
SANTA CECILIA	J5	D		
SANTA MARIA	J5	D		
RESIDENCIAL TECNOLOGICO	E6	D		
TIERRA BLANCA BARRIO	I5	D		
TIERRAS NEGRAS BARRIO	G4	D		
TRES GUERRAS 1	H8	D		
VALENCIA EMETERIA	I5	D		
VALLE DE GIRASOLES	G3	D		
VALLE HERMOSO	F4	D		
VILLA SAN JOSE	F1	D		
FRACC. EL VERGEL	H6	D		
EMILIANO ZAPATA	F7	D		
ZONA DE ORO DEL BAJIO	F4	D		
BECERRO	E2	E		
BEGOÑA	E4	E		
BOSQUES 1ra. SECCION	I8	E		
BOSQUES 2da. SECCION	I7	E		
BOSQUES 3ra. SECCION	I7	E		
BOSQUES DEL SOL	I6	E		
CAMARGO	C6	E		
LAZARO CARDENAS	D4	E		
LAS CARRETAS	F7	E		
CIUDADELA	D4	E		
DON GU	E3	E		
ESMERALDA	I5	E		
GOBERNADORES	E8	E		

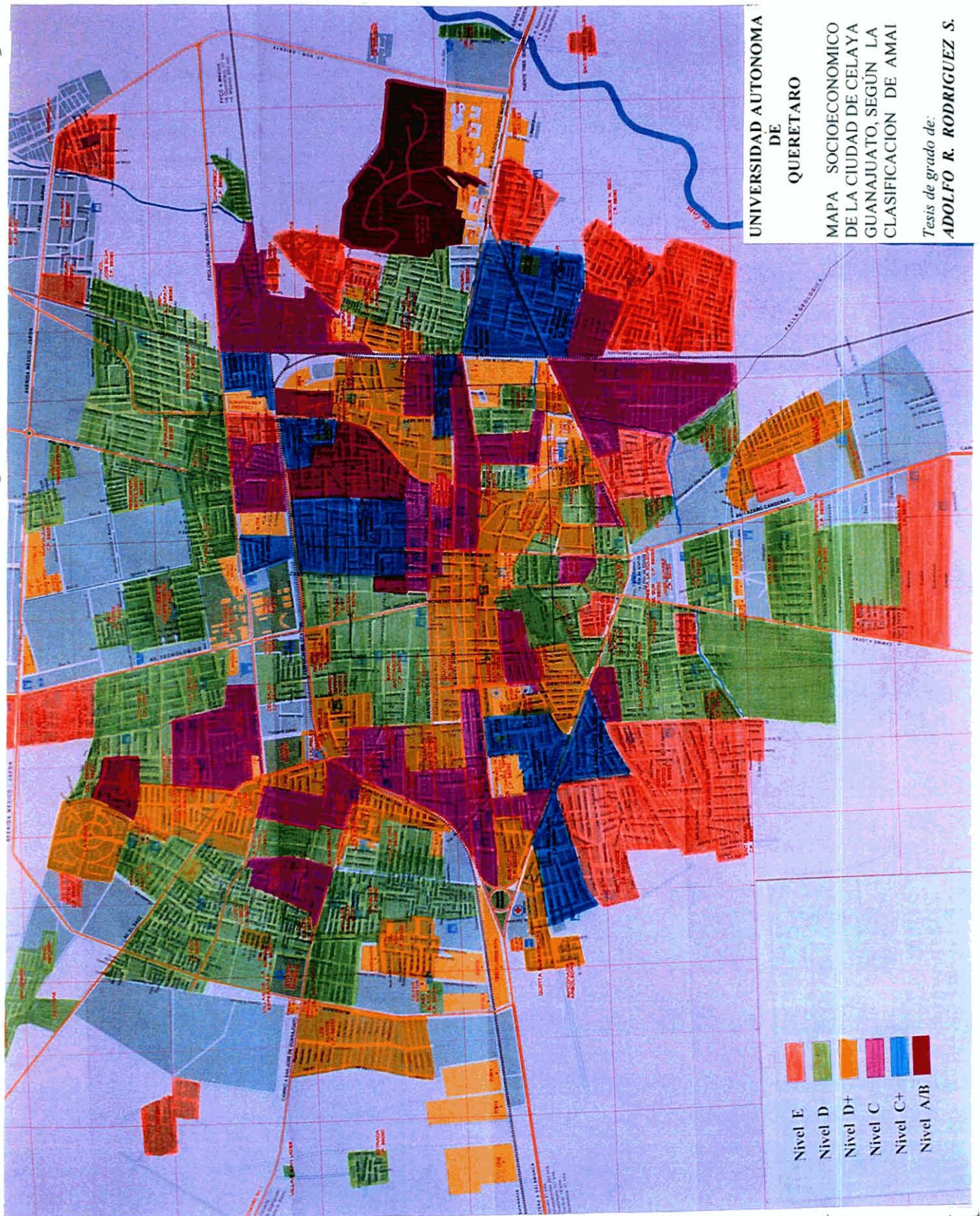
Nombre de la colonia	Localización en el mapa	Nivel S. E. Asignado		Observaciones
GUADALUPE	D3	E		
LOS LAGOS	I3	E		
LOPEZ PORTILLO JOSE	F6	E		
MOCTEZUMA	E7	E		
MONTE BLANCO	I4	E		
PRIMAVERA		E		FUERA DE MAPA
PATRIA NUEVA	E4	E		
RANCHO SECO	K5	E		
REVOLUCION	I5	E		
SAN ISIDRO DE TROJES	I9	E		
FRACC. SANTA BARBARA	I6	E		
SANTA FE	J6	E		
SANTA ISABEL	I5	E		
SANTA RITA	E8	E		
SANTA TERESITA	F7	E		
TRES GUERRAS 2	E6	E		

