



**EL COLEGIO DE MEXICO
CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS, URBANOS
Y AMBIENTALES**

**La razón de las estructuras: uso de la fuerza de trabajo
secundaria como estrategia económica de los hogares de
Tijuana y Monterrey**

Tesis presentada por:

ENRIQUE MAURICIO PADRÓN INNAMORATO

Para optar por el grado de

DOCTOR EN ESTUDIOS DE POBLACIÓN

Director:

Dr. Fernando Cortés Cáceres



**EL COLEGIO DE MEXICO
CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS, URBANOS
Y AMBIENTALES**

Constancia de aprobación

Director de Tesis: Dr. Fernando Cortés Cáceres

Aprobada por el Jurado Examinador:

1. Dr. Fernando Cortés Cáceres

2. Dra. Brígida García Guzmán

3. Dr. Carlos Echarri Cánovas

4. Dra. Emma Liliana Navarrete

5. Dra. Edith Pacheco Gómez (Suplente)

Resumen

Como interés central este trabajo busca por un lado, identificar y profundizar en las características de los hogares que reaccionan ante los cambios económicos en México para mantener su nivel de vida, o por lo menos intentar que el impacto sea lo menos adverso posible, y por otro lado, analizar el tipo de arreglo creado por éstos, en términos del uso que hacen de su fuerza de trabajo disponible, teniendo en cuenta las diferencias regionales, dadas por las ciudades de Tijuana y Monterrey, que surgieron o se ampliaron a lo largo del proceso de desarrollo económico por el que atravesó México, momentos históricos que en este caso concreto serán evaluados en los años 1987, 1995 y 2000.

Así, el propósito general de la investigación se plantea en el entendido de que una mejor comprensión de la homogeneidad o heterogeneidad de los hogares y sus respuestas, teniendo en cuenta el entorno socio económico en el que se desarrollan, es fundamental para delinear la vinculación entre el proceso de transformación estructural, los hogares que reaccionan a estos cambios y las respuestas de las unidades domésticas.

Teniendo en cuenta lo anterior, identificar los diferentes ámbitos económicos en que se sitúan los hogares, que por sus características responden a los distintos procesos económicos, permite partir de la hipótesis de que el contorno en función de los cambios estructurales, juega un papel importante en la forma e intensidad de la respuesta y en las características de los hogares que deben ponerlas en práctica.

Entonces, esta investigación muestra como los arreglos de los hogares en entornos con dinámicas diferentes tienden a ser distintos, es decir que dos hogares iguales en contextos económicos no iguales se organizan de manera diversa, y frente a la dinámica de un mismo entorno los hogares con características sociodemográficas y económicas diferentes también crean arreglos distintos.

De manera general se puede decir que los contextos económicos elegidos para el análisis, Monterrey y Tijuana, históricamente se han diferenciado por tener dinámicas particulares. Si bien ambas ciudades se han enfrentado a condiciones de reestructuración económica y flexibilidad laboral, lo han hecho con diferentes realidades. Por un lado, Monterrey ha estado asociada con el capital nacional desde finales del siglo XIX y estrechamente relacionada con un

sector de servicios profesionales innovadores, por otro lado, Tijuana hace poco mas de treinta años surgió como un centro maquilador de grandes empresas extranjeras, además de que su mercado laboral tiene características particulares importantes dadas por un crecimiento acelerado por la llegada de migrantes de otros estados de la república y una fuerte relación con el estado de California, Estados Unidos. Así, se tiene a Tijuana considerada una de las ciudades maquiladoras por excelencia con todo lo que esto implica, y a Monterrey como un mercado característico del modelo de sustitución de importaciones que se reestructuró a partir de la década de los ochenta.

Ahora, si bien es cierto que las unidades domésticas hacen uso de las posibilidades que les ofrece su forma de organización familiar, son las características del espacio local las que determinan las opciones que se les abren a los distintos hogares, aunque como se desprende de lo expuesto líneas arriba, se debe reconocer que el tamaño de la unidad y el acceso a los medios de producción, influye en la forma en que diversifican sus actividades. Es decir, que no todos los hogares experimentan de la misma manera estos cambios en su organización interna, ya que las condiciones económicas, como dice Rubalcava (1998), son cambiantes no solo en el tiempo sino también en el espacio.

A la luz de lo planteado se entendió que la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión es la más idónea para lograr cumplir con los objetivos propuestos, en el entendido de que esta prueba es sugerido cuando a partir del análisis de los datos se observa que existe uno o más puntos de quiebre en la información, es decir que la variable dependiente ha sufrido un cambio estructural entre los períodos, o dicho de una manera más formal que los parámetros de la función estimada han cambiado, como sucede en el caso concreto de este trabajo.

Si bien existen varias maneras de realizar pruebas econométricas sobre la estabilidad temporal de una relación, aquí se optó por la Prueba de Chow, la cual consiste en efectuar el análisis de los residuos correspondientes a dos períodos de tiempo distintos, con el objeto de verificar si los coeficientes estimados en ambos períodos pertenecen a la misma población.

Así a partir de la aplicación de los modelos multivariados se encontró que dado el conjunto de factores sociodemográficos y económicos condicionantes, los pesos de las variables entre ámbitos con dinámicas distintas son diferentes, pero también los pesos de las variables para la misma ciudad tienden a modificarse en los distintos períodos, es decir que los valores de la variable dependiente cambiarán en función de los momentos de recuperación de la crisis de

1982, crisis y recuperación económica (1987, 1995 y 2000 respectivamente) por los que han atravesado ambas ciudades.

De manera general en función de los hallazgos de esta investigación, se pueden identificar dos ejes de análisis que juntos permiten dar cuenta de la participación de los miembros de las unidades domésticas urbanas en la generación de ingresos económicos. Por un lado, aspectos tales como la edad de los integrantes del hogar o el ciclo vital en el que se encuentra la familia, su composición de parentesco, sexo del jefe, tamaño y número de adultos en edad de trabajar y, por el otro, el nivel de ingresos familiar y el sector de actividad en el que participan los principales perceptores.

Dicho lo anterior, los resultados más sobresalientes muestran como el efecto de las variables relacionadas con la estructura y la organización de los hogares, resultan tener mayor impacto en la ciudad de Tijuana que en Monterrey, en esta última la mayor influencia sobre la Tasa de Participación Económica de la Fuerza Secundaria de trabajo la tienen las variables de sector de actividad sobre todo en el año de la crisis económica. Es decir que mientras para los hogares tijuanaenses la participación en el mercado laboral de los miembros en edades productivas depende de la composición y estructura de los hogares, así como de las características del jefe económico, en Monterrey esta participación está relacionada en mayor medida con las fluctuaciones del mercado económico que impacta directamente en el mercado laboral.

Entonces teniendo esto presente, se está en condiciones de afirmar que esta investigación contribuye al reconocimiento de que la puesta en práctica de las estrategias por parte de los hogares no solo depende de la flexibilidad de estos para crear dichas estrategias y mantenerlas con miras al logro de los objetivos que buscan conseguir, sino que también dependen y en gran medida del contexto próximo en el que se localizan los hogares, y de la capacidad y flexibilidad de estos para absorber y dar respuesta a las iniciativas creadas por las unidades domésticas.

En definitiva los resultados presentados permiten enriquecer y actualizar el conocimiento acerca de las posibilidades que tienen los hogares en función de sus recursos y necesidades, las cuáles se encuentran enmarcadas y determinadas por las realidades concretas donde se ubican, reconociendo que en un país diverso como México los cambios principales de la economía de la década de los ochenta y noventa derivaron en la creación de contextos regionales específicos.

Índice General

Capítulo I	5
Presentación, diseño y estructura de la investigación	
1.1. Introducción	5
1.2. Los momentos históricos de interés	11
1.3. Los contextos socio económicos analizados	18
1.4. Objetivos de la investigación	24
1.4.1. Objetivos generales	25
1.4.2. Objetivos específicos	26
1.5. Preguntas de investigación	26
1.6. Hipótesis de trabajo	27
1.6.1. Hipótesis general	27
1.6.2. Hipótesis particulares	28
1.7. Diseño y estructura de la investigación	28
1.8. Fuente de información	33
Capítulo II	41
La investigación sobre estrategias económicas y los hogares como unidad de análisis	
2.1. Introducción	41
2.2. Estrategias de supervivencia de las unidades domésticas campesinas	42
2.3. Estrategias de supervivencia de las unidades domésticas urbanas	47
2.4. Integración del enfoque de “estrategias” en el ámbito rural y en el ámbito urbano	56
2.5. La evidencia encontrada por los estudios sobre estrategias	60
2.6. El hogar y la familia en la investigación sociodemográfica	64
2.7. El hogar como unidad de análisis	70
2.8. El hogar como sistema complejo	72
2.9. Críticas y redefiniciones sobre el concepto de estrategias	76
2.10. Consideraciones primarias para el análisis según contextos económicos	80

Capítulo III	87
Evolución de la economía mexicana	
3.1. La llegada de México al programa de estabilización y ajuste económico	87
3.2. Desarrollo del programa de estabilización y ajuste económico	89
3.3. Políticas de austeridad y estabilización macroeconómicas (El Consenso de Washington)	91
3.4. Aplicación en México de las medidas económicas propuesta por “Washington”	96
3.5. Consecuencias sociales de las medidas de política económica	100
3.6. La elección de los años 1987, 1995 y 2000 como momentos históricos para el análisis	104
3.6.1. Año 1987: inicio del proceso de recuperación de la crisis de 1982	104
3.6.2. Año 1995: la crisis económica	107
3.6.3. Año 2000: proceso de recuperación económica	109
Capítulo IV	121
Tijuana y Monterrey: los contextos económicos para el análisis	
4.1. Consideraciones teóricas para el análisis de los contextos económicos seleccionados	121
4.2. Evolución y desarrollo de la Frontera Norte de México	125
4.3. Consecuencias económicas y sociales del desarrollo de la Frontera Norte	130
4.3.1. El caso de Tijuana	134
4.4. Evolución y desarrollo de la Ciudad de Monterrey	136
4.4.1. El caso de Monterrey	140
4.5. Economía, mercado de trabajo y dinámica poblacional en Tijuana y Monterrey	143
Capítulo V	157
Análisis descriptivo de la población y los hogares	
5.1. Tendencias demográficas generales de Tijuana y Monterrey	157
5.2. Características generales de las poblaciones de Tijuana y Monterrey	159
5.3. Características de los hogares de Tijuana y Monterrey	167

Capítulo VI	
Especificación y definición de las variables para su inclusión al modelo multivariado: el paso previo	193
6.1. El problema de investigación y la prueba de estabilidad estructural	193
6.2. Variable dependiente	195
6.2.1. Tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria del hogar	195
6.3. Variables independientes	198
6.3.1. Tipo o clase de hogar	198
6.3.2. Ciclo Vital de la Familia	199
6.3.3. Sexo de la jefatura del hogar	201
6.3.4. Edad del jefe de hogar	203
6.3.5. Escolaridad del jefe de hogar	204
6.3.6. Sexo de la fuerza de trabajo disponible en el hogar	205
6.3.7. Sector de actividad	207
6.3.8. Ingreso de los hogares	209
6.4. Análisis preliminar al modelo multivariado	211
Capítulo VII	225
Entre la proximidad y la divergencia de las estructuras	
7.1. La Prueba de Estabilidad Estructural	225
7.2. Análisis de los supuestos de los modelos de regresión	228
7.3. Resultados del análisis multivariado	232
7.3.1. Los modelos generales para Tijuana y Monterrey	232
7.3.2. La comparación al interior de Monterrey	239
7.3.3. La comparación al interior de Tijuana	245
7.4. A modo de resumen. Las estructuras entran en juego para las ciudades de Tijuana y Monterrey	252

Capítulo VIII	
La razón de las estructuras: el uso de la fuerza de trabajo secundaria como estrategia económica de los hogares de Tijuana y Monterrey	291
8.1. El desarrollo económico crea las estructuras	294
8.2. Las estructuras y su impacto diferencial	297
8.3. La influencia de las estructuras sobre los hogares	302
8.4. La razón de las estructuras: el uso de la fuerza de trabajo secundaria como estrategia económica de los hogares de Tijuana y Monterrey	305
8.5. Reflexiones finales	309
Anexo 1	313
Cuestionario Básico Encuesta Nacional Empleo Urbano 1987	
Anexo 2	321
Cuestionario Básico Encuesta Nacional Empleo 1995	
Anexo 3	329
Cuestionario Básico Encuesta Nacional Empleo 2000	
Bibliografía	337
Índice de cuadros	347
Índice de mapas	349
Índice de gráficas	351

Capítulo I

Presentación, diseño y estructura de la investigación

1.1. Introducción

Este trabajo tiene como interés principal por un lado, identificar y profundizar en las características de los hogares que reaccionan ante los cambios económicos en México para mantener su nivel de vida, o por lo menos intentar que el impacto sea lo menos adverso posible, y por otro lado, analizar el tipo de arreglo creado por éstos, en términos del uso que hacen de su fuerza de trabajo disponible, teniendo en cuenta las diferencias regionales, dadas por las ciudades de Tijuana y Monterrey, y que surgieron o se ampliaron a lo largo del proceso de desarrollo económico por el que atravesó México, momentos históricos que en este caso concreto serán evaluados en los años 1987, 1995 y 2000.

Se plantea lo anterior en el entendido de que una mejor comprensión de la homogeneidad o heterogeneidad de los hogares y sus respuestas, teniendo en cuenta el entorno socio económico en el que se desarrollan, es fundamental para delinear la vinculación entre el proceso de transformación estructural, los hogares que reaccionan a estos cambios y las respuestas de las unidades domésticas.

Entonces, la intención de realizar el análisis teniendo en cuenta las diferencias entre contextos y períodos históricos, se debe precisamente al propósito del trabajo, el cuál es llegar a identificar los diferentes ámbitos económicos en que se sitúan los hogares que, por sus características, responden a los distintos procesos económicos, asumiendo como punto de partida la hipótesis de que el contorno en función de los cambios estructurales, juega un papel importante en la forma e intensidad de la respuesta y en las características de los hogares que deben ponerlas en práctica.

Dicho lo anterior, y a pesar de que las especificidades contextuales e históricas son de interés central para este trabajo, se debe partir de una visión más general que permita ubicar a México en el proceso de globalización socio-económica, vivido en las últimas dos décadas del siglo pasado, qué a medida que se desarrolló generó cambios fundamentales en las formas de producción, en el funcionamiento del mercado de trabajo, en las políticas de Estado, en las formas de integración social y en las aspiraciones y pautas culturales que orientaron el

comportamiento del conjunto de la población. Proceso que ha contribuido al surgimiento de nuevos focos de vulnerabilidad¹ en distintos puntos de la estructura social.

La complejidad de estos procesos es el resultado de diversos fenómenos de carácter económico, social, político y cultural, que se encuentran relacionados entre sí de formas muy distintas. Parte esencial del conjunto de relaciones que están detrás de dichos procesos en México, reside en el patrón de concentración geográfica de las principales actividades económicas que privilegió a unas cuantas zonas del país; a las ciudades a costa del campo, y a las actividades urbanas a costa de la producción agrícola.

Mientras para algunos segmentos sociales estos cambios implican mejores oportunidades de bienestar y movilidad social, para otros, ellos se traducen en nuevas formas de marginación² que, muchas veces, tienden a sobreponerse a las viejas formas de pobreza y marginalidad acentuando la heterogeneidad social en general y la de los grupos pobres en particular.

De este modo las diversas realidades afectadas por este proceso se han visto obligadas a atender no sólo a los grupos pobres, sino también los reclamos de hogares pertenecientes a distintos estratos socioeconómicos que enfrentan crecientes dificultades para mantener su situación de bienestar, o para alcanzar por medios legítimos el estilo de vida predominante en su grupo de referencia.

Sumado a lo anterior se debe tener presente que tanto el Estado, como las instituciones del mercado y de la sociedad civil, generan una serie de obstáculos o de facilitadores que permitirían a los hogares y a las personas poner en juego esos recursos que los llevaría a una posible reversión de la situación.

En este sentido, diversos estudios sobre el tema que serán reseñados más adelante han mostrado que como forma de dar respuesta a las consecuencias derivadas de este proceso de reestructuración económica, los hogares han implementado diferentes actividades para contrarrestar el deterioro de sus condiciones de vida o evitar una caída demasiado drástica de su situación económica, como la intensificación de esfuerzos para percibir ingresos adicionales,

¹ Concepto utilizado para identificar a grupos sociales, hogares e individuos, que por su menor disponibilidad de recursos materiales y no materiales, quedan expuestos a sufrir alteraciones bruscas y significativas en sus niveles de vida, ante los cambios derivados de la aplicación de medidas macroeconómicas.

² Concepto que en su versión más abstracta intenta dar cuenta del acceso diferencial de la población al disfrute de los beneficios del desarrollo (Cortés, 2002).

reorientación del gasto doméstico, aumento de la duración de las jornadas laborales, aumento de perceptores dentro del hogar, emigración de sus miembros, cooperación entre los hogares, establecimiento y mantenimiento de redes, entre otros muchos.

Estos estudios se enmarcan en la línea de investigaciones dedicadas al estudio de las estrategias de sobrevivencia, de supervivencia, de reproducción, de existencia o estrategias familiares de vida, corriente de investigación que fue desarrollada principalmente en América Latina desde la década de los setenta para intentar dar cuenta de la manera en que las familias campesinas y del medio urbano se organizaban para lograr su permanencia cotidiana y generacional.

Así, del cúmulo de trabajos dedicados a estudiar las estrategias de las unidades domésticas, se pueden destacar por un lado, aquellos realizados en el ámbito rural especialmente orientados a explicar la permanencia del campesinado. Si bien estos han estado principalmente restringidos al análisis de pequeñas comunidades, han sido útiles para clarificar la problemática de la estructura agraria del continente así como los movimientos migratorios, entre otros aspectos particulares de estos grupos domésticos.

Por otro lado, una serie de estudios han abordado las diferentes estrategias a las que recurren las unidades domésticas urbanas para lograr su reproducción, dentro de las cuales se podría destacar aquellos trabajos centrados en los aspectos relacionados con la participación de la fuerza de trabajo familiar en la actividad económica para garantizar la reproducción de la unidad doméstica, la producción de bienes y servicios para el mercado o para el autoconsumo, la migración en busca de trabajo y la utilización de redes familiares de apoyo, entre otras.

Estos trabajos que serán reseñados con mayor profundidad en el Capítulo II permitieron aproximarse, detallar y analizar como las unidades domésticas tienden a crear y adecuar sus “estrategias” para hacer frente a fenómenos tales como el desempleo, la precarización del mercado laboral, la caída de los salarios, el descenso de los ingresos familiares, entre otros. En términos generales, concluyen que estas respuestas se consolidan como instrumentos para contrarrestar o disminuir el impacto sobre los niveles de vida producidos por las crisis, la recesión y las políticas económicas.

Sin embargo, y a pesar de que los resultados de estas investigaciones podrían considerarse como concluyentes a la vez que han permitido entender los cambios en la estructura

y organización de los hogares, el concepto de estrategias no ha estado libre de críticas las cuáles han sido dirigidas de manera implícita o explícita a cuestionar que esta idea supone que el hogar y la familia actúa como una unidad, de forma tal que, las particularidades de cada uno de los miembros que forman parte del grupo quedan englobadas en el colectivo, soslayando así las especificidades por género o edad que pueden implicar motivaciones que no coincidan con el interés general del grupo. A su vez, esta idea remite a la cuestión del poder, es decir, a quien o quienes y como se toman las decisiones acerca del uso de los recursos, aspecto que rara vez es abordado en los estudios, haciendo que los trabajos enmarcados en esta línea de investigación asuman el supuesto de armonía o no conflicto al interior de los hogares, grupos domésticos o las familias.

Otra de las críticas se dirige a reconocer que mucho de los estudios sobre estrategias ponen énfasis en la capacidad racional de adaptación de la unidad doméstica, así como en la idea de solidaridad permanente entre los miembros, regresando entonces al supuesto de la ausencia de conflicto.

Un tercer grupo de cuestionamientos tiene que ver con que, de manera general, el enfoque de estrategias supone la existencia de situaciones que se caracterizan por un número determinado de opciones, a lo cual algunos autores han respondido que sobre todo los hogares pobres deben hacer frente a una realidad con pocas o ninguna alternativa, no posibilitando la elección entre diferentes opciones.

Por último, se debe mencionar como parte de este conjunto de críticas, la idea planteada por González de la Rocha (1990), quien sugiere que el enfoque que analiza las estrategias de adaptación de las unidades domésticas al contexto urbano, ha llegado al límite de su utilidad, argumentado que hablar en la actualidad, ya sea de grupos o estratos marginales o informales o de clase obrera industrial moderna, es empobrecer el marco analítico y aislar unos cuantos elementos sociales (de origen, ocupacionales, de nivel socioeconómico), cuando en realidad la totalidad doméstica muestra que se actúa tanto en lo informal como en lo formal, en la industria moderna así como en el autoempleo.

Dicho todo esto, y recordando que más adelante en este trabajo se profundizará en estos y otros aspectos, tanto teóricos como empíricos, y lejos de no reconocer estos cuestionamientos o críticas, sino más bien con miras a superarlas en el entendido de que este trabajo se ubica, y así

debe ser, en esta línea de investigación se parte aquí de la idea de que "... si las estrategias se piensan como instrumentos de la razón al servicio del investigador, que le sirvan para interpretar racionalmente el comportamiento de los actores, esta manera de conceptualizarlas, hace irrelevante que las acciones que emprenden los hogares sean el resultado de una serie continua de ensayos y errores o debidas al comportamiento racional de uno o varios de sus miembros" (Cortés, 2000).

Ahora bien, los trabajos existentes en esta línea han abordado el tema desde distintas líneas y niveles de análisis, en términos generales la vulnerabilidad de los hogares y las estrategias seguidas por estos para hacer frente a los cambiantes procesos económicos ha sido de gran preocupación en los trabajos realizados para América Latina desde los años setenta, pero sobre todo, en las últimas décadas del siglo pasado. Estos se han centrado de manera casi total en determinar las características de los hogares que comienzan a vivir este proceso de vulnerabilidad a la pobreza o la marginación y en el tipo de respuestas que elaboran en diferentes momentos históricos y en contextos determinados.

Desde otra perspectiva de análisis los trabajos dedicados a estudiar la participación económica de los hogares o las familias, destacan principalmente los condicionantes a nivel de las unidades domésticas que favorecen o inhiben la participación de los miembros en el mercado laboral. Así, en el contexto de las principales ciudades del país se han estudiado las respuestas o reacciones de los hogares ante el deterioro de las condiciones laborales en general, y también en función de ciertos indicadores particulares vinculados con el proceso de precarización laboral.

Por su parte, en el ámbito nacional diversas investigaciones han mostrado que ante el deterioro de la condiciones de trabajo de la población mexicana como consecuencia de las diferentes crisis por las que ha atravesado el país, ha habido un número importante de hogares localizados principalmente en el ámbito urbano que respondieron a los cambios macroeconómicos no sólo intensificando la jornada de trabajo del jefe del hogar, sino también haciendo uso de la fuerza de trabajo secundaria existente en los grupos domésticos (jóvenes, mujeres, niños y ancianos), es decir, que recurrieron al incremento del número de perceptores de ingresos como una forma de contribuir al mantenimiento, o por lo menos no ver mermada en demasía las condiciones de vida de los integrantes de los hogares.

Pero el número reducido de trabajos existentes para ciudades específicas (contextos particulares con realidades propias) sugieren que la organización social de los grupos domésticos

se da y funciona de la misma manera en las diversas ciudades, es decir que, la intensificación del uso de los recursos disponibles (sean humanos o materiales), el impacto sobre la escolaridad básicamente de los miembros jóvenes, la implementación de estrategias colectivas con el fin de contrarrestar la caída de los ingresos provenientes de la venta de la fuerza de trabajo, se dan con la misma intensidad e igual magnitud con independencia del contexto específico en el que los miembros de los hogares desarrollan su vida cotidiana.

A pesar de la existencia de estas investigaciones, como se mencionó anteriormente, los hallazgos referidos han sido sustentados, en términos generales, en información agregada e incluso de corte cualitativa y en el marco de trabajos mas amplios que no perseguían de manera exclusiva probar la relación entre procesos económicos particulares y las respuestas de los hogares ante los eventos específicos desarrollados en el entorno mas próximo.

Este aspecto que rara vez ha sido abordado por los trabajos existentes es en el que esta investigación pone el énfasis, recordando que las transformaciones económicas cuyas características más sobresalientes son su dinamismo y que se producen a nivel estructural, llevan a que la vulnerabilidad de los hogares y las personas se de en grupos diferentes así como en contextos distintos. Así, llegar a comprender cabalmente la homogeneidad o heterogeneidad de los hogares y sus respuestas, teniendo en cuenta el entorno socio económico en el que se desarrollan, se entiende como fundamental para delinear la vinculación entre el proceso de transformación estructural, los hogares que reaccionan a estos cambios y las respuestas de las unidades domésticas.

Planteado lo anterior es importante retomar lo dicho al inicio de este capítulo y que tiene que ver con el interés central de la investigación, el cuál por un lado, busca identificar las características de los hogares que reaccionan ante los cambios económicos en México para mantener su nivel de vida, o por lo menos intentan que el impacto sea lo menos adverso posible, y por otro lado, analiza el tipo de arreglo creado por estos, en términos del uso que hacen de su fuerza de trabajo disponible, teniendo en cuenta las diferencias regionales, dadas por las ciudades de Tijuana y Monterrey, diferencias que surgieron o se intensificaron a lo largo del proceso de desarrollo económico por el que atravesó México, momentos históricos que en este caso concreto serán evaluados en los años 1987, 1995 y 2000.

1.2. Los momentos históricos de interés

Como se decía antes, si bien las especificidades contextuales e históricas son de interés central para este trabajo, entender el porque de la selección de los períodos particulares implica partir de una visión más general la cuál permite ubicar a México en el proceso de globalización socio-económica por el que atravesó en las últimas dos décadas del siglo pasado. A lo anterior, se debe agregar que, si bien estos aspectos se presentan de manera detallada y exhaustiva en el Capítulo III de este trabajo, se hace necesario hacer una breve referencia en este momento para entender las decisiones metodológicas y técnicas que hacen a la estructura de esta investigación.

Entonces, como forma de entender cabalmente el proceso de desarrollo económico seguido por México, se debe comenzar por recordar que el país antes de la década de los ochenta siguió una trayectoria de crecimiento que comenzó desde la posguerra pero que se vio interrumpida en el año 1982, momento en que la crisis llevó a una caída del producto interno bruto, una contracción de la inversión y el consumo y un aumento de la inflación.

Como una forma de hacer frente a la crisis, el gobierno implementó una política de ajuste cuyos objetivos centrales consistieron en reducir el saldo deficitario de la balanza de pagos y controlar la inflación. Estas medidas se dirigieron principalmente a contraer el gasto, fortalecer los ingresos del sector público, mantener un control estricto sobre los salarios y ajustar el tipo de cambio. De manera conjunta la política implementada se dirigió a reorientar la dirección y el estilo de desarrollo, esto con el objetivo de regresar al camino del crecimiento sostenido vivido antes de la crisis.

Hasta entonces la economía mexicana había seguido un patrón basado de manera fundamental en la sustitución de importaciones, entonces los encargados de delinear y aplicar la política económica establecieron una estrategia consistente en una mayor integración de la economía nacional con el mercado mundial mediante la promoción de unidades productivas capaces de competir en el mercado internacional. De esta manera, según Escobar y De la Peña (1990), la crisis que fue concebida como una transición dirigida entre modelos de desarrollo, dio lugar a un proceso de reestructuración económica del país.

Este contexto de crisis económica y de políticas de ajuste y reforma estructural, se caracterizó por la escasez de oportunidades laborales asalariadas, por una participación

decreciente de la masa salarial dentro del producto interno bruto y por un acelerado deterioro del poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores. Además de lo anterior, la población sufrió el debilitamiento del papel del Estado en materia de suministro de servicios básicos, siendo objeto de fuertes deterioros en las políticas e instituciones vinculadas al bienestar social general.

