

EL COLEGIO DE LA FRONTERA NORTE

MAESTRIA EN DESARROLLO REGIONAL

**Pobreza Urbana Y Movilidad Ocupacional En Tijuana,
Baja California**

TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN DESARROLLO REGIONAL PRESENTA

HUMBERTO PALOMARES LEÓN

Director de tesis

Dr. Joseph Friez

Estudios de Población

Lector Externo

Mtro. Julio Boltvimik Kalinka

Colegio de México

Lector Interno

Dr. René Zenteno

Estudios de Población

Tijuana, Baja California, 30 De Agosto De 1996.

(www.colef.mx)

(hpleon@colef.mx)

Introducción.

Desde 1970 uno de los procesos de cambio experimentados por el país ha sido la urbanización. El despegue industrial como promotor de una nueva estructura urbana no trajo consigo un reparto equitativo de la riqueza. Los años dorados del “milagro mexicano” no fueron suficientes para enfrentar el problema de la pobreza, tan antiguo como los orígenes mismos del país. Si bien se estaban creando las bases de crecimiento económico que hicieran posible una distribución equitativa de los recursos producidos, ésta nunca llegó; por el contrario, la brecha entre ricos y pobres se había hecho cada vez mayor.

Desde entonces, la pobreza ha sido enfrentada a partir de programas de asistencia social, cuyo reconocimiento parte de la idea de que es un fenómeno aislado. A pesar de que la política pública ha sido propuesta de manera integral, en los hechos, cada programa aborda las necesidades de los sectores productivos y sociales de modo particular.¹ Si a esta situación le agregamos el que cada seis años se modifica el estilo de la política pública, la atención al mejoramiento de las condiciones de vida de la población deja mucho que desear.

El presente trabajo es un esfuerzo por ubicar el problema de la pobreza como un fenómeno propio del acontecer actual y no como producto exclusivo del rezago histórico y del infortunio al que hemos sido sometidos desde épocas remotas.

¹ Los planes y programas de gobierno han hecho eco solamente del sector al que están dirigidos. Hasta la fecha se siguen manejando los planes a partir de programas. Este modo de actuar tiene la virtud de que la evaluación de los mismos considera el objetivo al que están dirigidos, sin embargo es muy difícil captar las implicaciones que tienen respecto a los demás sectores.

Se privilegia la ciudad de Tijuana por una serie de factores. En primer término porque se trata de una ciudad fronteriza que ha mostrado al país las posibilidades y alcances de un crecimiento en todos los ámbitos: el económico, el sociodemográfico y el urbano.

En segundo lugar, Tijuana, al igual que las otras ciudades fronterizas, presenta rezagos en materia de acondicionamiento urbano y no está exenta de las problemáticas a que fueron sometidas las ciudades del interior del país al venir el desarrollo industrial. Las familias tijuanaenses también han sufrido las consecuencias de las crisis económicas que se han presentado en el conjunto de las ciudades. No obstante, contrario a lo que ocurre en otras ciudades, Tijuana ha presentado un constante dinamismo en términos económicos y sociodemográficos.

Esto se atribuye al hecho de que la ciudad ha sido el sitio elegido de miles de migrantes que, por un motivo u otro, han decidido establecerse en el extremo oeste de la frontera norte. También, al igual que otras ciudades fronterizas, en la ciudad hay un creciente despegue industrial debido al establecimiento de la industria maquiladora de exportación. Su ubicación como sitio estratégico en materia de soberanía nacional y como atractivo turístico por la diferencia de precios para los visitantes extranjeros, la convierte en un lugar dinámico en servicios y comercio.

Otro de los factores, para algunos el más importante, que hacen de Tijuana uno de los sitios de investigación y reflexión académica es su incontenible crecimiento demográfico y

espacial. Casi nadie podía imaginar que la ciudad fuera, en sólo un siglo, dos o tres veces más grande en población que algunas de las ciudades fundadas por los conquistadores. Si a esto agregamos el panorama inhóspito y los problemas técnicos que presenta en materia de urbanización,² lo menos que podemos hacer es asombrarnos del modo en el cual sus habitantes han extendido la mancha urbana a través de cerros y cañones.

Sirvan estos como algunos de los factores que muestran la importancia que reviste la ciudad como área de investigación social. Es una ciudad en constante ascenso, que no ha conocido crisis profundas³ y cuya dinámica económica la ha llevado a mantener una de las menores tasas de desempleo abierto. Si los tijuanaenses, inmigrados o nativos, trabajan, cómo explicar que los problemas de pobreza y niveles de bienestar en la ciudad siguen tendencias semejantes a las nacionales. Dicho de otra manera, si Tijuana ha mantenido un ritmo de crecimiento importante, interesa preguntarse por qué los trabajadores han sido atrapados en empleos y niveles de vida caracterizados por la pobreza.

Las respuestas han ido desde quienes creen que aquello es resultado del crecimiento demográfico que ha dificultado el acoplamiento a los ritmos del crecimiento en materia de infraestructura habitacional, y el perfil social de quienes emigran; hasta quienes opinan que es un producto de la segregación social a que está expuesta la población que no se ha integrado a la interacción que se vive en las ciudades fronterizas con sus pares binacionales.

² Algunos estudios han mostrado los problemas que se tienen al urbanizar la ciudad. Su pendiente media de 15 grados hace de la construcción de viviendas una proeza; además, la ciudad en la práctica carece de manantiales o fuentes de agua alledañas, con la consecuencia de que se tenga, en varias ocasiones, que importar el vital líquido.

Nosotros creemos que hay una interacción de ambas situaciones. Por una parte, si los migrantes o nativos no poseen una red y el conocimiento necesario que les permita insertarse en un empleo exitoso, les será difícil afrontar los problemas que implica el costo de la vida; por otra, si bien no toda la población participa de los vínculos comerciales que se tienen con la ciudad vecina del norte, eso no debería implicar una disminución en la importancia de quienes trabajan en empleos de carácter regional o local. El meollo se encuentra, a juicio nuestro, en estar presenciando un crecimiento de un mercado donde los empleos son mal remunerados.

Aunque estamos en presencia de una ciudad que tiene una alta movilidad ocupacional, y donde los habitantes persisten en lograr mejoras a su situación personal y familiar, la movilidad social es muy reducida. Como se podrá observar en las siguientes páginas, los motivos por los que los trabajadores deciden cambiar de empleo se relacionan con una motivación al incremento de sus niveles de vida. Sin embargo, muy pocos lo consiguen.

De manera adicional, es interesante observar que, en términos relativos, los hogares presentaron, en 1989, una mayor insatisfacción en materia de bienes de uso cotidiano y doméstico (sólo el 20.3 por ciento de los hogares había satisfecho este tipo de necesidades), que en materia de bienes de carácter colectivo (sólo el 29.7 por ciento de los hogares había

³ Al igual que Zenteno (1995: 118), Gambrill (1990: 188) considera que los períodos de desaceleramiento de la economía tijuana han estado vinculados más al acontecer económico estadounidense que al mexicano.

cubierto este tipo de necesidades).⁴ Es decir, las familias tienen más problemas para acondicionar su vivienda que en materia de servicios públicos.

Desde la perspectiva del bienestar como cristalización del crecimiento económico y social, Tijuana, como una ciudad dinámica, presenta a la vez problemas insoslayables de pobreza y satisfacción de necesidades elementales. Queremos mostrar cómo, a pesar de que los trabajadores pobres intentan, mediante la movilidad ocupacional, salir de su condición de pobreza, son relegados a empleos cuya remuneración no permite la satisfacción de sus necesidades básicas.

Hemos dividido la investigación en cuatro capítulos. En el primero se plantean algunas consideraciones teórico-metodológicas sobre el vínculo entre pobreza y movilidad ocupacional. Luego de ubicar el problema en su contexto de nivel nacional y local, se busca la explicación teórica que nos proporcione los mejores elementos para abordar nuestro objeto de estudio. El capítulo termina con las hipótesis que queremos ilustrar y los objetivos que nos proponemos alcanzar.

El siguiente capítulo aborda la problemática de la pobreza en Tijuana en tres niveles: la espacialidad del fenómeno; es decir, dónde se encuentran los pobres en la ciudad. En un segundo nivel, se hace una medición de la pobreza a partir de las necesidades básicas insatisfechas; y por último, una vez ubicados los hogares pobres, se explora sus

⁴ Estimación nuestra con base en la ENIGH-89.

características ocupacionales. Este último nivel es el que nos permite introducir el fenómeno de la movilidad ocupacional, desarrollado en el siguiente capítulo.

El tercer capítulo ubica al fenómeno de la movilidad ocupacional en Tijuana como un fenómeno relevante para nuestros propósitos y cuya magnitud es nada despreciable. Luego se presentan las asociaciones entre la movilidad de tres grupos ocupacionales típicos en la economía tijuanense a partir de una serie de variables: la deserción en el empleo, la capacitación del trabajador, el desempleo y el ingreso. A partir de la última variable, abordamos la relación entre movilidad ocupacional y pobreza, vista como la falta de ingreso que satisfaga una canasta mínima de bienes.

Por último, se presenta en el capítulo cuarto una síntesis de la investigación, las conclusiones a que hemos llegado, y las líneas de investigación que se abren o bien las que quedaron inconclusas.

Las fuentes de información principales que hemos utilizado son la Encuesta Nacional Ingreso Gasto de los Hogares, realizada por el INEGI en 1989 y que tiene representatividad para Tijuana; y la Encuesta de Trayectorias Ocupacionales y Cultura Obrera, realizada por El Colegio de la Frontera Norte en el primer semestre de 1993. Si bien esta encuesta no es exhaustiva para la ciudad en su conjunto, sí capta tres grupos ocupacionales significativos en la generación de empleos para la ciudad de Tijuana: obreros de la industria maquiladora de exportación, empleados del comercio y los servicios, y trabajadores por cuenta propia.

Las características de cada encuesta serán detalladas en cuando se presenten los resultados. Además hemos creído conveniente incluir un apéndice donde se explica la metodología utilizada.

Este trabajo no pretende agotar las posibilidades de análisis e investigación sobre la problemática de la pobreza y la movilidad ocupacional en Tijuana; es más bien un esfuerzo tendiente a ilustrar la magnitud de un problema que no es ajeno a nosotros, al que debemos prestar mucha atención con vista a su disminución. Adicionalmente, este trabajo sirve de antecedente para las futuras investigaciones interesadas en esta problemática.

Capítulo I

Algunas consideraciones teórico-metodológicas sobre el vínculo entre pobreza y movilidad ocupacional.

En este capítulo se presenta una reflexión teórico-metodológica en torno a la relación que existe entre la movilidad ocupacional y la pobreza urbana para una ciudad económica y demográficamente dinámica como lo es Tijuana. El problema de investigación se presenta en su doble contexto: como una resultante de múltiples procesos a nivel nacional y como sus contrapartes específicos a nivel local. Se destaca la complejidad que existe al abordar el fenómeno de la pobreza como parte y resultado de la estructura de empleos en los mercados locales, haciendo hincapié en los contrastes que presenta la ciudad como arena de estudio: por una parte, al dinamismo alcanzado en términos de generación de riqueza y, por la otra, en la medida que ha alcanzado la pauperización de un importante segmento de la población.

Antes de presentar algunos antecedentes teórico-metodológicos es importante ubicar el problema de la pobreza en su contexto nacional y local.

1.1. El problema de la pobreza en su contexto nacional.

México es un país de grandes contrastes. Uno de ellos es el reparto desigual de los beneficios del crecimiento económico; por ejemplo, con una población de más de 90 millones de habitantes, sólo unas miles de familias se quedan con más del 50 % de la riqueza generada,

mientras que alrededor de 20 millones de habitantes sólo reciben el 6 %. Esta situación se agrava si consideramos que la contracción en el mercado de trabajo está correlacionada con el incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso (Corona, 1994: 235-236).

Otro contraste se expresa en la siguiente forma: si bien los más altos niveles de Producto Interno Bruto (PIB) se generan en algunos estados (los del norte, el Edo. de México, Jalisco) y el D. F., al interior de éstos hay municipios (para el caso de las entidades) y delegaciones (para el caso del D. F.) con pocos recursos (Alarcón, 1995).

Existe el reconocimiento de que el incremento de la desigualdad en términos de ingreso ocurrida en el país es parte y resultado del enfoque neoliberal del desarrollo de los últimos dos sexenios (estamos hablando del período 1982-1994).⁵ Esto es incuestionable debido a que los niveles e índices de desocupación y pobreza extrema han superado los de años atrás.⁶ Es incuestionable también, porque luego de que el salario mínimo alcanzara su máximo poder de compra en 1976⁷ (el *boom* petrolero contribuyó en mucho a ello), éste ha venido a la baja.

⁵ En Lustig (1994: 87-124) se indaga el costo social que ha implicado la puesta en práctica de políticas restrictivas de gasto público, apertura comercial y reforma económica estatal. También puede consultarse Székely (1995: 201-235).

⁶ Hasta 1989 la pobreza extrema había aumentado de 19.5 al 23.6 por ciento entre 1984 y 1989 (Alarcón, 1994: 135). Con el proceso de la devaluación en 1994 y la quiebra de numerosas empresas, en varias ciudades la desocupación alcanzó desde un 8 a un 9.8 por ciento, mostrando la debilidad de la estructura productiva del país (INEGI, 1995); con seguridad la desocupación tuvo incidencia en el incremento de la pobreza y extrema pobreza.

⁷ Se hace el cálculo del poder de compra del salario mínimo con base en los precios del año de 1980 (Calva, 1995: 21).

Aunque no podemos afirmar que antes de 1982 no había pobres, ni una estructura polarizada de distribución del ingreso en México, parece que las estrategias económicas seguidas lograron reducir la proporción de pobres: de 77% de la población en 1963, a 48.5% en 1981 (Calva, 1995: 20). El hecho es que se siguió pensando que era suficiente hacer crecer la economía para después repartir los beneficios y aumentar los niveles de bienestar en la población, y no fue así.

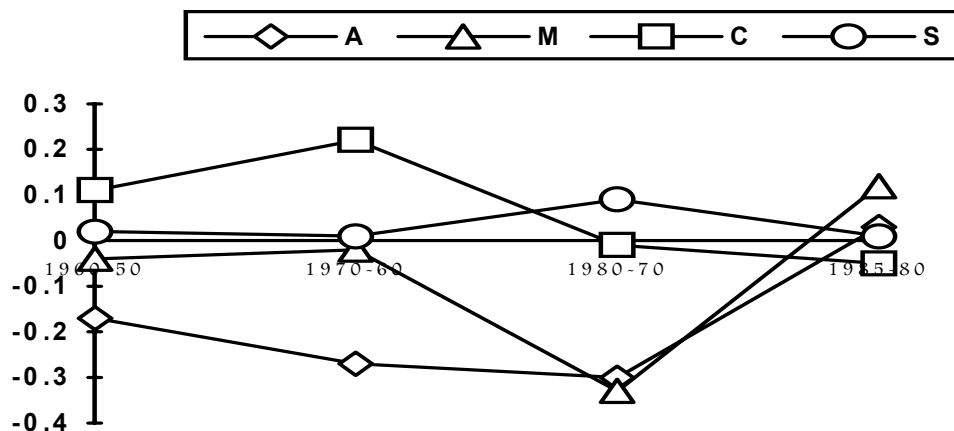
Tres son los acontecimientos que le han dado un giro significativo al panorama de los años recientes en nuestro país: 1) la crisis de deuda; 2) la reforma del sector público; y 3) la liberalización económica. Los tres han repercutido en el cambio de la estructura y generación de los empleos; y aunque no sabemos con exactitud el impacto de cada uno, sí podemos decir que la crisis de 1982 fue el detonador para que se incitara la reforma del estado y la apertura de los mercados nacionales a la competencia externa.⁸

La crisis se manifestó en una gran aceleración de la inflación y la fuga de capitales, y en caos en mercados cambiarios y financieros; de tal modo, en el país se tuvo que recurrir al ajuste de los niveles de consumo e inversión (Lustig, 1994: 13). En la figura 1.1, se observa que desde 1970 a mediados de los ochenta, la participación de la industria y los servicios disminuyó. Si bien en términos de participación se ha estado incrementando en esos sectores (en conjunto pasó de un 76 en 1950 a 88 por ciento en 1985), su crecimiento porcentual se vio desfavorecido.

⁸ Hay que recordar que en el sexenio 1976-82 la discusión de la apertura comercial al exterior se aplazó, siendo realidad con el nuevo gobierno al ingresar al GATT en 1984.

Con la finalidad de alcanzar las metas de reducción del déficit fiscal⁹ se disminuyó el gasto público programable. De este modo, la inversión pública fue la víctima principal ya que se redujo de casi ocho por ciento del PIB en 1982 a casi el cuatro en 1988; también se redujeron de entre 53 y 87 por ciento las inversiones en los siguientes sectores: pesca, turismo, industria, desarrollo rural y energía. Si bien el empleo público no presentó las mismas reducciones, en la práctica, al optar por la reducción de los salarios, se contribuyó a que disminuyera el gasto público, aunque en menor medida que la reducción de la inversión (Banco Mundial, 1991).

Figura 1. 1 Cambio en la distribución porcentual del producto interno bruto por sectores. 1950-1985.



Notas: A= agricultura; M= minería; C= comercio; S= servicios.

Fuente: Elaboración con base en Lustig (1994, cuadro I.2)

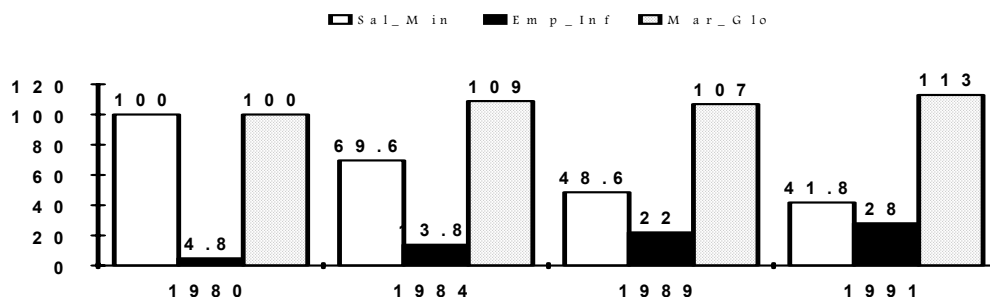
Algunos estudios que han abordado el análisis de los resultados de la liberalización económica destacan que no existió asociación entre el aumento de las exportaciones y la caída de la demanda interna; además se encontró que de 1981 a 1989 la productividad laboral aumentó en un cincuenta por ciento; la tasa de crecimiento de la productividad también se incrementó hasta en un cuatro por ciento al finalizar la década; y en contraste a lo esperado, no se produjeron quiebras y despidos masivos, muy por el contrario, el número de plantas creció (Lustig, 1994: 154-155; López G. Julio, 1994).

Del mismo modo, y contrario a lo que se esperaba en los programas gubernamentales de fomento económico y descentralización industrial, sólo en algunas ciudades de provincia (donde se localizaban yacimientos petroleros o donde se fomentó la producción acerera) y el Distrito Federal se recibieron importantes inversiones en materia de empleo e infraestructura social y urbana (Palacios, 1989).

A pesar de que la crisis había hecho mella en el desempeño económico de la estructura productiva del país, la productividad del trabajo y el margen global de ganancia no dejaron de crecer; sin embargo el salario real presentó una tendencia adversa (ver figura 1.2). Estaban puestas las bases para que la distribución de los beneficios se hiciera cada vez más polarizada.

⁹ Desde 1982 se ha visto al déficit fiscal como un problema para alcanzar la estabilidad monetaria. De ahí que su reducción (y por consecuencia el equilibrio fiscal) es vista como un incentivo hacia la inversión y el crecimiento

**Figura 1. 2 Salarios mínimos reales, empleo informal y márgenes de ganancia. México
1980, 1984, 1989 y 1991.**



Fuente: Elaboración con base en López G. Julio (1994: 97-98).

Boltvinik (1995: 30) encontró, con base en la ENIGH que, en 1989 a nivel nacional, siete habitantes de cada diez presentaban algún grado de pobreza (pobres moderados o extremos). En las ciudades con 500 mil habitantes o más (urbano metropolitano como Tijuana) se encontraban casi 6 de cada diez habitantes con algún nivel de precariedad económica; mientras que en las zonas urbanas no metropolitanas, menores en tamaño poblacional, encontró que casi 62 de cada cien habitantes exhibían algún grado de pobreza.

Como se observa en el cuadro 1.1, la incidencia de la pobreza moderada es mayor en ciudades como Tijuana que a nivel nacional; mientras de que la indigencia y quienes presentan una situación de pobreza extrema son menores en las ciudades urbanas metropolitanas respecto de la observada a nivel nacional. Como la intensidad de la pobreza capta el grado de restricciones que tienen los pobres para alcanzar los satisfactores básicos,

económico.

ésta es más severa en los indigentes, reduciéndose a medida que el grado de pobreza disminuye.

Cuadro 1. 1 Incidencia, intensidad y magnitud de la pobreza en México, 1989.

Pobrez a	Indigentes			Muy Pobres			Pobreza Moderada		
	Nacio nal	Urban os	Urb. Metro p.	Nacio nal	Urban os	Urb. Metro p.	Nacio nal	Urban os	Urb. Metro p.
H	29.4	19.3	14.9	15.3	14.8	14.6	25.9	27.6	29.1
I	0.66	0.63	0.62	0.42	0.42	0.42	0.19	0.18	0.18
HI	0.194	0.123	0.092	0.065	0.063	0.061	0.050	0.052	0.053

Notas: H = Incidencia de la pobreza, resulta de dividir el número de pobres entre la población total; I = Intensidad de la pobreza, muestra qué tan pobres son los pobres; y HI = Magnitud de la pobreza, o la pobreza equivalente per cápita. Fuente: Boltvinik (1995: 30).

El indicador HI, magnitud social, establece el número de pobres por habitante. En 1989, “por cada habitante del país existen, 0.308 pobres equivalentes. En números absolutos (qI) ello significa 24.6 millones de pobres equivalentes de una población total de 79.3 millones, y de una población pobre de 55.9 millones” (Boltvinik, 1995: 29).

En esta línea, las ciudades metropolitanas en conjunto observaron en 1989 por cada habitante, 0.092 indigentes, 0.061 individuos muy pobres, y 0.053 pobres moderados. Si consideramos que en 1990 había, con excepción de la Zona Metropolitana de la Ciudad de

México, doce ciudades que rebasaban los 500 mil habitantes¹⁰ y en conjunto sumaban 12'578,542 habitantes, tenemos 1.15 millones de indigentes; 768 mil habitantes muy pobres; y 666 mil con pobreza moderada. En conjunto, una suma de 2.08 millones; lo equivalente al total de la población de Ciudad Juárez, Chih., Tijuana, B. C. y Toluca, Edo de México, juntas.

Una vez visto a grandes rasgos el panorama social y económico del México de los ochenta, veamos qué estaba pasando en Tijuana, una de las pocas ciudades que no mostró signos de recesión, sino por el contrario, encontró en el período de crisis nacional, su mayor expansión económica.

1.2. El problema de la pobreza en su contexto local.

Esta ciudad nortehña se ha visto favorecida por las inversiones federales y estatales en materia de infraestructura económica y urbana. De hecho, desde 1965 al promoverse el Programa Nacional Fronterizo (Pronaf) la región no ha estado desprovista de inversiones. En buena medida Tijuana ha estado entre las ciudades privilegiadas del país en materia de inversión en infraestructura (Alegría, 1994).

¹⁰ Las ciudades que en 1990 rebasaron el medio millón de habitantes son, en orden de importancia, el área metropolitana de Guadalajara, Jal., con 2'809,132; el área metropolitana de Monterrey, N. L., con 2'526,092; el área metropolitana de Puebla, Pue., con 1'209,986; el área metropolitana de León, Gto., con 810,570; Ciudad Juárez, Chih., con 789,522; el área metropolitana de Toluca, Edo. de Méx., con 753,855; Tijuana, B. C., con 698,752; el área metropolitana de Torreón, Coah., con 676,348; el área metropolitana de San Luis Potosí, S. L. P., con 613,181; el área metropolitana de Mérida, Yuc., con 602,503; el área metropolitana de Chihuahua, Chih., con 518,124; y el área metropolitana de Acapulco, Gro., con 515,374 habitantes (INEGI, XI Censo General de Población, 1990).

Las inversiones realizadas en la ciudad se deben, por una parte, a que la ciudad es tradicionalmente el santuario de los flujos migratorios, y por otra, a su ubicación como sitio de resguardo de la soberanía nacional. Esta situación, combinada con los crecientes flujos en divisas que produce el sector servicios y el comercio, y además los trabajadores transmigrantes (*commuters*), han hecho de Tijuana, la principal ciudad receptora, tanto de flujos de capital, como humanos.¹¹

Cuadro 1. 2 Crecimiento porcentual en la estructura de mano de obra según sector económico. 1987-1995.