PORCENTAJE DE COLONIAS POR NIVEL SOCIOECONOMICO



CANTIDADES DE COLONIAS POR NIVEL SOCIOECONOMICO





- Nivel E
- Nivel D
- Nivel D+
- Nivel C
- Nivel C+
- Nivel A/B

UNIVERSIDAD AUTONOMA
DE
QUERETARO

MAPA SOCIOECONOMICO
DE LA CIUDAD DE CELAYA
DE GUANAJUATO, SEGUN LA
CLASIFICACION DE AMAI

Tesis de grado de:
ADOLFO R. RODRIGUEZ S.

B C D E F G H

Conclusiones

1.-Después de la experiencia de visitar durante el trabajo de campo a todas las colonias y fraccionamientos de la ciudad de Celaya, Guanajuato, puedo concluir que si es aplicable en un 100 % el modelo propuesto por la **AMAI**, dado que se encontraron colonias y fraccionamientos con hogares típicos de los 6 niveles socioeconómicos, por ejemplo Arcada Alameda, Campestre de Celaya, Residencial Alameda y Palas Atenea, se corroboró su pertenencia al nivel A/B; colonias como Arboledas primera sección, Raquet Club, praderas de la Hacienda, son colonias que se constató su pertenencia al nivel C+; así mismo se encontró que las colonias jardines de Celaya, Jardines del Sur, Parque Central, pertenecen al nivel C; y las colonias Providencia, San Angel, La Joya, La Favorita, Impresionistas, Nuevo Celaya, pertenecen al nivel D+; de igual manera las colonias Emeteria Valencia, San Gabriel, Los Sauces, Recursos Hidráulicos, Las Palmas, son de nivel D y finalmente las colonias, San Isidro, Residencial del Valle, Monteblanco, Col. Moctezuma, Linda vista, son colonias Típicas E, Desde luego que las aquí nombradas son típicas, pero en el caso de los niveles D+, D y E, el número de colonias es muy grande.