Entonces, y de acuerdo con diversos autores, una parte fundamental de la política de estabilización y ajuste fue la reducción del déficit público, dado por el aumento de los ingresos fiscales y la disminución del gasto gubernamental, el cuál se logró disminuyendo la inversión y los egresos corrientes (Lustig y Ros, 1986; Lustig, 1987, 1990, 1991; Cortés y Rubalcava, 1991). De esta manera, la aguda contracción del gasto público repercutió en la parte asignada al desarrollo social, especialmente sobre el gasto de educación, salud y asistencia y sobre las aportaciones al seguro social.

En esta línea algunos datos ayudan a ejemplificar mejor este proceso, el gasto destinado a educación resultó particularmente afectado, en 1983 representó el 69% del destinado en 1982, en 1984 y 1985 esa proporción se elevó en forma leve (74% y 76%, respectivamente), y entre 1986 y 1989 se estabilizó en una cifra cercana a 69% del gasto efectuado en 1982 (Lustig, 1987, 1990 y 1991).

De manera similar, el presupuesto destinado a salud y asistencia social cayó drásticamente en 1983, así en términos reales pasó a 70% del nivel alcanzado en 1982, aunque entre 1984 y 1989 se recuperó gradualmente, representando 75% en 1984, 79% en 1985, 82% en 1986, 83% en 1987 y 85% en 1989, todos en relación con 1982 (Lustig, 1987, 1990 y 1991).

Ahora, de manera general, las transformaciones que experimentó la economía mexicana a partir de la crisis vivida en 1982 impactó negativamente en la capacidad del sistema económico para generar empleos asalariados como respuesta a la incorporación de miles de personas al mercado laboral, situación dada por las consecuencias de la transición demográfica por la que atravesaba México en ese momento, que hacía que la población en edad de trabajar creciera todavía en grandes volúmenes, proceso que no es exclusivo de ese momento histórico sino que continúa hasta la actualidad.

Además de lo anterior, el país vivía una pérdida de dinamismo en el sector secundario de la economía, lo cual impactaba en la desaceleración de su capacidad de absorción de mano de obra. Si bien esta tendencia ya se venía observando desde los años setenta, se vio empeorada por

el proceso de modernización tecnológica de algunas empresas, el cierre de establecimientos por falta de competitividad y la quiebra de otros por contracción de la demanda de sus productos. En este contexto, se profundizó la tendencia a la terciarización del empleo que se venía dando desde la década anterior, pero se acentuó a lo largo de los años ochenta donde el comercio y los servicios absorbían dos terceras partes del personal ocupado en establecimientos no agrícolas y más de la mitad del personal asalariado.

El debilitamiento de la dinámica ocupacional en el sector formal se produjo, según algunos autores, por el importante desplazamiento de fuerza de trabajo hacia el sector informal (Mertens y Richards, 1990; Jusidman, 1989; Samaniego, 1990). Así, como causas para explicar la expansión del sector informal y las relativas bajas tasas de desocupación abierta observadas durante la década de 1980 se recurrió a argumentos que tenían que ver directamente con la duración misma de la contracción y la ausencia de un seguro de desempleo, entre otros. Las cifras oficiales muestran que México experimentó una importante reestructuración desde el punto de vista del empleo, así entre 1980 y 1987 el sector informal urbano aumentó de 24.2% a 33%, mientras que el empleo asalariado en las grandes empresas privadas cayó de 29.1% a 21.6%, y en las pequeñas empresas privadas disminuyó de 24.9% a 19.8% (CEPAL, 1989).

Los diversos estudios realizados en esta época concluyen que el aumento del sector informal se dio principalmente por el desplazamiento de los trabajadores que habían tenido empleo formal y que se vieron repentinamente despedidos, por los trabajadores que si bien mantenían su estatus de asalariados experimentaron una reducción de sus ingresos reales o del número de horas trabajadas por semana y por último, por la masa de personas que ingresaban al mercado de trabajo y que no pudieron obtener un empleo asalariado. Por otro lado, el impacto de los salarios reales sobre los ingresos familiares, hizo que aumentara la participación de menores y de mujeres en la actividad económica (González de la Rocha, 1987; De Barbieri y De Oliveira, 1989; De Oliveira, 1988; García y De Oliveira, 1990).

En este marco general México llega a 1987, año que es considerado como el inicio del proceso de recuperación económica después de la crisis de 1982. Si bien la información presentada hace pensar que la elección ideal del primer período para contextualizar este trabajo sería alguno de los primeros de la década de los ochenta, la no disponibilidad de información en

términos de la fuente de datos que sirve como insumo para la comparación a lo largo de la historia, obliga a que sea justamente 1987 el año inicial del cuál parte el análisis.

Entonces según datos del Banco de México, “la evolución de la economía fue muy desigual durante 1987, así, en los primeros nueve meses de este año la actividad económica se recuperó gradualmente y la balanza de pagos se fortaleció, gracias a la mejoría en el superávit primario de las finanzas públicas y al crecimiento de la intermediación financiera” (Banco de México, 1988).

Por su parte, y de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, el valor a precios constantes del Producto Interno Bruto, que en 1986 había disminuido 4.0%, creció 1.4% en 1987. Si bien esta recuperación de la actividad económica se había iniciado en el segundo semestre del año anterior, “se sostuvo durante 1987, gracias a diversos factores: el incremento del ingreso real derivado de una mejoría de 10.6% en los términos de intercambio, resultado primordialmente de la mejoría en el precio internacional del petróleo; la disminución paulatina del tipo de cambio real respecto de los elevados niveles alcanzados el año anterior y al principio del año en cuestión, la cual redujo el costo relativo de los insumos importados y estimuló el gasto privado; el repunte de la intermediación financiera durante los primeros tres trimestres, que incrementó la disponibilidad de financiamiento para el sector privado a partir de la segunda mitad del año, y finalmente el considerable aumento en las exportaciones” (Banco de México, 1988).

Así, en 1987 se empezaron a recoger los frutos de la apertura comercial, debido esto en gran medida “al fácil acceso a insumos de precio y calidad internacionales, la participación de las exportaciones en el PIB alcanzó el nivel más elevado de la historia reciente (15.1%). El repunte de la actividad económica se manifestó con especial vigor en la industria, cuya producción se incrementó 2.9%, en tanto que los servicios crecieron 1.2% y el sector agropecuario disminuyó 0.3%. Las industrias de mayor crecimiento fueron la minería y la generación de energía eléctrica (6.9% y 6.6%, respectivamente), en tanto que la producción manufacturera y la construcción tuvieron un menor dinamismo, 2.1% y 2.2% respectivamente” (Banco de México, 1988).

Por otra parte, en respuesta a la paulatina recuperación de la actividad económica en 1987, los diversos indicadores del empleo mostraron una mejoría a lo largo del año, en este sentido y de acuerdo con la información surgida de la Encuesta Industrial Mensual, “tanto el

personal ocupado como el número de horas-hombre trabajadas disminuyeron en relación a 1986 (3.4% y 4.2%, respectivamente). Sin embargo, la variación respecto del mismo trimestre del año anterior de ambos indicadores aumentó en el transcurso del año: en el caso del personal ocupado pasó de - 7.3% en el primer trimestre a 0.5% en el cuarto trimestre, y en el caso del número de horas-hombre trabajadas pasó de - 7.1% a - 0.3%. El número de asegurados por el Instituto Mexicano del Seguro Social mostró una evolución similar, pues su variación respecto al mismo trimestre del año anterior pasó de - 0.3% en el período enero-marzo a 9.7% en el período octubre-diciembre, de manera tal que en el año, considerado en su conjunto, el número de asegurados fue 4.7% superior al de 1986” (Banco de México, 1988).

El año 1995 que sirve como el segundo contexto histórico - temporal para el análisis que aquí se realiza, se caracterizó por ser un año en que la economía mexicana sufrió la crisis más severa ocurrida en muchas décadas. En este sentido y de acuerdo con lo planteado por el Banco de México, “la interrupción repentina de los flujos de capitales del exterior hacia México a finales de 1994 e inicios de 1995, sumada a la consecuente devaluación de la moneda nacional, impusieron a la economía del país un ajuste más que necesario. En este contexto, la tarea prioritaria de las autoridades fue procurar que dicho ajuste se llevara a cabo de manera ordenada y expedita, con el fin de conseguir dos objetivos básicos: disminuir los efectos de la crisis sobre el nivel de vida de los sectores más desprotegidos de la sociedad y crear las condiciones para que la actividad económica estuviera en la posibilidad de recuperarse en el plazo más corto posible” (Banco de México, 1996).

Así, durante este año la actividad económica mostró una contracción muy marcada, de acuerdo con datos presentados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el valor del Producto Interno Bruto (PIB) medido a precios constantes de 1980 se redujo 6.9%, lo cual contrasta con el crecimiento de 3.5% obtenido el año anterior. “El nivel de gasto y de producción de la economía se vio severamente afectado por la repentina y drástica reducción, e incluso reversión en ciertos lapsos, de los flujos netos de capital del exterior, los cuales anteriormente se habían recibido en forma regular y abundante. Ante esta disminución de los flujos de capital externo, las autoridades responsables de la política económica reaccionaron con rapidez, evitando mediante las medidas que se adoptaron que la contracción económica fuera aún más aguda y prolongada” (Banco de México, 1996).

Los analistas sostienen que “un factor que contribuyó a la fuerte caída de la actividad económica en 1995, y que diferenció a esta recesión de otras ocurridas en el pasado, fue la elevada posición deudora neta tanto de las empresas como de las familias. Como es sabido, durante el período comprendido de 1989 a finales de 1994, las empresas y las unidades familiares aumentaron su endeudamiento, en particular con el sistema financiero nacional. Las empresas también incrementaron significativamente sus pasivos con el exterior. Lo anterior colocó a esos grupos en una situación vulnerable, ante factores como el aumento de las tasas de interés, las fluctuaciones en la actividad económica o una depreciación abrupta del tipo de cambio. El incremento sustancial en las tasas de interés reales y nominales, la contracción sin precedente de la actividad económica y el ajuste cambiario de finales de 1994 e inicios de 1995, produjeron un gran aumento en la carga de la deuda del sector privado medida en relación con su ingreso. Lo anterior, además de generar un notable incremento de la cartera vencida de las instituciones financieras, indujo una seria contracción tanto de los gastos de inversión de las empresas como del consumo de las unidades familiares” (Banco de México, 1996).

Así, durante 1995 el gasto total en consumo, según datos del Banco de México, se redujo 11.7%. “Esta evolución fue consecuencia de descensos tanto del consumo privado como del efectuado por el gobierno, los cuales resultaron de 12.9% y 4.1%. La debilidad del gasto de consumo tuvo su origen en varias causas: la caída de los salarios e ingresos reales; mayor nivel de desempleo; menor seguridad de las personas en cuanto a la conservación de su trabajo, lo cual las volvió más cuidadosas en sus patrones de gasto; el elevado nivel de endeudamiento de algunas personas en un contexto de altas tasas de interés nominales y reales, y su menor deseo o posibilidad de incurrir en compromisos crediticios adicionales. Todas estas causas se conjugaron con la menor capacidad de la banca para otorgar créditos y con una política crediticia más cautelosa por parte de las instituciones financieras, ante el considerable aumento de la cartera vencida” (Banco de México, 1996).

Por último, el año 2000 que sirve como tercer marco contextual de este trabajo, resultó sustancialmente mejor que el anticipado al inicio de ese año. “La inflación anual se redujo de 12.3% en diciembre de 1999 a 8.96% en diciembre de 2000. De esta manera se cumplió con un amplio margen la meta de alcanzar una inflación que no excediera de 10%. El esfuerzo estabilizador se reflejó más notoriamente en la disminución de 6.72% que exhibió la inflación subyacente durante el año anterior. Por su parte, el incremento real del Producto Interno Bruto

(PIB) resultó de 6.9%, mayor en 3.2% que el registrado el año anterior y superior en 2.4% al pronosticado. Este aumento del producto es el más elevado en casi dos décadas. Todo lo anterior contribuyó a la creación de 525 mil empleos formales, al descenso de la tasa de desempleo abierto y a una recuperación significativa de los salarios en términos reales” (Banco de México, 2001).

En este sentido y siguiendo con lo expuesto por el Banco de México, “los resultados en materia económica en 2000 fueron posibles gracias a la aplicación de una política económica adecuada, así como a un marco favorable. La instrumentación de una política monetaria orientada al logro de la meta de inflación y los esfuerzos realizados por el Gobierno Federal en materia de finanzas públicas, propiciaron condiciones de estabilidad en los mercados financieros, a la vez que infundieron mayor confianza entre los inversionistas nacionales y extranjeros. Otro elemento que ejerció una influencia positiva sobre la economía nacional fue un entorno externo benéfico. Este se caracterizó por una fuerte expansión de la economía de los Estados Unidos y por la elevación de los precios internacionales del petróleo. Ambos factores apoyaron la fortaleza de las exportaciones mexicanas, por lo que la contribución de éstas al crecimiento económico continuó siendo significativa. Por otra parte, el país gozó de mejores condiciones de acceso a los mercados internacionales de capital. Ello, en virtud de que dichos mercados se caracterizaron por una mayor estabilidad en relación con años anteriores, y también por el efecto positivo que sobre la percepción del riesgo país tuvieron el grado de inversión otorgado por la agencia Moody's y la mejoría de la calificación de la deuda soberana por parte de Standard and Poor's (Banco de México, 2001).

Lo dicho anteriormente debe entenderse en el marco del proceso de apertura económica y de inserción de México en la economía global, el cuál según Hernández Laos (2003), contribuyó a aumentar las desigualdades, las que se habrían registrado preferentemente en las zonas urbanas del país, en tanto que en las rurales habrían permanecido relativamente inalterados los patrones de desigualdad en la distribución del ingreso. Aunque se debe resaltar siguiendo con la idea de este autor, que parte del aumento de la desigualdad total se habría registrado, de manera paralela, en el acercamiento de las diferencias en los niveles medios de ingresos entre las zonas urbanas y rurales. Sumado a lo anterior, la desigualdad en la distribución del ingreso de los hogares también es notoriamente diferente en términos regionales (Hernández Laos, 2003).

Entonces, como lo han mostrado diversos estudios (Hernández Laos, 1982, 1984 y 2001), existen diferencias marcadas en la estructura productiva en las distintas regiones geográficas del país, que se reflejan en contrastes significativos de los niveles medios de producto por habitante de las mismas, indicando esto que el desarrollo no es ni generalizado ni homogéneo.

1.3. Los contextos socio económicos analizados

Se decía en el apartado anterior que México antes de la década de los ochenta siguió una trayectoria de crecimiento que comenzó desde la posguerra pero que se vio interrumpida en el año 1982, año en que se desencadena una fuerte crisis económica. Pero esta crisis no afectó con la misma intensidad a las diferentes regiones del país y a las diversas ramas de actividad económica.

Siguiendo en esta línea se puede mencionar por ejemplo, que las actividades vinculadas con la manufactura de bienes de consumo duraderos, la construcción y el transporte, experimentaron el efecto más agudo en los períodos críticos de 1982-1983 y 1986-1987, desplazando un número importante de trabajadores asalariados (Mertens y Richards, 1987; Samaniego, 1990).

En este contexto las tres principales áreas metropolitanas del país, así como las ciudades en que el peso de la industria de bienes de consumo duraderos y de bienes de capital era relativamente alto, experimentaron con mayor intensidad los efectos de la crisis. Una recuperación menos violenta fue registrada en regiones con predominio agrícola o en localidades en que la actividad económica estaba orientada en forma primordial a la industria de bienes de consumo no duraderos (Samaniego, 1990). Por su parte, algunos centros turísticos como Cancún, por ejemplo, así como otras ciudades de la frontera norte, como Tijuana y Ciudad Juárez, a diferencia de lo ocurrido en otras regiones del país, registraron un crecimiento económico y una dinámica ocupacional sin precedente.

Ahora, al final del apartado anterior se hacía referencia a que el proceso de apertura económica y de inserción de México en la economía global, contribuyó a aumentar las desigualdades, estas diferencias se habrían registrado preferentemente en las zonas urbanas del país, en tanto que en las rurales habrían permanecido relativamente inalterados los patrones de

desigualdad en la distribución del ingreso. De acuerdo con resultados de diversos estudios Hernández Laos concluye que existen diferencias marcadas en la estructura productiva en las distintas regiones geográficas del país, que se reflejan en contrastes significativos de los niveles medios de producto por habitante de las mismas, indicando esto que el desarrollo no es ni generalizado ni homogéneo (Hernández Laos, 1982, 1984 y 2001).

Entonces desde el punto de vista regional, las tendencias descritas en el apartado anterior apuntan a la concentración de los productos del crecimiento económico en zonas específicas del país, en este sentido se puede citar a Zenteno (2002), quien argumenta que cada localidad despliega un modelo económico que es “*particular e independiente*” y que depende de su patrón de desarrollo.

Dicho lo anterior, los dos contextos urbanos seleccionados constituyen entornos pertinentes para los fines de esa investigación, ya que la ciudad de Tijuana y Monterrey presentan diferencias importantes y suficientes que vale la pena tener en cuenta. Si bien, como ocurrió con la información presentada en los apartados precedentes, el análisis de los entornos se realiza con mayor profundidad en el Capítulo IV de este documento, se hace necesario hacer una breve referencia en este momento para entender la elección de estos contextos.

Así, desde esta perspectiva de análisis se debe mencionar que en la etapa posterior a la segunda guerra mundial, ciudades como Tijuana fortalecieron su posición como centros comerciales y de servicios, a la vez que experimentaron un constante crecimiento demográfico y urbano. Esta expansión fue propiciada en parte por el incesante flujo migratorio desde el interior del país, que a partir de los años cuarenta adquirió un carácter masivo y tenía a la ciudad de Tijuana (aunque no de manera exclusiva) como inevitable punto de destino o de tránsito hacia los Estados Unidos (Contreras, 2000).

Precisamente fueron las actividades comerciales y de servicios, estrechamente ligadas a la condición fronteriza de esta ciudad, las que hicieron posible su crecimiento demográfico y urbano durante toda la primera mitad del siglo XX. Podría afirmarse, de acuerdo con Contreras (2000), que a la luz de la evidencia, se trató de un crecimiento determinado principalmente por la naturaleza y la intensidad de las interacciones económicas con Estados Unidos. Así, desde una etapa muy temprana en su formación, el mercado de trabajo local tuvo la influencia directa de

esa vinculación funcional que hizo gravitar a la economía local en torno a los servicios y el comercio transfronterizo.

Entonces, el crecimiento de ciudades como Tijuana originalmente asociado a las migraciones laborales hacia Estados Unidos y después reforzado por la absorción de fuerza de trabajo por las maquiladoras, se tradujo también en una ampliación de la actividad comercial y de servicios, en un contexto donde la esperada integración a la economía nacional parecía cada vez mas lejana. No sólo la integración de componentes nacionales en la producción maquiladora se mantuvo en un nivel marginal, sino que además la expansión comercial y de los servicios se desarrolló en una estrecha relación con la actividad de los centros urbanos colindantes del lado estadounidense (Contreras, 2000).

En este contexto, la ciudad de Tijuana con más de un millón de habitantes considerada una de las cinco más grandes del país, representa el centro urbano fronterizo donde la industria maquiladora constituye una de las fuentes más importante de empleo, aunque en general el mercado de trabajo tijuanaense presenta un gran dinamismo que es, en parte, resultado de su estrecho vínculo con la región sur de California.

Así, la industria maquiladora se afianzó paulatinamente como la principal fuente de generación de empleos, siendo también el sector industrial de mayor crecimiento relativo a partir de la década de los ochenta. En 1998 las más de 150,000 personas ocupadas en las actividades maquiladoras representaban ya la cuarta parte de la población económicamente activa (PEA) de la ciudad (Contreras, 2000).

La PEA de Tijuana tiene un patrón de actividad muy parecido al que siguen otras ciudades fronterizas como Ciudad Juárez y Nuevo Laredo, con promedios de participación neta superiores a 50% y con una tendencia creciente, por lo menos hasta fines de la década de los noventa.

Pero se debe resaltar que una de las características que han definido el perfil de la industria maquiladora desde su origen es que ocupa una porción notoriamente más alta de mujeres que el resto de las actividades económicas (Iglesias, 1985; Carrillo, 1989; Lara, 1998).

Además, estos autores coinciden en que la participación de las mujeres en el empleo maquilador continúa siendo predominante, aunque esta preponderancia se encuentra dentro de

una tendencia general decreciente. En 1987 el porcentaje de mujeres ocupadas en las maquiladoras era de 62.2%, mientras que para 1998 había descendido a 51.9% (Carrillo, 1989; Lara, 1998).

A este proceso decreciente de la participación de las mujeres en la industria maquiladora se le ha denominado “proceso de varonización” según Carrillo (1989) o de “masculinización” según Lara (1998) asociándolo básicamente a dos tendencias, a los cambios en la tecnología y en la organización del trabajo de las maquiladoras, y a los cambios productivos de carácter nacional y su efecto en las actividades maquiladoras (De la O, 1995).

A lo anterior se debe sumar que el espacio fabril de las maquiladoras alberga a una fuerza de trabajo heterogénea, no sólo por su composición y sus funciones en el proceso, sino también por su estabilidad en el trabajo. Hay un segmento de trabajadores relativamente estables compuesto por el personal de mando, los ingenieros, los técnicos y el personal de supervisión; sin embargo siguen constituyendo la mayor parte del personal los obreros de producción dedicados a tareas no calificadas y con una notable inestabilidad en el empleo. En las fábricas de productos de electrónica de consumo, ejemplo típico de las plantas de segunda generación, ambos segmentos de trabajadores participan en la manufactura de bienes de alta tecnología con fuerte exigencias de calidad (De la O, 1995).

Por su parte, en el contexto particular de la ciudad de Monterrey, se debe destacar que el empresariado local constituye uno de los grupos industriales de mayor antigüedad en México. Su configuración temprana a fines del siglo XIX le permitió consolidarse y unificarse como clase mucho antes que el resto de los empresarios mexicanos. Las fortunas concentradas en Monterrey entre 1850 y 1890 se invirtieron en la industria y las explotaciones mineras, y durante el porfiriato se vieron favorecidas por su articulación al mercado interno y por la proximidad geográfica del mercado estadounidense (Cerruti, 1983).

A su vez, el desarrollo de ferrocarriles durante esa época, contribuyó a que Monterrey se convirtiera en una de las ciudades mejor comunicadas con el país y con Estados Unidos. Por último, la política implementada por el gobierno estatal durante el régimen de Bernardo Reyes (Gobernador de Nuevo León entre 1885 y 1909) favoreció todo tipo de inversiones, primordialmente las fabriles y atrajo incluso al capital extranjero, sobre todo estadounidense. Estas y otras condiciones convirtieron a la capital de Nuevo León en un importante núcleo de

desarrollo regional, y a su empresariado en uno de los grupos económicos más fuertes del país (Cerruti, 1983).

De esta manera la industria regiomontana se fue desarrollando tanto en vinculación con el mercado interno como en el externo, enfatizándose la orientación hacia uno u otro según las coyunturas económicas que se fueron presentando a lo largo del siglo.

Inicialmente se orientó a la exportación hacia el mercado estadounidense, pero después de la segunda guerra mundial, como resultado de la política de sustitución de importaciones y del proteccionismo imperante en México, las empresas regiomontanas organizaron su producción de manera primordial en torno al mercado interno, y en la década de los ochenta, a partir de la apertura económica del país, los empresarios regiomontanos se organizaron para volver a exportar (Pozas, 2002).

Pero la prosperidad de las empresas regiomontanas se vio seriamente amenazada en 1982, cuando su alto endeudamiento en dólares, sumado a los índices de inflación sin precedentes en el país, las condujo al borde de la quiebra; sin duda dice Pozas (2002), “*si sobrevivieron fue gracias al apoyo del Estado*”. La ayuda del gobierno federal sorprendió al público, porque la relación de los empresarios regiomontanos con el Estado fue de confrontación prácticamente desde inicios del siglo XX.

Los años inmediatos que siguieron a la crisis de 1982 fueron de relativa prosperidad para las grandes corporaciones de Monterrey. El desarrollo nacional asociado al auge petrolero, y la facilidad para la obtención de crédito por parte de instituciones financieras extranjeras llevó a estas empresas a establecer planes agresivos de expansión durante la segunda mitad de la década de los setenta. Pero durante los primeros años de la crisis, la recesión económica forzó a las corporaciones a dar un paso atrás o a posponer los planes de crecimiento implementados antes de la crisis (Solís, 2002).

Los grupos industriales regiomontanos, según Pozas (2002), se desempeñaron con éxito aún después de la crisis de 1994, pero fallaron en el papel que les había asignado el modelo de Salinas, quien esperaba que se convirtieran en la punta de lanza del futuro desarrollo económico y arrastraran al resto del sector empresarial hacia un ciclo virtuoso de crecimiento económico.

Como resultado del proceso descrito hasta el momento, la situación del empleo cambió drásticamente entre 1978 y 1983; así, el peso relativo de la fuerza de trabajo en las actividades de manufactura decreció de 36.5% a 31.1%, y la proporción de trabajadores en las actividades vinculadas a los servicios creció de 31.7% a 36.6%. Los demás sectores mantuvieron su tamaño promedio, lo cual sugiere que durante los primeros años de la crisis la pérdida de puestos de trabajo en las actividades manufactureras fue absorbida por los servicios.

El deterioro de la fuerza de trabajo en el sector manufacturero continuó en los siguientes años. Así en 1987, la proporción de trabajadores en este sector de actividad había descendido a 27.3%, en comparación al 39% del sector servicios y al 18.8% del comercio. En resumen, en menos de una década la estructura sectorial del mercado de trabajo en Monterrey fue rápidamente transformada, las actividades manufactureras dejaron de ser el sector más dinámico en la creación de empleos, cediendo el lugar al sector servicios y en menor medida al comercio; siendo esto uno de los resultados principales de la crisis en Monterrey (Solís, 2002).

Entonces, entre 1987 y 1994 el empleo en las actividades manufactureras continuó descendiendo, llegando a un mínimo histórico de 24.5% en este último año. Esta reducción tuvo lugar aún cuando, en 1988 las más importantes corporaciones de Monterrey habían completado la etapa de mayor dificultad en su reestructuración. Durante ese periodo tuvo lugar un incremento importante en el número de trabajadores en las actividades comerciales, pasando de 18.8% a 22.5%.

Si bien desde la segunda mitad de la década de los noventa, se da una recuperación en la fuerza de trabajo de las actividades manufactureras, con un incremento en el tamaño relativo de esta de 24.5% a 29.9% entre 1994 y el año 2000, las actividades de servicios mantienen su preponderancia con 34.9% de los trabajadores para el 2000 (Solís, 2002).

Según Pozas (2002), la productividad de la industria manufacturera aumentó de manera sostenida entre 1993 y 1998, hasta alcanzar 35%, en tanto que el costo unitario de la fuerza de trabajo registró una disminución de 44% en el mismo período. Esta disminución se relaciona, en parte, con los despidos de personal resultantes de la reorganización de la línea de producción, pero también está vinculada a la caída de los salarios en el sector de la manufactura.

Por último, una cuestión que se debe tener presente, es que la distribución sectorial de los trabajadores es diferente para hombres y mujeres. Para los hombres, las actividades

manufactureras son las primordiales, con una participación de 31.6% en el 2000, seguida de cerca por las actividades de servicios con 29.4%. Entre las mujeres, la concentración de empleos se da en los servicios con el 45.8%, aunque existe una alta participación de estas (27.4%) en las actividades de manufactura, mientras que las que se encuentran en el sector del comercio son 23.7%. Otros sectores como la construcción y el transporte continúan siendo dominados exclusivamente por los hombres. Finalmente, se debe mencionar que, aunque el número de trabajadores en actividades denominadas informales, como trabajadores sin pago o autoempleados, sigue siendo considerablemente alto hacia fines del siglo XX (García y Oliveira, 2001), según datos presentados por las mismas autoras, Monterrey ha logrado mantener la importancia relativa de la actividad industrial, donde la fuerza de trabajo en este sector sigue representando el mayor porcentaje en comparación con las principales áreas metropolitanas del país.