Sector	Tijuana	Cd. Juárez	Monterrey
Primario	-0.06	-0.73	0.26
No maquilador	-0.04	-0.35	-0.05
Maquilador	0.74	0.23	--
Comercio	0.03	0.05	0.16
Servicios	0.00	-0.01	-0.12

Fuente: Carrillo (1996: 21).

Además, el mercado de trabajo local se ha visto reforzado por un sector manufacturero novedoso: la industria maquiladora de exportación. Como puede observarse en el cuadro 1.2, la maquila ha ido desplazando paulatinamente en la generación de empleos al sector servicios

y el comercio, como actividades históricas de ciudades fronterizas como Tijuana y Cd. Juárez.¹² Sin embargo, el cambio es más pronunciado en Tijuana (un incremento del 74 por ciento) que en Cd. Juárez (un incremento de 23 por ciento).

Sin embargo, Tijuana también, al lado de sus logros en materia económica, es una ciudad con importantes carencias a nivel de servicios públicos de urbanización (Guillén, 1990), entendidos éstos como la dotación de drenaje, agua potable entubada a la vivienda, luz eléctrica, etc. Así también, con el crecimiento de la mancha urbana se incrementa el déficit en cuanto a la infraestructura social (escuelas, hospitales, clínicas, centros deportivos, etc.). Parece ser que de no haberse destinado los recursos federales y estatales, los problemas serían más agudos para la ciudad (Alegría, 1994).

Si bien Tijuana es la ciudad fronteriza más importante en flujos migratorios¹³ produciendo un alto valor agregado en la oferta de servicios y el comercio, eso no necesariamente se ve reflejado en el mejoramiento de las condiciones de vida de sus pobladores. Es pues, una ciudad con privilegios y carencias. A pesar de que se continúan atendiendo los problemas del déficit de infraestructura urbana, los recursos no han sido suficientes, y el panorama para las periferias de la ciudad es desolador: habitantes hacinados viviendo en una construcción poco

¹¹ Para 1993 (INEGI, avances) mostraron a Tijuana como una ciudad con una tasa de actividad económica mayor en 8 por ciento a la media nacional.

¹² Hay que recordar que Tijuana y Cd. Juárez surgen en el siglo pasado como localidades prestadoras de servicios de entretenimiento y de comercio.

¹³ Según el Proyecto "Cañón Zapata" que realiza El Colegio de la Frontera Norte, para 1987 el 48 por ciento de la población que cruzó hacia los Estados Unidos de América lo hizo por Tijuana; manteniéndose en un 44 por ciento de 1988 a 1992. *Cfr.* Jorge Bustamante (1987), "La migración de los indocumentados", *El Cotidiano*, núm. 1, especial, Universidad Autónoma Metropolitana y Programa Cultural de las Fronteras, pag. 21; Alejandro Canales (1996).

segura (en las colinas de los cerros), en lugares poco higiénicos¹⁴ y de muy difícil acceso (ver cuadro 1.3). La posibilidad de contar con espacios de recreación y esparcimiento es limitada, al grado que vivir en un barrio pobre cuesta más caro que vivir en cualquier otra parte de la ciudad (Alegría, 1994: 62).

Cuadro 1. 3 Dotación de infraestructura urbana para la población de menores ingresos y menor calificación*. 1987.

Ciudad	Drenaje conectado a la red pública	Agua entubada en la vivienda	Electricidad en la vivienda	Servicios Públicos en la vivienda
Tijuana	67.0	73.3	95.3	78.5
San Luis Potosí	88.6	99.2	97.9	95.2
Torreón	86.3	96.3	95.7	92.8

* Esta caracterización se hizo con base en un criterio que considera variables socioeconómicas tales como ocupación, posición en el trabajo y escolaridad del jefe de familia en la vivienda. *Cfr.* René Zenteno (1988) *Criterios de estratificación social para la ESAF, 1987*, El Colef, mimeo.

Fuente: Guillen L. Tonatiuh (1990).

¹⁴ La disponibilidad de servicios públicos e infraestructura urbana en la vivienda para la población de menores ingresos en Tijuana es muy baja, comparada con la de otras ciudades del interior del país como San Luis Potosí, S.L.P. o Torreón, Coahuila (Guillen, 1990: 117).

¿Qué pasa con la distribución de los beneficios en Tijuana?, ¿por qué, siendo una de las ciudades donde se genera un importante nivel de producto, siguen produciéndose y reproduciéndose familias en condiciones de pobreza y extrema pobreza? La presente investigación pretende avanzar en el conocimiento de esta problemática.

En otro orden de ideas, el mercado de trabajo en la ciudad presenta altos niveles de movilidad ocupacional, es decir, los trabajadores cambian constantemente de empleo. La movilidad ocupacional puede presentarse de manera intersectorial (del secundario al terciario y viceversa) o intrasectorial (al interior de un mismo sector). El primer tipo de movilidad puede implicar un costo para los trabajadores, pues si bien el cambio de empleo puede ser ascendente, éste les puede implicar mayores gastos (para un trabajador o trabajadora del sector secundario, por ejemplo, el paso al sector terciario le implica hacer un gasto mayor en artículos para su presentación personal diaria, lo que antes no hacía en la fábrica, ya que había uniformes para todos).

En el caso de la movilidad ocupacional intrasectorial, la renuncia al trabajo para ingresar a otro hace que los trabajadores pierdan posibilidades de acumular prestaciones sociales (primas de antigüedad, vacaciones, créditos de vivienda, capacitación, etc.) y otros beneficios asociados a la permanencia en un empleo.

En este sentido se pretende vincular las condiciones de pobreza urbana y las condiciones de movilidad ocupacional que presentan los trabajadores tijuanaenses. La vinculación puede ser discutida en los siguientes términos: ¿cuáles son las condiciones de pobreza y empleo para

los hogares de la ciudad de Tijuana a finales de los ochenta y cómo influye la movilidad ocupacional de los trabajadores catalogados como pobres en sus condiciones de vida y las de sus familias?

Para contestar la pregunta de investigación he considerado que la ciudad de Tijuana es una arena excepcional. Esto es así porque el modelo de desincorporación y desregulación económica, puesto en marcha en la década de los ochenta, ha tenido la finalidad de ubicar a las ciudades medias como posibles lugares de industrialización y generación de empleos.¹⁵

De tal modo, en la franja fronteriza (en lo principal las ciudades de Tijuana, B. C., y Cd. Juárez, Chih.) se inicia el asentamiento de nuevas industrias y el incremento de la industria maquiladora ya establecida.¹⁶ Mientras los índices del desempleo y subempleo eran cada vez mayores en el centro y sur del país, el norte ampliaba y diversificaba su mercado de trabajo incorporando a los altos flujos migratorios.

Es de suponer que el recorte presupuestal y el problema de deuda (que imposibilitó al gobierno federal a seguir con una política de gasto público intervencionista) hayan influido

¹⁵ Puede decirse que el nuevo modelo inicia en diciembre de 1982, una vez que Miguel de la Madrid asume el poder. Sin embargo, en un buen número de estudios se ha cuestionado que tal desincorporación haya tenido lugar; y más bien que beneficios, ha traído grandes problemas socioeconómicos y ambientales. Para una discusión más detallada se puede consultar los siguientes materiales: Tudela, Fernando (1990); Palacios, Juan José (1989); Negrete S. Ma. Eugenia (1989); Garza, Gustavo y Jaime Sobrino (1989) editados en el trabajo *Una década de planeación urbano regional*, por El Colegio de México.

¹⁶ Richardson, Harry W. (1994). "NAFTA and Urban Mexico". Citado en Alegría, (1994: 62). En este documento se destaca que entre 1985 y 1988, el incremento del empleo industrial en la frontera fue de 11.5 veces mayor al resto del país.

para que en la frontera norte se presentaran efectos compensatorios en la creación de empleos. Como se puede leer en un informe de investigación:

"recientemente el factor trabajo empieza a influir decisivamente en la localización (industrial) debido a la escasez de personal ocasionada por la persistencia del pleno empleo y de la alta rotación de personal en el sector asalariado. En Tijuana, por ejemplo, entre 1985 y 1993 hubo un desempleo promedio de 1.1 por ciento de la PEA (INEGI, Avances); además, el 63 por ciento de las plantas maquiladoras tiene niveles problemáticos de rotación de personal con una tendencia al incremento de este porcentaje" (Carrillo y Santibáñez, 1993).

No se puede negar la importancia que reviste la fuerza de trabajo para la dinámica industrial en la ciudad. Sin embargo, ¿existe preocupación en términos de sus condiciones de existencia? o dicho de otro modo, ¿la creación de empleos es suficiente para permitirles satisfacer sus necesidades vitales?

Como parte de un proceso que no está exento de la dinámica nacional, la investigación tiene como período de referencia el final de la década de los ochenta y los primeros años de la actual. El contexto de este período es el cambio en el modelo de desarrollo económico seguido: se cambió de un modelo substitutivo en importaciones ("hacia adentro"), a un modelo que promociona en lo principal a las exportaciones ("hacia afuera").

Aunque no podemos hablar de un cambio en el modelo de manera absoluta, sí podemos afirmar que el creciente desmantelamiento de las estructuras de participación gubernamental en la economía, y de las medidas proteccionistas, han llevado a modificar la visión de lo que el país tiene que ser, según quienes gobiernan, ante la apertura de los mercados y la formación de los bloques regionales de los países.

Por lo pronto es importante tener presente que en cierta medida ese cambio de orientación puede explicar la creciente dinámica de las ciudades de la frontera. Entonces, con este proyecto, Tijuana, como ciudad bajo régimen de zona libre, es un lugar ampliamente concurrido tanto por los capitales monetario y físico, como por el humano. En esta dinámica de producción de riqueza como posible válvula de escape ante la situación de crisis generalizada en el resto del país, se encuentra en la ciudad el proceso inverso: la existencia de un importante número de habitantes que viven en la pobreza a partir de los empleos que desempeñan.

La importancia de este trabajo reside en el análisis de una ciudad que experimentó crecimiento económico mientras que el resto del país se sumió en una crisis.

1.3. Elementos teóricos y metodológicos para el estudio de la movilidad ocupacional y la pobreza en las ciudades.

Existen muchos factores asociados al problema de la pobreza. Cuando nos referimos a una posible explicación del problema, se pueden enumerar dos factores principales: 1) los procesos de crecimiento económico y demográfico, y 2) las condiciones de desigualdad en dotación de recursos para la producción y el consumo de los habitantes (Székely, 1995).

Esta relatividad en la dotación de recursos genera a su vez tendencias en la apropiación de los beneficios del crecimiento económico. Estas tendencias en gran medida surgen a partir del poder económico o político alcanzado de modo individual, como grupo o como clase social. No es lo mismo ser pobre en las ciudades del centro, que en las del norte y sur del país; ni es lo mismo ser pobre sin vivienda a contar con una, etc.¹⁷ Esto nos lleva a operacionalizar el concepto de la pobreza a partir del grado de satisfacción de las necesidades básicas de los hogares. Sin embargo es importante destacar que el fenómeno tiene una connotación absoluta, es decir, existen ciertas necesidades básicas y lo que cambia o se hace relativo en el transcurso del tiempo son las formas como se satisfacen (Altimir, 1990; Desai, 1994).

¿Cómo los habitantes pueden satisfacer dichas condiciones? Los mecanismos más conocidos para que la riqueza generada sea distribuida de modo que se logre satisfacer las condiciones de vida de los habitantes es la creación de empleos y la participación del gobierno mediante el gasto público. Como la tendencia actual es la reducción al gasto público, la creación de empleos se convierte en la principal alternativa. En la medida que se crean empleos se está

¹⁷ Marx ya lo discutía en su introducción general a la Crítica de la Economía Política (1857 [1980]): "el hambre es hambre, pero el hambre que se satisface con carne cocida, comida con cuchillo y tenedor, es un hambre muy distinta a la de quien devora carne cruda con ayuda de manos, uñas y dientes". Citado en Boltvinik (1994: 33).

dotando a los individuos de una posibilidad para que hagan frente a la satisfacción de sus condiciones de vida. Sin embargo, no todo tipo de empleo es suficiente para este efecto. Es bien sabido que quienes ganan desde uno a dos salarios mínimos, les es insuficiente para obtener los alimentos y demás bienes mínimos, por lo que tienen que recurrir a otras fuentes de ingreso.

Entonces, la pobreza urbana no puede ser medida sólo por el nivel de los ingresos, sino principalmente por los niveles de consumo, es decir, por lo que las familias consumen en su alimentación diaria, semanal y mensual, así como lo que disponen en servicios de salud, vivienda, vestido y educación. Las vías por las cuales los hogares satisfacen sus necesidades pueden ser variadas, sin embargo pueden agruparse principalmente en dos tipos: el ingreso monetario (vía salario o trabajo por cuenta propia), y el no monetario (vía regalos, prestaciones sociales, etc.).

Teóricamente, los empleos que se pagan como salarios de pobreza constituyen el primer eje de explicación del problema; sin embargo, es insuficiente si se consideran las características del mercado de trabajo local en el proceso de distribución del ingreso; el problema entonces se vuelve complejo.

Al principio, la atención dada al fenómeno de la pobreza —hablando en términos teóricos— se centró en los determinantes del ingreso, olvidándose de las interconexiones existentes en los mercados de trabajo locales, no sólo las que se daban entre los trabajadores pobres sino entre todos trabajadores como clase social. Posteriormente, este elemento ha estado ganando

terreno como parte importante en la explicación y alternativa del problema de la pobreza en las ciudades. La explicación puede ser más completa si se logra desenredar las complicadas redes de los mercados de trabajo locales (Gordon, 1972).

Entonces, ¿cómo funcionan los mercados de trabajo?, y ¿cómo esta posible explicación puede ayudarnos a ilustrar la relación entre movilidad ocupacional y la pobreza urbana? Para avanzar en este sentido se describen a grosso modo algunos enfoques teóricos. Es importante destacar que los enfoques tienen ventajas y desventajas en cuanto a los argumentos que presentan. En esta medida, la discusión teórica que se presenta tiene como objetivo el recuperar elementos que son útiles a nuestro objeto de estudio. Los enfoques más utilizados para explicar el funcionamiento del mercado de trabajos son *el neoclásico, el marxista, y el enfoque del mercado de trabajo dual*.

1.3.1. El enfoque neoclásico.

Este enfoque tiene que ver con la idea del equilibrio de los cuatro tipos de mercado (el del trabajo, el del capital, el de mercancías y el del uso del suelo).

1.3.1.1. El equilibrio en el mercado de trabajo.

El mercado de trabajo desde este enfoque presenta dos argumentos: 1) por una parte la existencia de trabajadores que desean emplearse dada la movilidad de los salarios; y 2) la

cantidad demandada de los empleadores, cuya movilidad del salario ofrecido está en función de los rendimientos decrecientes vistos en la producción de bienes y que presionan hacia un salario menor, para hacer rentable al empleador la incorporación de nuevos trabajadores y horas de trabajo.

En concreto, en la interacción de la oferta y demanda de trabajo (dados ciertos supuestos como la libre competencia y la completa información de los agentes económicos, entre otros) es que se equilibra la tasa de salarios. La adecuada distribución de los ingresos estará determinada por el ajuste y el equilibrio que se logre en el mercado de trabajo a través de dicha tasa.¹⁸ Es claro que en la práctica, el funcionamiento de los mercados en las economías subdesarrolladas como la nuestra no corresponde a esta argumentación por dos motivos principales: 1) los mercados están lejos de ser competitivos, más bien tenemos mercados con características monopólicas donde se controla el precio; y 2) la teoría del ajuste automático mediante la fluctuación del precio no toma en cuenta el factor tiempo. Además, para que los movimientos del precio logren el ajuste automático, todo lo demás tiene que mantenerse constante (la condición *ceteris paribus*), lo que en general no sucede.¹⁹

1.3.1.2. El enfoque del capital humano.

Este enfoque es una versión iniciada en la década de los cincuenta y sesenta que parte de la visión neoclásica del equilibrio del mercado de trabajo a través del precio. Sin embargo, en

¹⁸ Para mayores detalles se puede consultar Ferguson, (1978) y Mansfield, (1985).

esta ocasión el punto principal recae en la educación como el elemento que va a explicar la formación del capital humano. La educación, en este sentido, es vista como una inversión que, con el paso del tiempo, tiene un ciclo de retorno.

En 1962, Denison (Terrones y Calderón, 1993) pretendía determinar cuales habían sido las fuentes generadoras del crecimiento económico de los Estados Unidos, para lo cual identificó algunos factores, como el aumento del capital físico, mientras que otros aparecían como residuales, entre los que destacaban dos, el cambio tecnológico y la educación. Esta última aparecía como fuente esencial de crecimiento debido a su valor en sentido estricto y al papel que jugaba en la aplicación de nuevos métodos productivos.

Por otra parte, otros economistas, entre ellos Schultz, que trabajaban sobre el problema de la distribución del ingreso llegaban a conclusiones coincidentes:

“...la esencia de los postulados dictaba que la educación, había dejado de constituir un bien de consumo cuya distribución se legitimaba por ciertas finalidades éticas o políticas. La educación comenzaba a ser mirada como una forma específica de capital; tan específica, que su acumulación se materializa en seres humanos y su productividad se expresa en la actividad laboral de quien la ha recibido” (Castro, 1995).

La limitación principal que tiene el modelo es que homogeneiza el perfil sociodemográfico de los individuos. Esta crítica ha impulsado a los economistas neoclásicos a desarrollar nuevos

¹⁹ Una crítica detallada puede verse en: Singer, Paul, [(1978)1988].

modelos, donde se plantea a la educación como una señal de la productividad de los trabajadores, a partir del modelo de competencia por los puestos de trabajo (Llamas, 1989: 20-21).

Este enfoque en sus dos vertientes no nos proporciona elementos útiles para entender nuestro objeto de estudio, debido a que, ni las condiciones del mercado de trabajos son homogéneas, ni los trabajadores presentan características semejantes de instrucción. En empleos como la maquila y el por cuenta propia, por ejemplo, no requieren de muchos conocimientos.²⁰

1.3.2. El enfoque radical.

Este enfoque desarrolla en gran medida los postulados de los clásicos del marxismo. Para comprender la distribución del ingreso y el funcionamiento del mercado de trabajo se deben tener presentes dos niveles de generalizaciones. El primer nivel tiene que ver con la formalización de las hipótesis generales sobre la dinámica en la cual el modo económico de producción afecta la oferta y demanda de trabajo. El segundo nivel implica el diseño de hipótesis específicas en una sociedad, en un espacio y en un tiempo determinados (Ollman, 1993).

La utilidad de este enfoque es que presenta conjuntos de generalizaciones o hipótesis sobre las economías capitalistas. Estas hipótesis se refieren a los modos de producción, las clases y conflictos entre clases, la acumulación, producción y reproducción del capital, y la

institucionalización sistémica; también se formalizan hipótesis sobre el Estado y sobre las contradicciones internas del sistema capitalista. Cada generalización (hipótesis o grupo de hipótesis) participa de modo diferente en el cómo se produce el ingreso y el cómo se determina su distribución.

Mientras que el enfoque ortodoxo considera al salario como un producto marginal²¹ en equilibrio y la distribución de salarios corresponde a la distribución de productos marginales, para el enfoque marxista hay dos etapas en la producción y distribución del ingreso: una tiene que ver con un conjunto complejo de fuerzas que influyen sobre la productividad individual de los trabajadores, expresadas como el tiempo de trabajo socialmente necesario, el cual varía con las capacidades del trabajador y las características del trabajo que desempeña; la otra tiene que ver con el poder relativo (entendido como la formación de sindicatos, asociaciones u organizaciones políticas) que tanto empleadores y empleados alcanzan en el proceso social capitalista [Singer, Paul (1978)1988] [Marx, (1863)1984].

Si bien, este enfoque es útil en la medida que entendemos nuestro objeto de estudio a partir de generalizaciones, presenta muchas limitaciones al momento de abordar un problema específico. Sin embargo, es justo decir que es un enfoque útil si se pretende entender los conflictos laborales, sindicales, económicos y políticos. En nuestro caso sólo lo tendremos como un referente de análisis.

²⁰ En Carrillo y Santibáñez (1993), se destaca que los trabajadores de la maquila tienen conocimientos mayores a los requeridos en su desempeño laboral.

²¹ Se considera al producto marginal como el cambio en el producto físico total debido a un cambio unitario en el único factor de producción variable, manteniendo constantes todos los demás factores

1.3.3. El enfoque del mercado de trabajo dual.

Este enfoque surge luego de una serie de investigaciones, llevadas a cabo en la década de los setenta, sobre los mercados de trabajo locales de los estados de Massachusetts, Illinois y Michigan, Estados Unidos. La idea era explorar las posibles interrelaciones entre la teoría del mercado de trabajo dual y el análisis de la estructura y composición del mercado local. Entre los hallazgos sobresale la tipología de dos mercados de trabajo, y cómo es que en estos espacios de relaciones de producción se determinan la producción y distribución del ingreso.

La segmentación tiene la característica siguiente:

“el mercado primario ofrece empleos cuyas características son: altos salarios, buenas condiciones de trabajo, estabilidad de empleo y seguridad laboral, equidad y un proceso en la administración del trabajo debidamente reglamentado y con oportunidades de ascenso. El mercado secundario tiene los empleos que, con relación a los del sector primario, son menos atractivos. Involucran bajos salarios, pobres condiciones de trabajo, variabilidad en el empleo, una pesada y a menudo arbitraria disciplina y poca oportunidad de ascenso en los puestos de trabajo. La pobreza está confinada al mercado de trabajo secundario”. (Piore, 1971: 46; traducción libre)

de la producción. Ver: LeRoy Miller, Roger (1980: 227) y Varian, Hal R. (1987). También se puede

Algunos de los argumentos que explican la formación de esta tipología en los mercados de trabajo son:²²

- 1) los trabajadores de los mercados secundarios son excluidos de los empleos primarios, no porque les falten ciertas habilidades para el trabajo, sino porque tienden a trabajar de modo independiente e intermitente; la dicotomización del mercado laboral se explica por factores institucionales e históricos: tecnología, estructura ocupacional, costumbres y composición de la fuerza laboral;
- 2) los trabajadores que poseen las habilidades requeridas para operar eficientemente en los empleos primarios son "atrapados" en el secundario porque su apariencia se asemeja más a las de los trabajadores secundarios. La movilidad de los trabajadores dentro de los mercados está severamente limitada y los trabajadores del mercado secundario se encuentran atrapados en él y desarrollan un patrón de inestabilidad laboral, moviéndose entre trabajos de baja remuneración.
- 3) las habilidades asociadas al mercado de trabajo secundario son reforzadas por el proceso de trabajar en empleos secundarios y vivir entre quienes se acoplan a este estilo de vida y de trabajo. Las características del capital humano asociadas a la productividad, tales como los años de escolaridad y adiestramiento, tienen escasa influencia sobre los sueldos y puestos de trabajo de la mayoría de los trabajadores del mercado secundario.

Por otra parte, en el mercado de trabajo primario, la distribución del ingreso está asociada al acceso que tienen los trabajadores a los diferentes grupos de empleos, cuyas características

recurrir a Singer, Paul [(1978)1988].

²² Gordon (1972: 46-48) y Llamas (1989: 21-23).

son más rígidas debido a la estructura de empleos a través de la cual se mueven y por la rapidez con la que pasan al interior de dicha estructura. Esta rigidez depende del estado de las condiciones económicas, y no del mérito o productividad del trabajador en su tradicional y limitado sentido.

Probablemente en el mercado de trabajo secundario la distribución del ingreso esté más relacionado a las horas de trabajo por pieza que sobre los salarios por jornal. En otras palabras, el mercado de trabajo secundario está relacionado con una estructura flexible de incorporación a la fuerza de trabajo laboral (Gordon, 1972).

Aunque este enfoque es el que presenta más ventajas para el desempeño de la investigación sobre pobreza y movilidad laboral, es preciso destacar algunas limitaciones que nos permitan plantear alcances: 1) la estabilidad/movilidad en los empleos nos es suficiente para capturar la distinción entre los mercados. Esta distinción surge de las diferencias en la recompensa potencial por la estabilidad/movilidad en el empleo, mediada más por una evaluación subjetiva que objetiva; y 2) aún no hay consenso acerca de las relaciones que existen entre el mercado de trabajo a nivel agregado (cuando se quiere generalizar) y la oferta individual de trabajo, existiendo un excesivo énfasis en la importancia histórica de las actitudes individuales cambiantes por sobre las colectivas, como el origen principal de este dualismo en la estructura de obtención de los beneficios.