2.- Así mismo, la aplicación del modelo si se pudo realizar, este tiene que ver con la actitud accesible de las personas para responder, actitud que va en relación directa con el grado de Intrusión. El acceso a los domicilios de los niveles E, D y D+ y C, fue realmente fácil, el verdadero problema, se tuvo en los niveles C, C+ y A/B, dado que en estos fraccionamientos, normalmente se tiene vigilancia

particular y resulta problemático acceder a los lugares; se utilizó identificación personal y una carta de presentación Institucional y en algunas colonias como por ejemplo en el Campestre y en Palas Atenea, se tuvo que realizar una entrevista con el administrador de los servicios para que se otorgara un escrito dando el permiso para acceder a los lugares, pero sólo este problema se presentó de manera reiterativa, no así, en los demás niveles. Un fenómeno interesante, se dio en los niveles D+ y un poco en el C, en los que se tiene una gran desconfianza al responder sobre las pertenencias, dado que se comentaron que se podría tratar de un vínculo con malhechores, claro que el equipo de encuesta estaba preparado para este tipo de contingencias.

3.- En cuanto a la hipótesis " que dice" la aplicación del modelo propuesto por AMAI en la ciudad de Celaya, permitirá el diseño de un mapa socioeconómico que refleja los diferentes niveles socioeconómicos "que refleje los diferentes niveles socioeconómicos", Esta, hipótesis es comprobada, dado que los productos de este trabajo de Investigación son precisamente, el catálogo de niveles socioeconómicos por orden alfabético y por el nivel socioeconómico, así como el mapa con la localización de colonias en sus diferentes niveles socioeconómicos.

En cuanto a los objetivos puedo concluir lo siguiente:

1.- En cuanto al objetivo 1 que dice “ conocer el modelo propuesto por AMAI, para la tipificación de niveles socioeconómicos “. Este objetivo se cumplió cabalmente en su capítulo II, en este capítulo se abundó sobre el modelo, así como los criterios de su diseño y funcionamiento, los cuales son muy confiables dado que, como ya se comentó, son el resultado de casi 5 años de investigación y de numerosas pruebas de campo, así como el contar con el aval de renombrados personajes exponentes de la Tecnología en el comportamiento del consumidor.

2.- Que el modelo es totalmente aplicable a la sociedad urbana de Celaya Guanajuato, dado que en la implementación de Campo no se produjo ningún contratiempo en cuanto al diseño del mismo. Existen los 6 niveles socioeconómicos contemplados por el modelo, el levantamiento de la información se realiza con mínima invasión de la privacidad, prácticamente no genera confusiones o malos entendidos y la desconfianza es mínima.

3.- Se logró la formación del catálogo de zonas socioeconómicas de la Ciudad. Con (2) accesos, por orden alfabético de las colonias y por nivel socioeconómico.

Conclusiones generales

La experiencia que dejó este trabajo de investigación, es en varios sentidos; el primero y tal vez el más importante es haber encontrado una ciudad con características e indicadores de Ciudad "grande" dado que se encontraron en "papel" 180 colonias, pero en la realidad, ocurre que muchas colonias, no existen. Solo fueron planeadas, algunos errores de nomenclatura, por lo que podemos manifestar que el número de colonias existentes en la Ciudad de Celaya, zona urbana, es de 172; pero por otro lado, encontramos una gran disposición de la ciudadanía para participar en este tipo de actividades, lo cual denegó una hipótesis personal sobre suponer que se iba a encontrar una gran apatía en la participación, al contestar la encuesta. Claro que la hubo pero en una minoría, principalmente en los niveles altos.

Otra conclusión general es sobre la efectividad de la Tecnología de la Investigación de Mercados dado que a pesar de lo ambicioso del Proyecto de Campo (encuestar 180 colonias), y considerarse normal que surgieran contingentes de importancia, que pudieran modificar o alterar los objetivos, pero no ocurrió eso, lo cual corrobora la importancia de la planeación de las actividades y el buen uso de la Tecnología de la Investigación de Mercados.