1.4. Objetivos de la investigación

Visto lo anterior, de manera general se puede decir que los contextos económicos elegidos para el análisis, Monterrey y Tijuana, históricamente se han diferenciado por tener dinámicas particulares. Si bien ambas ciudades se han enfrentado a condiciones de reestructuración económica y flexibilidad laboral, lo han hecho con diferentes realidades. Por un lado, Monterrey ha estado asociada con el capital nacional desde finales del siglo XIX y estrechamente relacionada con un sector de servicios profesionales innovadores, por otro lado, Tijuana hace poco más de treinta años surgió como un centro maquilador de grandes empresas extranjeras, además de que su mercado laboral tiene características particulares importantes dadas por un crecimiento acelerado por la llegada de migrantes de otros estados de la república y una fuerte relación con el estado de California, Estados Unidos. Así, se tiene a Tijuana, considerada una de las ciudades maquiladoras por excelencia con todo lo que esto implica, y a Monterrey como un mercado característico del modelo de sustitución de importaciones que se reestructuró a partir de la década de los ochenta.

Por otro lado, si bien es cierto que las unidades domésticas hacen uso de las posibilidades que les ofrece su forma de organización familiar, son las características del espacio local las que

determinan las opciones que se les abren a los distintos hogares, aunque como se desprende de lo expuesto líneas arriba, se debe reconocer que el tamaño de la unidad y el acceso a los medios de producción, influye en la forma en que diversifican sus actividades. Es decir, que no todos los hogares experimentan de la misma manera estos cambios en su organización interna, ya que las condiciones económicas, como dice Rubalcava (1998), son cambiantes no solo en el tiempo sino también en el espacio.

Entonces, de acuerdo con lo planteado hasta el momento, y teniendo en mente el cúmulo de información que se presentará a lo largo de este documento, así como los datos que serán analizados y que surgen de las fuentes de información utilizadas, es que se describen a continuación los objetivos de este trabajo.

1.4.1. Objetivos generales

- Identificar de que manera las diferencias en los procesos de transformación económicos sufridos en México durante las últimas décadas, en función de los tres cortes temporales elegidos y según los distintos contextos seleccionados, pueden influir sobre los hogares que reaccionan ante estos cambios estructurales. Es decir, se trata de establecer el vínculo entre los procesos económicos que se originan y desarrollan en un nivel macro, las consecuencias que tienen estos cambios y que se observan en realidades concretas y las posibilidades de los hogares para hacer frente a los probables impactos negativos que sobre sus condiciones de vida tienen estas transformaciones macroeconómicas.
- Mostrar la complejidad que implica el uso de la fuerza de trabajo secundaria por parte de los hogares, como estrategia económica de vida, en función del contexto en el que se localizan los grupos domésticos para hacer frente a los procesos de transformación económicos implementados a nivel macro.

1.4.2. Objetivos específicos

- Analizar los cambios económicos ocurridos en México a partir del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones.
- Determinar las características propias que asumieron los procesos de transformación económica en diferentes contextos regionales mexicanos.
- Mostrar las consecuencias concretas que las políticas estructurales tuvieron sobre los contextos específicos estudiados en los años seleccionados.
- Analizar las características de los hogares en relación con los indicadores de necesidades y recursos en función de los contextos y los años elegidos.
- Determinar la intensidad de las repuestas desarrolladas por los hogares, en función de sus características intrínsecas, para mantener su nivel de vida.
- Comparar las estructuras de los hogares (de una misma región y entre regiones) que desarrollaron estrategias económicas y la magnitud de estas, en función de los contextos económicos regionales.
- Comparar las estructuras de los hogares (de una misma región y entre regiones) que desarrollaron estrategias económicas y la magnitud de éstas, en función de los cortes temporales realizados.

1.5. Preguntas de investigación

En el apartado anterior se presentaron el conjunto de objetivos que con el desarrollo de este trabajo se buscan lograr; ahora se presentan el conjunto de interrogantes que se pretenden responder y que, de alguna manera, sirven de guía para el desarrollo de la investigación. Si bien, para fines de presentación formal, se busca establecer la lógica metodológica que subyace a todo proceso de investigación, en la realidad este proceso no es lineal ni estático, sino que se desarrolla en forma de espiral y de manera dialéctica, permitiendo esto la retroalimentación

continúa durante todo el proceso de trabajo. Dicho esto, las grandes preguntas que dieron origen a este trabajo quedan formuladas de la siguiente manera:

- ¿Las diferencias en los procesos de transformación económicos, según los contextos regionales y los cortes temporales seleccionados, influyen sobre las respuestas que los hogares deben realizar para mantener, o no sufrir una caída drástica, en sus niveles de vida?
- ¿Esos cambios ocurridos a nivel estructural determinan también, las diferencias en las características de los hogares que deben reaccionar a ellos en función del lugar geográfico donde se encuentran?

Si lo anterior es cierto:

- ¿De qué manera esas diferencias económicas regionales, imponen la intensidad en la respuesta que los hogares deben implementar y determina el tipo de hogar que debe ensayarlas?
- ¿Estos arreglos una vez implementados se mantienen de forma permanente o los hogares regresan a su situación “inicial” una vez logrado el objetivo de mantener su nivel de vida?

1.6. Hipótesis de trabajo

Las hipótesis que guían este trabajo son:

1.6.1. Hipótesis general

- Teniendo en cuenta la idea de que los procesos de transformación económicos sufridos en México en las últimas décadas no se han dado de forma homogénea en todo el país, debido esto a diferencias económicas, culturales y demográficas históricas, los hogares

que ensayan estrategias para mantener su nivel de vida y la intensidad con la que despliegan los arreglos económicos para lograr lo anterior, también son diferentes dependiendo del contexto en el que se localizan.

1.6.2. Hipótesis particulares

- En el entendido de que las estrategias buscan mantener un nivel de vida que se ve determinado por la puesta en práctica de medidas macro estructurales, el éxito de aquellas depende del contexto regional en el que se ensayan, pero también el logro de ese objetivo va a estar condicionado por el contexto próximo en el que se ubican los hogares que pueden, o no, crear estos arreglos. Es decir, el éxito de las estrategias económicas va a estar influenciado también por la comunidad local de la que forman parte los hogares.
- La puesta en práctica de las estrategias por parte de los hogares va a depender de la flexibilidad del contexto para absorber los resultados de estos ensayos, pero también los tipos de arreglos van a estar condicionados por la flexibilidad de los hogares para crearlos y mantenerlos con miras al logro de los objetivos que se buscan conseguir.

1.7. Diseño y estructura de la investigación

Más arriba en este documento se decía que el presente trabajo se enmarca en la línea de investigación sobre las estrategias económicas de los hogares, y, en particular, concibe como problema de investigación la heterogeneidad de los hogares que ensayan respuestas ante los cambios económicos macro estructurales y la heterogeneidad de estos últimos al interior de la geografía mexicana en los últimos años del siglo XX.

Entonces, como forma de aproximación a este problema de investigación se proponen tres coordenadas de trabajo que, al mismo tiempo, pueden ser tomadas como tres dimensiones explicativas diferentes de los procesos de implementación de las estrategias económicas de los hogares, de la heterogeneidad de éstas y de los hogares que deben crearlas en función de las diferencias contextuales de los procesos de desarrollo económico (aunque estas dimensiones se

encuentran indisolublemente conectadas entre si en la realidad, como quedó planteado de manera implícita en lo expresado en páginas anteriores). Así desde esta perspectiva, los ejes propuestos no son solo una manera de organizar el trabajo, sino un elemento por demás importante que permite delimitar para su estudio el proceso social que se quiere estudiar.

Los hogares y las estrategias económicas de supervivencia

Se decía antes que los hogares de cada una de las zonas definidas a partir de sus especificidades, están enmarcados por las formas concretas que adoptan los cambios macro económicos en ámbitos territoriales reducidos, en este sentido, las características de la estructura del hogar, en las áreas económicas, demográficas y socioculturales, se suponen moldeadas por las correspondientes condiciones de cada grupo doméstico e influidas, a su vez, por las especificidades micro regionales de inserción en los procesos económicos (Cortés y Rubalcava, 2003).

Se recordará también que se mencionó que los trabajos sobre estrategias de los hogares existentes han abordado el tema desde distintas líneas y niveles de análisis, así en términos generales la vulnerabilidad de los hogares y las estrategias seguidas por estos para hacer frente a los cambiantes procesos económicos ha sido de gran preocupación en los trabajos realizados para América Latina desde los años setenta, pero sobre todo, en las últimas décadas del siglo pasado. Pero estos, se han centrado de manera casi total en determinar las características de los hogares que comienzan a vivir este proceso de vulnerabilidad a la pobreza o la marginación y en el tipo de respuestas que elaboran en diferentes momentos históricos y en contextos determinados.

Desde otra perspectiva de análisis, los trabajos dedicados a estudiar la participación económica de los hogares o las familias, han destacado principalmente los condicionantes a nivel de las unidades domésticas que favorecen o inhiben la participación de los miembros en el mercado laboral. Así, en el contexto de las principales ciudades del país se han estudiado las respuestas o reacciones de los hogares ante el deterioro de las condiciones laborales en general, y también en función de ciertos indicadores particulares vinculados con el proceso de precarización laboral.

Por su parte, en el ámbito nacional diversas investigaciones han mostrado que ante el deterioro de las condiciones de trabajo de la población mexicana como consecuencia de las diferentes crisis por las que ha atravesado el país, ha habido un número importante de hogares (localizados principalmente en el ámbito urbano) que respondieron a los cambios macroeconómicos no sólo intensificando la jornada de trabajo del jefe del hogar, sino también haciendo uso de la fuerza de trabajo secundaria existente en los grupos domésticos (jóvenes, mujeres, niños y ancianos), es decir, que recurrieron al incremento del número de perceptores de ingresos como una forma de contribuir al mantenimiento, o por lo menos no ver mermada en demasía, las condiciones de vida de los integrantes de los hogares.

Pero el número reducido de trabajos existentes para ciudades específicas (contextos particulares con realidades propias) sugieren que la organización social de los grupos domésticos se da y funciona de la misma manera en las diversas ciudades, es decir que, la intensificación del uso de los recursos disponibles (sean humanos o materiales), el impacto sobre la escolarización básicamente de los miembros jóvenes, la implementación de estrategias colectivas con el fin de contrarrestar la caída de los ingresos provenientes de la venta de la fuerza de trabajo, se dan con la misma intensidad e igual magnitud con independencia del contexto específico en el que los miembros de los hogares desarrollan su vida cotidiana.

A pesar de la existencia de estas investigaciones, como se mencionó anteriormente, los hallazgos referidos han sido sustentados, en términos generales, en información agregada e incluso de corte cualitativa y en el marco de trabajos más amplios que no perseguían de manera exclusiva probar la relación entre procesos económicos particulares y las respuestas de los hogares ante los eventos específicos desarrollados en el entorno más próximo.

Este aspecto que rara vez ha sido abordado por los trabajos existentes es en el que esta investigación pone el énfasis, recordando que las transformaciones económicas cuyas características más sobresalientes son su dinamismo y que se producen a nivel estructural, llevan a que la vulnerabilidad de los hogares y las personas se de en grupos diferentes así como en contextos distintos.

Así, llegar a comprender cabalmente la homogeneidad o heterogeneidad de los hogares y sus respuestas, teniendo en cuenta el entorno socio económico en el que se desarrollan, se entiende como fundamental para delinear la vinculación entre el proceso de transformación

estructural, los hogares que reaccionan a estos cambios y las respuestas de las unidades domésticas.

Procesos de desarrollo económico y su diseminación diferencial al interior del territorio mexicano.

Con el objetivo de comprobar, describir e identificar la heterogeneidad en los procesos de desarrollo económico en México en las últimas dos décadas del siglo XX, se estudian las medidas económicas aplicadas en este periodo de tiempo y sus impactos en el país. Desde esta perspectiva se buscó analizar el proceso de transformación económica vivido por México, y así, dejar claros los elementos para hacer una revisión precisa de lo que se entiende por cambio estructural y ver como la economía mexicana ha atravesado por este proceso.

Por tal razón, se dedica la segunda parte de este trabajo (Capítulos III y IV) a la descripción de los factores más relevantes del desarrollo económico durante las décadas de los ochenta y noventa en México en general, y de Tijuana y Monterrey en particular, como forma de dejar claro las diferencias entre ambas ciudades, para los tres períodos seleccionados, y sentar las bases para el análisis posterior.

Además, la información presentada proporciona elementos fundamentales para delinear un marco general de análisis del proceso económico durante el cual se implementaron los cambios principales de la economía mexicana de la década de los ochenta y noventa, que derivaron en la creación de contextos regionales específicos, mismos que enmarcaron y de alguna manera determinaron, las posibilidades de los hogares en función de sus recursos y necesidades.

Es así que, a partir de esta caracterización general se procedió a la selección de contextos que muestran diferencias importantes entre si. La descripción de este proceso se sustentó en la revisión de trabajos existentes, realizados tanto a nivel global para México, como algunos hechos en contextos particulares.

En este sentido, se puede retomar lo planteado por Cortés y Rubalcava (2003), quienes afirman que “la diversidad de combinaciones de tres sectores económicos emergentes en el

territorio sugieren el primer acercamiento para tratar de analizar los efectos sobre los hogares de la globalización económica y las medidas de política que de ella se derivan. La investigación sobre sus consecuencias sociales debe dirigirse a identificar las condiciones generadas por las características de los cambios económicos regionales inducidos por la globalización, tomando en cuenta como parte de las mismas condiciones, a las transformaciones demográficas y socioculturales de las regiones” (Cortés y Rubalcava, 2003:21).

Pero subrayan que los cambios en el entorno se manifiestan además en las modificaciones que inducen en la organización doméstica y en las estrategias de supervivencia, que a su vez se superponen con las procedentes del avance de los procesos de modernización y cambio cultural (Cortés y Rubalcava, 2003).

Si bien lo anterior es cierto, las tendencias mencionadas no se concretan del mismo modo en todos los hogares, aunque se podría afirmar que siempre alteran sus organizaciones domésticas, y condicionan las capacidades del grupo para aprovechar las oportunidades que ofrece su entorno micro regional y comunitario (Cortés y Rubalcava, 2002).

Características y condiciones demográficas, económicas y socioculturales de los hogares.

Según se vio en el apartado anterior se hace necesario caracterizar a los hogares en función de su situación y estructura, por eso en esta tercera etapa (Capítulo V) se propone examinar bajo qué condiciones se da la participación laboral de los miembros de los hogares. Además se analizará la composición de los hogares según edad, sexo, escolaridad, lazos de parentesco de los miembros, tasa de dependencia económica, el tamaño de los hogares y el tipo de estos.

Pero antes de comenzar con el análisis de los datos a nivel de los hogares, se realiza una revisión somera de los datos individuales proporcionados por las fuentes de información utilizadas, cifras que proporcionarán una breve descripción de la población general para ambos contextos económicos en los tres períodos históricos elegidos. Este análisis permite conocer las características particulares de los individuos para cada uno de los dos entornos seleccionados.

Cabe aclarar que esta revisión está orientada a conocer el comportamiento de los hogares con relación a las características demográficas y económicas ya comentadas, pero sobre todo, el

objetivo es ir delineando las alternativas para la construcción del modelo multivariado, así como ir obteniendo elementos para la interpretación de los resultados que se obtendrán a partir del análisis múltiple, información que se presenta a lo largo de los Capítulos VI y VII de este documento.

En este sentido, la justificación del modelo multivariado viene dada por lo que se explicitaba líneas arriba y que tiene que ver con que, una mejor comprensión de la homogeneidad o heterogeneidad de los hogares y sus respuestas, teniendo en cuenta el entorno socio económico en el que se desarrollan, es fundamental para delinear la vinculación entre el proceso de transformación estructural, los hogares que reaccionan a estos cambios y las respuestas de las unidades domésticas.

La intención de realizar el análisis teniendo en cuenta las diferencias entre contextos, se debe como ya se ha mencionado, a que el propósito del trabajo es llegar a identificar los diferentes ámbitos económicos en que se sitúan los hogares que, por sus características, responden a los distintos procesos económicos, y demostrar como el contorno, en función de los cambios estructurales, juega un papel importante en la forma e intensidad de la respuesta y en las características de los hogares que deben ponerlas en práctica.

En conclusión, lo que se busca demostrar es que los arreglos de los hogares en entornos con dinámicas diferentes tenderán a ser distintas, es decir que dos hogares iguales en contextos económicos no iguales tenderán a organizarse de manera distinta, y frente a la dinámica de un mismo entorno los hogares con características sociodemográficas y económicas diferentes también crearán arreglos distintos.

1.8. Fuente de información

En función de la discusión llevada a cabo hasta el momento se plantea para este estudio, y como se pudo ver en los apartados anteriores, un acercamiento cuantitativo basado en el uso de fuentes de información secundaria, es así que se propone utilizar la “Encuesta Nacional de Empleo” (ENE) y la “Encuesta Nacional de Empleo Urbano” (ENEU), las cuales proporcionan información estadística sobre las características ocupacionales de la población a nivel nacional,

así como otras variables demográficas y económicas que permitan profundizar en el análisis de los aspectos laborales.

En términos generales, y de acuerdo con los documentos metodológicos y técnicos de las fuentes de información, elaborados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) se puede mencionar que la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), fue creada con el propósito de medir el empleo y desempleo en las principales áreas metropolitanas del país, considerando las características del empleo en México.

Partiendo de su antecesora la Encuesta Continua sobre Empleo (ECSO), en 1985 se diseñó un nuevo cuestionario que permitía la comparación conceptual de las variables básicas con la ECSO, respetando la semejanza histórica de las variables excepto los casos de los iniciadores de un nuevo trabajo y los trabajadores no remunerados, los cuales sufrieron algunas modificaciones conceptuales. Se evitaron, en la medida de lo posible, los sesgos introducidos por el encuestador o el entrevistado y se atendió la demanda de información sobre el estudio del empleo con más apego a la realidad mexicana. De esta manera, se originó la actual versión de la ENEU, cuyo levantamiento fue iniciado en 1985 y la cual logró romper con la estructura clásica de la ECSO.

Entre 1985 y 1989 se incorporan nuevas variables, como: horas de trabajo, ingresos, prestaciones, etc. Un cambio muy importante fue la forma de captar la condición de actividad, mientras la ECSO captaba la condición de actividad con una sola pregunta, la ENEU la determinaba con una serie de preguntas, las cuales permitían determinar con mayor precisión la condición de actividad de los entrevistados.

El Cuestionario Básico de 1985 constituyó un instrumento de captación de gran importancia ya que partió de reconocer que el problema laboral de un país como México, más que estar constituido por el desempleo, se debe a cómo y en qué condiciones trabaja la población, por lo cuál se incorporaron un conjunto de preguntas que permitieron acercarse más a este fenómeno y que posibilitó el análisis del empleo precario, el subempleo, la informalidad, etcétera.

Otro cambio introducido en este periodo fue la ampliación de la cobertura a las ciudades fronterizas de Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros y Nuevo Laredo, esto debido a la importancia que tienen estas zonas en las relaciones económicas y laborales entre México y Estados Unidos.

Estas ciudades se suman a las anteriores, las cuáles eran: Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, León, San Luís Potosí, Mérida, Tampico, Torreón, Puebla, Orizaba, Veracruz, y Chihuahua.

Entre 1994 y 1997 se realizaron una serie de modificaciones a los principales instrumentos de captación de la encuesta: La Tarjeta de Registro de Hogares (TRH) y el Cuestionario Básico (CB). Las modificaciones introducidas en los instrumentos de captación, permiten registrar con mayor precisión la información de los entrevistados, lo anterior se logra con las adecuaciones en los textos de las preguntas y/o en las opciones de respuesta. Por otro lado, nos permiten contar con información adicional a la que tradicionalmente se recolectaba al incluir nuevas variables, las cuales posibilitan un mejor análisis de las características sociodemográficas y económicas de la población objeto de estudio.

Las variables incluidas en la TRH y CB son las siguientes: características generales de la vivienda, lugar de nacimiento, tiempo de suspensión o interrupción del trabajo, tipo de contrato, horas habituales de trabajo y rama de actividad en el segundo empleo.

Entre 1989 y 1991 se mantiene el levantamiento de la información de manera continua en las 16 áreas metropolitanas mencionadas anteriormente. En 1992 se incorporaron 18 ciudades, entre 1993 y 1998 se incluyen 10 ciudades más, con lo cual para el primer trimestre de 1998 la encuesta se aplicaba en 44 ciudades.

La ENEU capta información teniendo como referencia la semana anterior a la del levantamiento (de lunes a domingo), pero debido a la heterogeneidad de algunas variables el periodo cambia. Así por ejemplo, las variables relacionadas con: características sociodemográficas de los miembros del hogar, la condición de actividad, la condición de ocupación y las características ocupacionales de las personas de 12 años y más, tienen como periodo de referencia la semana pasada, es decir, la semana anterior a la entrevista. Los ingresos tienen un periodo de referencia diferente, pues están referidos al mes pasado; el desempleo abierto y la búsqueda de otro trabajo, al bimestre pasado.

La unidad de observación para la ENEU la constituye el hogar, sin embargo, debido a la imposibilidad de listar hogares, es necesario recurrir a una unidad muestral que sea más fácil de identificar en campo, dicha unidad es la vivienda.

De 1985 a 1993 la ENEU sólo consideraba a la vivienda como unidad muestral, recién a partir de 1994 también es utilizada como unidad de observación, es decir, se captan datos sobre características generales de la vivienda, como: tipo de vivienda, tenencia, tamaño, material predominante de la construcción, servicios, (energía eléctrica, agua potable, teléfono, etc.) y antigüedad de la vivienda.

En cuanto a las características de los hogares los conceptos relacionados con éste son: hogar, tipo de hogar y residentes habituales del hogar.

La encuesta al realizarse en los hogares permite captar información sobre diferentes variables sociodemográficas, las cuales se registran en la Tarjeta de Registro de Hogares TRH; esto permite contar con una posibilidad de análisis extraordinario al poder relacionar las variables económicas con los indicadores sociodemográficos.

Los datos sociodemográficos que se captan son: edad, sexo, parentesco, estado civil, condición de residencia, número de hijos nacidos vivos, escolaridad y migración, con lo cual se conocen las características de la población, se identifica a la población objetivo: la de 12 años y más y se clasifican los hogares que se encuentran en las viviendas seleccionadas.

La población objeto de estudio de la ENEU la constituyen las personas de 12 años y más de quien se obtiene información sobre su condición de actividad, es decir sobre su participación en la actividad económica; se entiende por actividad económica todas las acciones cuyo propósito fundamental es producir bienes y servicios sujetos a transacción en el mercado y generar ingresos monetarios o en especie. Se debe mencionar que este recorte poblacional deja fuera la posibilidad de estudiar el fenómeno del trabajo infantil, si bien esto impone una restricción al trabajo, no debería considerarse como una limitación de la fuente de datos, sino que debe entenderse que esta fue creada y diseñada para cubrir otros objetivos los cuáles ya han sido explicitados.

El desempeño de labores no retribuidas son consideradas como económicas, si tienen como finalidad la producción de bienes y servicios, como es el caso de las actividades agrícolas para autoconsumo y el trabajo sin pago.

Por otro lado, la ENEU considera como actividad no económica a todas las acciones realizadas en pro del bienestar personal, familiar y/o del desarrollo de la comunidad, que no tiene como destino la producción de bienes y servicios orientados al mercado.

Uno de los puntos fundamentales de la encuesta es la clasificación de la población de 12 años y más en población económicamente activa (PEA) y población económicamente inactiva (PNEA), con base en el tipo de actividades realizadas durante el periodo de referencia. De esta manera se determina la condición de actividad de la población objeto de estudio.

Con base en los datos captados de la población ocupada y de la población con experiencia laboral reciente (personas que dejaron su trabajo hace menos de un año), la ENEU identifica con base en el trabajo principal, algunas características, a saber: trabajo principal, posición en el trabajo o categoría ocupacional, tipo de contrato, número de empleados en el establecimiento, ocupación principal, rama de actividad económica, tipo de local, sin local, con local, horas de trabajo, forma de pago, ingresos, prestaciones sociales, multiempleo, condición de búsqueda de otro trabajo y regularidad en el trabajo.

Cabe aclarar que el marco conceptual en el que se fundamenta la ENEU se deriva de los esquemas conceptuales propuestos por la octava, decimoprimer, decimotercera, decimocuarta y decimoquinta Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo, celebradas entre 1954 y 1993. No obstante que el marco conceptual de la ENEU se basa en las recomendaciones internacionales, éstas se adecuan a las características propias de la realidad mexicana.

En el caso de los temas sociodemográficos se retoman algunos lineamientos de la Organización de las Naciones Unidas para las encuestas en hogares, entonces en cuanto a la cobertura temática de la encuesta, esta capta información acerca de:

Características sociodemográficas de los miembros del hogar.

- Edad y sexo.
 - Lugar de nacimiento.
 - Número de hijos.
 - Condición de residencia.
 - Parentesco.
 - Estado conyugal.
 - Escolaridad.
 - Tipología de hogares.
-

Población Económicamente Activa (PEA).

- Población ocupada.
 - Condición de multiempleo.
 - Ocupación.
 - Sector de actividad.
 - Horas trabajadas.
 - Prestaciones laborales.
 - Población desocupada.
 - Duración del desempleo.
 - Razones de desempleo.
 - Ocupación en el último trabajo.
 - Posición en el trabajo.
 - Tamaño del establecimiento.
 - Sector de propiedad.
 - Tipo de local.
 - Ingresos, formas de pago y periodo de pago.
 - Presión laboral.
 - Tipo de trabajo buscado.
 - Experiencia laboral.
 - Posición en el último trabajo.
 - Sector de actividad en el último trabajo.
-
-

Población No Económicamente Activa (PNEA)

- Motivos de desaliento.
 - Razones de abandono del empleo.
 - Posición en el último empleo.
 - Sector de actividad.
 - Experiencia laboral.
 - Duración de la inactividad.
 - Ocupación en el último trabajo.
 - Razones de inactividad.
-
-

Características de la vivienda.

- Tipo de vivienda.
 - Tamaño de la vivienda.
 - Servicios en la vivienda.
 - Tenencia de la vivienda.
 - Material predominante en su construcción.
 - Antigüedad de la vivienda.
-
-

Vista de manera general la temática que se aborda en las encuestas, es importante recordar que para la captación de la información se utilizan dos cuestionarios: el sociodemográfico (Tarjeta de Registro de Hogares), que es donde se registran los rubros de identificación de la vivienda seleccionada, los datos sociodemográficos de todos y cada uno de los integrantes del hogar. Los datos sobre las características de construcción, tamaño y disponibilidad de servicios en la vivienda.

Por su parte, el Cuestionario Básico que se presenta en forma de cuadernillo consta de cuestionarios individuales en los que se capta la información sobre la condición de actividad de la población de 12 años y más de edad, así como las características del trabajo principal y algunas del trabajo secundario, cuando corresponde. A cada cuestionario se transcribe ya clasificada la información sociodemográfica correspondiente.

Entonces y como se decía al inicio de este apartado, estas encuestas tienen por objetivo general recopilar, analizar y divulgar información estadística confiable de manera continua y

oportuna acerca de la situación laboral del país, de las principales características sociodemográficas de la población y de las viviendas en México.

Para lograr lo anterior se plantea como objetivos particulares, entre otros: generar información sobre los niveles de empleo y desempleo de la población de 12 años y más; conocer la presión que ejercen sobre el mercado las personas ocupadas que buscan otro empleo; obtener información que permita estudiar las causas y efectos del desempleo abierto, subempleo y el empleo informal; conocer el comportamiento de la población inactiva, estudiar su disposición de integrarse al mercado laboral o bien, los motivos por lo que no se encuentran disponibles para trabajar; además de conocer las características sociodemográficas de la población y su relación con otras variables de tipo económico, como son la condición de actividad, ocupación, desempleo, entre otras.

Capítulo II

La investigación sobre estrategias económicas y los hogares como unidad de análisis

2.1. Introducción

En el capítulo anterior se delineaba la idea de que a la hora de analizar los fenómenos demográficos y socioeconómicos, la unidad doméstica se ha convertido en un instrumento necesario para dar cuenta de la forma en que los aspectos estructurales y macro sociales llegan a influenciar la conducta individual. Esto es así según algunos autores, porque los individuos organizan su vida cotidiana en este ámbito, por lo que las investigaciones en ciencias sociales, aunque no de forma exclusiva, se han dedicado a analizar la influencia que en la conducta individual tiene la pertenencia a un hogar.