En esta breve revisión, puede decirse que este enfoque presenta un argumento intermedio entre el neoclásico y el radical. Para los fines de este trabajo utilizaremos el enfoque del

mercado de trabajo dual. En ese sentido, buscaremos a los habitantes y sus familias que se ubican en condiciones de pobreza, para después observar, si, en efecto, presentan las características arriba señaladas, lo que nos llevará a caracterizarlos como trabajadores de un mercado secundarios de trabajo. A continuación destacamos las hipótesis que nos servirán de guías para el análisis de nuestro objeto de estudio.

1.4. Hipótesis de trabajo.

La dirección de la investigación se orientará en la ilustración de las siguientes hipótesis:

- 1) A pesar de que han existido condiciones favorables de empleo y crecimiento económico en la ciudad de Tijuana, en la década de los ochenta los hogares no han escapado de las tendencias en materia de pobreza y extrema pobreza, por lo que se presenta un considerable porcentaje de hogares en esas condiciones, debido a que sus integrantes realizan trabajo mal remunerado y cuya gran mayoría carece de prestaciones sociales.
- 2) Los pobres no sólo se caracterizan por trabajar en empleos mal remunerados y sin prestaciones, sino que se mueven en ese tipo de empleos en el transcurso de su vida laboral. Esto significa que entre más inestables y mayores niveles de movilidad ocupacional, los trabajadores tienen menos posibilidades de mejorar sus niveles de vida. Esto se puede formular con la proposición siguiente: existe una relación directa entre la movilidad ocupacional de los trabajadores y sus condiciones de pobreza.

Estas hipótesis nos llevan a guiar el trabajo alrededor de tres objetivos. Uno de carácter general y dos específicos.

1.5. Objetivos de la investigación.

El objetivo general que mueve a la presente investigación es evaluar los datos disponibles a fin de contribuir al análisis sistemático de los trabajadores y sus familias que viven en condiciones de pobreza, en ciudades metropolitanas como Tijuana. En la medida que comprendamos en sus múltiples relaciones los problemas del desarrollo regional, como es la desigual distribución de los beneficios, seremos capaces de plantear estrategias y alternativas para enfrentarlos.

En lo particular se tienen los siguientes objetivos:

1. Ubicar espacialmente a los habitantes que viven en condiciones de pobreza y extrema pobreza en la ciudad de Tijuana, para 1989, destacando sus condiciones ocupacionales y la satisfacción de sus necesidades.
2. Presentar las condiciones de movilidad para tres grupos ocupacionales: obreros de la industria maquiladora de exportación, empleados del comercio y los servicios, y los trabajadores por cuenta propia. La pretensión es ver y analizar la relación entre la movilidad ocupacional y algunas variables como el desempleo, la deserción, el ingreso y la capacitación como características de una mercado secundario de trabajo; para finalmente explorar la relación entre este fenómeno y la pobreza.

Capítulo II.

Ubicación espacial, empleo y pobreza en la ciudad de Tijuana, 1989.

2.1. Introducción.

El objetivo de este capítulo es conocer las características que se han presentado en la ciudad, para el año de 1989, en el aspecto de las necesidades básicas insatisfechas, como una aproximación al fenómeno de la pobreza en Tijuana. Iniciaremos destacando cómo se ha abordado el problema desde la perspectiva urbano-espacial en la ciudad.

Si bien la tendencia ha sido hacia una disminución de la población que recibe hasta un salario mínimo y un aumento en la que percibe de uno y medio a dos y medio (Alegría, 1994c: 63), esto no implica que se haya disminuido la pobreza. Es interesante mostrar que al lado del crecimiento urbano y económico en la ciudad, persiste un número importante de hogares cuyas necesidades aún no son del todo satisfechas.

Como enunciamos en el capítulo anterior, la década de los ochenta se caracterizó por un constante retiro del estado como interventor en la economía y en los asuntos de redistribución del ingreso mediante la política social, así como por una situación de crisis generalizada. Sin embargo, en Tijuana se presentó una situación distinta: por una parte, las participaciones gubernamentales rebasaron las medias nacionales en el rubro de inversión en infraestructura, y, por otra parte, el incremento sostenido en la generación de empleos, que hasta la fecha, no

ha dejado de existir; en los establecimientos se observan letreros solicitando trabajadores, y en la práctica la tasa de desempleo abierto no ha rebasado el dos por ciento.

Sería erróneo no considerar el que los efectos de la crisis en la frontera son distintos, y en ocasiones diametralmente opuestos con respecto al resto del país. Y además, debemos aceptar que la existencia de esta “adyacencia de las diferencias” ha jugado un rol importante en la contención de la crisis. Sin embargo, aquí la crisis y la precariedad de las condiciones de vida para los hogares asume una forma distinta.

2.2. La dimensión espacial de la pobreza urbana.

Algunas investigaciones que han analizado las condiciones de vida de la población tijuanense a partir de la problemática laboral, económica y ambiental en general, han considerado la ciudad como un todo,²³ sin detenerse a ubicar de manera espacial o regional los problemas, que, por otra parte, implican una perspectiva mucho más refinada. No está por demás mencionar que, muy a pesar de la ventaja que implica esta referencia, es posible caer en el error de evitar el análisis de la influencia que los procesos globales tienen sobre los fenómenos en lo particular.

Otras investigaciones tienen como objetivo dar una visión comprensiva de los mercados de trabajo y las características de la pobreza urbana en las grandes metrópolis, evaluando no tanto su número, sino su composición; así como los desafíos de los grandes y medianos

centros urbanos, el tipo de políticas que puedan dar acceso a las oportunidades económicas que se generan, e invitar a un enfoque multidisciplinario para abordar el problema de la pobreza urbana. Sus hipótesis se encaminan a presentar cambios en la geografía urbana, hacia el surgimiento de una “nueva pobreza urbana”, hacia la falta de nuevas teorías que expliquen las variaciones en términos de las condiciones de empleo de las ciudades y en plantear que el modelo de desarrollo urbano ha refuncionalizado la concentración de la pobreza a través de las políticas locales de planeación urbana.²⁴

Al parecer, para el caso de la ciudad de Tijuana, el crecimiento de la mancha urbana ha seguido patrones más o menos definidos como tendencias de segregación, mismas que son apoyadas por las condiciones territoriales de edificación de las áreas habitacionales.²⁵ Esto ha sido ejemplificado con una interesante metodología que ubica, mediante la división de áreas geoestadísticas (predeterminadas para el levantamiento de la información), el uso del suelo, la distribución y/o concentración de las actividades económicas, y entre otros fenómenos, la segregación socioespacial de los habitantes. A partir de esto, ubicaremos de modo aproximado dónde se localizan los habitantes de los niveles de ingreso medio bajo y bajo.²⁶

Como se puede observar en la figura 2.1., las delegaciones donde se localiza la mayor parte los habitantes catalogados como de ingreso medio bajo y bajo son San Antonio de los Buenos, La Mesa, La Presa y parte de La Mesa De Otay (oriental). Estos lugares son en gran

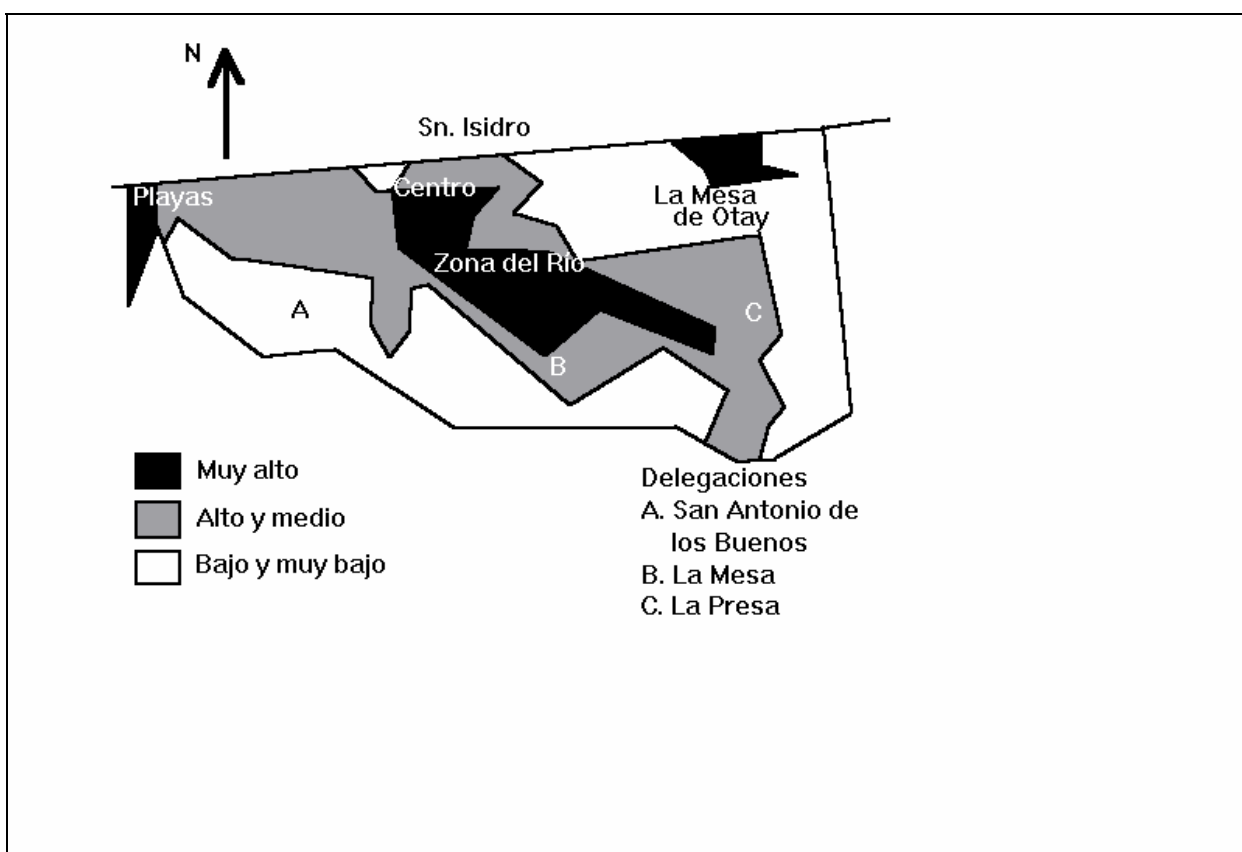
²³ Se pueden consultar los siguientes materiales: Roberto Sánchez (1990); Tonatiuh Guillen L. (1990); y Marco S. Reyes S. (1995).

²⁴ *Cfr.* Cameron y Doling (1994); Dangschat (1994); y Lee (1994).

²⁵ Algunas escuelas de pensamiento sociológico o económico que han estudiado el fenómeno, le han llamado marginalidad social o condición de periferia. *Cfr.* Alegría, (1994a: 24-27).

medida lugares periféricos;²⁷ y como puede observarse, rodean los lugares donde se localizan los estratos medios y medio altos, mismos que a su vez, rodean los lugares donde se localizan quienes tienen el mayor nivel de ingreso y rentabilidad (Alegría, 1994b).²⁸

Figura 2. 1 Localización espacial de la pobreza urbana (distribución de los grupos de ingreso, 1989).



Fuente: Alegría (1994b) anexos .

²⁶ Cfr. (Alegría, 1994a: 25-31).

²⁷ Hay que considerar que Tijuana es una ciudad donde la migración tiene una importancia de principal orden en la explicación de muchos fenómenos. El que los individuos procedan de una zona rural o urbana delimitará sus alcances en torno al conocimiento que puedan adquirir en su estancia, ya sea temporal o definitiva.

En la medida en que podamos aislar el proceso de segregación espacial de los grupos sociales en el contexto urbano será posible explicar los factores que históricamente intervienen en su determinación, y así actuar en consecuencia con políticas públicas que los integren a los beneficios del crecimiento económico.

Hay que añadir a esto la modalidad de la expansión física de la ciudad y la velocidad de ocupación (que está en función de las necesidades y espacios adecuados) de los nuevos sitios para establecer unidades habitacionales, para el trabajo y para la recreación.

Aunque esta explicación es interesante, es un hecho que en el caso de los pobres las estrategias que puedan utilizar para que, mediante aquellos mecanismos, delimiten su proceso de autosegregación no son muy claras. En otras palabras, los pobres no se aíslan para “vivir” en la pobreza; ni se organizan o aglutinan para desarrollar estrategias que los hagan cada vez más pobres y diferentes de los ricos. Al contrario, los pobres desarrollan estrategias de sobrevivencia que van desde las propias estructuras del hogar (Lewis, 1980), hasta la conformación de grupos sociales y políticos independientes, o bien, a manera de comités dependientes de organizaciones partidistas, para mejorar sus condiciones de vida y para tener presencia en las instituciones municipales, de carácter estatal y hasta de carácter nacional.

²⁸ En este trabajo se emplea el concepto de segregación. La segregación puede definirse como el proceso en el cual los individuos se agrupan y se “apartan” y diferencian de otros, ya sea de manera

Entonces podemos asegurar con cierta fidelidad que la generación y expansión de los espacios donde viven los pobres es más bien un proceso contra su voluntad. Que en buena medida el mecanismo económico ha prevalecido sobre el social, siempre que la brecha de los ingresos y la satisfacción de las necesidades elementales se ha vuelto mayor; esta brecha es la que intentaremos mostrar a continuación. Pero antes de esto, es de particular interés presentar algunas de las características del desarrollo económico en esta ciudad de la frontera norte de México, que nos ayuden a ubicar la magnitud del problema que estamos explorando.

2.3. La dinámica de crecimiento en Tijuana, B. C.

Tijuana está situada al extremo oeste de la frontera norte. Esta área de casi 3 mil doscientos kilómetros que limita con los EUA ha causado controversias y discusiones; ha servido como punto de atención ante los procesos de crecimiento económico y de flujos comerciales. En cierta forma la frontera ha servido como punto de comparación entre lo que son y serán las ciudades medias del resto del país bajo una dinámica de libre mercado.²⁹ Es en este sentido que la dinámica de la frontera adquiere una importancia cardinal en el estudio de sus condiciones de producción, distribución y consumo para la elaboración de propuestas a desarrollar en las ciudades del centro, occidente y sur del país.

inconsciente o consciente (autosegregación). *Cfr.* Alegría, 1994d.

²⁹Con el proceso de liberalización comercial, podemos augurar que en más de un sentido seguirán las pautas de las ciudades fronterizas; basta asomarse a algunas de las ciudades más dinámicas como Guadalajara, Monterrey, Querétaro, entre otras, y observar el crecimiento de la industria orientada hacia el exterior como importante generadora de empleo, pero al mismo tiempo el crecimiento de los problemas de uso del suelo con sus respectivas consecuencias en materia ambiental, social y económica. Además de estas consideraciones, cabe destacar que, para el caso de las ciudades fronterizas, la adyacencia respecto de sus pares binacionales y la existencia de los *commuters*, entre otros fenómenos, hace una considerable diferencia con respecto de las ciudades del interior. Esto plantea una problemática que esta tesis no agota: los efectos “deseables e

Las ciudades fronterizas comparten, a decir de Alegría (1992) y Cruz (1990), ciertos elementos: 1) la continuidad espacial de áreas de asentamiento urbano entre ciudades fronterizas vecinas y la discontinuidad en cuanto a estructuras (usos del suelo) internas; 2) la existencia de varios centros funcionales y de una estructura jerárquica de funcionamiento de los mismos; 3) la gran influencia que existe de los factores interurbanos o externos a la ciudad en la conformación de los usos del suelo; 4) la reciente terciarización e industrialización de su economía; y 5) la existencia de elementos marginales (infraestructura y servicios públicos) que afectan a todos los grupos sociales, con mayor repercusión hacia los de ingresos bajos.

Ahora bien, Tijuana es, quizás, la ciudad *suigeneris* de la frontera. En tan sólo nueve décadas ha sobrepasado, y en algunos casos duplicado en recursos, población y empleo a otras ciudades del interior del país como Morelia, Zacatecas y San Luis Potosí; por mencionar algunas con más de cuatro siglos de fundación (ver cuadro 2.1).

Cuadro 2. 1 Indicadores macroeconómicos en algunas ciudades. 1980 y 1990.

CIUDADES	Habitantes 1990	R de los hab. 1980-90	PO 1990	R de la PO 1980-90	PO/Hab. 1990	PIB per cápita 1990

indeseables” en materia de crecimiento urbano, industrial y económico como ejemplo para las ciudades no fronterizas.

Tijuana, B. C.	747,381	4.90	261,526	4.96	0.36	9,382.28
Zacatecas, Zac.	108,556	2.25	33,005	1.89	0.30	1,777.13
San Luis Potosí, S. L. P.	525,733	2.60	164,514	2.46	0.31	2,587.34
Morelia, Mich.	492,901	3.71	141,686	2.94	0.28	3,147.26

Nota: *R* es la tasa de crecimiento. Los valores del PIB per cápita son resultado de una estimación en diversos años de los montos obtenidos como valor de la producción de los distintos sectores de la producción a precios corrientes. Los años de donde se obtuvo la información varían entre 1988 y 1993.

Fuente: Elaboración con base en los X y XI Censos Generales de Población y Vivienda, 1983, 1990, y los Anuarios estadísticos de los estados de Baja California (1994), Zacatecas (1992), Michoacán (1993) y San Luis Potosí (1995), que edita el INEGI.

Esta situación difícil de revertir no es fortuita; ha estado correspondiendo a dos elementos o situaciones principales: 1) a los procesos macroeconómicos impulsados por las políticas del gobierno federal y estatal mediante las inversiones; y 2) a su dinámica como lugar adyacente y complementario a su par binacional, la ciudad estadounidense de San Diego. Estas condiciones nos ayudarán a acercarnos a la potencialidad que reviste la ciudad como contexto de análisis.

2.3.1. Tijuana: un contexto preferencial dentro de la participación gubernamental.

Una parte importante del crecimiento urbano de la ciudad ha sido la inversión pública. Por ejemplo, para 1992 la inversión per cápita en Tijuana superó en 20 por ciento al promedio per cápita municipal a nivel nacional. En el mismo año el gobierno del estado invirtió en 16 por ciento más de la media nacional y para el año siguiente seguía siendo en un 11 por ciento mayor que el promedio nacional.³⁰

Este decidido apoyo gubernamental se debe a la importancia estratégica de la frontera como resguardo de la soberanía nacional y en particular a que Tijuana es una de las pocas ciudades que han conservado una dinámica de crecimiento económico por encima de la media nacional, y por lo tanto, una de las ciudades donde el impulso de actividades industriales y de servicios ha generado constantes y crecientes tasas de empleo (Zenteno, 1995).

Otro factor que explica la sobresaliente inversión gubernamental es que en la ciudad se captan un importante flujo de divisas. Aunque no está bien documentado, se puede pensar que Tijuana sirve de lugar de destino final o de contención para los migrantes imposibilitados de ingresar a los Estados Unidos. Muy a pesar de esto, los rezagos en infraestructura y equipamiento urbano aún son considerables (Guillén, 1990), lo cual confirma que si Tijuana no hubiera sido atendida preferencialmente, los rezagos serían mayores.

2.3.2. La ventaja de la adyacencia para la ciudad.

³⁰Gobierno Estatal. *Informe de labores*, 1993.

En las últimas décadas, la ciudad se ha convertido en refugio tanto de quienes no pueden cruzar hacia los EUA como de quienes han huído con motivo de la crisis de los ochenta. Parece que desde esta década la tasa de inmigración hacia la frontera ha estado dependiendo inversamente del ingreso personal que se percibe en cualquiera de las ciudades del interior del país. Como se puede observar en el cuadro 2.1., la tasa de crecimiento poblacional en la década casi llegó a los cinco puntos, mientras que la nacional era de 2.3% anual.³¹ Esto promovió un crecimiento de la mancha urbana mucho más rápido que el fenómeno de la metropolización en la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey.

De este modo, el crecimiento de la ciudad ha estado asociado a la contigüidad geográfica de la mancha urbana que hace posible que se multipliquen las relaciones económicas con su par binacional.³² Sin embargo, esta adyacencia no implica una relación entre iguales. Por el contrario,

“las relaciones entre territorios fronterizos son la expresión y consecuencia de la diferencia entre los dos países en la manera en que se ha profundizado y extendido el modo de producción capitalista dentro de cada territorio nacional... (es decir, de su capacidad de acumulación) (Alegría, 1992: 40)”.

³¹ Para mayores detalles se puede consultar: Rodolfo Cruz Piñero (1990) “Mercados de trabajo y migración en la frontera norte: Tijuana, Ciudad Juárez y Nuevo Laredo”, *Frontera Norte*, vol. 2, núm. 4, julio-diciembre; René M. Zenteno Quintero (1993) *Migración hacia la frontera norte de México: Tijuana, Baja California*, en Cuadernos de El Colef, núm. 2.

³² A esto puede llamársele dinámica de crecimiento económico binacional. En ella se insertan aquellos individuos de ambos lados de la frontera que contraen relaciones de carácter económico, social y político. Estas actividades, las turísticas y comerciales por ejemplo, aunque no son exclusivas, dependen en lo principal de la captación de divisas, lo cual les da un carácter binacional por sobre el local o nacional.

Así, la existencia de estas relaciones de adyacencia y complementariedad pueden ser una condición importante del avance en términos de un desarrollo que procure un mejoramiento paulatino de las condiciones de existencia de la población fronteriza.³³

Este preámbulo de reflexiones teóricas y evidencias empíricas nos abre la posibilidad de comprender al fenómeno de la pobreza como una manifestación relativa de las necesidades básicas y donde, como bien apunta Boltvinik, la clave es cómo definimos la pobreza. En seguida analizaremos, por una parte, el nivel de las NBI para Tijuana en 1989; y por otra, las características ocupacionales de los jefes de los hogares catalogados como pobres.

2.4. La pobreza en Tijuana, 1989.

Se ha destacado que existen significativos avances en materia de crecimiento económico. Sin embargo, ¿en qué medida el crecimiento económico y la expansión urbana que han tenido lugar en la ciudad se están reflejando en una mejoría de las condiciones de vida de la población? Sirva ésta interrogante como referencia hacia la interpretación del estilo de desarrollo urbano que ha ocurrido en la frontera.³⁴ Es nuestra intención avanzar en ese

³³Siguiendo el razonamiento de la escuela de la dependencia, las relaciones que se establecen entre un país central y uno periférico son de intercambio desigual. Para mayores detalles se pueden consultar los siguientes materiales: André G. Frank, (1980) *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, edita Siglo XXI editores; Celso Furtado, (1980) "El capitalismo posnacional. Interpretación estructuralista de la 'crisis' actual del capitalismo", en *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, edita el F.C.E. Lecturas del Trimestre Económico, núm. 34; Ernest Mandel, (1979) *El capitalismo tardío*, México, ediciones ERA; Cardoso y Faletto, (1981) *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, siglo XXI editores.

³⁴Existe una rica discusión sobre las alternativas que existen ante la problemática que ha creado para los países latinoamericanos la búsqueda del desarrollo al estilo de las grandes potencias industrializadas. *Cfr.* Comisión de Desarrollo y Medio Ambiente de América Latina y El Caribe (1991).

sentido, por lo cual, en este apartado haremos una medición de la pobreza y observaremos las características que se presentan en la ciudad en cuanto a la satisfacción de las necesidades elementales (en los hogares que la encuesta nos permite indagar) como punto de inicio de nuestra interpretación de la pobreza a partir de algunas condiciones ocupacionales.

Para tal efecto, seguiremos el procedimiento del método de la medición integrada de la pobreza, y en lo particular, a la medición de la intensidad de la pobreza bajo el método de las NBI que ha propuesto Boltvinik (1992 y 1993). En el apéndice metodológico, al final de la tesis, se presenta una exposición detallada del proceso que seguimos para identificar los hogares pobres, en el umbral de la pobreza y los hogares no pobres.

Hemos determinado utilizar sólo una parte del método de la medición integrada de la pobreza debido a que nuestro interés tiene por objetivo mostrar la pobreza en materia de satisfacción o insatisfacción de las necesidades básicas para un año en específico, 1989, y tratar de asociarla a las características ocupacionales del empleo en el que laboran los pobres. Somos conscientes de las limitaciones que presenta el método de las necesidades básicas

Nuestra propia agenda sobre desarrollo y medio ambiente. Editan Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo de Cultura Económica y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo; Informe de la Comisión Brundalan; Mármora Leopoldo (1992), *Comercio Exterior*; Dasgupta, Partha y Måler, Karl-Göran (1994), *Poverty, Institutions, and the Environmental-Resource Base*, edita el World Bank Environment, paper núm. 9; Susan C. Stonich (1993), *I'm Destroying the Land! The Political Ecology of Poverty and Environmental Destruction in Honduras*, Westview Press. Sin embargo, el simple hecho de plantear que se debe reorientar de otro modo el crecimiento económico (inclusive dejar de crecer) plantea una tarea por demás titánica.

insatisfechas,³⁵ por lo cual hemos adoptado la medición de la *intensidad* de la pobreza en el método de las NBI, que en gran medida logra eliminarlas.³⁶

2.4.1. Breve revisión teórica sobre los enfoques que abordan la pobreza.

Más que un concepto, la pobreza es una realidad cotidiana; sin embargo, al intentar medir su magnitud se hace necesario delimitar teórica y empíricamente qué es lo que entendemos por pobreza. Cuando al concepto de pobreza le asociamos la idea de lo necesario para vivir, es decir, de las necesidades humanas fundamentales, tenemos que aceptar que, según Max-Neef, éstas son finitas, pocas y calificables; que son las mismas en todos los periodos históricos; que la diferencia no está en que las distintas épocas históricas impliquen distintas necesidades, sino en los bienes y servicios que las satisfacen (citado en Boltvinik, 1990: 10). De este modo, lo importante es clasificar cuáles son esas necesidades y cómo vamos a medirlas, para así comparar el grado en el cual se han cubierto.