Finalmente se puede concluir que en un comparativo con las medias nacionales, con la ciudad de Celaya en materia de distribución de los niveles socioeconómicos presenta un sesgo en ambos sentidos dado que:

La clase A/B nacional = 7.3% vs A/B Celaya = 3% sesgo = -4.3%

La clase C+ nacional = 7.0% vs C+ Celaya = 9% sesgo = +2%

La clase C nacional = 16% vs C Celaya = 16% sesgo = -10%

La clase D+ nacional = 22.4% vs D+ Celaya = 15% sesgo = -7.4%

La clase D nacional = 26.8% vs D Celaya = 35% sesgo = +8.2%

La clase E nacional = 9.9% vs E Celaya = 17% sesgo = +7%

vid.pagina 61.

Es imprescindible tener en cuenta que se desconoce para esta investigación el número total de habitantes por colonia, por lo que numéricamente no puedo asegurar que esta relación persista. A nivel municipal no se cuenta (o no se quiso aportar por parte de los funcionarios públicos) con el dato numérico por colonia y por su parte INEGI solo proporciona en sus cuadernos el dato por AGEB.

BIBLIOGRAFIA

Fischer Laura y Alma Navarro. **Introducción a la Investigación de**

Mercados. Editorial Mc Graw Hill. 3ra. Edición 1996. Mx.

Hernandez Sampier; Roberto y Carlos Fernández Collado. **Metodología de**

la Investigación. 2da; Edición Mc Graw Hill. 1999. Mx.

Hessan,Whiteley. **La Integración Cliente empresa**. Editorial prentice

Hall.Mx.

K. Malhotra Naresh. **Investigación de Mercados, un enfoque práctico**.

Editorial prentice Hall, 2da. Edición 1997 Mx.

Kazmier. **Estadística aplicada a la Administración y a la**

Economía.3ra.Edición 1998.Mac Graw Hill. Mx.

Kinnear y Taylor. **Investigación de Mercados**. Editorial Mc. Graw Hill.

5ta.Edición 1998. Colombia.

Kotler, Philip y Gary Amstrong. **Fundamentos de Mercadotecnia**. Editorial

prentice Hall. 4ta.Edición 1998.Mx.

Kotler, Philip. **Dirección de Mercadotecnia**. Editorial prentice Hall.

6ta.Edición 1998 Mx.

Kotler, Philip. y Amstrong Gary **Mercadotecnia**. Editorial prentice Hall.

6ta.Edición 1998.Mx.

Lincoln L. Chao. **Estadística para las Ciencias Administrativas**. 3ra. Edición

1998.Mac. Graw Hill. Mx.

Lovelock, Chistopher H. **Mercadotecnia de Servicios**. Editorial prentice Hall.

3ra. Edición 1997. Mx.

Majaro Simón. **La Esencia de la Mercadotecnia**. Editorial prentice Hall. 1998. Mx.

Mc. Daniel Jr, Carl. **Curso de Mercadotecnia**. 2da. Edición. Editorial Harla. 1986. Mx.

Memorial del IV, V y VI **Seminarios de actualización Profesional de AMAI**. 1997, 98 y 99.

Shiffman, Leon y Leslie Lazar Kanuk. **Comportamiento del Consumidor**. 5ta. Edición. 1997. Mx.

Solomon, Michael Jr. **Comportamiento del Consumidor**. 3ra. Edición 1998. Mc Graw Hill. Mx.

Staton-Etzel-Walker. **Fundamentos de Marketing**. Editorial prentice Hall. 10; Edición 1999. Mx.

W. Taylor, James. **Planeación de Mercadotecnia, una guía paso a paso**. Editorial prentice Hall. Mx.

Paginas web

<http://www.amai.org>

<http://www.pearson-research.com>

www.opinionresearch.com

www.qualimerc.com