Es en parte por esto, que dentro de esta línea de trabajos se pueden ubicar a aquellos que se han dedicado al estudio de las estrategias de sobrevivencia, de supervivencia, de reproducción, de existencia o estrategias familiares de vida, corriente de investigación que fue desarrollada principalmente en América Latina para intentar dar cuenta de la manera en que las familias campesinas y del medio urbano se organizaban para lograr su permanencia cotidiana y generacional.

Dentro de los trabajos dedicados a estudiar las estrategias de las unidades domésticas, se pueden destacar como se dijo antes, por un lado, aquellos realizados en el ámbito rural especialmente orientados a explicar la permanencia del campesinado. Si bien éstos han estado principalmente restringidos al análisis de pequeñas comunidades, han sido útiles para clarificar la problemática de la estructura agraria del continente, así como los movimientos migratorios, entre otros aspectos particulares de estos grupos domésticos.

Por otro lado, una serie de estudios han abordado las diferentes estrategias a las que recurren las unidades domésticas urbanas para lograr su reproducción, dentro de las cuales se podría destacar aquellos trabajos centrados en los aspectos relacionados con la participación de la fuerza de trabajo familiar en la actividad económica para garantizar la reproducción de la unidad doméstica, la producción de bienes y servicios para el mercado o para el autoconsumo, la migración en busca de trabajo y la utilización de redes familiares de apoyo, entre otras.

2.2. Estrategias de supervivencia de las unidades domésticas campesinas

Como forma de dar una explicación a la permanencia y reproducción del campesinado ante el avance capitalista se recurrió a la obra de Chayanov (1977), que a pesar de haberse escrito en la década de los años veinte para explicar la continuidad de las unidades campesinas en Rusia, se dio a conocer al resto del mundo una vez realizada su traducción al inglés en el año 1964 y al español en 1974.

La aportación principal de Chayanov consiste en el concepto de equilibrio entre trabajadores y consumidores en las unidades domésticas de producción, es decir, entre la satisfacción de las necesidades de la familia y la explotación del trabajo familiar.

En dicho equilibrio influye lo que el llamó “historia natural” de la familia, similar al concepto de ciclo vital familiar utilizado en la investigación actual, identificando los siguientes momentos: matrimonio, el crecimiento de los hijos hasta la edad de trabajar y el matrimonio de la segunda generación. Señala entonces, que el equilibrio entre trabajadores y consumidores se define de acuerdo a un deseo de mantener un nivel constante de bienestar, lo que implícitamente sugiere la idea de una estrategia familiar de supervivencia.

Según Cortés y Cuellar (1990), el análisis de Chayanov es útil para el estudio de ciertos aspectos de la vida social, particularmente de clases y grupos subordinados, que pueden ayudar a entender los procesos por los cuales estos se reproducen, resisten o se doblegan ante el desarrollo capitalista.

Así de acuerdo con Chayanov el poder competitivo de las unidades familiares campesinas frente a las capitalistas es mucho mayor, pues en situaciones en que éstas irían a la bancarrota, las primeras podrían trabajar más horas, vender a precios más bajos, no obtener ganancias y mantener su predio año tras año. Es decir, tienen la capacidad de autoexplotación, capacidad que se obtiene al operar con una lógica distinta a la empresa capitalista, para satisfacer las necesidades de sus miembros (Thorner, 1966).

Al estudiar la idea de Chayanov es importante tener presente que la propuesta aplicable a realidades concretas es válida bajo los siguientes supuestos, que existe una pauta de supervivencia propia del grupo familiar, que hay disponibilidad ilimitada de tierra, que existe

acceso a ellas sin restricciones, que la tecnología es constante y que las relaciones de mercado son inexistentes o poco desarrolladas.

A pesar de lo anterior la influencia de la obra de Chayanov en los estudios sobre el campesinado en Latinoamérica ha sido decisiva, incluso sus propuestas han sido adaptadas en investigaciones que no se circunscriben exclusivamente al ámbito agrario.

Entonces, para el caso mexicano cabe mencionar los trabajos realizados para el ámbito rural por Arizpe (1980), Martínez y Rendón (1983), Lerner y Quesnel (1982), Venegas (1983), Rodríguez y Venegas (1986), Verduzco (1982), Szasz (1993), entre otros.

Martínez y Rendón (1983), analizaron los mecanismos que ponen en juego las familias campesinas para lograr su reproducción como unidades de producción y consumo en la situación de desventaja que sufren frente a la empresa capitalista.

Del análisis de una encuesta aplicada a tres pueblos campesinos en tres diferentes zonas de México, llegan a la conclusión de que las unidades domésticas aprovechan las posibilidades que les ofrece su forma de organización familiar para intensificar su trabajo y así responder a las presiones a que se ven sometidos, es decir, a la necesidad creciente de acudir al mercado para satisfacer su consumo, la limitación de sus recursos productivos y el intercambio desfavorable en las transacciones que realizan.

Es así, dicen las autoras, que en estas condiciones la diversificación de actividades de la unidad, permite que la fuerza de trabajo familiar desarrolle su capacidad productiva a pesar de las restricciones que la insuficiente disponibilidad de medios impone a cada actividad por separado. En este sentido, tal diversificación implica a menudo trabajar para otros por un salario, aunque esta posibilidad encuentra sus limitaciones en el tamaño de la unidad y las exigencias del mercado de trabajo.

Martínez y Rendón, en oposición a Chayanov, concluyen que las características del espacio local determinan las opciones que se les abren a las distintas unidades domésticas, aunque también el tamaño de la unidad y el acceso a los medios de producción, específicamente la tierra, influye en la forma en que diversifican sus actividades.

Por su parte, Arizpe (1980), al estudiar la migración por relevos en dos comunidades campesinas, encontró que los miembros económicamente activos de las familias recurren a la

migración, a la venta de su fuerza de trabajo o a el comercio, a efectos de generar recursos suficientes que les permitan la reproducción social ante una cada vez menor disponibilidad de medios de producción.

Sin embargo añade que, los miembros de una familia campesina, no actúan según las normas individuales sino en función del grupo doméstico. Al interior de éste, por lo general, es el patriarca quien ejerce el poder de decidir como se lleva a cabo la división de labores dentro de la unidad familiar y quienes salen hacia el exterior Arizpe (1980).

La autora aclara que la mano de obra liberada en la economía campesina, se define por lo general en relación al total de recursos de que dispone una región o una comunidad, pero asegura que se ganaría en precisión si se la definiera en relación a la composición interna del grupo doméstico, ya que en esta intervienen normas culturales que dictan la división de labores por sexo y edad (Arizpe, 1980).

Tanto Martínez y Rendón como Arizpe han privilegiado los aspectos sociodemográficos de las familias campesinas para estudiar migraciones originadas en comunidades rurales. Según Venegas (1983), estos autores asumen que no es posible atribuir a priori las consecuencias que la intensificación capitalista tiene sobre la estructura agraria, y que los determinantes de clase por sí solos son insuficientes para explicar por que los individuos migran o no.

Ahora, Lerner y Quesnel (1982) afirman que este enfoque no está libre de problemas pues ya sea que se tome a la unidad doméstica como unidad de análisis o como instancia mediadora entre el individuo y la sociedad en su totalidad, dicho elemento no es un ente estático, su estructura y dinámica además de estar relacionados con múltiples procesos sociales, gozan de una cierta autonomía. Es decir, que al margen de tales procesos la familia tiene su propia evolución.

En 1986 Rodríguez y Venegas, basados en los trabajos realizados hasta el momento en América Latina y recuperando una preocupación manifiesta en esta línea de investigación, sugieren que se debe enfatizar y profundizar en el conocimiento de la familia como unidad organizadora e implementadora de estos tipos de movimientos, más que hacer la diferenciación entre éstos.

En este sentido los autores mencionados le dan una importancia central a la unidad doméstica en el análisis de la reproducción campesina, destacando a partir de los resultados los riesgos de generalizar acerca de los comportamientos de las unidades domésticas campesinas en Latinoamérica, pero coinciden con la gran mayoría, en documentar las diferentes formas de relacionarse con el capital (Rodríguez y Venegas, 1986).

En una investigación sobre campesinos en Honduras, Torres Adrián (1985) analiza como se da el traslado de las tasas de dependencia demográfica (resultado de un comportamiento reproductivo anterior) hacia tasas de actividad (producto de una forma de inserción de la fuerza de trabajo dentro de la actividad económica) y su implicación para los niveles de ingreso de las familias.

Así, encuentra que ese traslado demográfico va acompañado de una diferenciación sectorial; las familias iniciales o jóvenes con las mayores cargas de dependencia, tienden a recurrir a la colocación fuera de las actividades agrícolas, y las familias con ciclos tardíos mantienen una predominante colocación dentro de la agricultura.

Esta pauta de colocación sectorial de la fuerza de trabajo, mostró que la ubicación exclusiva en actividades agrícolas es insuficiente para obtener un nivel apropiado de empleo, y que la ubicación total o parcial fuera de la agricultura permite aumentarlo, llegando además a la conclusión de que no existe equilibrio entre necesidad y consumo, contradiciendo así el planteamiento de Chayanov.

En cuanto al trabajo realizado por Szasz (1993), el cual se desarrolló en el Estado de México a finales de los años ochenta, en este abordó el problema desde diversos niveles de análisis, es decir, analizó las características productivas, los procesos históricos, la dimensión comunitaria y la estructura de los hogares como dimensiones que median entre las transformaciones estructurales y el actuar de los individuos.

Entonces, en el estudio se privilegia a los hogares como unidades de análisis complementándolo con aspectos individuales y comunitarios, el enfoque en los hogares según la autora, permitió analizar el condicionamiento de la presencia y las modalidades de las migraciones temporales por la estructura demográfica de las familias y su contribución a la subsistencia doméstica y la producción agrícola.

En este sentido, se analizaron en el trabajo las actividades desplegadas por los hogares campesinos como respuesta a las condiciones de su entorno, estableciendo el papel que desempeñan en ellas la migración temporal y la composición demográfica de la familia.

Como se dijo, el trabajo se centra en las migraciones temporales, las cuales según Szasz (1993) en lugar de aumentar la expulsión de la población rural, formaban parte de los arreglos para la subsistencia de los hogares campesinos en condiciones sociales adversas. Entendiéndose además que, el proceso de reproducción de las unidades domésticas rurales es el conjunto de actividades cotidianas que desarrollan los hogares para asegurar la subsistencia de sus miembros y la continuidad de la posibilidad de producir.

Así, las conductas migratorias de los miembros de unidades campesinas pueden formar parte de un conjunto de actividades que aportan elementos para el consumo familiar y el mantenimiento de los cultivos, y además contribuyen a la reproducción de sus unidades porque se vinculan a la aportación de ingresos monetarios para la familia.

En función de lo anterior, Szasz (1993) también sugiere que las características de desarrollo y las relaciones entre la producción doméstica y para el mercado en áreas rurales determinaron las condiciones de trabajo, de vida y de movilidad espacial de la población en estas zonas, y agrega que, estos elementos están mediados por su inserción en el ámbito regional, la calidad del suelo, la disponibilidad de riego y las demandas de los mercados de trabajo. Así, sus múltiples manifestaciones generan una diversidad de respuestas migratorias según las expresiones concretas de esas presiones.

Entonces, la diversificación de actividades en las unidades domésticas campesinas representa una estrategia de reproducción ante la escasez de recursos que tendrían si exclusivamente se dedicaran a la producción agrícola en sus predios, pero también y según lo visto, podría proporcionar las condiciones para la producción de alimentos y de fuerza de trabajo de menor costo para el resto de la economía (Szasz, 1993).

En definitiva no es solo el insuficiente acceso a los recursos lo que determina la posibilidad de diversificar actividades en los hogares con el fin de garantizar su reproducción, sino también las exigencias del mercado de trabajo, además de la configuración de las unidades domésticas.

Por lo tanto, las unidades domésticas con mayor fuerza de trabajo disponible, tendrán mayores oportunidades de diversificar sus actividades económicas, específicamente aquellas que cuenten con miembros jóvenes y con algún grado de calificación que les permita su inserción en ocupaciones no agropecuarias.

2.3. Estrategias de supervivencia de las unidades domésticas urbanas

El primer trabajo del cual se tiene conocimiento, en el que se utiliza la noción de estrategias de supervivencia en ámbitos de residencia urbanas en América Latina, se remonta a la investigación realizada por Duque y Pastrana en 1973. Estos autores plantearon la idea de analizar las formas en que lograban sobrevivir las familias de dos campamentos (modalidad de poblamiento espacial formado por un conjunto de familias sin casa, quienes toman y se apropian de predios urbanos) en Santiago de Chile.

De manera particular Duque y Pastrana se preocuparon por la supervivencia económica de estas familias, sin darle ningún papel particular a la reproducción biológica dentro del fenómeno social que estaban interesados en estudiar.

Es por lo anterior que estos autores manejan la idea de “estrategia objetiva de subsistencia económica”, y afirman que, *“el aspecto central de ella consiste en la reordenación de funciones al interior de las unidades familiares”*, enfatizando la participación económica de todos o la mayoría de los miembros componentes de la unidad familiar, es decir, la madre, los hijos mayores y menores, los allegados, y aun los miembros consanguíneos próximos (Duque y Pastrana, 1973).

A partir de la definición de estrategias de supervivencia anterior, Argüello (1981) señala que merecen destacarse dos aspectos, un primer punto a resaltar es que el hablar de estrategias objetivas parecería indicar que no se requiere ninguna conciencia por parte de los agentes que desarrollan la estrategia, la segunda cuestión a considerarse es que a pesar de hablarse de estrategias familiares en realidad se tiene en mente la unidad doméstica, pues se habla de la participación económica de los allegados quienes no son necesariamente familiares.

Es así que Duque y Pastrana (1973), ratificando el contexto económico que definen las estrategias, sostienen que las estrategias de supervivencia económica familiar “*consisten principalmente en la acentuación en el ejercicio de funciones económicas para todos o la mayoría de los miembros constituyentes de las unidades familiares*”.

De esta manera, según Argüello (1981) los componentes familiares comienzan a funcionar como un ejército de reserva, movilizable según las diversas contingencias que afectan al fondo familiar de consumo. Entonces, si bien los hijos mayores y menores cumplen un papel en la obtención del ingreso familiar junto con otros parientes y no parientes, los autores nunca hacen una referencia que permita atribuir a la reproducción biológica (como se verá mas adelante en el planteamiento de Torrado) un papel importante dentro de su definición de estrategias de supervivencia, interesándose únicamente por la reproducción material de la unidad familiar.

En términos generales podría decirse que se trata de los arreglos, mecanismos o comportamientos específicos que debe ensayar un sector determinado de la población de las sociedades nacionales latinoamericanas, tendientes a lograr su reproducción material, dada la incapacidad de la cual se deriven los ingresos necesarios para ello (Duque y Pastrana, 1973).

Entonces según Argüello (1981), no se trata de comportamientos que se preocupen de la reproducción biológica del grupo, no se refiere a todos los grupos y clases de las sociedad concreta, y no siempre la supervivencia se organiza a través de la unidad familiar, aun cuando pueda ser el caso más frecuente.

En 1975 Larissa Adler de Lomnitz utilizando los mismos grupos sociales que Duque y Pastrana, realiza una investigación de los grupos marginales y sus estrategias de supervivencia en un barrio de la Ciudad de México (Cerrada del Cóndor), enfocando principalmente el trabajo en los mecanismos de supervivencia más que en los de subsistencia de estos grupos, a partir de este estudio llega a la conclusión general de que los grupos marginados utilizan modalidades económicas diferentes para subsistir y para sobrevivir.

En este sentido la autora diferencia estos dos últimos conceptos, y aclara que la subsistencia se basa en un intercambio precario de mano de obra por dinero, sin profundizar demasiado en esto, y que la supervivencia de los marginados comporta la totalidad de su sistema de relaciones sociales, y especifica que debido a lo inestable y precario de la situación laboral, el

aspecto de seguridad económica reviste una importancia desusada para el marginado, es decir, esto sería un asunto de vida o muerte (Adler, 1975).

En este marco, el estudio se basa en una descripción detallada de la redes sociales de asistencia mutua que han surgido en la barriada, y según su interpretación, estas redes representan parte de un sistema económico informal paralelo a la economía de mercado, que se caracteriza por el aprovechamiento de los recursos sociales y que opera con base en el intercambio recíproco entre iguales. Además constata, que aunque se utilizan relaciones sociales tradicionales (la familia, el compadrazgo y la amistad), este sistema no es meramente un resabio de modalidades económicas primitivas y caducas, sino que constituye una respuesta evolutiva, plenamente vital y vigente a las condiciones extremas de la vida marginada (Adler, 1975).

Hacia finales de la década del setenta, el contenido que al concepto de estrategias le dieron Duque y Pastrana sufrió un cambio importante con la definición que del mismo planteó PISPAL (Programa de Investigaciones sobre Población en América Latina) al fijar sus líneas prioritarias en 1978. Este habla de comportamientos encaminados a asegurar la reproducción material y biológica del grupo, poniendo como ejemplo de las mismas, la participación económica para el caso de la reproducción material como lo hicieron Duque y Pastrana, pero agregando una serie de comportamientos demográficos como formación y disolución de las uniones, que le son necesarios para poder introducir la reproducción biológica.

Así, en 1980 Susana Torrado quien había participado en la definición elaborada por PISPAL, hace una nueva enumeración de los comportamientos básicos que estarían incluidos en las estrategias y presenta una nueva definición de las mismas (Torrado, 1982).

En este sentido, la autora dice que el concepto de estrategias de supervivencia familiar hace referencia al hecho de que las unidades familiares pertenecientes a cada clase o estrato social, con base en las condiciones de vida que se derivan de dicha pertenencia, desarrollan deliberadamente o no, determinados comportamientos encaminados a asegurar la reproducción material y biológica del grupo (Torrado, 1980).

A la reproducción material, o sea a la reposición cotidiana de la energía gastada por los integrantes del grupo en la producción económica y/o las tareas domésticas requeridas por el consumo familiar, se asocian comportamientos conducentes a la adaptación de determinadas pautas de participación en la actividad económica por sexo y edad, así como conductas

migratorias tendientes a posibilitar el acceso a oportunidades de empleo que proporcionen medios de subsistencia (Torrado, 1980).

Por su parte a la reproducción biológica, o sea a la creación, supervivencia y desgaste de individuos miembros de la unidad familiar, se asocian comportamientos demográficos tales como la formación y disolución de uniones, la constitución de la descendencia (comportamiento reproductivo) y la mortalidad. Desde este punto de vista las estrategias de supervivencia familiar constituyen un aspecto fundamental de la dinámica de reproducción de las diferentes clases y estratos sociales en una sociedad concreta (Torrado, 1980).

Según Argüello (1981), frente a la diversidad de dimensiones del comportamiento social de una familia planteadas en la definición anterior, Torrado se encontraba frente a un nuevo fenómeno social, y el contenido derivado del mismo ya no era concordante con el concepto de estrategias de supervivencia, por lo que propone el uso de estrategias familiares de vida, lo cual representaba mejor el tipo de fenómeno que estaba estudiando.

En este sentido Torrado (1982:205), propone definir a las estrategias familiares de vida como *“aquellos comportamientos de los agentes sociales de una sociedad dada que (estando condicionados por su posición social, o sea por su pertenencia a determinada clase o estrato social) se relacionan con la constitución y mantenimiento de unidades familiares en el seno de las cuales pueden asegurar su reproducción biológica, preservar la vida y desarrollar todas aquellas prácticas, económicas y no económicas, indispensables para la optimización de las condiciones materiales y no materiales de existencia de la unidad y de cada uno de sus miembros”*.

Así, el contenido de este nuevo concepto se diferencia del correspondiente al de estrategias de supervivencia en dos aspectos fundamentales, por un lado, a la preocupación por la reproducción material de la población a través de su participación económica, se agregan ahora los comportamientos encaminados a asegurar la reproducción biológica del grupo, por otro lado, de un fenómeno social que solo alcanzaba a ciertos grupos subordinados y explotados, ahora se trata de un fenómeno social que alcanza a la mayoría de los grupos y clases sociales.

Entonces, este fenómeno constituye un aspecto fundamental de la dinámica de reproducción de las diferentes clases y estratos sociales de una sociedad concreta, por esta razón

el concepto propuesto hace referencia a un fenómeno social más global y más rico dentro de su contenido, si se compara con el concepto de estrategias de supervivencia (Argüello, 1981).

Dentro de esta postura, Torrado hace una enumeración de los compartimentos básicos que estarían incluidos en las estrategias para el caso de la clase obrera que se propone estudiar. A saber estos son: 1) constitución de la unidad familiar, 2) procreación, 3) preservación de la vida, 4) socialización y aprendizaje, 5) ciclo de vida familiar, 6) división familiar del trabajo, 7) organización del consumo familiar, 8) migraciones laborales, 9) localización residencial, 10) allegamiento cohabitacional y 11) cooperación extrafamiliar. Cabe aclarar que estos enunciados deben tomarse más bien como dimensiones alrededor de las cuales pueden nuclearse otra serie de comportamientos básicos.

Según Argüello (1981), esta perspectiva tiende a observar el proceso a partir de las necesidades del capital, y por lo tanto se preocupará tanto de la reproducción material de su fuerza del trabajo como de la reproducción biológica de la misma en este proceso de mediano a largo plazo.

En síntesis, y como ya se vio, el concepto de estrategias familiares de vida, además de tratar de comportamientos que se preocupan de la reproducción biológica del grupo, se refiere a todos los grupos y clases de la sociedad concreta, y siempre la supervivencia se organiza a través de la unidad familiar, aunque cuando pueda ser el caso que se presente con mayor frecuencia pueden existir otras formas de organización.

A principios de la década de los ochenta parecía existir un consenso de hecho entre los investigadores latinoamericanos respecto a que el concepto de estrategias de supervivencia estaba dirigido a la aprehensión, comprensión y explicación de un determinado comportamiento de ciertos grupos subordinados que no logran una inserción estable en la estructura productiva nacional, a pesar de que a nivel de las investigaciones empíricas se hayan realizado diferencias según estas se hubieran considerado unidades familiares rurales o urbanas, o aunque compartan ciertas características del tipo estructural, como podría ser el nivel similar de pobreza.

Es así que Argüello (1981:196), a partir de analizar tanto lo escrito por Duque y Pastrano, como el resultado de la discusión del taller organizado por PISPAL y luego el trabajo realizado por Torrado, sugiere definir a las estrategias de supervivencia como: *“el conjunto de acciones económicas, culturales y demográficas que realizan los estratos poblacionales que no poseen*

medios de producción suficientes ni se incorporan plenamente al mercado de trabajo, por lo que obtienen de las mismas sus ingresos regulares para mantener su existencia en el nivel socialmente determinado, dadas las insuficientes estructuras del estilo de desarrollo predominante”.

Pero en función de la definición anterior, el autor sugiere una serie de anotaciones que deberían tenerse en cuenta para salvar algunos problemas metodológicos que surgirían de la aplicación del concepto de estrategias de supervivencia.

Entonces, para identificar a los agentes o grupos sociales que deben ensayar estrategias de supervivencia, Argüello (1981) propone basarse en el tipo y grado de inserción de los agentes en la estructura productiva, es decir, que estos grupos deberían ser identificados en las fuentes de información respecto a la rama de actividad y grupos ocupacionales, tamaño y características de las pequeñas empresas agrícolas y urbanas, así como el grado de desempleo y subempleo visible, y agrega, que también se necesitarán conocer otras formas de subempleo invisible.

Además de lo anterior, el autor plantea que otro problema es la forma de determinar las diferentes dimensiones que componen las estrategias de supervivencia, y como establecer cuales acciones concretas hacen parte de la misma, en este sentido sugiere centrarse en las instancias tradicionales de lo económico, lo social, lo cultural y lo demográfico.

Por último, Argüello (1981) afirma que para analizar las estrategias de supervivencia se debe lograr la conceptualización adecuada de los estilos de desarrollo, para lo que el autor propone la selección de indicadores claves que permitan la caracterización de un determinado estilo de desarrollo, su diferenciación de otros estilos y las consecuencias de esas características sobre el fenómeno en estudio.

Así, para el autor algunos de esos indicadores serían: las características del mercado de trabajo o posibilidades de ofrecer empleo productivo a la población en edad de trabajar, características del mercado de consumo o posibilidades de obtener bienes del mercado, características de la acción del Estado para mejorar el acceso de la población al mercado de trabajo, al consumo y las condiciones de existencia, y posibilidades reales de movilidad social ascendente para la población según regiones y áreas de residencia.

Por otro lado, en la misma época en que Argüello hacía el planteamiento anterior, Sáenz y Di Paula (1981) a partir de una investigación que se estaba desarrollando en Quito (Ecuador) en cinco barriadas populares, plantean que el agregado familiar es el que afronta la acción de subsistencia como un conjunto, entendiendo por unidad familiar al grupo habitacional que afronta conjuntamente la reproducción al compartir, total o parcialmente, las instancias de ingreso-egreso necesarias para la reproducción ampliada. De esta manera, el grupo así definido no corresponde necesariamente a todo un grupo de parentesco, ni sólo a uno, sino que depende de su actitud hacia la reproducción.

En este sentido definen a las estrategias de existencia como “*el conjunto de actividades desarrolladas por los sectores populares para obtener su reproducción ampliada, en la medida en que supone la combinación de varios elementos que trascienden las formas capitalistas de reproducción de la fuerza de trabajo*” (Sáenz y Di Paula, 1981:151). En función de esta definición, los autores proponen que el término de estrategias debe ser tomado en cuenta como una categoría explicativa de importancia en determinados contextos, como una ampliación del concepto de reproducción de la fuerza de trabajo que alude a la relación directa entre las disponibilidades que ofrece el sistema establecido y la racionalidad de los sectores populares que acceden a ellas. Es decir, que el concepto es útil en aquellas sociedades en las cuales, habiendo una penetración sustancial de las formas capitalistas de producción y del capitalismo mundial en su conjunto se mantienen con fuerza formas no capitalistas de producción y consumo (Sáenz y Di Paula, 1981).

Para Sáenz y Di Paula entonces, los estudios desde esta perspectiva no solo deben orientarse a los mecanismos de supervivencia empleados por aquellos que no tienen ocupación, sino que debe estudiarse la “existencia” (como algo permanente y determinado por un contexto social) del conjunto de los sectores populares. Según los autores, se deben privilegiar no solo las redes de reciprocidad o ayuda mutua utilizadas en casos extremos de necesidad, sino que se tomará en cuenta en la subsistencia la participación del propio sector capitalista, del Estado, e incluso de instituciones privadas, tratando de ver el peso cuantitativo de cada uno de estos elementos en el conjunto de la estrategia de los sectores populares.

En este sentido, los autores manejan la hipótesis de que cuanto mayor sea el ingreso monetario (y en definitiva la participación del sector capitalista en la reproducción) menor será la

participación del sector no capitalista, y por ende, se desarrollarán menos las redes de reciprocidad y viceversa. Por otro lado, cuanto mayor sea la intervención estatal menos se necesitarán estas redes de reciprocidad y por lo tanto se generarán en menor medida.

En definitiva, como las estrategias implican una configuración de diferentes instancias que son actividades específicamente asumidas por el agregado familiar para satisfacer las necesidades relativas que buscan maximizar los ingresos y minimizar los egresos globales, la estrategia de subsistencia se genera por una optimización de la instancia global, es decir, de la relación ingreso – egreso global. De ahí, que se deban tomar en cuenta dos niveles de análisis, por un lado, la relación ingreso – egreso desde el punto de vista familiar, y por otro lado, la importancia del componente desde el punto de vista estructural (Sáenz y Di Paula, 1981).

Entre 1982 y 1985 González de la Rocha y Escobar (1989), realizaron un trabajo a partir del material recopilado durante el seguimiento a 100 unidades doméstica de bajos ingresos de la ciudad de Guadalajara, esto con el objetivo de profundizar en el conocimiento del papel de la familia como agente de adaptación de las clases subalternas durante la crisis de esos años.