³⁵ Sus dos limitaciones son: 1) la proporción de hogares pobres no es independiente del número de necesidades utilizadas como indicadores y 2) el método, como se ha usado tradicionalmente, no permitía la medición de la intensidad de la pobreza, es decir, qué tan pobres son los pobres. La crítica detallada de los métodos para evaluar las condiciones de vida en América Latina se hace en Julio Boltvinik (1994), "La pobreza en América Latina. Análisis crítico de tres estudios.", *Frontera Norte* 1, número especial, vol. 6, pp. 31-60.

³⁶ Además de la metodología propuesta en este trabajo, en la literatura existente sobre métodos para la medición de la pobreza se pueden encontrar los siguientes: 1) El método de la línea de la pobreza; 2) El índice de desarrollo humano; 3) El índice de progreso social, y 4) El índice de marginación. Para mayores detalles se pueden consultar, en el orden anterior, los siguientes materiales: CEPAL-PNUD (1992), "Procedimientos para medir la pobreza en América Latina con el método de la línea de la pobreza", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 4, México, pp. 340-353; Anand, Sudhir y Amartya Sen (1994), "Sustainable Human Development: Concepts and Priorities", *Human Development Report Office. Occasional Papers*, informe núm. 8, ONU, New York, y Conapo-Conagua (1993), "Indicadores

Como señala Amartya Sen (1992: 311-315), cualquier concepto de pobreza tiene que considerar la *identificación* y la *agregación* de las personas que se ubican en la categoría de pobres. El logro de esto tiene una implicación conceptual que por lo general se asocia a un cierto enfoque. Algunos de ellos son *el enfoque biológico, el enfoque de la desigualdad, el enfoque de la privación relativa, la pobreza como resultado de un juicio de valor y la pobreza como resultado de los estándares de políticas públicas.*

Con la finalidad de ubicar los enfoques en términos de su utilidad, mostraremos algunas de sus características.³⁷ El primero sostiene que el hambre es el aspecto más notorio de la pobreza; de tal modo, lo importante es ubicar el costo de una dieta que cubra los requerimientos nutricionales específicos. Este enfoque tiene varias limitaciones. Sirvan estas como ejemplos: 1) por lo general los hábitos alimenticios de la gente no están en función de la minimización del gasto a partir de una dieta, 2) adolece de una definición de requerimientos no alimentarios y 3) no considera la variación de los precios relativos y la disponibilidad de los bienes requeridos.

Si bien el enfoque de la desigualdad aborda al problema de la pobreza en su carácter estructural (considerando la magnitud de las diferencias entre el 20 o 10 por ciento más bajo en la escala social y el resto), subsumir la pobreza a la desigualdad, o viceversa, no lograría captar los cambios en la transferencia de recursos de un grupo de individuos o familias de rango superior a un grupo de menor rango. Lo mismo ocurrirá cuando se quiera captar una

socioeconómicos e índice de marginación municipal 1990”, *Desigualdad Regional y Marginación Municipal en México*, Primer informe, México, D. F.

disminución generalizada en el consumo, ya que de mantenerse la medida de desigualdad escogida, los resultados seguirán siendo iguales (Sen, 1992: 312-313).

Como lo sugiere el nombre, el enfoque de la privación relativa se refiere al análisis de la pobreza como un fenómeno de exclusividad relativa. Para decirlo con Peter Townsend:

“definir el estilo de vida generalmente compartido o aprobado en cada sociedad y evaluar si [...] hay un punto en la escala de la distribución de recursos por debajo del cual las familias encuentren dificultades crecientes [...] para compartir las costumbres, actividades o dietas que conforman ese estilo de vida” (Sen, 1992: 313).

Sin embargo, en tal definición se pierden dos distinciones. La primera es entre los “sentimientos de privación” (la visión que la gente tiene de los bienes materiales) y las “condiciones de privación” (los bienes materiales en una situación concreta). La segunda tiene que ver con los criterios para definir los grupos de referencia que se quieren comparar y así observar la situación de pobreza de uno con respecto al otro. Aquí se deja de lado la percepción del sujeto a través de sus expectativas.

La pobreza también ha sido medida a partir de un juicio de valor. Este enfoque sugiere una sola actividad: mostrar las normas morales sobre las estadísticas de privación. Y como podrá observarse, si optáramos por medir la pobreza a partir de este criterio estaríamos buscando o proponiendo cuáles *deberían ser* los estándares a partir de criterios subjetivos. Lo que nos

³⁷ El resumen es realizado a partir del documento de Sen (1992).

interesa es, por el contrario, evaluar las condiciones de vida a partir de convenciones sociales o medios de subsistencia necesarios y ciertos, y no criterios de imagen moralista.

Por último y no menos importante, tenemos la conceptualización de la pobreza a partir de *lo que cierta institución crea que es*. Entonces,

“Si la sociedad *piensa* que no se debe permitir que las personas mueran de hambre o de frío, entonces definirá la pobreza como la falta de comida y techo necesario para conservar la vida...” (Sen, 1992: 314).

Una conceptualización de tal naturaleza es un navaja de doble filo. Por una parte, ubicar a la pobreza en función de las políticas públicas la hace depender de ciertas coyunturas como es la fuerza que alcanzan ciertas organizaciones y otras fuentes de poder político. Por otra parte, no existe una diferencia sustancial entre la conceptualización del problema a partir de la noción de privación y la evaluación del mismo a partir de lo que puede eliminarse mediante la política pública. Al aceptar este enfoque se elimina el carácter absoluto de las privaciones.

Hasta aquí podemos decir que no podemos dejar de lado la discusión que existe en torno a la relatividad o absolutés de la pobreza. Quienes sostienen que es un fenómeno relativo, Peter Townsend por ejemplo, argumentan que

“...cualquier conceptualización rigurosa de la determinación social de las necesidades, refuta la idea de necesidades absolutas. Y una relatividad completa se aplica en el tiempo y en el espacio. Las necesidades de vida no son fijas. Continuamente están siendo adaptadas y aumentadas conforme ocurren cambios en una sociedad y en sus productos” (Citado en Boltvinik, 1990: 27).

En esta polémica, Boltvinik (1990), al igual que Amartya Sen (1992) y Altimir (1979) rechazan las posturas que consideran a la pobreza como un fenómeno exclusivamente relativo, y sostienen que, si bien es importante tener claro el “espacio” relativo en términos de las características que toman las necesidades, la pobreza es un concepto en términos absolutos en el espacio de las capacidades y realizaciones de los seres humanos.³⁸

En nuestro trabajo se parte de la idea de que la pobreza absoluta es

“...el núcleo irreductible de privación absoluta [...] que nace de [la...] noción actual de dignidad humana y de la universalidad que le otorgamos a los *derechos humanos básicos*, cuyo cumplimiento no debería depender de la escasez local de recursos...”³⁹

En otras palabras, la pobreza en términos absolutos se encuentra en función de la privación de los derechos humanos de alimentación, vivienda, educación y tiempo disponible para la recreación y la cultura.

En buena medida, el alcance y evaluación de estas privaciones depende de algunas fuentes de satisfacción; éstas son:

³⁸Boltvinik (1990: 27-30). Aun así, para quienes defienden la relatividad de la pobreza, basta con hacer una distinción al comparar entre quienes tienen “más” y quienes tienen “menos”. De este modo, en efecto, no es lo mismo ser pobre en el sur que en el centro, o comparando el centro con el norte. Entonces la pobreza se diluye en la desigualdad. Para evitar esto, dice Amartya Sen, se tiene que construir una canasta normativa donde las diferencias entre un país, región o comunidad, desarrollados, y los que no lo están, no serían tan grandes.

³⁹*Ibidem.*, página 28.

“...a) el ingreso corriente (monetario y no monetario); b) los derechos de acceso a servicios o bienes gubernamentales de carácter gratuito (o subsidiados); c) la propiedad, o derechos de uso, de activos que proporcionan servicios de consumo básico (patrimonio básico); d) los niveles educativos, las habilidades y destrezas, entendidos no como medios de obtención de ingresos, sino como expresiones de la capacidad de entender y hacer; [...], y f) la propiedad de activos no básicos y la capacidad de endeudamiento del hogar” (Boltvinik, 1993: 609).

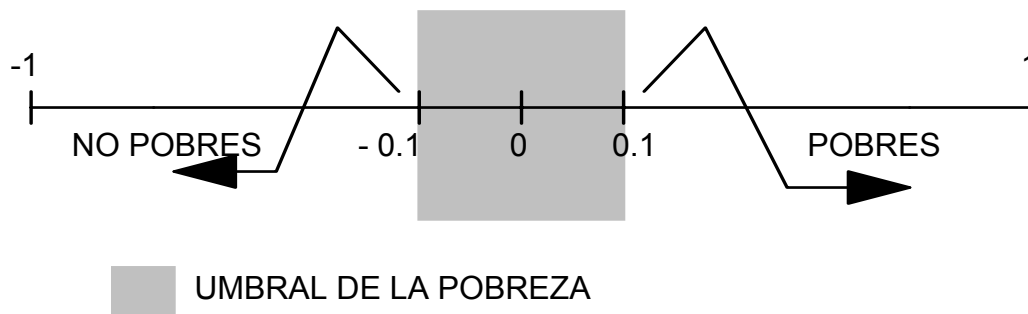
Si bien estas fuentes no son evaluadas para los hogares de Tijuana, consideramos que en buena medida se incorporan al captar la satisfacción de las necesidades básicas y se materializa en su uso. A continuación se presentan los resultados.

2.4.2. La medición de la pobreza en Tijuana.

A partir del procedimiento de la medición integrada de la pobreza en el método de las necesidades básicas insatisfechas se podrán identificar a los pobres mediante tres criterios según el valor de sus índices de privación: como *no pobres*, con un P_j menor que -0.1 ; como *población en el umbral de la pobreza*, con un P_j en el siguiente rango: $-0.1 \leq P_j \leq 0.1$, y como *hogares pobres* cuando el P_j sea mayor que 0.1 (ver figura 2.2). Los datos utilizados forman parte de los registros utilizados en la Encuesta Nacional Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH) para el año de 1989. Debemos destacar que los registros son representativos a nivel desagregado del municipio y se convierten en un importante instrumento que nos puede

ayudar a inferir la satisfacción de las necesidades básicas en Tijuana y asociarlo a las características ocupacionales del hogar.

Figura 2. 2 Criterios para dividir los índices de privación en las NBI.



Fuente: Boltvinik (1992).

Los registros utilizados en este apartado, de acuerdo a la clasificación de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, para el caso de Tijuana son los siguientes: 444 que describen las condiciones de la vivienda, y 2041 que describen información de carácter personal de sus ocupantes. Esta encuesta en particular está incluida dentro de lo que se ha clasificado como zona de alta densidad y son, según el Censo General de Población y Vivienda, las localidades con 15 mil o más habitantes; donde el total de la población iguale o rebase los 100 mil; sean capital de estado, o bien formen parte de alguna de las doce áreas metropolitanas. La información de la ENIGH-89 se obtuvo a través de una muestra nacional combinada con una muestra adicional que da representatividad en el área metropolitana de la Ciudad de México; en el Estado de Tlaxcala; en Tepic, Nayarit y en Tijuana B. C. (Cortéz, 1994).

Siguiendo a Boltvinik (1992: 356), creemos que las necesidades básicas con las que cualquier hogar debe contar, en Tijuana, son: el tener acceso a los servicios públicos (que la vivienda tenga agua entubada hasta su interior, que cuente con un sistema adecuado de excretas y que cuente con los servicios de electricidad y teléfono); que los adultos en el hogar cuenten con un mínimo de 6 años de escolaridad y que los menores asistan a la escuela.

Por otra parte, creemos que el máximo de personas por cuarto es de dos (tal y como está considerado para las áreas urbanas), que la vivienda cuente con cocina y baño, y que la construcción esté en su mayoría compuesta por tabique, block, piedra o mampostería. Así también, consideramos que la vivienda debe contar con teléfono y al menos un vehículo (que puede ser usado para el transporte familiar y/o el trabajo); además, se considera el que la vivienda cuente con los aparatos electrodomésticos de esparcimiento y comodidad básicos.

Hemos agregado el vehículo como uno de los bienes de primera necesidad en Tijuana debido a tres situaciones: 1) la deficiencia del servicio colectivo que, según algunos estudios, cubre con muchas limitaciones sólo el 70% de las necesidades de pasaje; 2) el servicio colectivo representa un gasto considerable para los hogares; y 3) si bien se convierte en una carga ambiental, lo cierto es que en la frontera es relativamente fácil conseguirse un vehículo para las necesidades familiares. Por otra parte, vivir en la frontera sin teléfono es una limitación para el desempeño del hogar y para lograr con oportunidad la obtención de mejores trabajos, etc. Esto se demuestra en los siguientes cálculos.

Como podemos observar en el cuadro 2.2., cuando se evalúan las condiciones de las NBI se presentan dos características a destacar. Por una parte, cuando hacemos la división entre

pobres y no pobres, pareciera que casi un 18 por ciento de hogares no padecen de insatisfacción de necesidades; sin embargo al observar los hogares que están en riesgo de pobreza, aquel porcentaje se reduce en un diez por ciento. Lo mismo sucede del lado opuesto: si al principio se observa que los hogares pobres rebasan el 82 por ciento, al observar a aquellos que tienen una situación, en términos relativos menor, el porcentaje disminuye hasta en un catorce por ciento.

Sin embargo, y contrario a lo esperado, al no considerar el teléfono y los vehículos, se observa un aumento en la proporción de los hogares no pobres a partir de la primera división, y de los que se encuentran en el umbral de la pobreza a partir de la segunda consideración (ver figuras 2.3 y 2.4). Esto nos permite suponer que, en Tijuana, aquellas son consideradas como necesidades básicas y que, contrario a lo que se esperaba al incrementar las necesidades, el número de pobres, en términos relativos, disminuye (ver la nota al pie número 35).

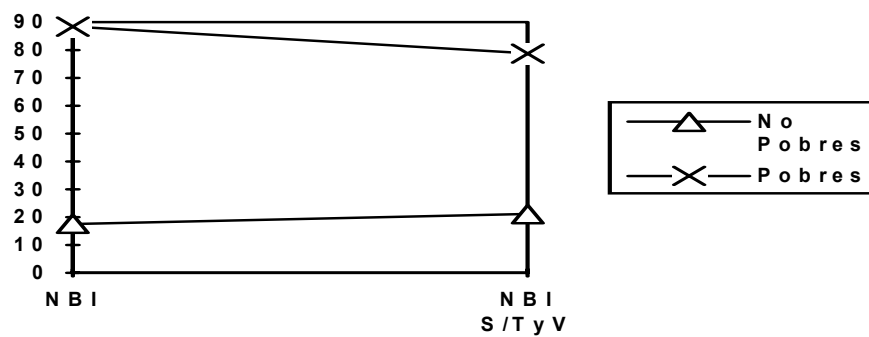
Cuadro 2. 2 La pobreza en Tijuana, 1989.

Identificación de hogares, 1989	NBI	%	NBI sin tel. y vehic.	%
No pobres ($P_j \leq 0$)	78	17.6	94	21.2
Pobres ($P_j > 0$)	366	82.4	350	78.8
Total	444	100	444	100
No pobres ($P_j < -0.1$)	29	6.5	18	4.1

Umbral de la pobreza ($-0.1 \leq P_j \leq 0.1$)	111	25	179	40.3
Pobres ($P_j > 0.1$)	304	68.5	247	55.6
Total	444	100	444	100

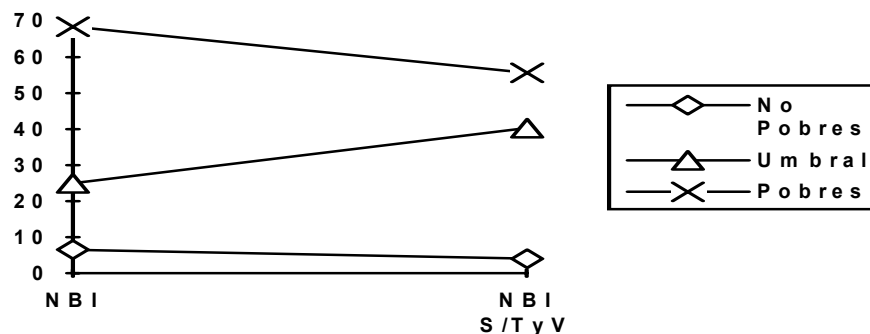
Fuente: Elaboración con base en la ENIGH-89 a partir de una parte del MIP.

Figura 2. 3 Comparación entre NBI y NBI sin considerar el teléfono y el vehículo, con el criterio *no pobres y pobres* Tijuana, 1989.



Fuente: Cuadro 2.3.

Figura 2. 4 Comparación entre NBI y NBI sin considerar el teléfono y el vehículo, con el criterio *no pobres, umbral de la pobreza y pobres* Tijuana, 1989.



Fuente: Cuadro 2.3.

En seguida vemos que las necesidades con mayor dificultad para cubrir son las que dependen de las estrategias propias del hogar.⁴⁰ Los datos muestran (cuadro 2.3) que para 1989 los hogares que no habían logrado cubrirlas eran alrededor de un 80 por ciento. Esto, en alguna medida, puede responder a la dinámica de expansión de la mancha urbana en la década de los ochenta, misma que limitó la atención a tales necesidades ya que lo importante es “tener un techo donde resguardarse”.⁴¹

Cuadro 2. 3 Satisfacción de necesidades por medios colectivos y particulares.

Identificación de los hogares. Tijuana, 1989.	Necesidades que se cubren por medios colectivos	Necesidades que se cubren para la vivienda en particular

⁴⁰Estas necesidades son las que se refieren a electrodomésticos y acondicionamiento de la vivienda; y que están sujetos a la internacionalidad del mercado fronterizo. Es un hecho que esta situación favorece a quienes dependen de ingresos en dólares (*commuters*), y mucho menos a quienes dependen de ingresos en moneda nacional.

⁴¹Como bien lo destaca Guillén (1990: 104-105), en estos bienes y servicios no accesibles internacionalmente la tendencia es a un deterioro de las condiciones de vida de la población; y la (in)satisfacción de ellos está correlacionada con la distribución del ingreso. Es la población no internacionalizada, la que en su gran mayoría carece de la capacidad para competir en el mercado de la vivienda y los servicios públicos.

	Absolutos	Relativos	Absolutos	Relativos
No pobres	132	29.7	90	20.3
Pobres	312	70.3	354	79.7
Total	444	100	444	100

Fuente: Elaboración a partir de la ENIGH-89.

Respecto a las necesidades que dependen de fuentes colectivas, como son el agua entubada, la electricidad, el drenaje y la instrucción, muestra una situación distinta. En 1989 casi una tercera parte de los hogares que las habían cubierto en su totalidad. Si bien el porcentaje de hogares que las había cubierto fue mayor, persiste un porcentaje considerable de hogares que carecen de ellas. Aquí es donde el problema se agudiza. A diferencia del primer tipo de necesidades, las que dependen de fuentes colectivas están, en mayor proporción, en función de la intervención de las instituciones públicas, y es seguro que no bastaron para que los hogares y sus habitantes tuvieran el equipamiento indispensable. Aunque no está documentado, es posible pensar que también han estado correspondiendo a las estrategias familiares que los hogares llevan a cabo y en una gran medida se vinculan a las percepciones que obtienen del empleo en el que laboran.

Iniciamos así la indagación de las condiciones ocupacionales en que se encuentran los jefes de familia y en conjunto quienes participan de la generación de ingreso familiar. A continuación presentamos algunas de las características.

2.5. Características ocupacionales en los hogares pobres.

Ahora bien, ¿cuáles son las características ocupacionales de los hogares que catalogamos como pobres? En el cuadro 2.4 podemos observar que la mayoría de los hogares, catalogados como pobres, los asalariados tienen el menor rango de ingresos (casi las dos terceras partes); la mayoría de ellos desempeña un empleo de comercio y/o servicios; buena parte no tiene contrato laboral, y la gran mayoría no tiene prestaciones (tres cuartas partes).

Cuadro 2. 4 Características ocupacionales de quienes perciben ingreso en los hogares pobres (porcentajes). Tijuana, 1989.

Asalariados de rango				Sector productivo			¿Tiene contrato?			¿Tiene prestaciones?	
Alt	Med	Bajo	Prf	Sec.	Ter.	Prim	Si	No	PCP	Si	No
0.2	20.7	67.5	11.6	41.7	56.6	1.7	44.1	36.9	19	28.4	71.6

Nota: Se toman en cuenta los hogares identificados como pobres sin considerar el teléfono y el vehículo como necesidades básicas (415 hogares). Cada una de la cuatro columnas da un total de 100 por ciento. Las siglas significan: PCP = Trabajador por cuenta propia, y Prf. = Profesionista.

Fuente: Elaboración con base en la ENIGH-89 y a partir del apéndice 2.

Sin embargo, debemos destacar que la pobreza no se limita sólo a los asalariados de bajo rango y que, aunque en menor medida, la padecen los otros grupos de asalariados y los trabajadores que como profesionistas se ganan la vida. Este es un elemento más para tratar el problema en su perspectiva completa y no de modo aislado dada la heterogeneidad del fenómeno en cuanto a su composición.

Las repercusión de mayor importancia que esto tiene es, a nuestro juicio, las siguiente: si bien no es una novedad que quienes perciben la menor remuneración son los que tienen las mayores probabilidades de ser catalogados como pobres, sí significa, como venimos argumentando, que la pobreza no es un problema aislado y cuya solución sólo dependa de la puesta en práctica de políticas paliativas; sino por el contrario, es en las condiciones de trabajo donde se deben buscar las alternativas para enfrentarlo.

2.6. Conclusiones.

Hemos destacado que la pobreza urbana, en Tijuana, toma un carácter espacialmente periférico. Los hogares pobres se localizan en las condiciones más inaccesibles y con menores recursos de infraestructura económica y social, en las delegaciones de San Antonio de los Buenos, La Mesa y La Presa. Han sido segregados contra su voluntad y es muy posible que se les siga relegando a políticas paliativas y coyunturales. Son también, en su gran mayoría, a quienes afectan los desastres naturales y están ubicados en las zonas de mayores riesgos ambientales.

A las limitaciones de carácter técnico se agrega un complejo problema social que parte de un confinamiento de los pobres a las condiciones ocupacionales con las mayores desventajas: bajos sueldos y sin los contratos de trabajo que les permitan adquirir prestaciones y así mejorar paulatinamente sus condiciones de existencia; y que, a su vez, tengan la posibilidad de ubicarse en una mejor posición en la estructura del mercado de oportunidades local.

Por si esto fuera poco, el mercado local impulsor de importantes niveles de empleo, presenta para los pobres considerables niveles de inestabilidad. Aunque este aspecto lo mostraremos con mayor detalle en el capítulo siguiente, dejaremos claro que, en Tijuana, las condiciones de vida de la población no son homogéneas entre los hogares, sino que se trata más bien de condiciones de vida polares.

Capítulo III.

Movilidad y pobreza en tres grupos ocupacionales en la ciudad de Tijuana, 1993.

Una vez que hemos abordado el problema y la ubicación espacial de la pobreza en la ciudad, ahora fijaremos nuestra atención en un fenómeno que, aunque no exclusivo de la frontera norte del país, es de vital importancia para la caracterización de la ciudad como punto de llegada y partida de importantes corrientes migratorias: la constante movilidad de los trabajadores en el mercado laboral.

En este capítulo se pretende mostrar dos procesos. El primero se refiere a las características sociodemográficas más importantes de la movilidad ocupacional en Tijuana. El segundo, por otra parte, aborda los posibles vínculos entre aquel fenómeno y la pobreza, entendida en esta ocasión como el ingreso que perciben los trabajadores, el cual no posibilita la adquisición de una canasta normativa de bienes dividida en dos líneas de pobreza, la moderada y la extrema.

3.1. Ubicación del problema.

En el capítulo anterior observamos que en los hogares registrados por la ENIGH-89 existe una relación entre quienes presentan deficiencias en la satisfacción de una buena parte de las necesidades con las que todo hogar debe contar y sus condiciones de empleo. El resultado fue que en la mayoría de los hogares que fueron clasificados como pobres, sus miembros desarrollaban actividades laborales con remuneración baja y media; además, en su mayoría

los trabajadores no tenían contrato de trabajo, ni las prestaciones sociales que posibilitaran una cierta mejoría en sus condiciones de existencia.

No sabemos si las familias se perciban como pobres y si estas condiciones de empleo obstruyan la satisfacción de sus necesidades básicas (suponemos que así es); ésta es una área importante de la investigación que no podemos agotar y que las fuentes de información no nos proporcionan. Sin embargo, nadie puede negar que las condiciones en la frontera han sido distintas al resto del país y es nuestro objetivo explorar algunos de los alcances que las fuentes de información nos pueden ofrecer.

Pretendemos ubicar el fenómeno de la movilidad ocupacional como una posible explicación al problema de la pobreza en Tijuana. El soporte teórico para esta aseveración fue discutido en el apartado correspondiente a los enfoques sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo; como vimos entonces, el enfoque que presenta mayores ventajas para este efecto es el del mercado de trabajo dual. Ahora pretendemos mostrar algunas evidencias.

3.1.1. La movilidad ocupacional, una característica de las sociedades industriales.

Como lo describe Hodson y Sullivan,

“en las sociedades industriales modernas se presenta la movilidad ocupacional, o el movimiento entre empleos. Existen dos tipos de movilidad ocupacional. El primer tipo, la movilidad intergeneracional, refiere a que el propósito de los hijos

es alcanzar un empleo diferente respecto del que desarrollan sus padres.

Movilidad intrageneracional, ocurre cuando un trabajador se mueve de un empleo a otro, de una posición a otra, o incluso, de una ocupación a otra”.⁴²

Por otra parte, tenemos otro tipo de movilidad ocupacional: la que refiere a los cambios ascendentes en el escalafón de empleos de prestigio. A este se le ha denominado movilidad vertical. En este caso la movilidad se divide en movilidad hacia arriba y movilidad hacia abajo. La primera, a su vez, se divide en intergeneracional, o sea, cuando un hijo o hija adulto ingresa a una ocupación de una categoría mas alta respecto a la de sus padres, o intrageneracional, cuando un trabajador es promovido a un empleo de mayor remuneración y prestigio que el anterior. En consecuencia, la movilidad ocupacional hacia abajo tiene exactamente el proceso inverso (Hudson y Sullivan, 1995).

A nosotros nos interesa el estudio de los trabajadores que se mueven de un empleo a otro; es decir, la movilidad intrageneracional. Partimos de la idea de que los trabajadores se mueven de un empleo a otro debido a que esperan encontrar mejores oportunidades de ingreso. No obstante, no podemos afirmar con toda certeza que ocurra lo anterior al concebirlo sólo del lado de la oferta de trabajo (lo que los trabajadores esperan ofrecer y conseguir), ya que,

⁴²Por ejemplo, en los Estados Unidos, dice el estudio, cada año uno de cada diez *trabajadores empleados* cambia de ocupación. Es importante destacar, aunque sea a vuelapluma, que el mejoramiento de las condiciones de vida de la población en una área o región determinada esta ligado a la estructura de las oportunidades de empleo. En particular, en este estudio se muestra que la diversificación en las oportunidades de empleo ha sido una de las principales explicaciones del avance en la movilidad intergeneracional en los Estados Unidos. Otros datos indican que en 1985 el 41% de los trabajadores habían experimentado un cambio ascendente en el escalafón de empleos, mientras que en Francia y Australia fue de un 44%. Cfr. Hodson, Randy y Teresa A. Sullivan (1995), “Cap. 3. Trabajo y Familia”, *The Social Organization of Work*, edita Wadsworth Publishing Company.

cuando analizamos la problemática desde el punto de vista de la demanda de trabajo (lo que los empresarios esperan del trabajador) la idea de la movilidad de los trabajadores en función de mayores percepciones de ingreso no es tan evidente. Por ejemplo, una recesión general, una quiebra generalizada de las empresas de cierta rama de producción, o bien de una empresa en particular puede echar a la calle a los obreros; y éstos, al verse en la necesidad de encontrar trabajo para la satisfacción de sus necesidades pueden caer en el subempleo o en un empleo que no les permita alcanzar lo mínimo para la sobrevivencia.

Estamos construyendo estas reflexiones al introducir el fenómeno de la movilidad ocupacional para una ciudad que, como hemos venido recordando, no presentó signos de recesión; al contrario, mientras que la economía nacional se deprimía, Tijuana alcanzaba su tasa más baja de desocupación y considerables niveles de producto interno bruto (Zenteno, 1993). Si esto es así, debe estar pasando algo más para explicar el fenómeno de los importantes niveles de movilidad laboral ocurridos en la ciudad.

En Rodríguez (1994: 73-77) se presenta una discusión que Balán et al (1973) realizan en torno a el proceso en el cual los individuos se insertan en el mercado de trabajo. Las restricciones más comunes en este proceso son vistas por el lado del perfil sociodemográfico (edad, escolaridad y ciclo de vida) y el legal (la edad requerida para obtener un empleo y el *estatus* civil). Sin embargo en De la O y Quintero (1995: 76) se propone una explicación por el lado de la formación del mercado de trabajo. Esta situación se aborda también en Browning y Zenteno (1993a) trabajando con el concepto de diversificación de las oportunidades ocupacionales.

3.2. Tijuana: la importancia de un fenómeno que no le es exclusivo.

La conformación del mercado de trabajo urbano tijuanaense no es ajena a la dinámica de las principales ciudades fronterizas. Antes de abordar propiamente el fenómeno de la movilidad ocupacional, recordaremos algunas de las particularidades (que se mostraron en el capítulo anterior) de la frontera como un área común para un fenómeno que tiene características distintas.⁴³

3.2.1. La Franja Fronteriza como referente de la movilidad ocupacional.

Se ha visto que una de las características que distinguen a las ciudades de la frontera norte respecto del resto del país es la dinámica de sus mercados de trabajo.

Recordemos que algunas de las características más sobresalientes que han llevado a conformar esta dinámica son las siguientes: 1) la existencia de una estructura urbano regional adyacente de mercados de trabajo locales con sus respectivos pares binacionales (Cruz

⁴³Un trabajo en este tipo de comparaciones es el que presentan De la O y Quintero (1995). En este trabajo se aborda en lo particular la trayectoria laboral de los trabajadores de la industria maquiladora de exportación en Matamoros y Tijuana. Entre los hallazgos sobresale los tres elementos que comparten y que a la vez las hace diferentes: los tipos de salario que se pagan, la intensa movilidad de los trabajadores y el papel de los sindicatos.

1990); 2) el incremento de la participación de la industria maquiladora de exportación en la creación de empleos y 3) las corrientes migratorias (Zenteno, 1993 y 1995).

Por otra parte, respecto al resto del país, las ciudades fronterizas presentan un estructura esencialmente urbana que les permite interactuar con sus pares del otro lado de la frontera (Bustamante, 1981); y un crecimiento demográfico que ha superado por mucho las tasas de crecimiento nacionales (Cruz, 1990; Zenteno, 1993). Sin embargo, otra más de sus características es que, sin excepción, las ciudades fronterizas comparten al lado de sus pares estadounidenses un desigual desarrollo (Cruz, 1990).

La adyacencia como una realidad en la frontera con los Estados Unidos de América (EUA) ha sido materia de importantes debates sobre su posible aprovechamiento o sus consecuencias nocivas para las economías de los habitantes fronterizos.⁴⁴ Sin duda alguna este fenómeno tiene un fuerte impacto en los mercados de trabajo locales fronterizos. Dos ejemplos de ello son los trabajadores transfronterizos o también llamados *commuters* (cuadro 3.1.)⁴⁵ y los trabajadores, cuya migración es de un carácter itinerante⁴⁶ que representan importantes participaciones en salarios (Herzog, 1991), con una significativa repercusión para el lado

⁴⁴ En gran medida, como región dinámica, la frontera se ha convertido en la esperanza y pivote de crecimiento económico nacional. Y en gran medida esa idea está justificada ya que los promedios de crecimiento económico y creación de empleos han estado por arriba de los nacionales. Sin embargo, como se ha hecho notar en algunos trabajos e investigaciones, se ha privilegiado la dinámica económica por sobre los costos ambientales (Sánchez, 1989) y sociales (Villalba, 1992).

⁴⁵ Se define como transfronterizo a los trabajadores migratorios, quienes trabajan en un lado de la frontera y residen en el otro. Sus desplazamientos son diarios y participan de ello principalmente quienes tienen la ciudadanía norteamericana y los trabajadores que obtienen su *green card* o “tarjeta verde”.

⁴⁶ La migración itinerante alude a los movimientos circulares que efectúan los trabajadores con asiento temporal en la frontera norteamericana, cuyo punto de partida y meta es la frontera mexicana.

mexicano; y en la población ocupada, que no deja de interesar y demandarse en los mercados locales del lado norteamericano.⁴⁷

Por otra parte, estamos siendo testigos de una creciente participación de la industria maquiladora desde la década de los setenta y en los últimos años. Tan sólo en dos y media décadas, de 1974 a 1990, los establecimientos de la industria maquiladora de exportación en Tijuana pasaron de 101 a 512, sextuplicando el número de trabajadores empleados (Zenteno, 1995: 118-120).

Cuadro 3. 1 Crecimiento porcentual, cambio e Importancia relativa de los trabajadores transmigrantes, respecto del total en las nueve ciudades más grandes de la frontera norte de México.

Municipio	Transmigrantes			
	Δ 1980/90	1970	1980	Σ
Tijuana	142.4	24.2	17.8	-6.3
Mexicali	211.5	18.6	17.6	-1.0
S.L. Colorado	241.3	7.5	7.8	0.3
Nogales	270.3	2.9	3.2	0.4
Ciudad Juárez	273.9	27.9	31.7	3.8
Piedras Negras	436.7	4.3	7.0	2.7

⁴⁷ Según los datos de la Encuesta Socioeconómica Anual de la Frontera Norte realizada por El Colegio de la Frontera Norte, para 1987 el 7.8 por ciento de la población económicamente activa de Tijuana era transmigrante.

Nuevo Laredo	205.4	7.1	6.6	-0.5
Reynosa	260.0	2.6	2.8	0.2
Matamoros	252.7	5.0	5.4	0.4
Total		100.0	100.0	

Nota: Δ , representa el cambio porcentual de un año a otro; Σ , representa el cambio en la participación absoluta de un año a otro.

Fuente: Construido a partir de Aramburo (1988), citado en Herzog (1991: 528).

Para un buen número de investigadores, el proceso de migración y crecimiento social es el que ha tenido las mayores repercusiones en las ciudades fronterizas. Se había dicho con anterioridad que en la frontera, y en especial la ciudad de Tijuana, a contrapartida de como sucedió en el resto del país, se presentaron incrementos en la generación de producto interno en los años 1983-1987:

...“el producto interno bruto del país se contrajo (en un) 3.7 por ciento durante 1986, sin embargo, [...] la economía de Tijuana se expandió un 7 por ciento... e hizo alarde de una tasa de desempleo del 1 por ciento...” (Fernández, 1989, citado en Zenteno, 1993: 31-32).

Esta situación no había sido fortuita, obedecía a una serie de factores, de los cuales la corriente migratoria familiar de los años 1930-1980, por sobre la corriente migratoria

individual, puede ser una de las causas que mayor impacto ha tenido en la conformación cualitativa del mercado tijuanense.⁴⁸

Este conjunto de circunstancias nos permiten introducir a la movilidad ocupacional como un aspecto resultante de la dinámica económica y demográfica de Tijuana como una de las ciudades fronterizas; y que debe ser explorado en sus múltiples relaciones, en sus causas y en sus posibles consecuencias.

3.2.2. La movilidad ocupacional en Tijuana.

El análisis de la movilidad ocupacional ha estado de la mano con el de rotación de personal en las empresas, ya sea de servicios o manufactureras. Sin embargo, para las finalidades de este trabajo, existe una diferencia en términos de ubicación del problema. Aquí pretendemos apreciarlo desde el punto de vista de la conformación del mercado de trabajo local, es decir, desde una perspectiva de oferta de trabajo en general. Si por el contrario abordáramos el problema desde la demanda de trabajo de las empresas, estamos en la posibilidad de ubicarlo como un problema de rotación de personal. En este caso tendríamos que abordarlo a partir de la conformación de un mercado de trabajo en particular.

⁴⁸ Algunos de los artículos e investigaciones donde se destaca la importancia de la migración como modeladora del desarrollo fronterizo son los trabajos de Zenteno (1993 y 1995); Cruz (1990) y Corona (1991) entre otros.

Esta diferencia entre rotación y movilidad es justificable. No se trata solamente de saber si existe una alta o baja movilidad, sino de presentar de algún modo la relación que existe entre quienes presentan una tendencia mayor o menor al cambio de empleo y sus condiciones de ingreso que les permita satisfacer las necesidades elementales. Recordemos que, aunque no es la única fuente, la atención de las necesidades personales y familiares parte de un origen principal: las remuneraciones que se obtienen del trabajo que desarrollan los miembros del hogar.

Por lo anterior, buscaremos hasta qué punto el fenómeno de la movilidad ocupacional intrageneracional es una de las causas para que la gente que vive en condiciones de pobreza urbana no tenga oportunidad de ir superando su paupérrima situación.

3.2.2.1. Caracterización sociodemográfica de los trabajadores a partir de nuestra fuente de información.

La información que utilizaremos para lograr el objetivo propuesto es la encuesta “Trayectorias Ocupacionales y Cultura Obrera” (ETOCO), de El Colegio de la Frontera Norte, aplicada durante el primer semestre de 1993 en tres ciudades fronterizas, Tijuana, B. C., Ciudad Juárez, Chih., y Matamoros, Tamps. En nuestro caso tomamos la parte que corresponde a la ciudad de Tijuana.

Para esta ciudad la muestra tiene un total de 715 observaciones. La entrevista se hizo a tres grupos ocupacionales: los obreros de la maquila (269 observaciones), los empleados de comercio y servicios (311 observaciones) y los trabajadores por cuenta propia (135 observaciones). La idea central de este trabajo fue el captar la trayectoria laboral de los trabajadores fronterizos (obreros o empleados) y sus rasgos demográficos. Para efectos de la encuesta, se entrevistó a los trabajadores cuya característica sea el de asalariado sin capacidad de mando; por otra parte, y para efectos de la encuesta, el trabajador por cuenta propia es aquel que no emplea ningún asalariado.

La muestra constituye un instrumento de información importante sobre tres sectores que son típicos en la frontera debido a que la discriminación de las colonias se hizo por medio de datos del XI Censo General de Población y Vivienda que realizó el INEGI en 1990 y refiriéndose a los niveles de ingreso de la PEA ocupada de las diferentes áreas geoestadísticas básicas (AGEB) de Tijuana. El objetivo era la selección de hogares en colonias populares; el resultado fue la selección de 10 AGEB de modo aleatorio una vez que habían resultado un conjunto de 79 AGEB de las 181 que presenta el INEGI. Es importante destacar que en el sentido de la encuesta la unidad de análisis son los individuos y no los hogares.⁴⁹

Entre los resultados de la encuesta se destaca una concentración de la población ocupada total en edades jóvenes, entre 15 y 34 años (76 por ciento). Lo mismo ocurre con respecto a la población masculina y a la población femenina, aunque en grados distintos. Por ejemplo, para

⁴⁹ Los investigadores que llevaron a cabo esta tarea son Oscar F. Contreras, Marie L. Coubes, María Eugenia de la O, Alfredo Hualde y Miguel A. Ramírez.

edades entre 15 y 24 años, en el grupo de la población masculina se observó un 42 por ciento, mientras que en la población femenina la concentración fue mayor, correspondiéndole 58 por ciento (cuadros 3.2, 3.3 y 3.4).

La desagregación de los trabajadores en esos grupos de edad nos permite observar una cierta correspondencia entre los resultados de la ETOCO y los de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) que para 1993 arrojó un 60 por ciento de la PEA ocupada de edades entre 15 y 34 años.

Cuadro 3. 2 Distribución porcentual de la población ocupada.

Grupos de edad	%
De 15 a 34 años	76
De 35 a 44 años	12
De 45 a 54 años	7
De 55 años y más	5

Fuente: Encuesta “Trayectorias Ocupacionales y Cultura Obrera, Tijuana, 1993.

Cuadro 3. 3 Distribución porcentual de la población ocupada masculina.

Grupos de edad	%
De 15 a 24 años	42
De 25 a 34 años	31

De 35 a 44 años	13
De 45 a 54 años	8
De 55 años y más	6

Fuente: Encuesta “Trayectorias Ocupacionales y Cultura Obrera, Tijuana, 1993.

Cuadro 3. 4 Distribución porcentual de la población ocupada femenina.

Grupos de edad	%
De 15 a 24 años	58
De 25 a 34 años	22
De 35 a 44 años	11
De 45 a 54 años	5
De 55 años y más	4

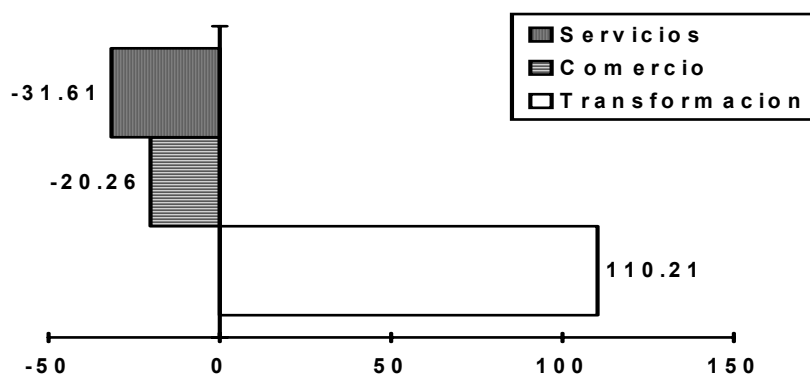
Fuente: Encuesta “Trayectorias Ocupacionales y Cultura Obrera, Tijuana, 1993.

Otra de las virtudes de la ETOCO es que capta la importancia de la migración en los grupos ocupacionales: 31.6 por ciento son registros de trabajadores nativos y el restante 68.4 corresponde a los no nativos. Para 1990, según el XI Censo General de Población y Vivienda, Tijuana contó con un 50 por ciento de población inmigrada; del total de ésta, la población masculina representaba el 47.4 por ciento y la femenina el 52.6 por ciento (INEGI, 1990).

En su dinámica económica y demográfica, Tijuana se ha caracterizado por una fuerte participación del sector servicios y el comercio en la generación de empleos, aunque con el paso del tiempo ha estado disminuyendo. En la figura 3.1 podemos observar que de 1940 a

1990 el primero disminuyó su participación en 31.6, mientras que el segundo lo hacía en 20.3 por ciento.⁵⁰

Figura 3. 1 Tasa de crecimiento de la distribución porcentual de la PEA en Tijuana por rama de actividad de 1940 a 1990.



Fuente: Zenteno (1995: 115, cuadro 2).

En contraparte, el sector de la transformación, y en especial el maquilador de exportación, ha estado ganando terreno como fuente de empleo, lo que ha llevado a algunos (Alegría, 1994) a creer, en un nivel local, que en el futuro próximo será este sector el que señale el rumbo de las políticas de expansión urbana.

Otros, en una visión de posible escenario futuro, piensan que la industria maquiladora participará mucho más a nivel doméstico. Por ejemplo, en González-Aréchiga y Ramírez (1990: 268) auguran que,

⁵⁰Una de las explicaciones de este fenómeno se pueden encontrar en Zenteno (1995).

“la expansión de la industria exportadora y la eliminación legal de las dificultades aduaneras a la internación abren la posibilidad de que la industria maquiladora de exportación (que ocupa ya más de 15 por ciento de la fuerza de trabajo industrial del país) participe más intensamente en el mercado doméstico...”

Hay también los que piensan que la dinámica económica y demográfica de Tijuana la convierte en sitio estratégico nacional, por lo que, sugieren, debe ser alentada por políticas sociales que la rescaten del retraso en infraestructura urbana y de otros niveles de bienestar que han sido provistos en otras ciudades del país por la intervención del Estado (Zenteno, 1995: 130-131).

En esta dinámica de crecimiento de los empleos y la estructura productiva es que se inserta el fenómeno de la movilidad ocupacional. En Rodríguez (1994: 74) se destaca que el fenómeno mantiene una estrecha relación con el perfil sociodemográfico de los individuos. Creemos además que esta relación va más allá de ese perfil y que involucra a los individuos (es posible que a sus familias también) en una reincidencia a permanecer en determinados tipos de empleos y remuneraciones. La ETOCO en este sentido es muy útil porque está dirigida principalmente a los trabajadores de bajos ingresos.

Existen otras dos características que presenta la encuesta y que es de utilidad destacar. Una corresponde al estado civil de los trabajadores, y la otra, al nivel de instrucción presentado. En el cuadro 3.5 observamos que los trabajadores por cuenta propia son quienes presentan el porcentaje mayor de matrimonio, lo que los convierte en el grupo ocupacional más

importante, ya que es en aquel estado civil en el que, en teoría, recae el peso principal de los costos de vida en el hogar.

Por otra parte, hay que destacar que siete de cada diez de los empleados en el comercio y los servicios que fueron encuestados tienen por lo menos primaria completa. Es necesario tomar en cuenta estas características debido a que pueden influir en los resultados que a continuación se analizan.

Cuadro 3. 5 Estado civil e instrucción por grupo ocupacional. Porcentajes para Tijuana, 1993

	Total	Maquila	Comercio y Servicios	Cuenta Propia
Matrimonio	47.4	39	44.1	72
Primaria completa y Más	60.2	58.3	69.5	42.3

Fuente: Elaboración con base en la Encuesta “Trayectorias Ocupacionales y Cultura Obrera”.

A continuación observaremos los resultados y propondremos una explicación que nos permita ir en la búsqueda de la relación entre movilidad ocupacional y pobreza. Esta asociación nos permitirá proponer una caracterización de los trabajadores que se ubican en el mercado de trabajo secundario.

3.3. Movilidad ocupacional y pobreza.

Como nuestro interés reside en observar el vínculo entre movilidad ocupacional y pobreza, haremos algunas precisiones. En primer término, consideramos conveniente utilizar sólo a quienes habían tenido por lo menos un movimiento y más en su trayectoria y que tuvieran una edad igual o mayor a 15 años. El universo muestral resultante fue: 174 observaciones para los trabajadores en la maquila; 209 para los empleados en comercio y servicios, y 101 para los trabajadores por cuenta propia; 484 en total.

Además, agrupamos los datos en “movilidad alta”, “movilidad media” y movilidad baja”; lo mismo hicimos al observar la duración media de cada empleo y en el desempleo. Esta división es arbitraria y depende de los datos resultantes de la encuesta. Por ejemplo, en el número de movimientos en la trayectoria laboral se encontraron desde uno hasta 11, por lo que se dividió del modo siguiente: de uno a dos “baja movilidad”, de tres a cuatro “movilidad media”, de cinco y más “alta movilidad”.

Por otra parte, también se codificaron los datos referidos a la duración media anual en cada empleo; el resultado fue un rango de 0.08 (1 mes) hasta 50.6 años. Para este caso también se dividió en tres bloques: de 0.08 hasta 2.5 años “alta movilidad”, de 2.51 a 5 años como “movilidad media” y de 5.01 y más años como “baja movilidad”.⁵¹ En nuestro caso, como

⁵¹ En Canales (1995) se asocia la división en estas categorías a tres momentos o etapas dentro de la historia laboral de los individuos: “uno de alta rotación, uno de transición, y un tercero de mayor estabilidad en el empleo”. Cita a Watson y Garbin (1981). En Carrillo y Santibañez (1993) definen a un rotador como aquel individuo que cambio de empleo antes de cumplir el año con ocho meses

esta última división fue la más propicia para hacer el análisis se optó por ella. La idea de dividir el promedio de duración en el empleo tiene como fin observar el porcentaje de trabajadores que tienen posibilidades de alcanzar prestaciones que les permitan, como hemos apuntado arriba, mejorar sus condiciones de vida.

Como un elemento importante a considerar fue el de los motivos de renuncia al empleo. Esta respuesta nos permite observar hasta qué punto los trabajadores, en efecto, hacen un movimiento de empleo con la idea de ascender en el escalafón de oportunidades laborales y cómo es que salen o quedan “atrapados” en cierto segmento de empleo.⁵²

3.3.1. La movilidad y sus motivos.

El fenómeno de la movilidad ocupacional ha sido investigado desde perspectivas distintas. En Escobar (1986), Rodríguez (1994) y Canales (1995) se aborda a partir del enfoque sociodemográfico. En todos los trabajos se destacan los elementos demográficos como lo es el sexo, la edad y la educación; sin embargo, de modo particular, el primero considera además posibles causas de movilidad a partir de las condiciones en el empleo, mientras que los dos restantes se concentran en las variables exclusivamente demográficas.