A partir de este trabajo los autores plantean que una estrategia colectiva de trabajo, la cual es parte de la realidad diaria pero cobra mayor importancia en épocas de crisis, incluye decisiones sobre varios aspectos claves que definen o limitan la participación laboral de los miembros de la unidad. Decisiones que actúan sobre el empleo y el tipo de empleo, sobre la parte del gasto administrada en común, sobre la importancia de la educación, la edad de entrada al trabajo y la repartición de las responsabilidades domésticas, etc. Así, y siguiendo lo planteado por García, Muñoz y Oliveira (1982), la unidad doméstica como colectividad es una instancia mediadora, más o menos determinante, con dinámica propia, que traduce y transforma las demandas estructurales de mano de obra de la sociedad en oferta de fuerza de trabajo.

Aunque el predominio de tal colectividad sobre las voluntades y deseos individuales de sus miembros no puede asumirse como automático, según Jelin (1979) existen tres elementos claves que favorecen la puesta en práctica de dichas estrategias colectivas, a saber: la flexibilidad y diversidad de oportunidades dentro de la esfera del trabajo remunerado en la localidad, la ausencia de apoyos reales por parte del Estado para un nivel mínimo de supervivencia y los bajos salarios.

Al darse las tres condiciones mencionadas, la unidad doméstica responde con una estrategia colectiva de trabajo. El correlato macro social de tal estrategia (la diversidad y multiplicidad de oportunidades de generar ingresos) comprende por un lado, al mercado de trabajo propiamente dicho, es decir, las oportunidades de vender la propia fuerza de trabajo a cambio de un salario, y por otro lado a las múltiples formas de autoempleo individual o colectivo que pueden formar parte de la estrategia de la unidad (Lipton, 1984).

Pero esta interrelación entre una estrategia colectiva, y la multiplicidad y variedad de oportunidades es problemática. Según García, Muñoz y Oliveira (1982), es claro que las familias inventan o crean ocupaciones remuneradas y que pueden presionar a los empleadores para que contraten mano de obra incapacitada según la ley. Pero por otra parte, hay un límite que la estructura económica y el Estado imponen a la proliferación del auto –empleo o a la explotación de menores. Entonces, la interrelación no es pues una simple interfase funcional cuyos elementos se recreen o mantengan mutuamente. En definitiva, no basta que haya bajos salarios para que las familias pongan en práctica estrategias colectivas, y en casos de crecimiento económico y salarios altos las familias pueden mantener una estrategia colectiva.

En el trabajo mencionado de González de la Rocha y Escobar (1989), la hipótesis central que lo guía sostiene que las unidades domésticas han sido capaces de sobrellevar la crisis, gracias sobre todo, a la puesta en práctica de una estrategia colectiva de trabajo, la cual incluye varios componentes los cuales se manifiestan en proporciones variables.

En este sentido, los autores mencionan que estos componentes se conformarían por enviar más miembros al mercado de trabajo para complementar ingresos y a su vez satisfacer las demandas mínimas de consumo, la apropiación por parte de la unidad doméstica de actividades productivas que normalmente se dejan al mercado, el reforzamiento de las relaciones sociales, es decir, el intercambio social de bienes y servicios aumenta su importancia relativa, la disminución del consumo, siendo esta la consecuencia inmediata de los cambios en los salarios reales, recurrir a la participación en movimientos sociales que puedan paliar las consecuencias del empobrecimiento creciente, y por último manipular el ciclo doméstico de tal manera que se conjuguen más salarios en su interior (González de la Rocha y Escobar, 1989).

Quizá la conclusión más sobresaliente de este estudio es la que destaca que la organización de las unidades domésticas parece ser lo suficientemente flexible como para enviar

aun más miembros a actividades remuneradas. Es decir, que si la estrategia colectiva de las unidades domésticas falla, esto se deberá más que nada a la inflexibilidad de la estructura económica y no a la rigidez de la estructura doméstica (González de la Rocha y Escobar, 1989).

Por su parte, De Oliveira, Pepin Lehalleur y Salles (1989) plantean que las estrategias de reproducción de grupos sociales específicos están condicionadas por diversos factores macro estructurales. La necesidad analítica de ubicar los grupos domésticos y su reproducción en situaciones espacio – temporales más amplias, se hace aún más notoria cuando el centro de la atención es el estudio de la reproducción de las unidades domésticas y de sus integrantes.

Señalan además que la reproducción de los grupos domésticos, además de cubrir el desgaste físico y psicológico de sus integrantes en calidad de individuos, abarca también su reposición generacional y debe remitirse a la reconstitución del conjunto de sus capacidades. Los rasgos que asume la organización familiar y los mecanismos de socialización, aprendizaje y control surgidos en el seno de las unidades domésticas y en la escuela, cumplen un papel central en la constitución de características individuales específicas (De Oliveira, Pepin Lehalleur y Salles, 1989).

En síntesis, plantean que la reproducción de los grupos domésticos involucra elementos que sobrepasan a la reposición de sus integrantes, lo que estaría implicando la recreación en lo cotidiano, mediante las prácticas individuales de elementos ideológicos, culturales, afectivos y de las relaciones de autoridad entre géneros y generaciones. Es decir, que las actividades desplegadas en el ámbito doméstico cumplen una doble función, de manutención cotidiana y de transmisión de una generación a otra de aspectos ideológicos que fundamentan las distancias sociales básicas. Además de que, cuando el grupo doméstico se constituye sobre la base del matrimonio y las reglas de parentesco, su reproducción conlleva a la recreación de la familia como institución, tanto en aspectos referidos a normas jurídicas, como a las costumbres y prácticas culturales variadas (De Oliveira, Pepin Lehalleur y Salles, 1989).

2.4. Integración del enfoque de “estrategias” en el ámbito rural y en el ámbito urbano

Como se vio en páginas anteriores el planteamiento de Chayanov dio pie para el estudio de ciertos aspectos de la vida social de sectores subordinados en el ámbito rural, esto como una

forma de entender los procesos por los cuáles se reproducen, aunque también su propuesta ha sido adaptada en investigaciones que no se centran exclusivamente en el ámbito agrario.

En este sentido Cuellar (1990) argumenta que sin cambiar los supuestos iniciales de la teoría de Chayanov, éste logra demostrar empíricamente la validez de su planteamiento mostrando que en efecto los factores sociodemográficos mencionados juegan un papel propio en la determinación de la conducta económica de las unidades familiares campesinas, además de que ellos están vinculados con la motivación para producir, es decir, que el análisis del comportamiento económico campesino exige tener en cuenta los sistemas de valores que se le asocian.

La propuesta anterior puede ser generalizada según Cuellar (1990), si se tiene presente por un lado, que todo comportamiento económico requiere de alguna consideración de los valores y motivaciones que conforman la conducta de los actores, y por otro lado, teniendo en cuenta que la situación variará dependiendo de los otros recursos (distintos de la fuerza de trabajo de la familia) de que disponga la unidad doméstica.

Siguiendo con la teoría de Chayanov como base, el autor reconoce que el concepto de recursos admite una reelaboración, incluyendo no sólo la fuerza de trabajo familiar, sino también la tierra, los medios de producción, las redes de apoyo, entre otros, los que son necesarios para la obtención de los satisfactores necesarios.

Es así que la ampliación de este concepto de recursos, y por medio de éste la idea de balance, permite establecer una comparación entre el desarrollo de los enfoques aplicados por la sociodemografía urbana, la que tiene como interés explicar el papel de los determinantes económicos y demográficos en la oferta de fuerza de trabajo en medios urbanos capitalistas.

En términos generales y como se ha visto más arriba, las investigaciones realizadas desde esta perspectiva han utilizado dos ejes de análisis, que juntos permiten dar cuenta de la participación de los miembros de las unidades domésticas urbanas de bajos ingreso. Por un lado, aspectos tales como la edad o el ciclo de desarrollo de la familia, su composición de parentesco, tamaño y número de adultos en edad de trabajar, y por el otro, el nivel de ingresos del jefe de la familia o del conjunto de los miembros adultos, es decir el ingreso familiar (Cuellar, 1990).

Otras investigaciones han añadido factores tales como el sexo del jefe del hogar y su educación (cuestión referida también a determinantes de tipo sociodemográfico o demográfico culturales) que en un contexto capitalista suelen tener significado económico, por ejemplo, aumentando el precio potencial en el mercado de la fuerza de trabajo del colectivo familiar.

Es así que Cuellar (1990) advierte que estos enfoques tienen la misma estructura que el modelo de Chayanov, donde el nivel de ingresos del jefe (o de los miembros adultos que trabajan) determina la participación económica de los otros miembros, especialmente de la mujer, de forma tal que 1) si el ingreso del jefe (o familiar) es suficientemente alto para la satisfacción de las necesidades, la probabilidad de que la mujer (o lo menores) trabajen disminuye; y por el contrario, 2) si los ingresos son bajos o insuficientes para la manutención y reproducción del grupo, el colectivo se ve en la situación de aumentar el número de miembros que envía al mercado de trabajo, seguramente ordenando su salida en función de pautas guiadas por valores (que determinan el número y la secuencia en que entran los miembros al mercado de trabajo) y de las características de la demanda.

En síntesis, la idea anterior da cuenta del comportamiento de un sistema autorregulado, en donde los ingresos de las familias urbanas equivalen a los recursos de las familias campesinas, y la participación laboral de sus miembros al volumen de actividad económica en la teoría de la unidad económica familiar (Cuellar, 1990).

Ahora, a lo anterior se debe agregar el contenido de las características de las familias desde una perspectiva sociodemográfica, donde los conceptos de ciclo, composición de parentesco del grupo, composición por edad y sexo de sus miembros (incluyendo, composición de adultos y de menores, de consumidores y de productores) adquieren su lugar de forma que puede explicarse la participación laboral de los miembros también en función de la etapa del ciclo, el tamaño del grupo, la disponibilidad de fuerza de trabajo familiar, entre otros (Cuellar, 1990).

En este contexto surge la referencia a la obra de García, Muñoz y de Oliveira (1985), en la cual los autores sugieren el término “contextos familiares o domésticos” para dar cuenta del contenido nuclear de la interacción entre los aspectos económicos y sociodemográficos que tienen incidencia sobre la oferta de fuerza de trabajo y la participación laboral de los miembros del hogar en ambientes caracterizados por el dominio de las relaciones de producción

capitalistas. Y es aquí donde Cuellar (1990), afirma que al tomar ambos ejes en conjunto, es claro que son complementarios y que responden a la forma general chayanoviana. Es entonces, que se plantea la validez de utilizar la idea de estrategias, ya que de manera similar a lo que sucede con las familias rurales que carecen de tierra, en el caso de los sectores urbanos de bajos ingresos no sólo interesa estudiar los determinantes de la oferta de fuerza de trabajo y sus modo de inserción en los mercados laborales, sino también las variadas formas de enfrentar situaciones de balances negativos (Cuellar, 1990).

Desde esta perspectiva, y dependiendo de “*los contextos de oportunidades*” que caractericen el medio en que se desenvuelven las familias pueden adquirir relieve estrategias, que según Cuellar (1990) pueden acentuar la resistencia (como el cambio de composición de parentesco de las unidades domésticas, es decir, el paso de unidades nucleares a extendidas, o la emergencia de formas de auto organización de los grupos de bajos ingresos mediante el recurso de redes de solidaridad, por ejemplo); o bien por el contrario, pueden mostrar acerca de la lucha por la supervivencia (por ejemplo, la colocación de algunos de sus miembros fuera de la unidad).

Cabe aclarar aquí, que la estructura de alternativas que el contexto local, regional o nacional ofrece a las familias para el desarrollo de sus actividades, sugiere la idea de tener presente las diferencias que podrían existir en los ámbitos espaciales a los que se puede hacer referencia, así como a las constelaciones de relaciones sociales presentes y al grado de desarrollo del capitalismo (Cuellar, 1990).

Entonces para este autor, la generalización de los enfoques presentados hasta aquí es posible en primer lugar, a partir de la especificación del concepto de balance (donde este es el resultado de comparar las necesidades que deben satisfacer con los satisfactores obtenidos directamente o indirectamente por medio de la actividad económica desarrollada), luego con la redefinición del concepto de recursos (es decir, cubriendo con el término todos los medios con que cuenta la familia para satisfacer sus necesidades, incluyendo su propia fuerza de trabajo o los ingresos que obtiene de su puesta en uso, los ahorros de que dispone, la tierra y otros medios de producción); y finalmente, haciendo la aclaración del sentido que se le atribuye a la noción de “unidad económica familiar” o “unidad familiar”.

2.5. La evidencia encontrada por los estudios sobre estrategias

Como se ha podido ver hasta el momento, muchos son los estudios acerca de las estrategias implementadas por los hogares para hacer frente a la realidad de satisfacer las necesidades de sus miembros, estos trabajos se diferencian entre sí, ya sea por la manera en como definen teóricamente el concepto de estrategias, o por la forma que realizan el abordaje empírico para su análisis.

Es por esta razón que a continuación se presentan de manera general algunos de los resultados obtenidos por estos trabajos (reseñando básicamente los realizados a nivel de ciudades o localidades), como forma de sintetizar la discusión teórica desarrollada anteriormente, y sentar las bases para un mejor entendimiento del fenómeno que esta investigación quiere explicar.

Así, muchos estudios desarrollados en México a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta evidenciaron una tendencia en el aumento de las tasas de participación de la fuerza de trabajo durante estos años, es decir, hubo un aumento del número de trabajadores por hogar. Este incremento afectó principalmente las tasas de participación femenina, el empleo por cuenta propia y el de pequeñas empresas, así como el de las actividades de servicios y comerciales.

Las tendencias mencionadas fueron interpretadas como un indicio del impacto de la crisis, particularmente en lo que se refiere a la disminución de la demanda de mano de obra en el sector industrial, y a un deterioro de las condiciones laborales durante la década de los ochenta. Se hablaba entonces, de que México había sufrido un proceso de reestructuración económica que condujo a lo que se ha denominado terciarización de la economía.

En este sentido el estudio realizado por González de la Rocha y Escobar (1989), con base en una muestra de hogares de clase trabajadora en la ciudad de Guadalajara, muestra que éstos vieron mermado su nivel de vida, pero este descenso fue menor que el de los salarios reales, lo cual fue posible gracias a la incorporación de miembros adicionales a trabajos remunerados, ya sea como asalariados, como auto empleados, o en el seno de las propias familias cuando estas se organizan como unidades productoras de bienes y/o servicios para el mercado.

Esta conclusión esta basada en que efectivamente se dio un aumento en el número de trabajadores por hogar, pasando de 2.13 a 2.69 entre 1982 y 1985, aunque parte de este aumento se debe a cambios en el tamaño y estructura de los hogares estudiados, es decir que este incremento en la participación laboral se da gracias a la incorporación de miembros en edad de trabajar y la retención de miembros jóvenes. Así, los autores reconocen que el crecimiento de los hogares se da en parte por vía natural, pero afirman que desde la crisis de 1982 la incorporación de nuevos miembros capaces de generar ingresos ha sido clave para proteger el consumo.

En este sentido la opinión más generalizada acerca del aumento de la participación laboral durante la crisis de los ochenta sostiene que, como resultado de la disminución del ingreso de los hogares éstos se vieron obligados a llevar a cabo arreglos en su interior, y así un mayor número de niños, de mujeres y de personas en edad avanzada se vieron obligadas a participar en actividades remuneradas (Tuirán, 1990; Cortés y Rubalcava, 1992 Jusidman, 1994; García y Oliveira, 1994).

Siguiendo en la misma línea de análisis, Chant (1993) a partir de una encuesta realizada entre 1982 y 1983 en Querétaro en 244 hogares, seleccionó 22 hogares del total los cuales fueron entrevistados a profundidad en 1986. A partir de este trabajo, encontró que el incremento del número de miembros del hogar que participaron en el mercado de trabajo fue muy reducido (de 2.1 a 2.3 entre 1982-1983 y 1986). Entonces a partir de los resultados, si bien la autora no rechaza la idea de la existencia de estrategias por parte de los hogares, argumenta que existe un punto en el nivel de ingresos en el cual los hogares no necesitan enviar más miembros al mercado de trabajo. La afirmación anterior se respalda en el hallazgo de que hubo un aumento en el ingreso de las mujeres y los miembros jóvenes de los hogares, justificando así el relativamente pequeño aumento en el número de perceptores de ingresos por hogar.

Pero González de la Rocha (1989), haciendo referencia a este resultado encontrado en Querétaro por Chant afirma que las oportunidades laborales de las mujeres en esta ciudad son mucho mas reducidas que en Guadalajara lo que impone condiciones distintas a las estrategias colectivas de las familias de esas ciudades.

Selby (1988) por su parte, a partir del estudio realizado a nivel nacional entre 1977 y 1979, el cual recopiló datos de 10,000 hogares de 10 ciudades del país, concluye que la familia más grande tiende a estar mejor remunerada, tal éxito económico depende de la capacidad de

incorporar a sus miembros a la fuerza laboral para reducir así la proporción de personas dependientes en los ingresos percibidos por ellos. Es decir, que la prosperidad de la familia depende de ambos factores, tener suficientes niños y animarlos a entrar a la fuerza laboral lo más pronto posible.

En 1987 la información disponible hace que los resultados se centren en la ciudad de Oaxaca, así de una muestra de 604 hogares, el autor concluye que las familias en este año eran mayores que las de 1977, a pesar del decremento sufrido en las tasas de fecundidad urbana en toda la República, y demuestra que las mejores condiciones de vida siguen siendo para aquellos grupos domésticos más grandes. Cabe aclarar aquí que el tamaño de los hogares está positivamente relacionado a la complejidad de los grupos domésticos con relación a su composición (Selby, 1989).

Entonces las tendencias de 1977 continúan para 1987, así las familias de los primeros tres quintiles de ingresos en la primera toma de información tenía un promedio de 1.29 miembros en la fuerza de trabajo, y para 1987 estas familias tenían 1.55 miembros. Para las familias de los quintiles superiores las diferencias fueron mayores, en 1977 tenía 1.6 miembros en la fuerza laboral mientras que 1987 dichas familias tenían 2.27. El autor recalca que los ingresos monetarios no eran sustancialmente más altos en el segundo momento investigado, pero el ingreso global de la familia no había disminuido tanto como el ingreso individual.

Por otro lado, una investigación iniciada en 1987 en la ciudad de Tijuana donde se estudio a los sectores populares, muestra que todas las familias sin excepción han experimentado una baja en el nivel de vida que llevaban antes de 1982, lo cual trajo como consecuencia que otros miembros de las familias se incorporaran al mercado laboral para aumentar los ingresos familiares. Las mujeres, ya sean esposas o hijas mayores, se emplean en la maquila o en el comercio e incluso desarrollan actividades por cuenta propia, también los niños en edad escolar se ocupan en diversas actividades relacionadas básicamente con el sector informal del comercio o servicio (De la Rosa, 1989).

Dentro de los resultados hallados en este trabajo cabe resaltar una de las conclusiones a las que llega el autor, el tipo de familia tiene un papel importante dentro de este estudio, ya que las familias extensas tienen un carácter binacional que les habilita el acceso a dólares y a servicios a los que no tendrían acceso de otro modo.

Otro trabajo que se debe mencionar, es el realizado por Tuirán (1992) a partir del análisis de la información de una encuesta de panel realizada por el Instituto Nacional del Consumidor a una muestra de hogares de bajos ingresos de la Ciudad de México entre junio de 1985 y febrero de 1988. A partir de este análisis encontró que en un contexto de salarios decrecientes y bajos, la mayor participación de los miembros del hogar en actividades remuneradas constituyó una de las estrategias más comúnmente empleadas para proteger el ingreso familiar o contener su caída, mostrando así una tendencia creciente en el número promedio de perceptores de ingreso por hogar en todos los estratos.

Entonces, para cuantificar la proporción de miembros de los hogares masculinos y femeninos que participan en actividades económicas, Tuirán construyó un índice de utilización de la fuerza de trabajo del hogar. Para esto, clasificó a los hogares de acuerdo a si hacían uso total de su fuerza de trabajo disponible, si usaban sólo una parte de su fuerza de trabajo, o no utilizaban su fuerza de trabajo. A partir de lo anterior descubre que el porcentaje de hogares donde las mujeres participaron en actividades remuneradas, tanto en actividades fijas como no fijas, aumentó en la mayoría de los grupos entre 1985 y 1988, mientras que el porcentaje de hogares que utilizaron su fuerza de trabajo masculina en ocupaciones fijas disminuyó durante el mismo periodo. Así, el resultado final muestra que el aumento del número promedio de perceptores de ingresos por hogar fue posible gracias a la incorporación de fuerza de trabajo en ocupaciones no fijas, es decir, con ingresos y condiciones de trabajo inestable, lo cual resulta más claro en los estratos de menores ingresos.

En otro estudio realizado para la Ciudad de México, Benería (1992) concluye a partir de los datos obtenidos, que a pesar del esfuerzo por incrementar la participación de diversos miembros de la familia en actividades remuneradas, queda una buena proporción de fuerza de trabajo sin explotar, que estaba subempleada o trabajando al margen, este grupo incluye hombres y mujeres de todas las edades que no podían encontrar un trabajo de tiempo completo o que se encontraban buscando mejores oportunidades de empleo y de condiciones laborales.

En conclusión, y a partir de lo visto hasta el momento se podría decir que la intensificación en el uso de la mano de obra disponible en los hogares es una consecuencia directa del deterioro en las condiciones económicas de los sectores más desfavorecidos del país,

quienes para defender sus niveles de vida no tienen otra opción que recurrir al trabajo femenino, a la de los viejos y de los miembros en edad escolar (De Barbieri, 1989).

Si bien lo anterior parece ser cierto a la luz de los resultados mostrados, esta afirmación debería relativizarse, así y de acuerdo con Rubalcava (1998) no todos los hogares experimentan de la misma manera estos cambios en su organización interna, ya que las condiciones económicas son cambiantes no solo en el tiempo sino también en el espacio (Rubalcava, 1998).

2.6. El hogar y la familia en la investigación sociodemográfica

A lo largo de las páginas precedentes se ha mencionado de manera reiterada que la estructura de los hogares según sus características particulares, se supone moldeada por las correspondientes condiciones de cada grupo doméstico e influida, a su vez, por las especificidades de las áreas económicas, demográficas y socioculturales definidas. Por tal razón, se dedicarán los Capítulos III y IV de este trabajo a la descripción de los factores más relevantes del desarrollo económico durante las décadas de los ochenta y noventa en México en general, y de Tijuana y Monterrey en particular, como forma de dejar claro las diferencias entre ambas ciudades y sentar las bases para el análisis posterior. Se entiende que es la mejor manera de hacerlo, porque las tendencias mencionadas no se concretan del mismo modo en todos los hogares, aunque se podría afirmar que siempre alteran sus organizaciones domésticas, y condicionan las capacidades del grupo para aprovechar las oportunidades que ofrece su entorno micro regional y comunitario (Cortés y Rubalcava, 2002).

Ahora, antes de entrar de lleno en esa perspectiva de análisis pero teniendo en cuenta lo anterior, es fundamental entender y ser consciente de que el hogar y la familia constituyen formas de agrupación social cuya constitución se basa principalmente en las relaciones de parentesco que existen entre sus miembros, ya sean estas consanguíneas, políticas o por afinidad, y como esta aproximación implica mucho más que una mera definición conceptual resulta necesario realizar una serie de consideraciones acerca de la unidad de análisis que aquí se propone como central, de forma tal que se entienda el desarrollo lógico que subyace a esta investigación.

Así, algunos estudios han señalado la necesidad de reconocer la emergencia, permanencia y cambio de los arreglos familiares específicos, cuya composición y organización interna pueden

estar muy alejadas de lo que se observa en el modelo nuclear de familia, y sugieren además que, las implicaciones económicas, políticas y sociales de la existencia de estos arreglos familiares pueden ser muy importantes (Buvinic, Yossef y Von Elm, 1978; Buvinic, 1990; Oliveira, Eternod y López, 1999).

Como unos de los primeros esfuerzos por integrar el tema de la familia en los estudios de población en América Latina y en el Caribe se debe reconocer en los años cincuenta a los estudios sobre fecundidad realizados para la región del Caribe, los cuales toman una importancia renovada a partir de los años setenta (García, 1984).

Si bien las diferentes líneas de investigación han privilegiado una diversidad de objetos de investigación, comparten la característica común de considerar a la familia o al hogar ya sea como objeto principal de estudio, como unidad de análisis, o como ámbito contextual que reelabora los condicionantes de la estructura social e influye sobre el comportamiento de sus miembros (Acosta, 2000).

Así, se pueden identificar cuatro grandes líneas de investigación, las cuales pueden aportar elementos importantes para este trabajo, a saber: 1) la demografía formal de la familia y el hogar, 2) la investigación sobre trabajo, ingresos y familia, 3) los estudios sobre familia y género, y por último, 4) los estudios sobre las estrategias familiares.

La demografía formal de la familia y el hogar podría ser definida como la subdisciplina de la demografía que estudia la estructura (tamaño y composición) de las familias, hogares o unidades residenciales, así como sus condicionantes y consecuencias (Burch, 1976), misma que tuvo su desarrollo más importante en la década de los setenta (Acosta, 2000).

Dentro de esta línea de investigación los hallazgos son bastos e importantes, pero a modo de ejemplo se pueden citar aquellos que se entienden son relevantes para este trabajo. En primer lugar, el hogar nuclear resultó ser el tipo predominante, y su tamaño está muy relacionado con los niveles de fecundidad observados en los diferentes contextos, sin embargo los resultados permitieron también asegurar que el hogar extendido constituía un fenómeno social digno de ser tomado en cuenta, y que en estos hogares, el componente no nuclear contribuía de manera significativa al tamaño de la familia.

Los diferentes trabajos mostraron que, tanto el tamaño como la composición de la familia están relacionados con su ciclo vital, utilizando casi siempre la edad del jefe del hogar como indicador de éste. También se observó que al aumentar la edad del jefe del hogar, la participación en el tamaño del hogar del grupo formado por otros parientes se relaciona inversamente con la presencia de los estratos formados por los cónyuges y por los hijos, lo que es indicativo de que se da un proceso de sustitución de los miembros que por diferentes razones abandonan el hogar (Acosta, 2000).

Es importante señalar la posibilidad de que los hogares se constituyan en hogares extensos en alguna etapa de su desarrollo vital, aunque en un corte transversal (censo o encuesta), se capte solamente un porcentaje relativamente pequeño de este tipo de hogares.

Al tomar en consideración la edad de los jefes de hogar, se observó que entre los hombres las tasas más altas de jefatura estaban en las edades intermedias, mientras que las mujeres se concentraban en las edades más avanzadas.

También la prevalencia de la familia extendida fue mayor entre las jefas y el tamaño de estos hogares resultó menor, comparado con los núcleos familiares con jefatura masculina. En relación con el estado conyugal de los jefes del hogar, se encontró que aquellos con jefatura masculina predominan entre los jefes casados y que el tamaño del hogar en este grupo es mayor, comparado con los demás estados civiles (soltero, viudo, divorciado y separado), en los que predominó, en cambio, la familia extendida (Acosta, 2000).

Los resultados anteriores permitieron de alguna manera, poner en tela de juicio la hipótesis de la existencia y aumento de la familia nuclear tradicional en América Latina como respuesta a procesos de urbanización, industrialización y modernización de las sociedades. Si bien las unidades domésticas nucleares predominan en los diferentes contextos estudiados en estos trabajos, los porcentajes encontrados de otros tipos de familias (ya sean uniparentales, familias sin hijos, familias extendidas y compuestas) son significativos, y en la actualidad podría decirse que continúan aumentando (Arriagada, 2007; Jelin, 2007; Sunkel, 2006).

El tema de la familia y de los aspectos relacionados con su estructura (tamaño, composición de parentesco y ciclo vital) y su organización interna, han estado presentes de manera particular en México en la segunda línea de investigación identificada, donde se ha

privilegiado especialmente el análisis de la participación laboral de los diferentes miembros de la familia.

En este sentido, el hogar es visto por García, Muñoz y de Oliveira (1983) como un ámbito social donde los individuos organizan, en armonía o en conflicto, diversas actividades necesarias para la reproducción de la vida inmediata. La pertenencia a un hogar supone una experiencia de vida en común, de esta manera cada miembro encuentra múltiples estímulos u obstáculos a su acción individual.