Por otra parte, en Carrillo y Santibañez (1993) se aborda desde la perspectiva de la reestructuración industrial, destacando variables tanto sociodemográficas como económicas y

continuos de permanencia. Por nuestra parte, como ya mencionamos, consideramos dentro de la muestra sólo a quienes, sin importar el tiempo, hicieron por lo menos un movimiento.

⁵² La discusión teórica fue abordada en el apartado teórico del capítulo primero.

del desempeño de la economía familiar. Asimismo, en De la O y Quintero (1995) se presenta la movilidad a manera de comparación entre dos ciudades fronterizas, analizando las repercusiones del elemento sindical en las trayectorias laborales.

3.3.1.1. Movilidad y deserción.

Desde nuestro enfoque, es decir, desde el mercado dual de trabajo, observaremos la relación que hay entre los motivos por los que los trabajadores han renunciado a su empleo para moverse a otro como un elemento explicativo de la (im)posibilidad de ascenso o (in)estabilidad. En la pregunta 625 de la ETOCO, ¿por qué razón decidió dejar este trabajo?, los motivos de renuncia son: 01, salario insuficiente; 02, superación personal; 03, reanudación de estudios; 04, condiciones de trabajo; 05, razones familiares; 06, cambio de localidad; 07, despido individual; 08, quiebra o suspensión de la empresa; 09, quiebra del negocio propio; 10, enfermedad no laboral; 11, otras razones voluntarias, y 12, otras razones involuntarias.

Para efectos de nuestro interés los hemos agrupado⁵³ en tres bloques: 1) motivos de inconformidad⁵⁴ (01, 02, 03 y 04); 2) motivos sin asociación clara de inconformidad (05, 08,

⁵³ Las asociaciones que a continuación se presentan fueron hechas mediante un *crosstabs* que se encuentra en el paquete estadístico para las ciencias sociales (SPSS). El propósito fue intercalar los valores obtenidos para dos variables, por ejemplo movilidad ocupacional y deserción, y encontrar su asociación existente a partir de una lógica casual. Para mayores detalles se puede consultar Davis (1985).

⁵⁴ Definimos la inconformidad, como una actitud de insatisfacción en las condiciones laborales en que se encuentran los trabajadores, por lo que, mediante la renuncia al empleo, buscan mejorar su situación laboral y económica.

9 y 10), y 3) otros motivos ajenos al trabajador (06, 07, 11 y 12). Consideramos al cambio de localidad como un motivo no necesariamente asociado a una inconformidad porque, al igual que la reanudación de estudios, no son parámetros claros de que el individuo pueda mejorar en sus condiciones de vida.⁵⁵ El motivo de despido individual lo ubicamos en el bloque tres debido a que no conocimos si fue por causa de quejas del trabajador hacia la empresa o viceversa. Como es fácil de suponer, existe una dosis de arbitrariedad en este agrupamiento.⁵⁶

Como puede observarse en el cuadro 3.6, gran parte de los trabajadores habían cambiado de empleo por inconformidad (por ejemplo se puede apreciar que los porcentajes varían de un 39.5 a un máximo de 74.3); sin embargo el grupo de trabajadores empleados en el comercio y los servicios son los que presentaron los porcentajes más altos de inconformidad.

Cuadro 3. 6 Movilidad ocupacional y porcentajes de motivos de renuncia por inconformidad. Tijuana 1993.

	Maquila		Comercio y Servicios		Cuenta Propia		μ
	%	σ	%	σ	%	σ	
Movilida							

⁵⁵ El enfoque del capital humano, por ejemplo, es muy común el asociar mediante modelos econométricos ambas situaciones, es decir, a medida que el individuo alcanza grados de instrucción mayores, mayor es su probabilidad de ascender en el escalafón de oportunidades laborales (Terrones, 1993; Llamas, 1989). En Rodríguez (1994: 123) se encontró que para los obreros de la maquiladora tenía una asociación inversa (a mayor instrucción menor movilidad ocupacional); para los empleados en comercio y servicios una asociación directa, y para los trabajadores por cuenta propia no se encontró alguna asociación.

⁵⁶ Hay que aclarar que en este apartado hemos utilizado todas las observaciones ocurridas para cada trabajador. Como la mínima es una, hay trabajadores que lo hicieron en más de una ocasión. Para el caso de los trabajadores en la maquila fueron 404 observaciones, dando una media de 2.32 cambios de empleo por individuo; para los empleados en servicios y comercio fueron 407 observaciones y 1.94 cambios en promedio; mientras que para quienes trabajan por su cuenta fueron 229 observaciones, y 2.26 en promedio por trabajador.

d							
Alta	51	-2.9	63.8	9.9	47	-6.9	53.9
Media	44.6	-2.2	56.6	7.8	44.6	-2.2	48.8
Baja	39.5	-14.4	74.3	20.4	48	-5.9	53.9

Notas: σ es la desviación con respecto de la media; μ es la media de los porcentajes. El cuadro, como lo indica su título, sólo ha considerado las respuestas correspondientes a la inconformidad. Por ejemplo, en la maquila, del 100 por ciento de las respuestas de quienes presentaron alta movilidad, el 51 por ciento respondió haber renunciado al trabajo por “inconformidad”; del 100 por ciento de quienes presentaron una movilidad media, el 44.6 por ciento dijo haber cambiado de empleo por ese mismo motivo; y así sucesivamente.

Fuente: Elaboración con base en la ETOCO.

En el caso de los obreros de la maquila hay una clara relación entre inconformidad y movilidad ocupacional, puesto que el mayor porcentaje de respuestas inconformes (51 por ciento) se encuentra en el rango de alta movilidad ocupacional, y el más bajo (39.5 por ciento) en el rango de menor movilidad.⁵⁷

En el sector de los empleados en el comercio y los servicios sucede al revés: mientras que el mayor porcentaje de inconformidad (74.3) se haya en quienes tienen una baja movilidad, el menor el porcentaje del grupo (63.8) se encuentra en quienes presentan una alta movilidad.

⁵⁷ No está por demás mencionar que los trabajadores no siempre permanecieron en la maquila. Por ejemplo en De la O y Quintero (1995, esquema I, pág. 77) se plantea que en Tijuana, del total de los obreros de la maquila el 30.7 por ciento tuvo trayectorias en empleos asalariados; el 11.7 por ciento

Los trabajadores por cuenta propia, por su parte, no tienen una distinción significativa en algún rango de movilidad ya que en sus tres rangos presentan similitudes.

Como destacamos con anterioridad, los trabajadores de los tres grupos presentaron importantes porcentajes de inconformidad; esto nos lleva a concluir que esta variable tiene un peso importante en la búsqueda de mejores alternativas ocupacionales.

Como se ha hecho notar en otros estudios (Rodríguez, 1993; Canales, 1995), una explicación posible es que, para los trabajadores por cuenta propia, la tendencia al establecimiento definitivo (o por más tiempo) en un empleo se deba al factor edad. Los trabajadores en el último empleo captado por la encuesta, que habían dicho pertenecer a este grupo, habían acumulado una trayectoria ocupacional que les permitía establecerse con mayor facilidad con un negocio propio.

3.3.1.2. Movilidad y capacitación.

En relación con la variable capacitación (cuadro 3.7), observamos en el grupo de la maquila y en el de cuenta propia que a medida que disminuye la movilidad es mayor el número de obreros que han recibido capacitación; y en el grupo de los empleados del comercio y los servicios sucede lo contrario.

tuvo una trayectoria “difusa” (uno o más trabajos no asalariados), y sólo el 22.3 por ciento ha

Cuadro 3. 7 Movilidad y porcentajes de capacitación en los grupos ocupacionales.

Tijuana, 1993.

Movilidad	Maquila		Comercio y Servicios		Cuenta Propia	
	Capacitados	No capacitados	Capacitados	No capacitados	Capacitados	No capacitados
Alta	31.7	68.3	34.7	65.3	15	85
Media	23.2	76.8	17.4	82.6	8.5	91.5
Baja	39.2	60.8	7.3	92.7	13	87
% total de capacitados	24		16.7		18.8	

Nota: La suma de capacitados y no capacitados es el 100 por ciento en cada uno de los rangos de movilidad y para cada grupo ocupacional. El cuadro puede ser leído de la siguiente manera: del 24 por ciento (considerado como el 100 por ciento) de los capacitados en la maquila, el 31.7 tiene una alta movilidad, el 23.2 una movilidad media y el restante 37.2 una baja movilidad. Así sucesivamente.

Fuente: Elaboración con base en la ETOCO.

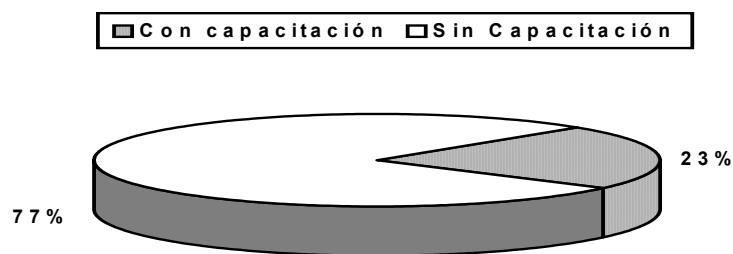
Esta diferencia puede estar respondiendo a dinámicas propias de los sectores. Por ejemplo, es muy probable que al movilizarse, los empleados del comercio y servicios, adquieran

permanecido en la maquila.

capacitación en sus distintos empleos. Esto les permite ascender en el escalafón de oportunidades y mejorar su situación económica.

Por otra parte, los trabajadores de la maquila muestran una menor capacitación conforme se movilizan. Y para los trabajadores por cuenta propia no está tan clara la relación; pero se puede ver que al comparar los grupos de movilidad baja y media, el porcentaje de capacitados disminuye, respaldando así la tesis acerca de la relación entre capacitación y movilidad.

Figura 3. 2 Porcentaje total de capacitación en los tres grupos ocupacionales.



Fuente: Elaboración con base en la ETOCO. Tijuana, 1993.

Esta segunda variable apoya la idea de que los trabajadores de la maquila y quienes trabajan por cuenta propia, pertenecen al mercado secundario de trabajo. Si bien los porcentajes de capacitación son pocos para cada uno de los grupos (24, 16.7 y 18.8 por ciento) y en total para los tres grupos (23 por ciento), las observaciones nos dan una muestra clara de que la movilidad ocupacional en estos dos sectores se presenta como una de las características del

mercado de trabajo secundario; es decir, a pesar de que los trabajadores se muevan constantemente de empleo, esto no significa que obtendrán capacitación.

3.3.1.3. Movilidad y desempleo.

Si bien el desempleo está muy vinculado a la movilidad ocupacional, entonces lo que esperaríamos es que, a medida que los trabajadores permanecen un mayor período inactivos, tienen menos posibilidades de moverse al interior de los mercados de trabajo y por tanto, reflexionando de modo determinista, menores posibilidades de obtener una mejor situación económica. Sin embargo, este razonamiento sólo es aplicable, en nuestro caso, para los empleados ubicados en el sector de los servicios.

Como puede observarse en el cuadro 3.8, en 1993 los que trabajaban en un establecimiento comercial o de servicios fueron los que presentaron mayores períodos de desempleo. Esto quizá esté relacionado con la caída en el dinamismo presentado por ese sector, como vimos con anterioridad y como puede observarse en la figura 3.4. Por el contrario, los trabajadores de la maquila y los que trabajan por cuenta propia tienen los menores períodos de paro laboral. Sin embargo, y lo importante para estos últimos grupos ocupacionales es que han presentado bajos niveles de movilidad.

Cuadro 3. 8 Movilidad y desempleo en los grupos ocupacionales. Tijuana, 1993.

	Maquila	Comercio y Servicios	Cuenta Propia
--	----------------	-----------------------------	----------------------

Movilidad	Bajo desempleo	Desempleo Alto	Bajo desempleo
Alta	74.7	57	23.8
Media	17.9	21	28.4
Baja	7.4	22	47.8
Total	100	100	100

Nota: Los rangos que resultaron en la variable desempleo fueron: alto, medio y bajo. En este cuadro sólo se destacaron los rangos más significativos; de tal modo, los trabajadores de la maquila y los que trabajan por cuenta propia observaron los períodos más cortos de desempleo, mientras que los empleados del comercio y los servicios presentaron el rango de desempleo mayor.

Fuente: Elaboración con base en la ETOCO.

Lo anterior apoya nuestra hipótesis en el sentido de que los trabajadores de la maquila, y los trabajadores por cuenta propia, estén “atrapados” en un mercado de trabajo secundario.

Una vez que hemos visto las relaciones entre la movilidad ocupacional y algunas variables como son los motivos de renuncia, la capacitación y el desempleo, exploraremos la existente en términos de ingreso.

3.3.1.4. Ingreso y movilidad.

Debido a que sólo contamos con información correspondiente al ingreso del último de los empleos en el que laboraban los encuestados, nuestra reflexión partirá de la premisa siguiente: a menor ingreso salarial, mayores niveles de pobreza. Recordemos que el ejercicio a partir del ingreso tiene limitaciones (Boltvinik, 1992; 1993 y 1994). Sin embargo, es el que, a partir de la información disponible, puede ser utilizado.

En 1990, Tijuana, a diferencia de otras ciudades importantes del país, presenta, a partir del ingreso por concepto de salario mínimo reglamentario, una menor polarización en su estructura del ingreso: mientras que en el D. F., Monterrey y Guadalajara la participación porcentual de la PEA que recibía de cero a dos salarios mínimos era de 61.9, 68.8 y 54.7, respectivamente; en Tijuana sólo era de 35.2 (Alegría, 1994: 63).

Para algunos, esta diferencia se debe en primer término al crecimiento industrial mediante las inversiones transnacionales (Alegría, 1994); mientras que otros creen que las corrientes migratorias le han impreso una dinámica muy particular al desempeño social y económico de las ciudades fronterizas (Cruz, 1990; Zenteno, 1995). Lo que no se puede negar es que, si bien, por una parte esta dinámica ha creado riqueza, por otra ha incrementado el costo de vivir en la adyacencia. Aquí, quienes no participan de la interacción con las actividades económicas en el par binacional es muy probable que vean reducidas sus posibilidades de mejoramiento económico. Quienes trabajan en empleos de esta naturaleza se ven limitados a pertenecer a un mercado de trabajo secundario, con la menor remuneración; y si bien, con respecto del resto del país su percepción monetaria es mayor, al referirlo a su contexto inmediato, aquella no parece tan buena.

Como es fácil suponer, quienes trabajan en la industria maquiladora son quienes tienen una mayor homogeneización de sus ingresos, y quienes, a pesar de contar con un promedio de 0.8 veces más el salario mínimo (Carrillo y Santibañez, 1993), le es insuficiente para garantizarles un nivel de vida adecuado a las necesidades de competencia de la frontera.

Por otra parte, los sectores que presentan una mayor variación en la percepción monetaria es el grupo de los empleados en el comercio y los servicios, y los trabajadores por su cuenta. Aquí se vuelve a repetir la historia, quienes tienen los recursos y posibilidades de insertarse en la dinámica binacional⁵⁸ son los que mejores condiciones de vida obtienen.

En el cuadro 3.9 podemos observar la asociación que existe entre la movilidad y el ingreso. Para esto determinamos a priori dos líneas de pobreza: una extrema y otra moderada. Ambas están calculadas a partir de la canasta de precios propuesta en Levy (1991) y actualizada para junio de 1993, cuando se hizo la ETOCO. La primera tiene un costo mensual de 885.00 pesos, y la segunda un costo de 1,462.00 pesos.⁵⁹

⁵⁸ Entendemos la dinámica binacional como el conjunto de actividades productivas y sociales que se desarrollan en Tijuana, teniendo su contraparte en San Diego. Algunas de las actividades típicas son las que desarrollan los *commuters*, las turísticas y las de servicios de entretenimiento y el comercio.

⁵⁹ Para calcular el costo de las canastas monetaria de necesidades se aplicó un factor de actualización del Índice Nacional de Precios al Consumidor (SHCP, 1993) con base en la siguiente fórmula:

$$F.A. = \frac{INPC \cdot \text{mes} \cdot \text{reciente}}{INPC \cdot \text{mes} \cdot \text{de} \cdot \text{comparación}}$$

El resultado es un F. A. de 6.80. Para la línea de pobreza moderada se toman en cuenta ocho rubros de necesidades: 1) comida, 2) vivienda, 3) salud, 4) educación, 5) cultura y entretenimiento, 6) transporte y comunicación, 7) ropa, y 8) necesidades personales. Si bien Levy sólo considera la canasta nutricional como la línea de extrema pobreza dentro del rubro de la comida, recogiendo las observaciones de Boltvinik (1994), nosotros agregamos las tres siguientes. El cálculo fue hecho considerando un promedio de tamaño familiar de 4.9 miembros: 2.77 adultos, 1.66 niños y 0.47

En términos relativos, el grupo ocupacional que muestra un menor porcentaje ubicado por debajo de las dos líneas de pobreza es el de los trabajadores por cuenta propia (61.4 por ciento). Por otra parte, los trabajadores en la maquila son los que presentan el porcentaje mayor de pobres moderados y extremos (el 94.2 por ciento). Los empleados en comercio y servicios, por otra parte, presentan un 80 por ciento de individuos ubicados por debajo de las líneas de pobreza.

Cuadro 3. 9 Porcentajes de la relación entre la movilidad ocupacional y la pobreza a partir del ingreso. Tijuana 1993.

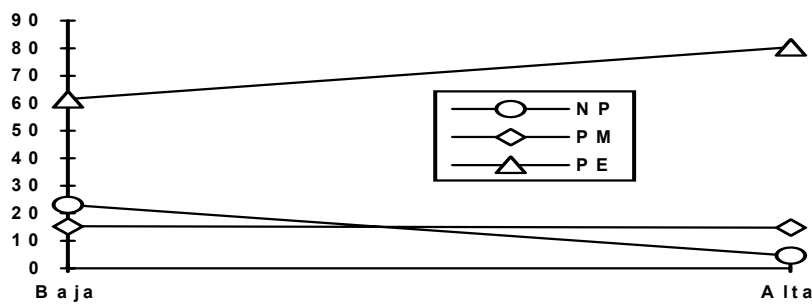
Movilidad	Maquila			Comercio y Servicios			Cuenta Propia		
	PE	PM	NP	PE	PM	NP	PE	PM	NP
Alta	80.4	14.8	4.6	46.3	35.5	18.2	47.6	23.8	28.6
Media	53.1	43.7	3.1	37.2	37.2	25.6	29.3	41.6	29.1
Baja	61.5	15.3	23.1	30.0	40.0	30.0	34.3	15.7	50.0
% por debajo de las Líneas de Pobreza	94.2			80			61.4		

bebés. Para mayores detalles se puede consultar Alarcón (1994: 144-145). Las cifras están en nuevos pesos, pero le quitamos lo de nuevos tal y como lo marca la disposición gubernamental que entró en vigor este año.

Notas: PE = pobres extremos; PM = pobres moderados, y NP = no pobres. Los porcentajes totales son obtenidos por rango de movilidad. Por ejemplo, los trabajadores de la maquila que presentan alta movilidad se dividen en pobres extremos (el 80.4 por ciento), en pobres moderados (el 14.8 por ciento), y los no pobres (el 4.6 por ciento). Así sucesivamente.

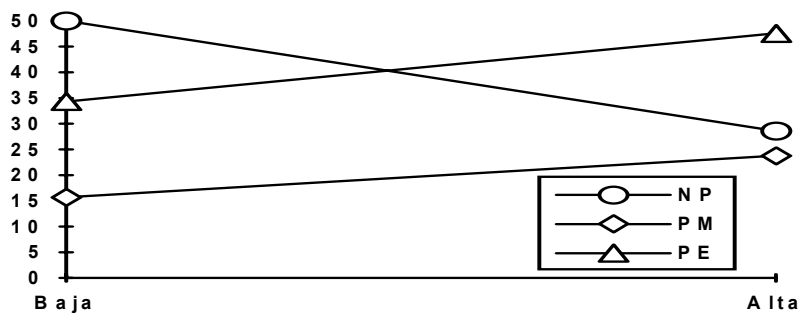
Fuente: Elaboración con base en la ETOCO.

Figura 3. 3 Movilidad ocupacional y pobreza. Trabajadores de la industria maquiladora de exportación.



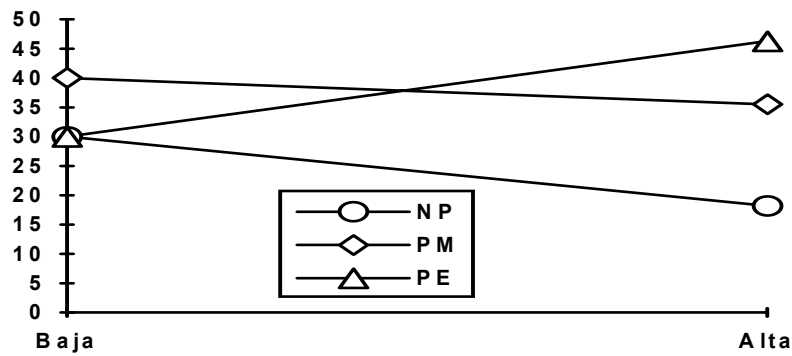
Fuente: Cuadro 3.5.

Figura 3. 4 Movilidad ocupacional y pobreza. Trabajadores por cuenta propia.



Fuente: Cuadro 3.5.

Figura 3. 5 Movilidad ocupacional y pobreza. Empleados de comercio y servicios.



Fuente: Cuadro 3.5.

En las figuras 3.3, 3.4 y 3.5 se ilustra la relación entre movilidad e ingreso. Si bien es un punto en el tiempo (1993), se observa que, con excepción de los trabajadores en servicios y comercio, la mayoría de quienes habían cambiado de empleo de manera constante en su trayectoria laboral se encontraron por debajo las líneas de pobreza moderada y extrema pobreza. En contraste y sin excepción, la mayoría de quienes lograron un establecimiento en su empleo se encontraron por encima de las líneas de pobreza referidas.

Según estos resultados, nuestras hipótesis estarían respaldadas, ya que muestran una relación entre movilidad ocupacional y pobreza.⁶⁰ Sin embargo, es necesario precisar los resultados por grupo ocupacional. Para los trabajadores de la industria maquiladora de exportación y para los que laboran por cuenta propia, por ejemplo, la relación entre movilidad y pobreza es la más pronunciada; es decir, cuanto más alto sea la movilidad, mayor será el nivel de

pobreza. No sucede lo mismo con los empleados de comercio y servicios donde se observa una relación menos pronunciada entre movilidad ocupacional y pobreza moderada. Sin embargo, salvo esta excepción, las otras relaciones son significativas y apuntan hacia un soporte mayor de nuestro planteamiento inicial.

Si anteriormente no asegurábamos la existencia de un mercado secundario de trabajo para los trabajadores por cuenta propia, ahora estamos en la posibilidad de incluirlos al lado de los trabajadores de la maquila. Por otra parte, parece que los empleados en el comercio y los servicios tienen una posibilidad mayor de “escaparse” de ser limitados en el mercado de trabajo secundario. La explicación más prudente puede ser que es el sector que tiene los mayores vínculos con la economía de la frontera sur de los Estados Unidos. De tal modo que su dinámica pone a los trabajadores en esos sectores en una mejor posición con respecto de los otros dos grupos ocupacionales. A continuación presentaremos a modo de resumen los vínculos encontrados.

3.4. Conclusiones.

Con base en los resultados obtenidos, precisaremos algunas reflexiones finales que surgen a partir del análisis anterior que se presentó y las evidencias encontradas.

⁶⁰ Véase el apartado de las hipótesis del capítulo primero.

En el cuadro 3.10 se observan las diversas relaciones encontradas. A modo de síntesis diremos que los trabajadores por cuenta propia y los empleados son los que se movilizan con la finalidad de encontrar una mejor situación que los permita mejorar sus niveles de bienestar. Vimos que los trabajadores por cuenta propia no siempre lo consiguen. Por otra parte, podemos decir que las condiciones de pobreza y extrema pobreza están significativamente vinculadas a la movilidad ocupacional, así como a la capacitación que obtengan los trabajadores en su historia laboral. A mayor movilidad, mayores niveles de pobreza y menores niveles de capacitación.

Cuadro 3. 10 Resumen de asociación entre las variables y la movilidad ocupacional.

	Deserción			Capacitación			Desempleo			Ingreso		
	IME	ECy S	CP	IME	ECy S	CP	IME	ECy S	CP	IME	ECy S	CP
Movilidad	D	I	ND	I	D	I	I	D	I	D	ND	D

Notas: IME = Industria Maquiladora de Exportación; CP = Trabajadores por Cuenta Propia; ECyS = Empleados en Comercio y Servicios. D = Asociación Directa; I = Asociación Inversa; ND = La relación no está tan clara.

Fuente: Construido a partir de la información proporcionada por los cuadros 3.6, 3.7, 3.8 y 3.9.

Por otra parte, los empleados de comercio y servicios son quienes, a pesar de la disminución de las tasas de crecimiento de esos sectores en la década de los ochenta, presentan las mejores condiciones ocupacionales para mejorar sus condiciones de vida. Esto es así, en gran medida, por su inserción en la dinámica binacional, lo que les permite adquirir las mejores remuneraciones.

Capítulo IV.

Síntesis, conclusiones y líneas prioritarias de investigación.

En este capítulo se presenta una síntesis del trabajo realizado; las conclusiones a que se llegó, y algunas propuestas de investigación. Se trata de enlazar las reflexiones expuestas en las páginas anteriores y los resultados a que llegamos y así dar una breve visión de conjunto.

4.1. Síntesis.

El objetivo principal de este trabajo ha sido encontrar una posible explicación a las condiciones de pobreza en las que vive una importante proporción de los habitantes de Tijuana. Propusimos que el fenómeno de la movilidad ocupacional podría estar jugando un importante papel en la explicación de la pobreza. Dispusimos de dos fuentes de información: la encuesta de ingreso-gasto para los hogares de 1989 y la encuesta aplicada a tres grupos ocupacionales en 1993.

Las hipótesis propuestas partieron de considerar que si bien las condiciones económicas en Tijuana fueron favorables, no pasó lo mismo en términos de satisfacción de las necesidades básicas, pues un porcentaje importante de hogares se encontraron carentes de ellas. Una posible explicación era, en nuestra propuesta, las condiciones del empleo de los trabajadores pobres. Además, supusimos que esta no era la única explicación; que otra posible era la

constante movilidad de los trabajadores *en un mercado donde tenían las menores posibilidades de mejorar su consumo y satisfacer sus necesidades básicas.*

Para ilustrar estas hipótesis se plantearon dos objetivos: ubicar espacialmente a los habitantes pobres; y una vez que se midiera el nivel de satisfacción de las necesidades básicas y se caracterizara a quienes se ubicaban en el umbral de la pobreza y a los pobres, se observarían sus condiciones ocupacionales. Al realizar esto, se propuso presentar qué relación existía entre la movilidad de tres grupos ocupacionales y su nivel de ingreso. El objetivo era ver tres situaciones: 1) por qué cambiaban constantemente de empleo; 2) si habían adquirido capacitación en su trayectoria laboral; y 3) si habían permanecido en paro laboral. Estos tres elementos podían darnos una idea más completa para apoyar con mejores elementos la caracterización de un mercado, donde se suponía, los trabajadores tenían pocas posibilidades de incrementar sus ingresos y así satisfacer sus necesidades mínimas.

Para llevar a cabo el primero de los objetivos se recuperaron algunos de los resultados obtenidos en la investigación de Alegría (1994b) en cuanto al índice de segregación socioespacial; luego se optó por utilizar una parte del método de medición integrada de la pobreza (la correspondiente a las necesidades básicas insatisfechas) para evaluar la magnitud de la pobreza; y después se observaron las condiciones de empleo de los que habían resultado pobres.

Una vez visto que la mayoría de los individuos que percibían el ingreso en los hogares pobres se encontraban en desventaja en sus condiciones de empleo continuamos con el segundo

objetivo. Se evaluó mediante un cruce de variables (*crosstabs*) las relaciones entre movilidad y pobreza, no sin antes observar los motivos de cambio de empleo, el período de paro laboral y la capacitación recibida por los trabajadores. La relación entre movilidad y pobreza se realizó, primero, mediante la actualización y cálculo de dos líneas de pobreza a partir de la propuesta en Levy (1991) y, segundo, una vez comparado el ingreso de los trabajadores, observar si habían tenido una alta, media o baja movilidad.

Todo este procedimiento metodológico, amparado por el enfoque del mercado de trabajo dual, los resultados obtenidos por un buen número de investigaciones y los nuestros nos llevó a las siguientes conclusiones.

4.2. Conclusiones.

En la primera hipótesis propusimos una vez medida, que la pobreza en Tijuana para 1989, era de una magnitud considerable y que los individuos en las familias catalogadas como pobres o en el umbral de la pobreza, carecían de las condiciones ocupacionales que les permitieran acumular los beneficios que luego se transformarían en mejoras sostenidas de sus niveles de vida, individuales y familiares.

Encontramos que, a pesar de la década errática para el país en su conjunto, existieron, en la ciudad de Tijuana, condiciones favorables de empleo (dando lugar a una alta movilidad ocupacional) y crecimiento económico (lo que supone el incremento en el ingreso y consumo

de las familias). Esto, sin embargo, no ha sido traducido en un mejoramiento en la economía familiar de los trabajadores pues perciben las menores remuneraciones y se emplean, en su mayoría, sin contrato y prestaciones sociales. Encontramos que están inmersos en el mercado secundario de trabajo.

Una vez vista la contradicción (una ciudad que no presentó signos de crisis, sino que presentó las más bajas tasas de desempleo, generaba a la vez pobreza), dirigimos nuestra atención hacia la hipótesis que nos permitía ver, en la movilidad ocupacional, un fenómeno explicativo de aquella situación. ¿En qué consistía, entonces, el que no se presentara una correspondencia entre crecimiento económico alcanzado y el mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores, si estos presentaban altos niveles de movilidad?

Si los trabajadores cambian de empleo de modo constante, ¿existía una razón económica o era simplemente una costumbre que no se relaciona con un objetivo económico? Propusimos que, por el contrario, la alta movilidad no les permitía afrontar su problema de insatisfacción de necesidades. Con base en la información analizada, concluimos que sí existió una relación directa entre quienes observaban una alta movilidad en los empleos y una persistencia a mantenerse en empleos de bajos salarios a pesar de que se movilizaban, en su mayoría, para mejorar su situación económica. Esto era así, debido a que estos trabajadores presentaron un carácter intermitente en el empleo, permaneciendo en el mercado secundario de trabajo.

Estas conclusiones nos permiten ofrecer algunas reflexiones. Si bien los años ochenta significaron para el país una contracción en sus indicadores macroeconómicos, la

productividad de trabajo siempre mantuvo una tendencia positiva, cargando los costos del ajuste en las condiciones de vida de los trabajadores. Por su parte, los años ochenta para Tijuana significaron un favorecimiento en la expansión de la actividad manufacturera y el crecimiento, aunque en menor medida, de sus sectores tradicionales: el comercio y los servicios. Esta situación implicó tasas de desempleo bajas, menores al dos por ciento. Su tasa de crecimiento poblacional se ha mantenido como una de las más altas, y la expansión de la mancha urbana no ha dejado de crecer a lo largo de la línea fronteriza. Aunque esta ciudad no presenta una polarización de ingreso (a partir de los salarios mínimos legales) como en otras áreas metropolitanas del país, no implica que esté exenta de la existencia de familias con carencias en sus necesidades esenciales.

La vida en los sitios periféricos de la ciudad donde viven los pobres es más cara respecto de donde viven quienes no lo son. La lejanía de los centros de consumo y entretenimiento se ha convertido en una fuerte limitante para que alcancen mejores oportunidades. Los pobres han sido segregados a lugares carentes de servicios públicos y con una geografía inhóspita.

Somos testigos de un fenómeno social preocupante en Tijuana: una ciudad que puede presumir al resto del país sus logros en materia de crecimiento económico no ha podido contrarrestar el incremento de habitantes con carencias económicas y sociales.

Debido a la sobreoferta de empleo, los trabajadores con relativa facilidad pueden pasar de un empleo a otro. Esta movilidad intrageneracional no se ha combinado con una de carácter social. Los trabajadores no sólo presentan un alto índice de movilidad, sino que ésta no ha

hecho sino congregarlos en empleos donde el capital humano, visto como la trayectoria de acumulación de conocimientos y capacitación, tiene escasa influencia sobre los sueldos que perciben y los puestos de trabajo que desempeñan.

La investigación ha mostrado que de seguir promoviendo, mediante políticas económicas, empleos secundarios, no nos asombre el hecho de que se sigan presentando condiciones de inestabilidad laboral por parte de los trabajadores tijuanaenses; y lo que es de mayor preocupación, de seguir la tendencia al incremento del empleo informal y maquilador, los problemas de pobreza seguirán, a pesar de cuanto programa de asistencia social se lleve a cabo.

No podemos olvidar que el retiro del estado en los asuntos de la economía ha puesto a las empresas privadas ante el reto de absorber los mayores costos posibles para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores. Si por el contrario, siguen pensando en aumentar sus rendimientos sólo a partir de los bajos salarios, tarde que temprano los problemas de incosteabilidad económica serán mayores. En Tijuana, por ejemplo, los empresarios de las maquiladoras han observado que la rotación es un fenómeno, que si bien por una parte les genera ahorros en materia de prestaciones y antigüedad, por parte les puede generar costos en pérdidas debido a la ausencia recurrente de trabajadores que ingresan y salen con facilidad. Por ello, han establecido estímulos e incentivos económicos (De la O y Quintero, 1995).

De los capítulos precedentes podemos concluir que existe una relación entre pobreza y movilidad ocupacional, nuestra hipótesis inicial. Y aunque la información de la encuesta de

trayectorias ocupacionales y cultura laboral no nos permite generalizar para el conjunto de la economía local, es un importante apoyo para continuar indagando en esta problemática. A continuación se señalan algunas las líneas prioritarias de investigación.

4.3. Líneas de investigación.

A pesar de que el desarrollo de la investigación nos ha impuesto algunas conclusiones, esto no significa que se haya agotado. Hemos abordado la problemática de la distribución de los beneficios, el desarrollo urbano y las condiciones de pobreza como elementos indisolubles. Es por el lado del empleo y las condiciones en las que se desenvuelven los trabajadores por donde proponemos que se siga la investigación.

Es de sentido común pensar que hay un abismo entre la población pobre y la no pobre. Esta creencia hecha política pública, ha sido puesta en duda en los últimos años. Es nuestra intención avanzar en una explicación que aborde el problema desde sus múltiples relaciones, en lo particular, a partir de la caracterización de los mercados de trabajo en que laboran los pobres; y una de ellas es, como vimos antes, la movilidad ocupacional.

Con el retiro del Estado como promotor y participante directo en la economía familiar y nacional se presenta una oportunidad para analizar hasta que punto los empresarios e iniciativa privada son capaces enfrentar exitosamente la crisis y promover salarios y prestaciones sociales que sean suficientes y atractivos para que los trabajadores tengan una

menor incertidumbre respecto a sus ingresos y a sus empleos. Esto es aún, territorio incierto que habrá que explorar.

Desde esta perspectiva, se vuelve indispensable la investigación sobre la amplitud que han alcanzado el empleo y subempleo, a partir de la liberalización de nuestra economía, a nivel local y regional. Las posibles preguntas de investigación que surjan pueden ir en sentido de caracterizar los mercados de trabajos que se presentan en las demás ciudades fronterizas del país. Es posible que una caracterización más completa del mercado de trabajo nacional, a partir del contexto de la ciudad como unidad de análisis, ayude a reflexionar a quienes toman las decisiones de política pública y privada en materia de fomento industrial y promoción de infraestructura.

En la misma línea se propone continuar con una profunda revisión de las ventajas y desventajas de investigar a la pobreza como un problema aislado, y los resultados que han traído consigo los programas de asignación del gasto social puestos en marcha desde esa perspectiva. Esta línea propone la necesidad de indagar de manera continua, mediante encuestas de gasto, ingreso y empleo, la evolución de las condiciones de vida, consumo y mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes a nivel individual y familiar. La intención será captar los movimientos intergeneracionales; es decir los movimientos que existen entre una generación y otra, en términos de sus niveles de ingreso-gasto, así como algunos de sus posibles determinantes. Sin una encuesta periódica de este tipo resultará difícil evaluar el grado en el cual el crecimiento económico se convierte en desarrollo económico, meta en la cual todo tipo de planes han estado inspirados.

Es necesario indagar la respuesta que los empresarios dan al reto de la absorción de los costos de producción que hagan posible un mejoramiento del bienestar de los trabajadores. Este tipo de investigaciones podrán ofrecernos mejores elementos para ubicar la magnitud del problema de reestructuración industrial en el que se encuentra actualmente nuestro país.

Como puede apreciarse no son líneas nuevas, lo importante es que hayamos destacado, con base en la información analizada, que los límites que presenta pueden ser superados. En otras palabras, al contar con información amplia y periódica (anual, semestral, trimestral, etc.), las ventajas serán mayores y por tanto se estará en la posibilidad de cubrir un espectro más amplio de población y de espacio económico. A la vez, se podrá hacer análisis desagregado y representativo a nivel local.

Apéndice Metodológico.

Apéndice 1. Metodología para evaluar las condiciones de pobreza de la población en la ciudad de Tijuana, B. C., bajo el método de la Medición de la Intensidad de la Pobreza (MIP) en NBI.

Procedimiento:

- 1) Se denota x_i^0 al valor de la norma mínima para cada rubro i de necesidades básicas, y como x_{ij} el valor de la variable i en el hogar j .
- 2) Se transforma la variable de logro x_{ij} , en una variable de privación, p_{ij} . Mediante la siguiente ecuación

$$p_{ij} = 1 - \frac{x_{ij}}{x_i^0}$$

- 3) Una vez hecho lo anterior, surge la necesidad de reescalar los valores de las variables de privación que se presentan como valores negativos de tal modo que lleguen hasta -1, con lo cual se tendrá una escala simétrica que va de -1 a +1, con la norma en el cero. Para lograrlo basta la siguiente operación

$$p^*_{ij} = \frac{|p_{ij}|}{\max |p_{ij}|}, |p_{ij}| < 0.$$

donde p^*_{ij} son los valores reescalados de la variable de privación; $|p_{ij}|$ es el valor absoluto de p_{ij} , y \max representa el máximo valor absoluto de p_{ij} . Este máximo se toma como un máximo arbitrario por arriba del cual se considera que el bienestar marginal es cero. En este caso, cuando $|p_{ij}| > \max |p_{ij}|$, el valor de p^*_{ij} es siempre igual a -1. En el cuadro 2.4., se

muestran los valores mínimos y máximos que se tomarán para calcular el valor de la variable de privación y reescalar aquellos valores negativos donde los hogares rebasaron la norma más allá de menos 0.1.

Ahora bien, al considerar los procesos dinámicos de la pobreza, los aspectos ocultos de las necesidades básicas insatisfechas se pueden confundir con un ejercicio del hogar por ciertas preferencias, y que ciertas decisiones domesticas suponen a veces un proceso consciente de cotejo entre ventajas y desventajas. Estas consideraciones nos sirven para tomar con cautela a los hogares que tienen al menos un puntaje negativo y al menos uno positivo. Una posibilidad de enfrentar esto y evitar que califiquemos como no pobres a aquellos que sí lo son, un criterio adecuado podría ser identificar como no pobres sólo a aquellos que, a pesar de uno o más puntajes positivos, tengan un puntaje global menor que, digamos, menor a 0.1. Para evitar el error contrario, podría calificarse como pobres sólo a los que, a pesar de uno o más valores negativos, tengan un puntaje global superior y mayor a 0.1. Al combinar ambas posibilidades es posible definir un estrato que tiene valores entre - 0.1 y 0.1 como población en el umbral de la pobreza.

4)Continuando con el procedimiento, se pondera en primer término, mediante el otorgamiento a cada rubro de NBI el mismo peso. En este caso

$$P_j = I(NBI) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n p_{ij}^*$$

donde **n** es el numero de rubros analizados. El símbolo **I(NBI)** indica que la intensidad de la pobreza (para un hogar o para un individuo) se mide mediante las NBI. Esta ecuación es sólo la media aritmética simple de los puntajes **p^{*}_{ij}**. En seguida se operacionaliza con base en

ponderadores para los rubros de necesidades. En un segundo momento se divide en dos ponderadores: el que corresponde a las necesidades que se cubren de manera colectiva **c** y a las que se cubren por parte de los hogares en particular **p**. Para fines de comparación, se toman los siguientes valores:

$$c(0.65)+p(0.35) = 1$$

Esta es una división arbitraria que obedece al las consideraciones siguientes: 1) es de mayor importancia cubrir las necesidades colectivas (agua, drenaje, electricidad, escolaridad) para paulatinamente alcanzar las otras, que corresponden más bien a estrategias familiares de satisfacción de necesidades (acondicionamiento de la vivienda, enseres domésticos, etc.); y 2) cuando se cubre el primer tipo de necesidades tiene un impacto considerable, hablando en términos sociales, mientras que las necesidades del segundo tipo tienen un impacto de carácter coyuntural para que, mediante esas condiciones, las capacidades del hogar se potencialicen.

5) Por último, los resultados de las p_j se agrupan en tres características para los hogares: cuando p_j es mayor que -0.1 se les considera como no pobres; cuando p_j se encuentra en el siguiente rango $-0.1 \geq p_j \geq +0.1$ se les considera como en el umbral de la pobreza, y cuando es mayor que $+0.1$ se les considera como pobres.

Cuadro de apéndice 1 Valores mínimos y máximos para las variables de las NBI.

Necesidades que se verifican siempre por NBI	Valor mínimo de la norma x^0_i	Valor máximo de la norma p_{ij}
--	----------------------------------	-----------------------------------

<i>Servicios públicos</i>		
Agua	1	1
Drenaje	1	1
Electricidad	1	1
Teléfono	1	1
<i>Instrucción</i>		
Años de escolaridad de los adultos por hogar (media aritmética)	6	16
Asistencia de los niños a la escuela	1	1
<i>Características de la vivienda</i>		
Cuartos por persona	0.5	4
Cocina	1	3
Baño	1	3
Muros	1	1
Tabique, block, piedra, mampostería, cemento	1	1
Madera	0.5	1
<i>Vehículos</i>	1	5
<i>Aparatos electrodomésticos</i>		
Esparcimiento	1	10
Comodidad	1	10

A continuación se ejemplificará el procedimiento utilizado para el cálculo de los indicadores de privación p_{ij} , a partir de las Necesidades Básicas Insatisfechas NBI.⁶¹ Una vez que se ha denotado los valores de la norma mínima para cada rubro de necesidades básicas (cuadro), se transforma la variable de logro x_{ij} en una de privación p_{ij} . Hay que recordar que en algunas de las variables se hace necesario reescalar los valores hasta que quede un rango de -0.1 a +0.1.

Cuadro de apéndice 2 NBI, servicios a la vivienda.

Servicios a la Vivienda								
Folio	Agua	p_{ij}	Drenaje	p_{ij}	Electricidad	p_{ij}	Teléfono	p_{ij}
9020200 1	1	0	1	0	1	0	0	0
9020200 2	1	0	1	0	1	0	1	1
9020200 6	1	0	1	0	1	0	0	1
9020200 9	1	0	1	0	1	0	0	1
9020201	0	1	1	0	1	0	0	1

⁶¹Los folios de la encuesta corresponden al número con que se identifica la vivienda que fue seleccionada y entrevistada. En este caso se presentan algunos folios (viviendas) de modo arbitrario.

1								
9020201 3	1	0	1	0	1	0	0	1
9020201 4	0	1	0	1	1	0	0	1
9020201 5	0	1	0	1	1	0	0	1
9020201 7	1	0	1	0	1	0	0	1
9020201 8	1	0	1	0	1	0	1	0

Cuadro de apéndice 3 NBI, instrucción.

Instrucción					
Folio	Años de escolaridad de los adultos	p_{ij}	p^*_{ij}	Asistencia de los niños a la escuela	p_{ij}
9020200 1	2.50	0.58	0.583	1.00	0
9020200 2	7.50	-0.3	-0.188		

9020200	2.00	0.67	0.667		
6					
9020200	1.00	0.83	0.833		
9					
9020201	6.75	-	-0.094	1.00	0
1		0.10			
9020201	2.50	0.58	0.583		
3					
9020201	4.25	0.29	0.292		
4					
9020201	6.75	-	-0.094		
5		0.10			
9020201	5.50	0.08	0.083	1.00	0
7					
9020201	0.33	0.95	0.945		
8					

Cuadro de apéndice 4 NBI, acondicionamiento de la vivienda.

Acondicionamiento de la vivienda									
Folio	Cuartos/persona	p_{ij}	p^*_{ij}	Cocina	p_{ij}	Baño	p_{ij}	Muros	p_{ij}
90202001	0.50	0.00	0.00	1	0	1	0	0.50	0.5
90202002	0.66	-	-	1	0	1	0	1.00	0.0

		0.20	0.018						
90202006	0.50	0.00	0.00	1	0	1	0	1.00	0.0
90202009	1.00	-	-	1	0	1	0	0.50	0.5
		1.00	0.091						
90202011	0.50	0.00	0.00	1	0	1	0	0.50	0.5
90202013	0.66	-	-	1	0	1	0	0.50	0.5
		0.20	0.018						
90202014	0.33	0.33	0.33	1	0	1	0	1.00	0.0
90202015	0.33	0.33	0.33	1	0	1	0	0.50	0.5
90202017	0.57	-	-	1	0	1	0	1.00	0.0
		0.14	0.013						
90202018	0.4	0.20	0.20	1	0	1	0	1.00	0.0

Cuadro de apéndice 5 NBI, vehículos y electrodomésticos.

Vehículos y electrodomésticos								
Folio	Vehículos	p_{ij}	p^{*}_{ij}	Electrodomésticos para la sala	p_{ij}	p^{*}_{ij}	Electrodomésticos para la cocina y el baño	p_{ij}
90202001	1	0	0	0.75	0.25	0.25	0.8	0.2
					5			
90202002	1	0	0	1.75	-0.8	-0.4	1	0
90202006	0	1	1	1.00	0	0	0.8	0.2

90202009	0	1	1	0.25	0.7 5	0.75	0.6	0.4
90202011	1	0	0	1.75	-0.8	-0.4	1	0
90202013	1	0	0	0.75	0.2 5	0.25	0.6	0.4
90202014	0	1	1	0.50	0.5	0.5	0.8	0.2
90202015	1	0	0	0.75	0.2 5	0.25	0.6	0.4
90202017	0	1	1	1.25	-0.3	-0.1	0.8	0.2
90202018	0	1	1	0.75	0.2 5	0.25	1	0

Una vez calculados los índices de privación para cada una de las variables se calcula el resultado final a partir de la media aritmética simple de los puntajes *p_{ij}*.

Cuadro de apéndice 6 Clasificación de acuerdo al criterio *no pobres y pobres*.

Clasificación de acuerdo al criterio <i>no pobres y pobres</i>					
Folio	Resultado Final del índice <i>p_{ij}</i>	No pobres, <i>p_{ij}</i> menor o igual a cero		Pobres, <i>p_{ij}</i> mayor a cero	
90202001	0.1949				
90202002	-0.0529				
90202006	0.3222				

90202009	0.4494		
90202011	0.1521		
90202013	0.2263		
90202014	0.5271		
90202015	0.3658		
90202017	0.2406		
90202018	0.3663		

Cuadro de apéndice 7 Clasificación de acuerdo al criterio *no pobres, en el umbral y pobres.*

Clasificación de acuerdo al criterio <i>no pobres, en el umbral y pobres</i>				
Folio	Resultado final p_{ij}	No pobres $p_{ij} < -0.1$	En el umbral $-0.1 \leq p_{ij} \leq 0.1$	Pobres $p_{ij} > 0.1$
90202001	0.1949			
90202002	-0.0529			
90202006	0.3222			
90202009	0.4494			
90202011	0.1521			
90202013	0.2263			
90202014	0.5271			
90202015	0.3658			
90202017	0.2406			

90202018	0.3663			
----------	--------	--	--	--

En nuestro caso hemos considerado conveniente evaluar los índices de privación sin considerar las necesidades de teléfono y vehículo. Para hacer esto, se eliminan los puntajes de ambos para cada vivienda y se vuelve a calcular el índice a partir de la media aritmética de los puntajes.

Cuadro de apéndice 8 NBI, sin considerar el teléfono y el vehículo, y con el criterio *no pobres y pobres*.

Folio	Sin considerar el teléfono y el vehículo			
	Resultado Final del índice <i>pij</i>	No pobres, <i>pij</i> menor o igual a cero	Pobres, <i>pij</i> mayor a cero	
90202001	0.1394			
90202002	-0.0635			
90202006	0.0867			
90202009	0.2392			
90202011	0.0889			
90202013	0.1715			
90202014	0.3325			
90202015	0.3389			
90202017	0.1025			

90202018	0.1395		
----------	--------	--	--

Cuadro de apéndice 9 NBI, sin considerar el teléfono y el vehículo, y con el criterio *no pobres, en el umbral y pobres.*

Sin considerar el teléfono y el vehículo				
Folio	Resultado final <i>pij</i>	No pobres $pij < -0.1$	En el umbral $-0.1 \leq pij \leq 0.1$	Pobres $pij > 0.1$
90202001	0.1394			
90202002	-0.0635			
90202006	0.0867			
90202009	0.2392			
90202011	0.0889			
90202013	0.1715			
90202014	0.3325			
90202015	0.3389			
90202017	0.1025			
90202018	0.1395			

Una vez que se clasificó de acuerdo a los dos criterios se clasifica de acuerdo a las necesidades que pueden ser satisfechas por medios colectivos y las que corresponden a la

estrategia de acondicionamiento de los miembros del hogar. En este caso, como hicimos notar antes, dividimos el alcance de las necesidades en dos ponderadores: el correspondiente a las necesidades que se cubren por medios colectivos le dimos la mayor importancia (0.65), y el restante (0.35) se lo otorgamos a las necesidades que se cubren por la vivienda en particular (0.35). De este modo terminamos con el procedimiento.