Entonces, si bien el ciclo vital de la familia se entiende como uno de los ejes ordenadores del análisis de la participación familiar en el mercado de trabajo, este se combina con otros elementos, como la inserción laboral del jefe del hogar y su condición de hombre o mujer, que constituyen el eje económico para construir el concepto de “contextos familiares”, lo anterior en un intento de aprehender las necesidades reales de las familias y entender, tanto la disponibilidad de mano de obra familiar como los niveles de participación laboral (García, Muñoz y de Oliveira, 1983).

Si bien estos autores restringen en forma intencional su análisis a la participación económica de los miembros del hogar, reconocen la importancia que para la reproducción cotidiana y generacional de la familia tienen otras actividades como el trabajo doméstico, la producción de subsistencia y las redes familiares y locales de ayudas (Acosta, 2000).

Por otro lado, existen una serie de trabajos que estudian los efectos de los procesos a nivel macro sobre el mercado de trabajo, así la evidencia apunta hacia un estancamiento del proceso de asalarización de la mano de obra y al surgimiento de diversas formas de ocupaciones por cuenta propia, y reconocen la creciente participación de las mujeres en general, y de las mujeres casadas en particular en las actividades extradomésticas en un contexto de deterioro de los niveles de vida y de las oportunidades de empleo masculino. Estos hallazgos han sido documentados en varios trabajos, y han motivado la investigación acerca de los condicionantes del trabajo extradoméstico femenino y de la situación social de las mujeres al interior de los diferentes arreglos familiares, incluidos los encabezados por mujeres (García y De Oliveira, 1994; De Oliveira, Eternod y López, 1999).

Desde esta perspectiva, se debe decir que la presencia del género en los estudios sociodemográficos sobre la familia en América Latina y en México es reciente, y apenas comienza a adquirir relevancia analítica a finales de los ochenta.

En este sentido, De Oliveira, Eternod y López (1999) han esgrimido la idea de que el desarrollo y la consolidación de una perspectiva de género en los estudios de población han provocado, y en caso contrario deberían impulsar una redefinición de las temáticas analizadas en la sociodemografía de la familia a partir de los siguientes cuestionamientos:

1) considerar el papel central de las mujeres en procesos generadores de bienestar familiar que trascienden el espacio de la unidad doméstica;

2) la necesidad de subrayar la existencia de la diversidad de arreglos familiares en México y el reconocimiento de aquellos que se alejan del modelo tradicional de familia nuclear encabezada, controlada y mantenida económicamente por un varón, además de distinguir las diferencias entre sectores, grupos étnicos y regiones;

3) la necesidad de criticar la visión tradicional que presenta a la unidad doméstica como un grupo de individuos que comparte, sin conflictos, los mismos intereses y de reconocer las asimetrías existentes en el ejercicio del poder entre hombres y mujeres, entre generaciones y entre categorías de parentesco; y

4) poner en duda el supuesto de que la división del trabajo que asigna a las mujeres los espacios privados y a los hombres los espacios públicos es algo naturalmente determinado, asociado con las diferencias biológicas existentes entre hombres y mujeres, y el reconocimiento de que la valoración social de la maternidad, como un aspecto central de la identidad femenina, es un elemento útil para entender las formas que adquiere la subordinación social de las mujeres.

Entonces, en relación con la investigación sobre hogares con jefatura femenina las autoras señalan que, aunque en la mayor parte de los trabajos existentes la jefatura femenina no es considerada todavía como objeto de estudio, los resultados que se han obtenido acerca de los diferentes aspectos del problema, así como su presencia social cada vez mayor en México, han generado un creciente interés en el estudio de este tipo de arreglo familiar.

Su análisis además, es considerado crucial porque presenta evidencia de cambios en los roles familiares tradicionales y del papel activo de las mujeres en la organización y manutención

de las unidades domésticas, y porque enfatiza la posibilidad de la existencia de patrones alternativos de autoridad familiar (De Oliveira, Eternod y López, 1999).

En definitiva, el desarrollo de la perspectiva de género a partir de los ochenta ha estimulado para algunas autoras, el surgimiento de dos temáticas (la dinámica familiar y los hogares con jefatura femenina), cuyas interrogantes están directamente asociadas con la necesidad de profundizar en el conocimiento acerca de los cambios ocurridos en la condición social de las mujeres.

Por último, se hará referencia a una línea de investigación en la que diferentes disciplinas, principalmente la sociología, la sociodemografía, la antropología social y la historia, han privilegiado el análisis de las diversas actividades que llevan a cabo los diferentes miembros de la familia para hacer posible, en su interacción con la estructura social y económica, su reproducción cotidiana y generacional.

Así, a este conjunto de actividades se les ha denominado de diversas maneras: estrategias de supervivencia, estrategias de sobrevivencia, estrategias de reproducción o estrategias familiares de vida, esto dependiendo del interés específico y de la orientación teórico – metodológica de los estudios llevados a cabo por los diferentes autores. Cuestión que se profundizará en el capítulo siguiente.

En términos generales, esta línea de investigación ha sido útil para entender el papel central de los hogares en la reproducción de la fuerza de trabajo y en el proceso más amplio de la reproducción social, como la distribución en el interior del hogar de los costos asociados a esos procesos sociales entre miembros de diferentes géneros y generaciones.

Estos estudios muestran que el trabajo doméstico y extradoméstico, la producción de bienes para el mercado y para el autoconsumo, la migración y la construcción y mantenimiento de las redes familiares y sociales de apoyo, constituyen los principales recursos disponibles en los hogares, sobre todo aquellos de bajos ingresos, para hacer posible su reproducción cotidiana y generacional.

Además de lo anterior, existen trabajos en los que también se reconoce la influencia de las características vitales de los hogares (el tamaño, la composición de parentesco y el ciclo vital familiar) en la disponibilidad y el uso de la fuerza de trabajo de los diferentes miembros del

hogar, y en las posibilidades para construir y mantener en buen estado a las redes de relaciones sociales. Estas últimas, constituyen para algunos autores un componente fundamental de las estrategias de los hogares mas pobres, de hecho en algunos trabajos se sugiere que la situación de desventaja social de los hogares con jefatura femenina puede ser explicada en parte por las restricciones impuestas por la propia estructura familiar de estos hogares, y que se manifiesta en restricciones para mantener funcionando a las redes de relaciones sociales.

2.7. El hogar como unidad de análisis

Si bien, como se vio anteriormente tanto la aproximación teórica como empírica ha sido y es diversa, en la actualidad existe consenso en la investigación sociodemográfica en considerar a la estructura familiar como una estructura dinámica que ejerce funciones de mediación entre los niveles individual y estructural, aunque conserva sin embargo, su propia especificidad (García, Muñoz y de Oliveira, 1982 y 1983; Lerner y Quesnel, 1982; Tabutin y Bartiaux, 1986).

En este sentido, y retomando a Salvia (1995) resulta pertinente reivindicar a las relaciones domésticas y familiares como una unidad de análisis válida para el estudio de lo social. Para ello, tal unidad de análisis pensada como totalidad compleja y dinámica, debe incluir las dimensiones relacionales familia / sociedad y familia / individuo, así como una dimensión analítica capaz de articular ambos campos.

En este momento, se debe hacer explicito que si bien el concepto de unidad doméstica en particular, alude a una organización estructurada a partir de redes de relaciones sociales establecidas entre individuos unidos o no por lazos de parentesco, que comparten una residencia y organizan en común la reproducción cotidiana; y el concepto de familia como se vio más arriba, remite a una institución constituida a partir de relaciones de parentesco normadas por pautas y prácticas sociales establecidas; la institución familiar como espacio de interacción rebasa la unidad residencial, pero como ámbito privilegiado de la reproducción biológica y de la socialización primaria de los individuos puede implicar la coresidencia (De Oliveira, Eternod y López, 1999).

Entonces, las relaciones entre géneros y generaciones presentes en el seno de las unidades domésticas y de las familias, involucran aspectos materiales, afectivos y simbólicos. Estas

relaciones pueden generar conflictos y solidaridades que al intervenir en los grados de cohesión, dan mayor o menor continuidad a las familias y a las unidades domésticas (De Oliveira, Eternod y López, 1999).

Así, la constitución de estos ámbitos y los patrones que rigen su cambio, resultan de la combinación de elementos ideológicos, de formas de ejercicio del poder y, en frecuentes ocasiones, del uso de la violencia basada sobre todo en formas de autoridad y división sexual del trabajo generadas cultural y socialmente (De Oliveira, Eternod y López, 1999).

Entonces como se dijo anteriormente, el concepto de unidad doméstica generalmente se refiere al grupo de personas que comparten una vivienda y un presupuesto común para satisfacer sus necesidades básicas. Pero en el seno de las unidades domésticas, en la mayoría de los casos se encuentran vínculos de parentesco (casi siempre existe un núcleo de reproducción biológica), aunque también se dan casos en los que los corresidentes no son familiares (Margulis y Tuirán, 1986).

Si bien en un principio la investigación se orientó básicamente al estudio de las familias tomando como punto de partida su corresidencialidad, actualmente existe consenso respecto a que no en todas las sociedades la organización familiar se limita al ámbito residencial. Esto se da porque, dependiendo de las normas predominantes la existencia de redes de intercambio y de solidaridad entre pariente y amigos llegan a trascender los límites de la vivienda (Lerner y Quesnel, 1989).

Otro recordatorio que se debe hacer en este punto es acerca de la diferencia entre los conceptos de familia y hogar, como ya se mencionó el concepto de hogar se restringe al ámbito residencial en el que los individuos se organizan generalmente con lazos de parentesco, aunque no exclusivamente, y comparten un presupuesto común para lograr su reproducción cotidiana y generacional.

También se debe hacer hincapié, en que la investigación sobre los distintos aspectos de las familias ha servido de base para la relativa a los grupos domésticos. Al estudiar a los hogares necesariamente se hace referencia a conceptos que tienen íntima relación con la familia, tal es el caso del ciclo de vida familiar cuya aproximación más común es la edad del jefe del hogar y el tipo de hogar, basado este último en la composición de parentesco.

Entonces, el entender a la unidad doméstica, grupo doméstico u hogar (conceptos que serán entendidos como sinónimos en este trabajo), como el grupo de personas que comparten una residencia y un presupuesto común para la satisfacción de las necesidades básicas, lleva implícito básicamente la aceptación de dos supuestos, el primero relativo a que el hogar es la unidad de consumo lo cual implica que este se realiza dentro de los límites del hogar, y segundo, que el ingreso se distribuye entre todos los miembros, por lo que no se consume individualmente.

Teniendo en cuenta lo anterior y de acuerdo a lo planteado por R. Wong (1982), al realizar análisis a nivel de la unidad doméstica se debe prestar atención a la estructura interna de poder y de distribución dentro de los hogares, pero también se debe tener presente, si fuera el caso, la forma y la medida en que otros hogares influyen en los procesos de producción y consumo. Según esta autora, la investigación no se debería limitar al hogar como unidad de análisis, sino que se debería dirigir a la identificación de diferentes unidades (hogar, vecindario, pueblo, etc.) que pueden responder a distintas clases de consumo y necesidades de reproducción.

2.8. El hogar como sistema complejo

De acuerdo con Rubalcava (1998), decir que los hogares son sistemas sólo remite de acuerdo a la crítica de García, a la idea de que está conformado por “un conjunto organizado, organización que no es otra cosa más que las relaciones entre sus elementos. La representación gráfica usual del sistema es una serie de cajas con entradas y salidas, sin embargo las propiedades estructurales del sistema no son representables a partir de esos flujos” (García, 1993, citado en Rubalcava 1998).

“Los elementos de un sistema complejo son heterogéneos (pueden pertenecer a distintas esferas de la realidad y estar sujetos a procesos con distintas temporalidades) y se mantienen en permanente interacción. El sistema como totalidad es abierto, es decir está sujeto también a interacción con su medio circundante” (García, 1993, citado en Rubalcava, 1998).

Es así que según Rubalcava (1998), la estructura del sistema es central para la teoría porque es la que permite seguir su rastro como ente dinámico y lo que a su vez posibilita analizar su historia, esta de acuerdo a la autora, puede resumirse como sigue: “1) períodos de “estabilidad dinámica” (estacionarios) en los que el sistema absorbe los cambios en las condiciones de su

entorno (perturbaciones), 2) los cambios en su entorno producen fluctuaciones en el sistema y lo llevan a tratar de equilibrarse mediante mecanismos compensatorios, 3) el sistema sufre desestabilizaciones que obligan a buscar una nueva estructura, y finalmente, 4) mediante procesos de autoorganización encuentra un nuevo estado estable (más resistente ante el entorno) que le permite continuar su historia”.

“Un sistema complejo actúa como una totalidad organizada a partir de interrelaciones entre elementos del sistema (subsistemas) que desencadenan procesos de funcionamiento (concatenaciones de eventos en el tiempo)” (García, 1993 citado en Rubalcava, 1998). “Los procesos son relaciones que se establecen a partir de inferencias fundamentadas en el marco conceptual del investigador, estos procesos forman la estructura del sistema” (García, 1993^a citado en Rubalcava, 1998).

Es así que, “...por funcionamiento del sistema se entenderá al conjunto de actividades que éste lleva a cabo como totalidad organizada, mientras que función se refiere a la acción que ejerce uno de los subsistemas sobre el comportamiento del sistema. La articulación entre función y funcionamiento implica una interacción dialéctica entre el sistema y sus subsistemas” (García, 1993 citado en Rubalcava, 1998).

Desde esta perspectiva es imposible definir al sistema en el vacío, su dinamismo sólo se entiende como parte de la totalidad que forma con el medio que lo rodea. Las condiciones de contorno son esenciales para la comprensión del sistema y en ellas actúan multiplicidad de influencias que no pertenecen a los subsistemas sino a factores no incorporados en su definición (Rubalcava, 1998).

Queda claro entonces, que el sistema está enlazado a su entorno mediante flujos que en ambos sentidos condicionan su funcionamiento. En el entorno quedan contenidos tanto cambios dentro del sistema, en variables que afectan a los subsistemas pero que no se tomaron en cuenta al definirlos, como una multiplicidad de interacciones del sistema con el medio, que modifican por igual al sistema y a su circunstancia (Rubalcava, 1998).

Entonces, y de acuerdo con Rubalcava (1998) el hogar como grupo humano puede analizarse como sistema a partir de los individuos (los que integran el grupo doméstico) y sus bienes materiales (patrimonio del grupo); los miembros del grupo se articulan entre sí, con los demás de su comunidad y con sus bienes, a través de relaciones que definen las necesidades, los

recursos y las posibilidades al alcance del grupo. Estas relaciones se postulan como subsistemas y forman parte de la historia del hogar. El tiempo transforma estas relaciones y sus transformaciones producen a su vez cambios en el funcionamiento del hogar. Así, entre los miembros de un hogar existen diversas relaciones posibles de ser estudiadas, por ejemplo la relación consumidor – productor, perceptor – no perceptor de ingreso, relaciones de parentesco, participación en la producción o en la reproducción.

En definitiva, la estructura del hogar se genera por las relaciones entre los procesos que se originan dentro de cada subsistema y por las interacciones entre los subsistemas (Rubalcava, 1998).

Como se podrá ver en el próximo capítulo, a partir tanto de la revisión teórica como de los hallazgos de algunas de las investigaciones, las necesidades y los recursos disponibles para cubrirlos son, ya sea de manera explícita o implícita, tema central de los trabajos sobre estrategias.

Es por lo anterior, y por el interés propio de este trabajo, que se toma la propuesta de Rubalcava (1998) de centrar el análisis en tres de los subsistemas internos al sistema complejo del hogar: 1) las necesidades, 2) los recursos y 3) las posibilidades.

“Los tres se consideran definidos por relaciones y procesos que surgen del propio grupo doméstico, o bien de su interacción con otros hogares y con el medio circundante. Las relaciones entre los tres subsistemas determinan la estructura del sistema, pero dicha estructura es sólo una de las que el sistema puede adoptar en función de sus flujos de intercambio con el entorno, flujos de “entradas” y “salidas” a través de su frontera” (Rubalcava, 1998:77).

La autora aclara que la adopción de esta metodología acarrea tres particularidades, a saber: 1) los tres (subsistemas) incorporan elementos propios del hogar y elementos de sus entorno; 2) en principio los tres pueden actuar incrementando o reduciendo el ingreso del hogar; 3) como el término oportunidades parece estar cargado hacia un significado positivo propone el uso del término “posibilidades” que es más neutro (Rubalcava, 1998:78).

Las necesidades de los hogares

Entonces, las necesidades desde esta propuesta pueden apreciarse a partir de la conformación del grupo doméstico, es decir que no solo se debe tomar en cuenta el tamaño de la familia, sino que se tiene que considerar el sexo, la edad y la ocupación de los individuos que conforman en grupo.

Los recursos de los hogares

Los recursos, por su parte son definidos a partir de la escolaridad y la capacitación para el trabajo, ya que estos son unos de los determinantes del nivel de ingresos de los hogares, y las personas que puedan generar ingresos extras constituye un elemento importante para enfrentar la satisfacción de las necesidades del grupo. Además de lo anterior se debe tener en cuenta que el grupo puede explotar industrial o comercialmente bienes materiales para obtener ingresos (la tierra y el capital), o puede recibir otro tipo de apoyos como remesas, transferencias, becas, pensiones, subsidios, entre otros (Rubalcava, 1998). Además de que en determinados casos, donde la fuente de información y el enfoque analítico así lo permitan, se deberían tener en cuenta las redes de relaciones, sean estas familiares, sociales o políticas.

Las posibilidades de los hogares

Por último, las posibilidades hacen alusión a que un hogar puede tener necesidades y recursos para satisfacerlas, pero sin embargo, ante un evento imprevisto verse obligado a redefinir las necesidades o hacer efectivos recursos humanos y materiales que no había considerado utilizar. En este sentido, es evidente que el hogar no podrá movilizar los recursos si el entorno no ofrece las oportunidades de hacerlo, es decir, que los hogares que no posean lo que su entorno demanda no estarán en condiciones de obtener lo requerido a pesar de sus “recursos” y “necesidades” (Rubalcava, 1998).

Por lo tanto, “si se considerara a la familia como un sistema complejo en el que interactúan los subsistemas de necesidades, recursos y posibilidades, las medidas de política formarían parte de las condiciones de contorno, pero como se vio más arriba, estas interactúan con el sistema pero quedan fuera de su frontera. El hogar está inmerso en una realidad con la cual mantiene flujos de intercambio (humanos, naturales, económicos, culturales, entre otros). Las redes sociales y comunitarias con las que se vincula y la localización regional del hogar imponen límites a su funcionamiento como sistema” (Rubalcava, 1998:82).

2.9. Críticas y redefiniciones sobre el concepto de estrategias

A pesar de lo visto hasta el momento, en un artículo publicado por González de la Rocha, Escobar y Martínez Castellano en 1990, se sugiere que el enfoque que analiza las estrategias de adaptación de las unidades domésticas al contexto urbano ha llegado al límite de su utilidad, proponiendo volver a repensar los problemas que este paradigma abordó y las áreas en las cuales no ha podido incursionar (González de la Rocha, Escobar y Martínez Castellano, 1990).

En este sentido, si bien los autores argumentan que este enfoque se desarrolló a partir de una crítica a los estudios que subrayan el carácter marginal o desorganizado de la estructuración de la pobreza por parte de antropólogos que estudiaron la racionalidad social del proceso de adaptación a circunstancias específicas (económicas y políticas) de distintas regiones y ciudades; destacan que el enfoque que veía a los pobres urbanos de los asentamientos irregulares (supuestos migrantes recientes) como ajenos a la cultura y a la estructura social urbana moderna, ha caducado definitivamente (González de la Rocha, Escobar y Martínez Castellano, 1990).

Por otro lado, argumentan que los estudios sobre el llamado sector informal sirvieron, primero para mostrar la articulación estrecha de las actividades más miserables y aparentemente resquiciales con las empresas más capitalistas y modernas, y segundo para señalar que en algunos casos, era imposible concebir estas unidades como parte de una subclase específica distinta de la clase obrera formal o de los empleados de servicio. Así, la movilidad laboral, la heterogeneidad ocupacional dentro de las unidades domésticas y el ciclo doméstico son todas influencias que contrarrestan la segmentación de los mercados de trabajo (González de la Rocha, Escobar y Martínez Castellano, 1990).

Lo anterior, junto con la evidencia encontrada en distintos países estaría significando que cuanto mas heterogénea y amplia es la economía local menos segmentadas o estratificadas en subclases se encuentran las unidades domésticas urbanas, y que hablar ya sea de grupos o estratos marginales, informales o de clase obrera industrial moderna, es empobrecer el marco analítico y aislar unos cuantos elementos sociales (de origen, ocupacionales, de nivel socioeconómico), cuando en realidad la totalidad doméstica muestra que se actúa tanto en lo informal como en lo formal, en la industria moderna y en el autoempleo (García, 1985; González de la Rocha, Escobar y Martínez Castellano, 1990).

Además, en el trabajo se subraya que los enfoques prevalecientes hasta 1986, derivados sobre todo de la antropología y la sociología han hecho hincapié en el carácter colectivo de la unidad doméstica (Moser, 1981; Bilac, 1978; Jelin, 1977; García, 1983). Así, este carácter colectivo se refleja tanto en la organización interna en la que participan varios miembros donde hay una clara división del trabajo según posición, sexo y edad, además de en el carácter colectivo y social del producto de esta organización, concebido como la reproducción diaria y generacional de los trabajadores en términos físicos, sociales y culturales.

Este enfoque que según los autores podría llamarse de racionalidad colectiva, se ha contrapuesto en los últimos años a otro proveniente de la demografía, el cual subraya la racionalidad individual de la asociación doméstica (Ojeda de la Peña, 1986). Este segundo enfoque explica por ejemplo, por que los adultos jóvenes se separan de sus familias de origen y forman nuevas, o por qué a los hombres adultos les conviene vivir en familia (González de la Rocha, Escobar y Martínez Castellano, 1990).

Entonces, a partir de lo anterior González de la Rocha, Escobar y Martínez Castellano (1990) proponen la utilización de un marco analítico donde el conflicto, la violencia y el malestar han sido identificados por una doble necesidad contradictoria: por la mayor dependencia individual del trabajo de otros miembros de la unidad doméstica, y al mismo tiempo por el creciente divorcio entre los preceptos ideológicos y las realidades de una división social del trabajo forzada por la crisis. De esta manera, se plantea que las estrategias de supervivencia y el conflicto son como las dos caras de una misma moneda, y como tales son susceptibles de ser analizadas de manera conjunta. La unidad que pone en marcha una estrategia de supervivencia

no está al margen de las relaciones de poder que se entablan entre los géneros y las generaciones, sino que más bien, ésta es edificada sobre los cimientos de tales relaciones.

Dentro de este marco de análisis, sugieren que los resultados se desglosen en dos grandes grupos, por un lado los que muestran el éxito relativo de la racionalidad colectiva doméstica en el establecimiento de estrategias de defensa de los niveles de vida y consumo, y por otro lado los que muestran cómo el deterioro de la posición de ciertos miembros individuales y de las condiciones de trabajo inciden sobre el conflicto, la violencia y un deterioro general de la vida doméstica.

Lo anterior se plantea a raíz de que se ha visto que no todos los hogares muestran resultados balanceados en cuanto a su capacidad estratégica y su deterioro interno. Así por ejemplo, son los hogares jóvenes los menos capaces de echar a andar estrategias colectivas y de defender su nivel de vida, y los que por tanto muestran mayor deterioro (González de la Rocha, Escobar y Martínez Castellano, 1990).

En este sentido, los autores sugieren que los análisis de racionalidad colectiva sean detalladamente contrapunteados por un enfoque que permita conocer de cerca las condiciones reales de vida de estas familias, así como la variación en las relaciones de poder para los distintos miembros de las mismas.

Siguiendo con la revisión de las críticas o cuestionamientos al concepto de estrategias de los hogares, no se debe dejar de mencionar a Selby (1990), quien en un trabajo realizado a partir de dos investigaciones ya reseñadas en páginas anteriores, una realizada a nivel nacional entre 1977 y 1979 y otra centrada en la ciudad de Oaxaca en 1987, detalla una serie de problemas que surgen al aplicar el concepto de estrategias en los estudios sobre los grupos domésticos.

El autor reconoce que existe una solución general (o cultural) que adoptan los grupos domésticos, misma que les sirvió durante los años de la gran expansión económica, y que continua sirviéndoles en los años de crisis. En este sentido, la estrategia exitosa para defenderse y para mantener la familia, lejos de ser fácil consiste en mantener a la familia como un grupo que comparte gastos y reúne dinero para propósitos comunes, alcanzando de tal manera economías de escala en el presupuesto doméstico (Selby, 1990).

Pero esta aproximación inicial lleva a la primera crítica, el concepto de estrategias surgido de la teoría de juegos, conlleva el supuesto de que existe una persona (o personas o actor social) que pueda ser definido como el que toma las decisiones. Así, la existencia de esta persona no resulta clara en los hogares mexicanos según los autores, y si se da por supuesto la existencia de alguien que toma las decisiones se está soslayando una serie de complejidades, con sus dificultades pertinentes para el análisis. Estas complejidades están referidas básicamente a la diferenciación de intereses dentro del hogar, entre los miembros hombre y mujeres, los de mayor y los de menor edad, así como entre hermanos.

En cuanto a la segunda crítica planteada por Selby (1990), esta se refiere a que para tomar decisiones racionales en principio debe existir un espacio de decisiones con un número adecuado de alternativas; según la teoría de juegos, un jugador racional escoge alternativas juzgándolas por sus efectos, y en el caso ortodoxo escoge aquellas alternativas que le rinden mayores utilidades. Es así, que en el caso que haya pocas alternativas la teoría pierde su lógica, dado que la persona o la familia no tiene que considerar muchas alternativas, porque en realidad nos las hay, y en este caso la teoría deja de ser pertinente y por lo tanto la idea de estrategia pierde su capacidad de explicar ciertos eventos.

En este marco de análisis, no se puede dejar de mencionar el trabajo desarrollado por Damián (2002), quien a partir de estudiar las tendencias de la pobreza y de la participación laboral de los miembros de los hogares a nivel nacional, y la colonia Xalpa (delegación Iztapalapa) en la Ciudad de México, cuestiona la efectividad de las estrategias de sobrevivencia para contrarrestar la caída de los ingresos de los hogares. Lo anterior es justificado a partir de una de las conclusiones del estudio, la cuál postula que a pesar de que los hogares intentaron aumentar su esfuerzo laboral para contrarrestar la pobreza, la contracción económica redujo los espacios para la creación o mantenimiento de los niveles de empleo, y agrega que, a partir de la información manejada no se puede defender la idea de que un gran número de hogares cuyo ingreso se vio afectado por la crisis tuvo la posibilidad de reaccionar intensificando la carga de trabajo extradoméstico, y en el caso de haberlo hecho no necesariamente tuvieron éxito.

Entonces a partir de lo visto en las páginas anteriores, se puede decir que las críticas al concepto de estrategias se pueden resumir según Cortés (2000) como sigue: primero, se debe tener presente que la heterogeneidad de las personas que forman parte de las unidades

domésticas hace que sus intereses, motivaciones y conductas no coincidan entre sí y vayan en desmedro del interés colectivo, en segundo lugar se debe tener presente la falta de capacidad racional de adaptación del grupo doméstico a las condiciones del mercado, y no se debe suponer la falta de conflicto al interior del hogar, y por último como se vio a partir del trabajo de Selby (1990), es muy difícil hablar de estrategias si no hay alternativas, y en el caso de los hogares pobres la ausencia de opciones es real. Y se debería agregar que, hablar de estrategias en ningún caso implica entenderlas como mecanismos de superación de la pobreza, sino más bien deben concebirse como arreglos auto defensivos frente a los cambios que ocurren en el entorno más próximo, y así entendidas suponen una forma de evitar que el deterioro en las condiciones de vida sea lo menos adverso posible, o por lo menos eso es lo que se intenta cuando se ponen en práctica.

Ahora, según Cortés (2000), estas consideraciones pueden ser superadas como se mencionó en el capítulo anterior, “si las estrategias se piensan como instrumentos de la razón al servicio del investigador, que le sirvan para interpretar racionalmente el comportamiento de los actores. Esta manera de conceptualizarlas, hace irrelevante que las acciones que emprenden los hogares sean el resultado de una serie continua de ensayos y errores o debidas al comportamiento racional de uno o varios de sus miembros”.

2.10. Consideraciones primarias para el análisis según contextos económicos

Como se pudo ver a lo largo de este capítulo, la utilización del concepto de grupo o unidad doméstica ha sido de gran importancia para el análisis tanto en los estudios desarrollados en contextos rurales como en el ámbito urbano. Así por ejemplo, en la propuesta de Chayanov (1977) este concepto permite vincular las actividades de producción y consumo, y analizar las interrelaciones entre el grupo familiar y la unidad productiva, cuestión central en la reproducción de los grupos campesinos. Desde esta perspectiva, la unidad doméstica campesina presenta una amplia integración de la vida de la familia con la unidad productiva, la producción se basa en el trabajo familiar y los frutos de la actividad económica se dirigen a la subsistencia del grupo doméstico.

Por su parte, Pepin Lehalleur y Rendón (1983) afirman que la categoría de grupo doméstico sintetiza algunos atributos que definen la economía campesina por su doble función de organizador de la producción y del consumo, ambos aspectos se articulan en las estrategias de reproducción de la unidad productiva y de la fuerza de trabajo. La especificidad del grupo doméstico campesino resulta de la íntima relación del grupo familiar con la tierra y los medios de producción.

Más allá de esto, las investigaciones realizadas a partir del enfoque de estrategias han tenido como interés el estudio de comportamientos de determinados agregados sociales, pudiendo ser clases, capas, fracciones o estratos sociales, siendo la unidad de análisis la familia, ya que esta aparece como el lugar donde en términos generales se organizan las estrategias de supervivencia, y no al nivel individual o al nivel de agregados mayores.

Es así que las estrategias de supervivencia sean entendidas como los comportamientos o arreglos que se hacen en el ámbito de la unidad doméstica para enfrentar el problema de producir y reproducirse, en este sentido se cree que los arreglos no son coyunturales, es decir no son desplegados por los hogares para enfrentar épocas de crisis exclusivamente, sino que son de carácter más permanente y están ligados al y condicionados por los procesos económicos de nivel macro.

En este sentido, el concepto de estrategias recorta un fenómeno que es particular de determinados grupos sociales de nuestras sociedades, y el cual mantiene su validez a raíz de la generalización del proceso de desarrollo que ha caracterizado a la región y que se ha distinguido por ser concentrador y excluyente.

La especificidad del fenómeno que abordaría el concepto de estrategias de supervivencia sería, hacer referencia a aquellos grupos sociales que son excluidos por el proceso de desarrollo implementado en la región y subordinados desde el punto de vista de la organización socio política imperante en la misma. Esta exclusión y subordinación que en cada país y región puede afectar a sectores sociales distintos, implicaría para los afectados arreglos familiares propios.

Ahora, en cuanto a la unidad de análisis utilizada por los diferentes trabajos se puede ver que el término familia o los que han sido utilizados como sus equivalentes (unidad económica familiar, unidad económica campesina, hogar, unidad doméstica), según Cuellar (1990) presentan cierta ambigüedad en la medida en que remiten a dos conjuntos distintos de relaciones,

por una parte lo que se podría llamar relaciones propiamente domésticas, es decir de parentesco, afecto, solidaridad, etc., que caracterizan generalmente los modos de vinculaciones de personas relacionadas por lazos de consanguinidad biológica o cultural (sin que esto excluya la existencia de conflictos entre los individuos); y por otra, lo que se puede denominar relaciones económicas, que remiten a las tareas productivas estrictamente o, en general, económicas, que realizan y que los ligan en la forma de una unidad de producción en el sentido amplio de la palabra, que incluye el conjunto de actividades realizadas por los miembros para obtener los recursos necesarios para su subsistencia y reproducción.

En síntesis, la expresión unidad familiar (y equivalentes) supone, claro está que no para todos los hogares, la unidad de los dos sistemas de relaciones mencionadas arriba, y es precisamente a esta unidad a la que la literatura se refiere imaginándola como una totalidad en lo real que se conceptúa como igualmente inescindible en la teoría (Cuellar, 1990).

Por otro lado, se puede apreciar que muchos de los trabajos existentes en torno a las estrategias de supervivencia han intentado tener en cuenta el efecto que tiene sobre estas los cambios en los procesos de desarrollo, lo cual se ha dado de manera distinta, algunos enfocaron esta influencia en el cambio en las características de la demanda del mercado de trabajo o en la aplicación de las políticas, por mencionar algunas. Pero por otro lado, este análisis en la investigación concreta no es recuperado de manera específica, aunque el intento queda plasmado de alguna manera en las apreciaciones teóricas.

Siguiendo esta línea, algunos autores han propuesto algunas formas para incorporar el tema de los procesos de desarrollo al estudio de las estrategias, es así que en la reunión llevada a cabo por el Programa de Investigaciones sobre Población en América Latina (PISPAL) en 1978, ya se proponía enfatizar algunas dimensiones que pueden tener especial relevancia en la investigación sociodemográfica, estas dimensiones son: las características del mercado de trabajo, las características del mercado de consumo, las características de la acción del Estado y por último, las condiciones de vida de la población. Como se podrá ver en el capítulo IV, a partir de la revisión de los estudios existentes se puede llegar a la conclusión de que se han privilegiado la primera y la última de estas dimensiones, lo que sugiere que hasta el momento estas han sido entendidas como las de mayor importancia.

En este sentido, y de acuerdo con Valdés y Acuña (1981), una conceptualización fértil del fenómeno de la supervivencia en el grupo familiar está indisolublemente ligada a una conceptualización de los procesos sociales globales donde se inserta el núcleo familiar en tanto pertenece a un determinado estrato o capa social que está sujeta a la lógica de relaciones económicas, políticas y culturales distintas. Estas relaciones estructurales marcan tanto los condicionantes como los límites sociales en que se desenvuelve la conducta familiar.

Si bien este planteamiento no pretende negar la existencia de grados de autodeterminación de las familias frente a las estructuras, es decir que un grupo familiar por su pertenencia a una clase social dada está sujeto a un sinnúmero de determinaciones propias del grupo social del que forma parte, también es cierto que cada grupo tiene al menos potencialmente, la capacidad de expresar, procesar y reaccionar frente a estos condicionamientos de un modo diverso.

En palabras de Valdés y Acuña (1981:235), "...metodológicamente estas consideraciones apuntan entonces, a la necesidad de la complementación entre lo que puede denominarse un enfoque "macro" y un enfoque "micro", que sería el correspondiente al análisis de las familias".

Por otro lado, se realizó una revisión de los trabajos dedicados a analizar las estrategias que los hogares desarrollan para hacer frente a la realidad de satisfacer las necesidades de sus miembros, de esta manera se pudo ver que son muchos los estudios acerca de las estrategias de los hogares y que estos varían entre sí, desde el enfoque teórico que del concepto de estrategias utilizan, hasta el abordaje empírico que hacen de este.

Así, se pudo apreciar que estas investigaciones han evidenciado una tendencia en aumento de las tasas de participación de la fuerza de trabajo durante los años ochenta, incremento que afectó principalmente las tasas de participación femenina, el empleo por cuenta propia y el de pequeñas empresas, así como el de las actividades de servicios y comerciales.

El dato anterior se puede interpretar en función de que muchos hogares de clase trabajadora vieron mermado su nivel de vida, pero este descenso no fue mayor gracias a la incorporación de miembros adicionales a trabajos remunerados, ya sea como asalariados, como auto empleados, o participantes en el seno de las propias familias cuando estas se organizan como unidades productoras de bienes o servicios para el mercado. Aunque este aumento en la utilización de mano de obra es real y se debe en parte al crecimiento de estos hogares por vía

natural, debe tenerse presente que es posible también, gracias a los cambios en el tamaño y estructura de los hogares dados ya sea por la incorporación de miembros en edad de trabajar, como por la retención de sus miembros jóvenes.

Así, una de las conclusiones principales de estos trabajos es que el aumento de la participación laboral de los miembros de los hogares se da como resultado de la disminución del ingreso de estos, entonces los hogares se ven obligados a llevar a cabo arreglos en su interior y así, un mayor número de niños, de mujeres y de personas en edad avanzada se sienten obligadas a participar en actividades económicas para aportar ingresos.

En términos generales y como resultado de la revisión realizada, se pueden establecer dos líneas de análisis que de manera conjunta dan cuenta de la participación laboral de los miembros de las unidades domésticas urbanas de bajos ingreso. Por un lado, se identifican los factores sociodemográficos, tales como la edad o el ciclo de desarrollo de la familia, su composición de parentesco, sexo del jefe, tamaño y número de adultos en edad de trabajar, y por el otro, se encuentra el aspecto económico asociado a los cambios que pueden ocurrir en los niveles de ingresos de las familias. Pero además, se debe tener presente que la educación, que en un contexto capitalista suele tener significado económico, por ejemplo aumentando el precio potencial en el mercado de la fuerza de trabajo del colectivo familiar, adquiere un lugar importante para poder explicar la participación laboral.

Entonces dentro de esta perspectiva, y dependiendo de los contextos en los que se desenvuelven las familias, pueden adquirir importancia estrategias para acentuar la resistencia (como el cambio de composición de parentesco de las unidades domésticas, es decir, el paso de unidades nucleares a extendidas, o la emergencia de formas de auto organización de los grupos de bajos ingresos mediante el recurso de redes de solidaridad, por ejemplo); o bien por el contrario, pueden mostrar importancia aspectos acerca de la lucha por la supervivencia (por ejemplo, la colocación de algunos de sus miembros fuera de la unidad).

Ahora, si bien es cierto que las unidades domésticas hacen uso de las posibilidades que les ofrece su forma de organización familiar, son las características del espacio local las que determinan las opciones que se les abren a los distintos hogares, aunque como se mencionó anteriormente, se debe reconocer que el tamaño de la unidad y el acceso a los medios de producción influye en la forma en que diversifican sus actividades. Es decir, que no todos los

hogares experimentan de la misma manera estos cambios en su organización interna, ya que las condiciones económicas como dice Rubalcava (1998), son cambiantes no solo en el tiempo sino también en el espacio.

Cabe recordar entonces que los contextos económicos elegidos para el análisis, Monterrey y Tijuana, históricamente se han diferenciado por tener dinámicas particulares. Si bien ambas ciudades se han enfrentado a condiciones de reestructuración económica y flexibilidad laboral, lo han hecho con diferentes realidades. Por un lado, Monterrey ha estado asociada con el capital nacional desde finales del siglo XIX y estrechamente relacionada con un sector de servicios profesionales innovadores. Por otro lado, Tijuana hace poca más de treinta años surgió como un centro maquilador de grandes empresas extranjeras, además de que su mercado laboral tiene características particulares importantes dadas por un crecimiento acelerado por la llegada de migrantes de otros estados de la república y una fuerte relación con el estado de California, Estado Unidos. Así, se tiene a Tijuana considerada una de las ciudades maquiladoras por excelencia con todo lo que esto implica, y a Monterrey como un mercado característico del modelo de sustitución de importaciones que se reestructuró a partir de la década de los ochenta.

Capítulo III

Evolución de la economía mexicana

3.1. La llegada de México al programa de estabilización y ajuste económico

En el primer capítulo de este trabajo se decía que si bien las especificidades contextuales e históricas son de interés central para este trabajo, entender el porque de la selección de los períodos particulares, así como de los contextos específicos, obliga partir de una visión más general la cuál permite ubicar a México en el proceso de globalización socio-económica por el que atravesó en las últimas dos décadas del siglo pasado. Es por esto que aquí se presenta una mirada general y resumida de las principales tendencias de las variables macroeconómicas que más se relacionan con el interés central de este trabajo, haciendo hincapié en que en este documento no pretende hacer un análisis exhaustivo ni una evaluación de las medidas puestas en práctica, reconociendo la carencia formativa del autor en este ámbito de estudio, por un lado, y la existencia de muchas y muy buenas investigaciones sobre este tema, por el otro lado.

Dicho lo anterior, es importante comenzar recordando que después de la Segunda Guerra Mundial existían en América Latina, grandes esperanzas de que el desarrollo económico basado en la industrialización controlada nacionalmente, que debía conducirse como objetivo planeado por el grupo empresarial local con el apoyo consciente del Estado, mejorara la situación de los pobres del campo sin crear ni extender la pobreza y la marginalidad urbana.

Pero hacia el final de la década de los cincuenta había indicaciones de que el crecimiento auto sostenido se retrasaba en muchos países, y más aún, se pensaba que el patrón de desarrollo económico que se llevaba a cabo no resolvería los problemas estructurales de la pobreza y la marginalidad tanto en el ámbito rural como urbano.

Así, el modelo de crecimiento por sustitución de importaciones impulsado desde los años cuarenta bajo la tutela y la protección del Estado, permitió mantener bajos los salarios y sostener a la vez la capacidad adquisitiva. Esta política se implementó a través de medidas como incentivos a la industria, acceso preferencial a recursos financieros, gasto público en infraestructura, intervención en la regulación económica garantizando la demanda a través del control o la prohibición de las importaciones y subsidios, fomentando la producción agrícola por medio de inversión en infraestructura de riego y de una política de precios.

Junto a las iniciativas señaladas existió según Hernández Laos (1992), una favorable coyuntura internacional en los precios agrícolas que coadyuvaron a que se dieran altos niveles de crecimiento económico durante casi tres décadas, desde 1940 a 1970.

Entonces los años transcurridos entre 1958 y 1970 se caracterizaron por un crecimiento alto, un ritmo inflacionario reducido y cierta estabilidad en la balanza de pagos, esta última reflejada en un tipo de cambio fijo. El periodo de tiempo referido anteriormente, conocido como Desarrollo Estabilizador, contrasta con lo que se observó entre 1970 y 1976, lapso de tiempo usualmente conocido como Desarrollo Compartido, durante el cual si bien la economía mexicana continuaba creciendo volvió a experimentar altos niveles de inflación y una crisis de la balanza de pagos que propició la abrupta devaluación del peso en septiembre de 1976 (Castañeda, 1994).

Ahora, durante la etapa del Desarrollo Estabilizador los sectores financieros y empresariales tenían confianza de invertir en México ya que las políticas macroeconómicas aplicadas por los gobiernos en los cincuenta y sesenta dieron como resultado un flujo estable de entradas de capital y propiciaron que el ahorro externo se gastara internamente en vez de irse al exterior en forma de fuga de capitales (Lustig, 2002).

Hasta fines de los años sesenta la tasa de inflación fue baja, tanto por las políticas fiscales y monetarias prudentes, como por la ausencia de choques externos de gran magnitud. Una tasa de inflación baja, más el ambiente de confianza del sector empresarial hicieron que la política de tipo de cambio fijo fuera a la vez creíble y confiable (Lustig, 2002).

Sin embargo, esto se acabó en la primera mitad de los años setenta cuando la política fiscal expansiva condujo a una inflación creciente, y a mediados de 1976 resultó en una crisis de balanza de pagos que terminó con el régimen del tipo de cambio fijo.

La recesión que siguió a la crisis de 1976 fue de corta duración. El descubrimiento de cuantiosas reservas de petróleo eliminó la restricción externa y propició un cambio drástico de la política económica. La postura compartida era que el país podía crecer a tasas sin precedentes a partir de 1978.

Pero a mediados de 1981 los precios internacionales del petróleo cayeron y la situación económica de México empezó a cambiar en forma importante. El gobierno de ese entonces no actuó con celeridad para corregir los desequilibrios fiscales y externos, y así calmar los temores

de una crisis de balanza de pagos. El intento de reducir el déficit fiscal no tuvo éxito y el gobierno no logró ponerse de acuerdo sobre qué medidas convenían adoptar para corregir el desequilibrio externo.

Según Guillén (1984), el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones se manifestó en la crisis financiera de 1982 la que fue de tal magnitud que evidenció otra realidad, la crisis del endeudamiento externo de América Latina y el Tercer Mundo. Esta crisis tuvo fuertes repercusiones, tanto en el ámbito nacional como internacional, y profundizó el debate sobre cuál sería el modelo económico a seguir en el marco de un nuevo contexto internacional caracterizado por la emergencia del neoliberalismo, la reivindicación del mercado como agente en la asignación de los recursos y el cuestionamiento al Estado de bienestar (Gutiérrez, 2005).

3.2. Desarrollo del programa de estabilización y ajuste económico

Como se menciono líneas arriba, a principios de 1982 los precios internacionales del petróleo mantuvieron su tendencia a la baja iniciada el año anterior y la fuga de capitales continuó. A esto se sumó el hecho de que casi la mitad de la deuda externa del país debía pagarse en un plazo corto de tiempo o refinanciarse. Entonces, a mediados de febrero de 1982 el gobierno no pudo continuar endeudándose para mantener el peso, de modo que éste tuvo que devaluarse.

La caída de los precios del petróleo que se había iniciado en 1981, el aumento en la tasa de interés en el mercado internacional, la fuga de los capitales nacionales y la suspensión de los créditos externos, fueron los factores que desencadenaron la crisis que estalló en agosto de 1982 la cuál llevó a la moratoria del pago de la deuda externa por 90 días y la nacionalización de la banca (Cortés, 2000).

Para intentar resolver la situación económica difícil, el gobierno mexicano firmó un convenio con el Fondo Monetario Internacional (FMI) con el doble propósito de enderezar la cuenta externa y controlar la inflación. Entonces, según Cortés y Rubalcava (1991) se aplicó un programa de estabilización y ajuste ortodoxo.

Entre 1985 y 1987, en medio de una renegociación constante de la deuda externa, empieza a perfilarse la aplicación de un paquete de medidas de ajuste estructural. De acuerdo con

Aspe (1993), a fines de 1985 se inició un profundo proceso de desregulación y apertura comercial, las medidas abarcaron una drástica reducción en los niveles y dispersión de los aranceles, la eliminación casi total de las restricciones comerciales cuantitativas, y negociaciones bilaterales intensas con el objeto de suscribir tratados de libre comercio con los principales socios comerciales de México.

En 1986 el gobierno declara que el paquete económico que se avecina conlleva un cambio en la orientación general del modelo de desarrollo económico que el país había seguido hasta entonces, por lo que la estrategia de cambio estructural actúa en cuatro líneas: reconversión de las ramas industriales, articulación de las cadenas productivas, fomento al crecimiento estable de las ramas modernas y creación de industrias de alta tecnología (Cortés, 2000).

El programa de ajuste estructural cuyas generalidades se vieron anteriormente, tuvo impactos importantes en la población mexicana, así la cantidad de gente pobre continuó aumentando y la distribución del ingreso empeoró. Entre 1989 y 1992 el ingreso medio de las familias más pobres cayó casi 7%, en tanto que el ingreso de las familias más ricas creció 11.3%. Solo 21.0% de las familias mexicanas superan el ingreso de tres salarios mínimos mensuales, mientras que 54.0% de las familias tenían ingresos mensuales por debajo del salario mínimo (Lustig, 2002:103).

Es decir que si bien el modelo del mercado y de liberalización económica que se instrumentó desde mediados de los ochenta como consecuencia del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones no logró disminuir la pobreza, a pesar de que uno de los objetivos explícitos de las reformas llevadas a cabo dentro de esta nueva perspectiva institucional fue elevar los niveles de vida de la población, sobre todo de la más pobre; los niveles de pobreza sufren un revés a partir de 1996 una vez superada la crisis económica por la que atravesó el país, aunque las cifras siguen siendo inaceptablemente altas como lo muestran los datos de las Gráficas N° 3.1, 3.2 y 3.3³.

Entonces, aún cuando la industrialización había traído el progreso técnico a las economías latinoamericanas no había logrado beneficiar a todos los grupos y clases sociales, en lugar de una distribución de ingresos más equilibrada aumentó o quedó igual la concentración de

³ Cabe aclarar que los datos se muestran para el año 1992 y siguientes porque es a partir de ese año en el que se comienza con la medición oficial de la pobreza.

los ingresos, la expansión del mercado interno era lenta, la dependencia externa persistía, y la marginalidad urbana se estableció como una característica distintiva de la estructura de los países mas industrializados de la región.

Es decir que los impactos provocados por las formas de producción, las instituciones y los valores que caracterizan al nuevo patrón de desarrollo en los países de América Latina y en México, han dejado a los grupos de bajos ingresos y a las capas medias expuestas a elevados niveles de inseguridad e indefensión económica.

Si bien la pobreza y la mala distribución del ingreso estuvieron presentes desde siempre en el capitalismo subdesarrollado latinoamericana, a estos fenómenos se debe agregar la vulnerabilidad social que se manifiesta en los últimos años, debido a la economía de libre mercado, abierta al mundo y con un Estado cada vez mas chico. Así como en el pasado la denominada industrialización por sustitución de importaciones tuvo en la marginalidad su fenómeno más distintivo, en el actual período histórico la vulnerabilidad, como proceso social, aparece como el rasgo dominante del patrón de desarrollo vigente.

3.3. Políticas de austeridad y estabilización macroeconómicas (El Consenso de Washington)

Como se mencionó anteriormente, la crisis financiera de 1982 colocó al país en una situación de vulnerabilidad, así ante la necesidad de obtener préstamos y flujos financieros para renegociar la deuda externa, el gobierno mexicano se encontró presionado para aceptar la firma de las Cartas de Intención del Fondo Monetario Internacional, institución que alineó a todos los países de América Latina en la aplicación de políticas de austeridad y de estabilización macroeconómicas concertadas en lo que a finales de la década de 1980 se conoció como el Consenso de Washington (Guillén, 1999; López, 1998; Rhothers y Solís, 1992, Gutiérrez, 2005).

En términos generales el Consenso de Washington buscó homogeneizar las condiciones cambiantes e innovadoras dadas por los flujos de mercancías y de capitales de la economía global, sustituyendo de manera gradual las economías basadas en el proteccionismo de sus mercados por otro tipo de economías basadas en modelos de apertura internacional (Gutiérrez, 2005).

Para lograr lo anterior, en 1990 un grupo de personas responsables por las políticas de la región de América Latina y el Caribe representantes de organismos internacionales y miembros de comunidades académicas y centros de estudio, participaron en una conferencia auspiciada por el Instituto de Economía Internacional en Washington con el propósito de evaluar el progreso logrado por los países de la región en la promoción de reformas económicas, después de la crisis de la deuda ocurrida en la década de los ochenta.

Concluidas las deliberaciones del grupo, Jhon Williamson (1990) dice que “Washington”⁴ había alcanzado un grado considerable de consenso acerca de diez instrumentos de política. Así, las medidas impulsadas fueron: 1) la disciplina fiscal, 2) priorización del gasto público en educación y salud, 3) reforma tributaria, 4) tasas de interés positivas determinadas por el mercado, 5) tipos de cambio competitivos, 6) políticas comerciales liberales, 7) apertura a la inversión extranjera, 8) privatizaciones, 9) desregulación y 10) protección de la propiedad privada⁵.

De acuerdo con Cortés y Rubalcava (2001), el denominado Consenso de Washington proporciona un buen marco desde el cual analizar el proceso de transformación económica vivido por México, ya que pone sobre la mesa los elementos para hacer una revisión precisa de lo que se entiende por cambio estructural y ver como la economía mexicana ha atravesado por este proceso.

Además, esta perspectiva proporciona elementos fundamentales para delinear un marco general de análisis del proceso económico durante el cual se implementaron los cambios principales de la economía mexicana de la década de los ochenta y noventa, que derivaron en la creación de contextos regionales específicos, mismos que enmarcaron, y de alguna manera determinaron las posibilidades de los hogares en función de sus recursos y necesidades.

De esta manera, y como forma de comprender a cabalidad el proceso de transformación económica vivido por México durante el período de referencia, a continuación se presenta de

⁴ Se le llama "Washington" al complejo político-económico-intelectual integrado por los organismos internacionales (FMI, BM), el Congreso de los EUA, la Reserva Federal, los altos cargos de la Administración y los grupos de expertos.

⁵ Los dictámenes de políticas del Consenso de Washington ignoraron la función que podrían cumplir los cambios institucionales en acelerar el desarrollo económico y social de la región, centrándose principalmente en asuntos de disciplina fiscal, liberalización de la política comercial y del régimen de inversiones, desregulación de los mercados internos y privatización de las empresas estatales (Williamson, 1990).

manera general, la descripción de cada uno de los diez instrumentos de política elaborados por el grupo de trabajo que dio forma al Consenso de Washington.

1. Déficit fiscal. Washington cree en la disciplina fiscal, lo que no necesariamente significa un presupuesto equilibrado. A pesar de las controversias técnicas en relación a cómo debe calcularse el estado financiero del gobierno, la relación con el PIB, etc., se argumenta que hay un amplio acuerdo en Washington sobre que, déficit fiscales grandes y sostenidos son una fuente primaria de rupturas macroeconómicas en la forma de inflación, déficit de pago y huida de capitales. A menos que el exceso se use para financiar inversión en infraestructura, el déficit no debería ser mayor que el 1% o 2% del PIB. Más aún, un pequeño déficit o un superávit no necesariamente es evidencia de disciplina fiscal, esto debe examinarse a la luz de la fuerza de la demanda y la disponibilidad de ahorros privados (Williamson, 1990).

2. Prioridades del gasto público. La reforma en cuanto al gasto público consiste en cambiar su orientación a favor de los subsidios hacia la educación, la salud e inversión en infraestructura. La hostilidad hacia los subsidios generalizados es ampliamente compartida aún cuando bajo ciertas circunstancias se pueden usar subsidios focalizados. Para saber si la política económica cumple con las prioridades del gasto público señaladas por el Consenso de Washington habría que saber si los subsidios tienen una justificación razonable en términos de que ayudan a mejorar la asignación de recursos o bien la distribución del ingreso (Williamson, 1990).

3. Reforma impositiva. El recorte y redistribución del gasto público es una de las alternativas para disminuir el déficit fiscal. Otra de las alternativas, aunque considerada inferior por Washington, es aumentar los ingresos. Para hacerlo habría que disponer de una amplia base impositiva y tasas moderadas (Williamson, 1990).

4. Tasas de interés. Las tasas de interés deberían ser fijadas por el mercado, para evitar la mala asignación de los recursos. Además deberían ser positivas y moderadas, de modo que desalienten la salida de capitales y aumenten el ahorro. Sin embargo hay quienes piensan, entre los que se

incluye Washington, que estas tasas promueven la inversión productiva y evitan la explosión de la deuda pública. Se formula la pregunta si estos dos principios son o no mutuamente excluyentes, especialmente considerando la relación con las tasas internacionales (Williamson, 1990).

5. La tasa de cambio. La tasa de cambio debería surgir como resultado de las fuerzas del mercado, o bien su nivel debería ser juzgado de acuerdo a la consistencia con los objetivos macroeconómicos. Sin embargo, lo más importante para el Consenso de Washington es determinar una tasa de cambio competitiva sin importar como se llega a ella. En los países en desarrollo debe ser tal que promueva las exportaciones, especialmente las no tradicionales, al nivel máximo permitido por el lado de la oferta, de manera que la cuenta corriente tenga un déficit que pueda financiarse sobre una base sustentable. Mantener una tasa de cambio competitiva es fundamental también, en una economía orientada hacia fuera (Williamson, 1990).

6. La política comercial. La otra parte de una política orientada hacia afuera es la liberalización del comercio exterior. Las políticas proteccionistas no sólo encarecen los insumos importados sino también, crean distorsiones al proteger la industria nacional, ya que penaliza las exportaciones y empobrece la economía interna. La peor forma de protección es la licencia de importación que genera corrupción masiva. En la medida que haya que proteger, debe hacerse a través de tarifas y manteniendo las distorsiones al mínimo, limitando la dispersión de las tarifas y liberando las tarifas a la importación de bienes intermedios necesarios para las exportaciones (Williamson, 1990).

7. Inversión extranjera directa (IED). No debería limitarse el ingreso de IED, pues tales inversiones traen capital necesario, destrezas, conocimientos, produciendo bienes para el mercado interno o contribuyendo a las nuevas exportaciones. La principal motivación para restringir la IED es el nacionalismo económico. Si se intercambia deuda externa por IED no sólo se aumenta esta última sino que también se logra disminuir la deuda externa (Williamson, 1990).