Cuadro de apéndice 10 Cálculo ponderado para las NBI.

Cálculo ponderado						
Folio	Necesidades que se cubren por medios colectivos	No Pobres	Pobres	Necesidades que se cubren por el hogar en particular	No Pobres	Pobres
90202001	0.1167			0.1188		
90202002	-0.0470			-0.0558		
90202006	0.1667			0.1500		
90202009	0.2083			0.3199		
90202011	0.1812			0.0089		
90202013	0.1458			0.1415		
90202014	0.5729			0.2542		
90202015	0.4765			0.1854		
90202017	0.0167			0.1305		
90202018	0.2363			0.1813		

Cuadro de apéndice 11 Suma ponderada de las NBI.

Folio	Suma ponderada			
	Resultado final <i>pij</i>	No pobres <i>pij</i> < -0.1	En el umbral $-0.1 \leq pij \leq 0.1$	Pobres <i>pij</i> > 0.1
90202001	0.1174			
90202002	-0.0501			
90202006	0.1608			
90202009	0.2474			
90202011	0.1209			
90202013	0.1443			
90202014	0.4614			
90202015	0.3746			
90202017	0.0565			
90202018	0.2170			

Apéndice 2. Clasificación propuesta para evaluar la correlación entre empleo y pobreza a partir de la percepción de ingreso.

Cuadro de apéndice 12 Clasificación de los empleos según el ingreso.

Asalariados cuya percepción económica los ubica en una ocupación de rango
--

Alto	Medio	Bajo
Trabajadores del arte, los espectáculos y el deporte	Trabajadores de la enseñanza	Trabajadores directos en el proceso de producción agropecuaria
Inspectores, capataces y mayorales en el proceso de producción agropecuaria	Jefes de departamento, oficinistas y trabajadores administrativos a nivel intermedio o inferior	Trabajadores directos en el proceso de producción industrial
Operadores de maquinaria y personal de apoyo en el proceso de producción agropecuaria		Ayudantes, auxiliares y peones en el proceso de producción industrial
Supervisores, capataces y personal de control en el proceso de producción industrial		Trabajadores de servicios públicos y servicios personales
Operadores y conductores de equipo de transporte		Trabajadores de servicios domésticos
Trabajadores de las fuerzas armadas y de servicios de protección y vigilancia		Vendedores sin establecimiento fijo
Profesionistas, funcionarios superiores y empresarios		
Profesionistas		
Técnicos y personal especializado		

Funcionarios superiores y de categoría directiva en la administración pública
Funcionarios superiores, administradores y propietarios del sector privado
Administradores, gerentes y propietarios del sector agropecuario
Trabajadores por su cuenta
Comerciantes, vendedores, dependientes y agentes de ventas

Fuente: Clasificación Mexicana de Actividad Económica y Productos (CMAP).

Índice de cuadros y figuras

Figura 1. 1 Cambio en la distribución porcentual del producto interno bruto por sectores. 1950-1985. _____	11
Figura 1. 2 Salarios mínimos reales, empleo informal y márgenes de ganancia. México 1980, 1984, 1989 y 1991. _____	13
Cuadro 1. 1 Incidencia, intensidad y magnitud de la pobreza en México, 1989. _____	14
Cuadro 1. 2 Crecimiento porcentual en la estructura de mano de obra según sector económico. 1987-1995. _____	16
Cuadro 1. 3 Dotación de infraestructura urbana para la población de menores ingresos y menor calificación*. 1987. _____	18
Figura 2. 1 Localización espacial de la pobreza urbana (distribución de los grupos de ingreso, 1989). _____	38
Cuadro 2. 1 Indicadores macroeconómicos en algunas ciudades. 1980 y 1990. _____	41
Figura 2. 2 Criterios para dividir los índices de privación en las NBI. _____	53
Cuadro 2. 2 La pobreza en Tijuana, 1989. _____	55

Figura 2. 3 Comparación entre NBI y NBI sin considerar el teléfono y el vehículo, con el criterio no pobres y pobres Tijuana, 1989. _____	56
Figura 2. 4 Comparación entre NBI y NBI sin considerar el teléfono y el vehículo, con el criterio no pobres, umbral de la pobreza y pobres Tijuana, 1989. _____	56
Cuadro 2. 3 Satisfacción de necesidades por medios colectivos y particulares. _____	57
Cuadro 2. 4 Características ocupacionales de quienes perciben ingreso en los hogares pobres (porcentajes). Tijuana, 1989. _____	59
Cuadro 3. 1 Crecimiento porcentual, cambio e Importancia relativa de los trabajadores transmigrantes, respecto del total en las nueve ciudades más grandes de la frontera norte de México. _____	68
Cuadro 3. 2 Distribución porcentual de la población ocupada. _____	73
Cuadro 3. 3 Distribución porcentual de la población ocupada masculina. _____	73
Cuadro 3. 4 Distribución porcentual de la población ocupada femenina. _____	74
Figura 3. 1 Tasa de crecimiento de la distribución porcentual de la PEA en Tijuana por rama de actividad de 1940 a 1990. _____	75
Cuadro 3. 5 Estado civil e instrucción por grupo ocupacional. Porcentajes para Tijuana, 1993	77
Cuadro 3. 6 Movilidad ocupacional y porcentajes de motivos de renuncia por inconformidad. Tijuana 1993. _____	81
Cuadro 3. 7 Movilidad y porcentajes de capacitación en los grupos ocupacionales. Tijuana, 1993. _____	84
Figura 3. 2 Porcentaje total de capacitación en los tres grupos ocupacionales. _____	85
Cuadro 3. 8 Movilidad y desempleo en los grupos ocupacionales. Tijuana, 1993. _____	86

Cuadro 3. 9 Porcentajes de la relación entre la movilidad ocupacional y la pobreza a partir del ingreso. Tijuana 1993. _____	90
Figura 3. 3 Movilidad ocupacional y pobreza. Trabajadores de la industria maquiladora de exportación. _____	91
Figura 3. 4 Movilidad ocupacional y pobreza. Trabajadores por cuenta propia. _____	91
Figura 3. 5 Movilidad ocupacional y pobreza. Empleados de comercio y servicios. _____	92
Cuadro 3. 10 Resumen de asociación entre las variables y la movilidad ocupacional. _____	94
Cuadro de apéndice 1 Valores mínimos y máximos para las variables de las NBI. _____	107
Cuadro de apéndice 2 NBI, servicios a la vivienda. _____	109
Cuadro de apéndice 3 NBI, instrucción. _____	110
Cuadro de apéndice 4 NBI, acondicionamiento de la vivienda. _____	111
Cuadro de apéndice 5 NBI, vehículos y electrodomésticos. _____	112
Cuadro de apéndice 6 Clasificación de acuerdo al criterio no pobres y pobres. _____	113
Cuadro de apéndice 7 Clasificación de acuerdo al criterio no pobres, en el umbral y pobres. _____	114
Cuadro de apéndice 8 NBI, sin considerar el teléfono y el vehículo, y con el criterio no pobres y pobres. _____	115
Cuadro de apéndice 9 NBI, sin considerar el teléfono y el vehículo, y con el criterio no pobres, en el umbral y pobres. _____	116
Cuadro de apéndice 10 Calculo ponderado para las NBI. _____	117
Cuadro de apéndice 11 Suma ponderada de las NBI. _____	118
Cuadro de apéndice 12 Clasificación de los empleos según el ingreso. _____	118

Bibliografía.

Alarcón González Diana (1994), *Changes in the Income Distribution in Mexico and Trade Liberalization*. Edita El Colegio de la Frontera Norte. Capítulo VII.

—(1994b), "Evolución de la Pobreza en México Durante la Década de los Ochenta", *Frontera Norte Especial* no. 1. Publicación Semestral de El Colegio de la Frontera Norte.

—(1995), "Crecimiento y desarrollo sostenible en la frontera norte de México", en *Reunión de alcaldes fronterizos sobre desarrollo y medio ambiente*, Eliseo Mendoza Berrueto coordinador, edita El Colegio de la Frontera Norte, Colección Memorias 2, pp. 45-56.

Alegría Olazábal Tito (1992), *Desarrollo urbano en la frontera México-Estados Unidos*. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 285 páginas.

—(1994a), "Consideraciones teóricas y metodológicas de estructura urbana", en Roberto Sánchez (coordinador) *Las ciudades de la frontera norte*. pp. 15-33 (mimeo).

—(1994b), "Tijuana", en Roberto Sánchez (coordinador). *Las ciudades de la frontera norte*. (mimeo).

—(1994c), "Condiciones espaciales de la pobreza urbana y una propuesta para su disminución", *Frontera Norte I*, publicación semestral de El Colegio de la Frontera Norte, núm. especial, pp. 61-76.

—(1994d), "Segregación socioespacial urbana. El ejemplo de Tijuana", en *Estudios demográficos y urbanos No. 26*, Vol. 9, núm. 2, mayo-agosto, pp. 411-428.

Altimir Oscar (1994), "Cambio de la desigualdad y la pobreza en la América Latina", en *Revista El Trimestre Económico*, Vol. LXI (1) México, enero-marzo de 1994, No. 241. F.C.E. pág. 85-133.

— (1979) "La dimension de la pobreza en America Latina", en *Cuadernos de la CEPAL*, num. 27, Santiago de Chile.

Banco Mundial (1991), *México en transición: hacia un nuevo rol para el sector público*, Washington, mayo.

Bartels Cornelis P. A. (1982), *Economía del bienestar, distribución del ingreso y desempleo*, edita el Fondo de Cultura Económica. México, D. F.

Boltvinik Julio (1994), "La Pobreza en América Latina. Análisis Crítico de tres estudios", *Frontera Norte Especial* no. 1. Publicación Semestral de El Colegio de la Frontera Norte.

—(1992), "El método de medición integrada de la pobreza. Una propuesta para su desarrollo", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 4, pp. 354-365.

—(1993), "Indicadores alternativos del desarrollo y mediciones de pobreza", *Estudios Sociológicos*, edita El Colegio de México, vol. XI, núm. 33, septiembre-diciembre, pp. 605-640.

—(1990), *Pobreza y necesidades básicas. Conceptos y métodos de medición*. PNUD, Proyecto Regional para la superación de la pobreza, Caracas, junio.

—(1991), "La medición de la Pobreza en América Latina", *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 41, número 5, México, mayo de 1991, pág. 423-428.

—(1995), “Prioridades de asignación del gasto público social”, *Demos* 7, Sociedad Mexicana de Demografía, pp. 29-31.

Browning Harley y René M. Zenteno (1993), “The Diverse Nature of the Mexican Northern Border: The Case of Urban Employment”, *Frontera Norte*, edita El Colegio de la Frontera Norte, vol. 5, núm. 9, enero-junio, pp. 11-32.

Bustamante Jorge A. (1981), “La interacción social en la frontera México-Estados Unidos: un marco conceptual para la investigación”, en *La frontera norte*, edita El Colegio de México.

—(1987), “La migración de los indocumentados”, *El Cotidiano*, núm. 1, especial, Universidad Autónoma Metropolitana y Programa Cultural de las Fronteras.

Calderón Cesar y Marco E. Terrones (1993), “Educación, capital humano y crecimiento económico: el caso de América Latina”, *Economía*, vol. XVI, núm. 31, Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú, pp. 23-70, junio.

Calva José Luis (1995), “Política Social”, en *Momento Económico*, sept-oct.

Cameron Stuart y John Doling (1994), “Housing Neighbourhoods and Urban Regeneracion”, en *Urban Studies*, vol. 31, núm. 7.

Canales Cerón Alejandro (1995), “Condición de género y determinantes sociodemográficos de la rotación de personal en la industria maquiladora de exportación”, en Soledad Gonzáles

et al, *Mujeres, migración y maquila*, edita El Colegio de la Frontera Norte y El Colegio de México, pp. 133-164.

Carrillo Jorge et al (1996), *Mercados de trabajo en la industria maquiladora de exportación. Síntesis del reporte de investigación*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B. C.

—y Jorge Santibáñez (1993), *Rotación de personal en las maquiladoras de exportación en Tijuana*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte.

Castro Navajas Nora (1995), “Reforma de la educación y mercado laboral”, ponencia presentada en *Encuentro, educación, trabajo y ciudadanía en el Cono Sur*, organizado por la Comisión de Estados Americanos, marzo.

Contreras Oscar F. (1991), *Evaluación del impacto Social del Programa Nacional de Solidaridad en la Frontera Norte*, Resumen Ejecutivo, Dpto. de Estudios Sociales de El Colegio de la Frontera Norte, mimeo.

Corona Rentería Alfonso (1994) “Hacia el siglo XXI, el desarrollo regional de México”, *Problemas del Desarrollo*, núm. 99, vol. XXV, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, octubre-diciembre.

Corona Rodolfo (1991), “Principales características demográficas de la zona fronteriza del norte de México”, *Frontera Norte*, edita El Colegio de la Frontera Norte, vol. 3, núm. 5, enero-junio, pp. 141-156.

Cruz P. Rodolfo (1990), “Mercados de trabajo y migración en la frontera norte: Tijuana, Ciudad Juárez y Nuevo Laredo”, *Frontera Norte*, edita El Colegio de la Frontera Norte, vol. 2, núm. 4, julio-diciembre, pp. 61-94.

—y René M. Zenteno (1988), “Un contexto geográfico para la investigación demográfica de la frontera norte”, *Estudios Demográficos y Urbanos 9*, edita El Colegio de México, vol. 3, núm. 3, septiembre-diciembre, pp. 399-424.

Dangsehat Jens S. (1994), “Concentration of poverty in the lanscapes of ‘boomtown’ Hamburg. The creation of a new urban underclass? En *Urban Studies No. 7*, Vol. 31.

Davis James A. (1985), *The Logic of Casual Order*, Harvard University, Sage Publications.

De la O Ma. Eugenia y Cirila Quintero (1995), “Trayectorias laborales y estabilidad en las maquiladoras de Matamoros y Tijuana”, en *Frontera Norte*, edita El Colegio de la Frontera Norte, vol. 7, núm. 13, enero-junio, pp. 67-92.

Desai Meghnad (1994), “Poverty and capability: toward an emprirically implementable measure”, en *Fontera Norte Especial*, núm. 1, vol. 6, pp. 11-30.

Escobar Latapí Agustín (1993), “El nuevo estado mexicano y el trabajo informal”, en *El Nuevo Estado Mexicano*. Tomo I: Estado y Economía, Jorge Alonso, Alberto Aziz Nassif y Jaime Tamayo (coordinadores), Universidad de Guadalajara, Nueva Imagen y Ciesas, editores.

Ferguson C. E. y Gould J.P. (1978), Parte III. Capítulo 8. “La teoría del precio en los mercados de competencia perfecta”, en *Teoría Microeconómica*. F. C. E.

González-Aréchiga Bernardo y José Ramírez (1990), “Definición y perspectiva de la región fronteriza”, *Estudios Sociológicos*, edita El Colegio de México, vol. viii, núm. 23, mayo-agosto, pp. 239-270.

Gordon David M. (1972), *Theories of poverty and underemployment*. Orthodox, radical, and dual labor market perspectives. D. C. Heath and Company.

Guillén López Tonatiuh (1990), “Servicios públicos y marginalidad social en la frontera norte”, en *Fontera Norte*, no. 4, vol. 2, julio-diciembre, pp. 95-119.

Herzog Lawrence A. (1991), “Cross-national Urban Structure in the Era of Global Cities: The US-Mexico Transfrontier Metropolis”, en *Urban Studies*, Vol. 28, No. 4, pp. 519-533.

Hodson Randy y Teresa A. Sullivan (1995), “Cap. 3. Work and Family”, *The Social Organization of Work*, edita Wadsworth Publishing Company, pp. 63-92.

Lee Peter (1994), “Housing and Espatial Deprivation Relocating the Underclass and the New Urban Poor”, en *Urban Studies*, vol. 31, núm. 7.

LeRoy Miller Roger (1980) *Microeconomía*. Mc Graw-Hill.

Levy Santiago (1994), “La pobreza en México”, en *La Pobreza en México. Causas y Políticas para combatirla*, Félix Vélez compilador, Instituto Tecnológico Autónomo de México, ITAM, Lecturas de El Trimestre Económico F.C.E., número 78. pag. 15-112.

—(1991), “La pobreza extrema en México: una propuesta de política”, En *Estudios Económicos II*. Vol. 6, No. 1, enero-junio. Edita El Colegio de México.

Lewis, Oscar (1980), *Los hijos de Sánchez*, editorial Grijalbo.

Llamas Huitrón Ignacio (1989) *Educación y mercado de trabajo en México*, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, División Ciencias y Humanidades.

López G. Julio (1994), “Antecedentes sobre la evolución de la distribución del ingreso en Mexico”, en Pablo P. Moncayo y Jose Woldenberg, *Desarrollo, desigualdad y medio ambiente*, edita Cal y Arena, pp. 75-98.

Lustig Nora (1989), “Crisis económica y niveles de vida en México: 1982-1985”, en *México: Informe sobre la crisis (1982-1986)*. Carlos Tello coordinador, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, pag 421-445.

—(1991), “Índices y ordenamientos de pobreza: una aplicación para México”, en *Estudios Económicos* 12, Vol 6, No. 2, julio-diciembre, edita El Colegio de México.

—(1994), *México. Hacia la reconstrucción de una economía*, edita El Colegio de México y el Fondo de Cultura Económica.

Mansfield Edwin (1985), Parte 4. “Market, structure, price and output”, en *Microeconomics: theory and applications*. New York.: Norton.

Marx Carlos [(1863)1984], *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Sección Tercera, capítulo viii; Sección cuarta, capítulo xiii; Sección sexta, y Sección séptima, capítulos xxi, xxii y xxiv. Siglo XXI Editores.

Montaño Jorge (1989), *Los pobres de la ciudad en los asentamientos espontáneos*. 4a. edición, Siglo XXI editores.

Ollman Bertell (1993), *Dialectical Investigations*. Routledge, Chapman and Hall, Inc. Parte II, capítulo 2.

ONU-CEPAL/INEGI (1993), *Magnitud y evolución de la pobreza en México, 1984-1992* (informe metodológico), edita el INEGI.

Palacios Juan José (1989), “La insuficiencia de la política regional en México: patrones de asignación de la inversión pública regional”, en *Una década de planeación urbana y regional en México, 1978-1988*, Gustavo Garza coordinador, edita El Colegio de México.

Piore Michael J. (1971), "The dual labor market: theory and implications", en *Problems in political economy. An urban perspective*, D. M. Gordon, et al.. Lexington, Mass.: D. C. Heath.

Raczynski Dagmar (1987), “Estrategias de sobrevivencia en sectores populares urbanos”, en Dooner D. Patricio. *La opción preferencial por los pobres, de la teoría a la práctica*. HC 130. P6 063 (UCSD-BIB).

Reyes S. Marco S. (1995), “Una aproximación empírica al concepto de desigualdad social y urbana en la frontera norte de México” en *Federalismo y Desarrollo*, No. 46, sep-oct.;

Rodríguez R. Héctor (1994), *Patrones y tendencias de la movilidad ocupacional de un grupo de trabajadores en la ciudad de Tijuana*, Tesis de Maestría, El Colegio de la Frontera Norte, 137 pp.

Sánchez Roberto (1990), *El medio ambiente como fuente de conflicto en la relación binacional México-Estados Unidos*, edita El Colegio de la Frontera Norte.

Sassen Saskia (1995), "3. Immigration and Local Labor Markets", en *The economic sociology of immigration*, Alejandro Portes (coord).

Sen Amartya (1992), "Sobre conceptos y medidas de pobreza", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 4, México, abril de 1992, pp. 310-332.

Singer Paul [(1978)1988], "8va. Clase. El Nivel de empleo" y "2a. Clase. Distribución del ingreso", en *Curso de Introducción a la Economía Política*. Siglo XXI Editores, 8va. edición.

Székely Pardo Miguel (1994), "Estabilización y ajuste con desigualdad y pobreza: El caso de México", en Revista *El Trimestre Económico* No. 241, Vol. LXI (1) México, enero-marzo de 1994, F.C.E. pag. 135-175.

Torres Felipe (1994), "El futuro de las regiones: autonomía sin fronteras", en *Problemas del desarrollo* No. 99, Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM, octubre-diciembre.

Varian Hal R. (1987), *Microeconomía intermedia: Un enfoque moderno*. A. Bosch.

Zenteno Q. René M. (1993), "Migración hacia la frontera norte de México: Tijuana, Baja California", *Cuadernos 2*, edita El Colegio de la Frontera Norte, Dpto. de Estudios de Población.

—(1993a), "El uso del concepto de informalidad en el estudio de las condiciones del empleo urbano. Un ejercicio para la Frontera Norte y principales áreas metropolitanas de México",

en *Frontera Norte* No. 9, Vol 5, enero-junio de 1993. Edita El Colegio de la Frontera Norte.

—(1995), “Del rancho de la Tía Juana a Tijuana: una historia breve de desarrollo y población en la frontera norte de México”, *Estudios demográficos y Urbanos* 28, edita El Colegio de México, vol. 10, núm. 1, enero-abril, pp. 105-132.

Indice

Introducción. _____ 1

Capítulo I

Algunas consideraciones teórico-metodológicas sobre el vínculo entre pobreza y movilidad ocupacional. _____ 8

1.1. El problema de la pobreza en su contexto nacional. _____ 8

1.2. El problema de la pobreza en su contexto local. _____ 15

1.3. Elementos teóricos y metodológicos para el estudio de la movilidad ocupacional y la pobreza en las ciudades. _____ 22

1.3.1. El enfoque neoclásico. _____ 25

1.3.1.1. El equilibrio en el mercado de trabajo. _____ 25

1.3.1.2. El enfoque del capital humano. _____ 26

1.3.2. El enfoque radical. _____ 28

1.3.3. El enfoque del mercado de trabajo dual. _____ 30

1.4. Hipótesis de trabajo. _____ 33

1.5. Objetivos de la investigación. _____ 34

Capítulo II

Ubicación espacial, empleo y pobreza en la ciudad de Tijuana, 1989. _____ 35

2.1. Introducción.	35
2.2. La dimensión espacial de la pobreza urbana.	36
2.3. La dinámica de crecimiento en Tijuana, B. C.	40
2.3.1. Tijuana: un contexto preferencial dentro de la participación gubernamental.	42
2.3.2. La ventaja de la adyacencia para la ciudad.	43
2.4. La pobreza en Tijuana, 1989.	45
2.4.1. Breve revisión teórica sobre los enfoques que abordan la pobreza.	47
2.4.2. La medición de la pobreza en Tijuana.	52
2.5. Características ocupacionales en los hogares pobres.	59
2.6. Conclusiones.	60

Capítulo III

<i>Movilidad y pobreza en tres grupos ocupacionales en la ciudad de Tijuana, 1993.</i>	62
3.1. Ubicación del problema.	62
3.1.1. La movilidad ocupacional, una característica de las sociedades industriales.	63
3.2. Tijuana: la importancia de un fenómeno que no le es exclusivo.	66
3.2.1. La Franja Fronteriza como referente de la movilidad ocupacional.	66
3.2.2. La movilidad ocupacional en Tijuana.	70

3.2.2.1. Caracterización sociodemográfica de los trabajadores a partir de nuestra fuente de información. _____	71
3.3. Movilidad ocupacional y pobreza. _____	78
3.3.1. La movilidad y sus motivos. _____	79
3.3.1.1. Movilidad y deserción. _____	80
3.3.1.2. Movilidad y capacitación. _____	83
3.3.1.3. Movilidad y desempleo. _____	86
3.3.1.4. Ingreso y movilidad. _____	87
3.4. Conclusiones. _____	93
<i>Capítulo IV</i>	
<i>Síntesis, conclusiones y líneas prioritarias de investigación. _____</i>	<i>96</i>
4.1. Síntesis. _____	96
4.2. Conclusiones. _____	98
4.3. Líneas de investigación. _____	102
<i>Apéndice Metodológico. _____</i>	<i>105</i>
<i>Índice de cuadros y figuras _____</i>	<i>120</i>
<i>Bibliografía. _____</i>	<i>123</i>