8. Privatizaciones. Dicha forma de financiamiento de la deuda externa no genera presiones inflacionarias si las acciones compradas por el inversionista externo son vendidas por el gobierno. Esto ayuda a resolver presiones sobre el presupuesto gubernamental en el corto plazo y alivio en los gastos del gobierno en el largo plazo. La perspectiva del *Consenso de Washington* es que la privatización puede ser muy constructiva si resulta en mayor competencia, y útil, porque alivia la presión fiscal, pero no está convencido que los servicios públicos sean inferiores a los privados (Williamson, 1990).

9. Desregulación. La desregulación trajo beneficios a USA y se supone que se tendrían los mismos resultados en otros países. Se argumenta que el beneficio potencial de la desregulación sería importante en América Latina pues, en estos países hay un sistema pesado de regulaciones para que se establezcan firmas, para la inversión extranjera, para remitir beneficios fuera del país, controles de precios, barreras a las importaciones, asignación discriminatoria de créditos, altas tasas de impuestos a las corporaciones combinadas con mecanismos discriminatorios de reducción de impuestos, limitaciones para despedir empleados, entre otros. Además, en muchos países estas reglas deben ser aplicadas por funcionarios mal pagados lo que crea un potencial para la corrupción (Williamson, 1990).

10. Derechos de propiedad. La operación eficiente del sistema económico requiere que los derechos de propiedad estén especialmente protegidos. Hay en América Latina una percepción generalizada que los derechos de propiedad son inseguros. En este sentido, Williamson determinó que si bien era posible pensar que esto formaba parte de un consenso tácito, en la práctica la región estaba poco preocupada por mejorar la protección de los derechos de propiedad y afirma que hasta ese momento se había avanzado poco en esa área (Williamson, 1990).

3.4. Aplicación en México de las medidas económicas propuestas por “Washington”

Lo visto hasta el momento muestra como México después de intentar, sin éxito, realinear las variables económicas dentro del marco del modelo de sustitución de importaciones, inicia de manera explícita el proceso para adecuar su economía con miras a participar en el proceso de globalización (Cortés y Rubalcava, 2001).

Entonces según los autores, la frase “más mercado, menos Estado”, ayuda a describir de manera precisa el conjunto de medidas antes presentadas y que conforman el denominado Consenso de Washington, fórmula surgida en el momento que finaliza la llamada década perdida de América Latina.

Hasta ese momento la predicción teórica era que el conjunto de medidas de política económica debería restaurar el crecimiento económico que no se pudo sostener con el viejo modelo y revertir la huida de los capitales de América Latina (Cortés y Rubalcava, 2001).

Sin bien México a fines de los años noventa casi había finalizado el proceso de cambio estructural, a principios del siglo XXI se continuaban haciendo esfuerzos por llevar a cabo la totalidad de las medidas propuestas por Washington (Cortés y Rubalcava, 2001).

A pesar de lo anterior, para los primeros años del presente siglo el país no había logrado reemprender el crecimiento económico sostenido, aunque sí se habían logrado buenos resultados en la lucha contra la inflación de acuerdo con los indicadores macroeconómicos (Véase Cuadro N° 3.1).

Según Cortés y Rubalcava (2001), durante la década de los ochenta y los noventa México llevó a cabo casi en su totalidad las medidas de política económica surgidas del Consenso de Washington, cuestión que se manifiesta y se sustenta en los datos que se presentan a continuación.

Déficit fiscal y Reforma impositiva. Los ingresos totales como porcentaje del PIB se mantuvieron prácticamente constantes entre 1987 y 1988, pasando de 28.4% a 28.1% respectivamente, y situándose alrededor de 27.0% para los años siguientes. Por otro lado, el gasto programable (donde se excluye básicamente el pago de intereses) como porcentaje del PIB

cayeron de 20.3% a 19.1% entre 1987 y 1988, y se mantiene en 17.0% en promedio para los siguientes años, siendo el objetivo de política en los últimos años mantenerlo por debajo del 2.0%. Así, estos resultados concuerdan plenamente con la primera y segunda medida (Aspe, 1993; Cortés y Rubalcava, 2001).

Prioridades del gasto público. Desde 1984 el gobierno comenzó a eliminar los subsidios generalizados y los sustituyó por subsidios focalizados. Así, según Lustig (2002) se empezó en esa fecha por el subsidio generalizado a la tortilla y en abril de 1986 inició el programa de los “tortibonos”, en 1991 CONASUPO introdujo una tarjeta que se distribuyó en la población pobre urbana que da el derecho gratuito a un kilo de tortillas diario. Es más, durante los años ochenta se eliminaron los subsidios generales al frijol, al aceite comestible y a los huevos.

Además, Lustig (2002) en relación con el gasto social efectuado por México (Véase Cuadro N° 3.2) plantea que desde 1983 la relación entre el gasto educativo y el de salud con respecto al PIB se mantuvo por debajo del nivel alcanzado hasta 1982. Con un PIB que prácticamente no creció desde esa fecha en adelante, el nivel del gasto en educación y salud ha sido decreciente. Sin embargo, hay indicadores físicos del sector educativo, como el número de alumnos por profesor que han disminuido, lo que podría indicar una mejoría, esto lleva a la autora a la conjetura de que el desplome del gasto en educación se deba principalmente a la disminución de los salarios de los maestros.

En cuanto al sector salud, la información del sistema de seguridad social muestra que los indicadores físicos sufrieron una merma significativa, tal es el caso de las unidades médicas, las camas y los médicos disponibles con relación al número de asegurados (Lustig, 2002).

En 1997 se puso en práctica un programa focalizado de becas, atención a la salud y complementos alimenticios dirigido a los pobres, denominado PROGRESA (Programa de educación, salud y alimentación) emblemático del presidente Ernesto Zedillo y que continuó en el período del presidente Vicente Fox con el nombre de Oportunidades (Cortés y Rubalcava, 2001).

Tasas de interés. El cambio en las tasas de intereses se hace manifiesto en 1988. Desde el inicio de la década de los ochenta se observa que las tasas de interés real fueron positivas sólo en 1981 y 1985, en 1987 fue de -54.9%, pero en 1988 fue de -6.22% y a partir de 1989 tendió a ser positiva. El argumento es que tasas de interés positivas alientan el ahorro y la inversión financiera y contrarrestan la solicitud de créditos (Cortés y Rubalcava, 2001).

Tasa de cambio. La política de estabilización y ajuste aplicada para reordenar la economía después de la crisis de 1982 y orientada a generar los recursos necesarios para pagar la deuda externa había seguido la estrategia de subvaluar el peso frente al dólar entre otras medidas, al punto que en 1987 era del orden del 21.0%.

Por el contrario, el programa de ajuste estructural dirigido a controlar la inflación, usó como ancla el tipo de cambio nominal. Dadas las inflaciones diferenciales entre la economía de los Estados Unidos y de México, esta política requería contar con reservas internacionales. De hecho en las arcas del Banco de México había 13.7 mil millones de dólares. Además, para reemprender la senda del crecimiento era necesario reducir las transferencias al exterior, por lo que a partir de 1989 se iniciaron negociaciones con los acreedores extranjeros y con el apoyo del gobierno de los Estados Unidos se puso en práctica el plan Brady (Cárdenas, E., 1996).

En los años posteriores al error de diciembre de 1994 el tipo de cambio se fija por las fuerzas del mercado con la tutela del Banco de México que interviene esporádicamente comprando y vendiendo divisas para impedir fluctuaciones bruscas (Cortés y Rubalcava, 2001).

Política comercial. A partir de 1987 se aceleró la apertura comercial de la economía. Los permisos previos de importación se eliminaron rápidamente y la producción nacional cubierta por ellos bajó de 35.8% a 23.2%, entre 1987 y 1988, y continuó descendiendo hasta alcanzar 19.0% en 1990. Una situación similar ocurrió con el promedio de los aranceles, de 22.7% en 1987 pasó a 11.0% en 1988 y se estabiliza alrededor de 12.5% en los siguientes años (Lustig, 2002).

Uno de los efectos que se buscaba producir con este conjunto de medidas era el abatimiento de las fuerzas inflacionarias a través del aumento de la oferta de bienes comerciables en el mercado interno (Cortés y Rubalcava, 2001).

Inversión Extranjera Directa. En 1989 se reformó el régimen de inversión extranjera. Así, se amplió el conjunto de actividades abiertas al 100.0% de propiedad extranjera y bajo ciertas condiciones se eliminó el requisito de obtener la aprobación del mecanismo regulador (Cortés y Rubalcava, 2001).

Las nuevas reglas permiten la inversión extranjera temporal (20 años) en sectores restringidos, y la renovación automática de fideicomisos inmobiliarios por 30 años. Se permitió la participación del IED a través de la bolsa de valores. En agosto de 1989 se redujo el número de petroquímicos considerados básicos. En 1990 se permitió la IED fresca en los seguros y se pasó el tope máximo de 15.0% a 49.0%. Se permitió la propiedad extranjera en casas de bolsa, grupos financieros y bancos (Lustig, 2002). La Gráfica N° 3.4 ejemplifica de alguna manera este proceso de apertura a la inversión.

Privatizaciones. Como parte de la política de saneamiento de las fianzas públicas se emprendió la reducción del tamaño del sector público, y dentro de esta estrategia se aceleró la privatización de las empresas no estratégicas que estaban en manos del estado, a partir de 1985 (Cortés y Rubalcava, 2001).

Desregulación. Hacia el segundo quinquenio de los noventa se inició el proceso de desregulación. En este proceso se liberaliza el sistema financiero tanto en lo que respecta a los mercados como a los marcos jurídicos e institucionales. Se permitió que los bancos operaran en los mismos campos que las casas de bolsa, entre 1988 y 1989 se liberalizaron las reservas bancarias y la determinación de las tasas de interés, con la desincorporación de la banca en 1990, el capital privado obtuvo la propiedad mayoritaria de los bancos. Con las nuevas reglas implantadas en 1990 se separaron las compañías de seguros, a las que además, se les permitió

que fijaran sus propias tasas para las diferentes líneas de seguros, con la restricción que deberían basarse en cálculos actuariales (Lustig, 2002).

El decreto de desregulación del transporte terrestre de julio de 1989 liberalizó el sector, eliminó las restricciones de rutas, se hicieron transparentes las condiciones para obtener las concesiones, se permitió el ingreso del sector privado al manejo de los contenedores y se abolió el uso obligatorio de los centros de carga (Lustig, 2002).

En agosto de 1989 también se desreguló la industria química básica que estaba reservada para la explotación del estado. De los 34 petroquímicos básicos, el gobierno reclasificó a 15 como secundarios y los degradó a categorías menores, así podía participar la iniciativa privada en 734 de los 800 petroquímicos secundarios (Lustig, 2002).

Según Cortés y Rubalcava (2001), a pesar de lo avanzado, el proceso de desregulación aún no se ha acabado, pues resta para completarse las reformas al sistema laboral que actualmente está en discusión.

Entonces a partir de esta breve revisión de las medidas “sugeridas” por Washington y la presentación de cómo las mismas se aplicaron en México, es importante resaltar que no solo se esperaba que la globalización y las reformas de “primera generación” aumentaran las tasas de crecimiento económico, sino que además se esperaba que disminuyeran de manera significativa la pobreza y la inequidad. De hecho, se confiaba en que el flujo de capital y el crecimiento de las exportaciones promovieran el desarrollo de los sectores con un uso intensivo de mano de obra. Pero esto no ocurrió.

3.5. Consecuencias sociales de las medidas de política económica

Si bien algunos autores como Javed Burki y Perry (1998), sostienen que las reformas efectivamente hicieron disminuir la pobreza, los datos muestran que esta evolución más bien parece haber sido consecuencia de la disminución de las tasas de inflación (Véase Gráfica N° 3.5) y de un modesto crecimiento (Véase Gráfica N° 3.6), y no de las consecuencias redistributivas de la liberalización financiera y comercial.

Lo anterior se justifica en el hecho específico de que el resurgimiento del crecimiento no estuvo asociado a una fuerte demanda de mano de obra en el sector formal, es más, en México como en otros países de la región aumentó tanto el desempleo formal como el empleo informal, además de que el crecimiento de la exportaciones ha estado concentrado en los sectores de uso intensivo de recursos naturales, y la brecha entre la mano de obra calificada y no calificada parece haber aumentado.

Además, como consecuencia del proceso de reestructuración económica los problemas de distribución de ingresos no han mejorado, incluso se puede decir que han empeorado generando índices de pobreza que se mantienen en niveles inaceptablemente altos. Más aún, la inseguridad económica para los pobres y la clase media, vinculada a la inseguridad laboral y la volatilidad de los ingresos, ha tendido a crecer (Véase Gráfica N° 3.7, 3.8 y 3.9).

Como se mencionó anteriormente, hacia fines de la década de los noventa México casi había finalizado el proceso de cambio estructural, sólo restaba por llevar a cabo las reformas laborales, las de la legislación y las de diseño de las instituciones que permitan garantizar la protección a la propiedad privada (Cortés y Rubalcava, 2001).

A partir de lo visto hasta el momento, se puede ver que los salarios bajaron notablemente durante la década de los ochenta y los noventa, sin embargo es probable que el ingreso total de los hogares haya bajado menos que el salario real. Una indicación de esto puede verse en la evolución del consumo per cápita, el cual descendió de una manera menos drástica en comparación con el salario.

La revisión realizada hasta el momento permite plantear de acuerdo con Hernández Laos (2003), que durante los últimos veinte años la política económica de México fue objeto de cambios importantes, que debido a las circunstancias y restricciones tanto internas como externas rompió con el enfoque proteccionista del pasado y reorientó el crecimiento hacia los mercados externos.

Como se vio también, la reforma estructural emprendida incluyó la liberalización de la balanza de pagos a través de una agresiva apertura comercial y de su régimen de inversión, así como otras medidas de carácter interno como la privatización de empresas estatales y la desregulación de importantes sectores de la economía, con lo que se ha dado un papel más activo al sector privado y a la competencia en el proceso de crecimiento. En conjunto, estos cambios

indujeron en el transcurso de pocos años la transformación estructural de la economía mexicana y su integración, en términos generales a la economía mundial (Hernández Laos, 2003).

Pese a todas las reformas y cambios estructurales mencionados, se debe destacar la notable desaceleración del crecimiento económico del país en las últimas décadas. En efecto, de una tasa mayor del 6.5% medio anual de crecimiento en el PIB en los sesenta y setenta, el país registró un crecimiento nulo durante la mayor parte de los ochenta y sólo una modesta recuperación a partir de 1988, para alcanzar una tasa de crecimiento de 3.4% medio anual entre ese año y el 2000. Ello sugiere dice Hernández Laos (2003), que las recientes transformaciones estructurales de la economía mexicana no han logrado incidir positivamente en el crecimiento del país.

Por otro lado, el crecimiento exportador tampoco se ha traducido en un estímulo de significación para el crecimiento económico, no sólo por su elevado contenido de importaciones sino porque además se ha visto acompañado de una disminución relativa del consumo doméstico, dada la notoria reducción relativa del mercado interno a consecuencia de la contracción de los ingresos reales de la población provocada por la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, y en términos más generales, originada en la reducción del ingreso per cápita de la población.

El acelerado crecimiento económico que registró el país en los sesenta y setenta en términos per cápita se interrumpió a principios de la década de los ochenta. Como pudo verse a partir de los datos presentados, después de un paulatino y sostenido crecimiento del producto por habitante, entre 1982 y 1987 se habría registrado una notable involución para recuperarse el crecimiento entre 1988 y 1994 e interrumpirse de nuevo al caer el país en 1995 en la aguda crisis económica, de la cual se habría recuperado en los siguientes años hasta interrumpirse nuevamente durante el 2001.

El primer quiebre de la tendencia ascendente afirma Hernández Laos (2003), se gestó durante la última parte de la década de los setenta y se manifestó agudamente en la primera de los ochenta, resulta evidente que en general, a lo largo del proceso de crecimiento por sustitución de importaciones (economía cerrada) el acrecentamiento del producto per cápita habría sido sostenido, habiendo alcanzado una tasa media anual de crecimiento de 2.9% entre 1960 y 1984, en contraste desde el momento en que se habría registrado la apertura comercial en 1985 y hasta

el año 2000 la tasa media anual de crecimiento del producto por habitante habría sido notoriamente menor, equivalente a sólo 1.1%.

Entonces, lo que queda claro es que la desaceleración y la volatilidad del crecimiento en los últimos veinte años ha sido un factor causal del desfavorable desempeño de la economía en términos del acrecentamiento de la desigualdad en la distribución del ingreso y en la pobreza.

En relación con lo anterior y según datos de Lustig (2002), la pobreza extrema y la pobreza moderada en el sector rural permaneció sin cambios entre 1989 y 1994, ahora al analizar los datos según su distribución geográfica, se observa que la pobreza aumentó en el sur y sureste en tanto que cayó o permaneció igual en las demás zonas en el mismo período. Esto sería un indicativo de que la incidencia de la pobreza es mucho mayor en el sector primario y alcanza su pico en el sur y en el sureste, lo que estaría significando que en los estados relativamente más prósperos y en las zonas urbanas los pobres lograron sacar algún provecho de la leve recuperación económica vivida en los años noventa.

En términos generales la observación de Lustig (2002) se relaciona con lo que plantea Hernández Laos (2003), en el sentido de que en México se dio un proceso de transformación sectorial durante las últimas cuatro décadas el cual está caracterizado por: 1) una lenta e invariable disminución de la importancia relativa del sector primario en el producto interno bruto de la economía, 2) un aumento temporal en la importancia del sector minero durante el auge petrolero y su posterior disminución, 3) un aumento de la participación del sector manufacturero en los setenta; su reducción en el primer quinquenio de los ochenta y de nuevo su aumento en los últimos años, y 4) un sistemático crecimiento del sector terciario (incluida la industria de la construcción y la generación de electricidad) durante los sesenta, setenta y primera mitad de los ochenta, para decrecer marginalmente en los últimos años, conforme se activaba la importancia relativa del sector manufacturero.

Así, la escasa participación del sector agropecuario en el producto contrasta con el hecho de que en el sector rural viven actualmente más de una cuarta parte de la población nacional que basa su subsistencia principalmente en el sector agropecuario de la economía, lo que se traduce en niveles de ingresos rurales anormalmente bajos que inciden en altos índices de pobreza extrema en las áreas predominantemente rurales del país (Hernández Laos, 2003).

Por su parte en el sector manufacturero, las tendencias apuntan hacia una creciente participación de la producción de bienes de mayor complejidad tecnológica (bienes intermedios y de capital) que reclama mano de obra cada vez más calificada, muy probablemente para atender los requerimientos del sector exportador, y que repercute en una reducción relativa de la demanda de mano de obra de menores niveles de calificación, la cual en el ámbito urbano tiene que buscar ubicación en el sector terciario. Este sector constituye el receptáculo de una creciente proporción de mano de obra, que al no encontrar oportunidades de empleo remunerado en otras actividades, acrecienta el empleo informal urbano (Hernández Laos, 2003).

Es así que a partir de la apertura económica y de la inserción de México en la economía global, Hernández Laos (2003) afirma que los aumentos en la desigualdad se habrían registrado preferentemente en las zonas urbanas del país, en tanto que en las rurales habrían permanecido relativamente inalterados los patrones de desigualdad en la distribución del ingreso. Aunque claro está que, parte del aumento de la desigualdad total se habría registrado, de manera paralela en el acercamiento de las diferencias en los niveles medios de ingresos entre las zonas urbanas y rurales. Sumado a lo anterior, la desigualdad en la distribución del ingreso de los hogares también es notoriamente diferente en términos regionales.

Entonces como lo han mostrado diversos estudios (Hernández Laos, 1982, 1984 y 2001), existen diferencias marcadas en la estructura productiva en las distintas regiones geográficas del país que se reflejan en contrastes significativos de los niveles medios de producto por habitante de las mismas, indicando esto que el desarrollo no es ni generalizado ni homogéneo.

3.6. La elección de los años 1987, 1995 y 2000 como momentos históricos para el análisis

3.6.1. Año 1987: inicio del proceso de recuperación de la crisis de 1982

En respuesta a la paulatina recuperación de la actividad económica en 1987, los diversos indicadores del empleo mostraron una mejoría a lo largo del año, así de acuerdo con la Encuesta Industrial Mensual que comprende 57 clases industriales manufactureras, “tanto el personal ocupado como el número de horas hombre trabajadas disminuyeron en relación a 1986 (pasaron de 3.4% y 4.2%, respectivamente), sin embargo la tasa de variación respecto del mismo trimestre

del año anterior de ambos indicadores aumentó en el transcurso del año, en el caso del personal ocupado pasó de -7.3% en el primer trimestre a 0.5% en el cuarto trimestre, y en el caso del número de horas hombre trabajadas pasó de -7.1% a -0.3%” (Banco de México, 1988).

Por su parte, “el número de asegurados por el Instituto Mexicano del Seguro Social mostró una evolución similar, la tasa de variación respecto al mismo trimestre del año anterior pasó de -0.3% en el período enero-marzo a 9.7% en el período octubre-diciembre, de tal manera que considerado el año en su conjunto, el número de asegurados fue 4.7% superior al de 1986” (Banco de México, 1988).

Por otro lado y de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, el valor a precios constantes del Producto Interno Bruto que en 1986 había disminuido 4%, creció 1.4% en 1987. Si bien esta recuperación de la actividad económica se había iniciado en el segundo semestre del año anterior y se sostuvo durante 1987, fue en este año que se empezaron a recoger los frutos de la apertura comercial, gracias en buena medida al fácil acceso a insumos de precio y calidad internacionales fue que la participación de las exportaciones en el PIB alcanzó el nivel más elevado de la historia hasta ese momento, representando 15.1% (INEGI, 1995).

Los salarios mínimos fueron revisados en cinco ocasiones en 1987, aumentando en promedio “a nivel nacional, 23% en enero, 20.1% en abril, 23.1% en julio, 25% en octubre y 15% en diciembre. Como resultado de estos ajustes, al final del año se acumuló un incremento de 145% respecto a los niveles de diciembre de 1986. En promedio, los salarios mínimos a lo largo de 1987 fueron 117.6% mayores a los de 1986. Sin embargo, se debe mencionar que en términos reales y utilizando como deflactor el Índice Nacional de Precios al Consumidor, esta variación se tradujo en una caída de 6.3%” (Banco de México, 1988).

Otro indicador tiene que ver con la contracción de la actividad productiva provocada por el colapso del mercado internacional del petróleo ocurrido en 1986, la cuál tocó fondo en el primer trimestre de 1987. En este sentido, la oferta agregada de bienes y servicios pasó de una disminución de 3% en el primer trimestre respecto al mismo período del año anterior a un importante crecimiento de 5.9% en el cuarto trimestre. Se debe destacar la evolución del sector industrial, el cuál experimentó un crecimiento promedio de 2.9% en el año y en diciembre una tasa anual de 10.1%. Pero a pesar de que estos datos muestran una acelerada recuperación, no se

alcanzaron durante este año los niveles de actividad registrados en 1985. Si bien la oferta nacional se vio complementada con importaciones de bienes y servicios, estas después de situarse en el primer trimestre en un nivel que representó un mínimo histórico (6.6% en relación al PIB), aumentaron 3.7% debido al crecimiento de la actividad productiva y a los efectos de la apertura al comercio exterior sobre el incremento de las exportaciones. El mayor aumento en las importaciones se dio en los bienes de uso intermedio para la industria manufacturera de exportación.

En términos generales, durante 1987 el sector más dinámico de la economía fue el industrial, que creció 2.9% respecto a 1986. En éste sector la apertura y el mayor comercio con el exterior permitieron superar con exportaciones la baja demanda interna.

Por su parte, durante el año de referencia, la producción manufacturera creció 2.1% con relación al año anterior, así, si bien 1987 se inició con incertidumbre respecto al curso de la demanda interna, a partir de abril los empresarios empezaron a mostrar un optimismo generalizado que se concretó en un incremento significativo en las ventas. La recuperación de las manufacturas se basó en un crecimiento del crédito interno en términos reales, en la disminución del costo de la mano de obra como resultado de menores salarios reales y de un crecimiento en la productividad del trabajo, en un abasto mejor y más barato de materias primas importadas a causa de la apertura comercial y en una mayor competitividad del sector manufacturero con el exterior, esto como resultado de la depreciación del tipo de cambio real medido a través de costos salariales.

Entonces de manera general y de acuerdo con los indicadores de empleo, éstos reflejaron una recuperación de la actividad económica en 1987, como se dijo, a partir del tercer trimestre del año se dio un incremento en el personal ocupado y las horas hombre trabajadas aumentaron a partir del cuarto, según algunos analista esto podría sugerir que los empresarios esperaban una recuperación duradera al incurrir en costos de contratación antes que incrementar las horas hombre trabajadas.

En este sentido, “una recuperación más pronunciada en la producción que en el empleo permitió que la productividad de la mano de obra aumentara 10.5% en contraste con la disminución de 3.4% que se presentó en 1986” (Banco de México, 1988).

De manera concordante con la recuperación de la actividad industrial, el número de asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social aumentó a lo largo de 1987, así "...desde el segundo trimestre aumentó el número de asegurados permanentes mientras que los asegurados eventuales aumentaron hasta el tercer trimestre en respuesta a la mayor actividad de la construcción. El crecimiento en el número de asegurados permanentes también se debió a la continua incorporación de trabajadores de actividades anteriormente no cubiertas por la Institución. Por último, los indicadores de desempleo abierto en áreas urbanas tuvieron un comportamiento general a la baja" (Banco de México, 1988).

3.6.2. Año 1995: la crisis económica

Durante 1995 la economía mexicana sufrió la crisis más severa ocurrida desde la década de los años treinta, de esta manera la interrupción repentina de los flujos de capitales del exterior hacia México a finales de 1994 e inicios de 1995, sumada a la consecuente devaluación de la moneda nacional, impusieron a la economía del país un ajuste doloroso pero inevitable. En este contexto, la tarea prioritaria de las autoridades fue procurar que dicho ajuste se llevara a cabo de manera ordenada y expedita con el fin de conseguir dos objetivos básicos, por un lado, disminuir los efectos de la crisis sobre el nivel de vida de los sectores más desprotegidos de la sociedad, y por otro lado, crear las condiciones para que la actividad económica estuviera en posibilidades de recuperarse en el plazo más corto posible.

La suspensión, e incluso reversión en algunos momentos, de las entradas netas de capital del exterior, y al disponerse de niveles muy bajos de reservas internacionales, se hizo imposible que la inversión siguiese siendo más cuantiosa que el ahorro interno, lo que ocasionó la virtual desaparición del déficit en la cuenta corriente. Otra manifestación del mismo fenómeno fue la depreciación de la moneda nacional, indispensable para que el mercado de divisas encontrara un nuevo equilibrio. Sin embargo, la devaluación causó de inmediato un significativo repunte de la inflación y de las expectativas inflacionarias, lo que aunado a la disminución de los flujos de capital dio lugar a tasas de interés muy elevadas, tanto reales como nominales.

Por su parte, el alza de las tasas de interés fue un factor adicional que contribuyó a la severa contracción de la demanda agregada, a partir de lo cual no sólo se vio afectada la

inversión en nuevos proyectos, sino también la capacidad de gasto de numerosas personas físicas y empresas que se encontraban endeudadas.

En estas circunstancias, el nivel de actividad económica se contrajo, el desempleo se elevó, el sistema financiero se encontró sujeto a múltiples tensiones, e innumerables empresas y hogares se vieron agobiados por la carga de sus deudas y la caída de su ingreso real.

Durante este año, la debilidad de la actividad económica se transmitió a la demanda de trabajo, por ello la mayoría de los indicadores de empleo mostraron deterioro. En este sentido la estadística de los trabajadores asegurados en el IMSS (el cuál se puede considerar como un indicador general en materia de ocupación) en 1995, mostró tasas de variación anuales negativas en todos los trimestres medidas con respecto a los niveles de los mismos trimestres del año precedente, sumado a la disminución de la afiliación de los trabajadores eventuales, la cuál fue mayor que la de los permanentes.

Se debe mencionar que el descenso fue particularmente severo en el renglón de los asegurados de la industria de la construcción, actividad que ofrece ocupación a un gran número de trabajadores eventuales.

A diferencia del panorama descrito, “la ocupación en la industria maquiladora continuó mejorando durante 1995, así a lo largo de este año se incrementó en 9.9%, tasa superior a las de 7.4% y 8.4% correspondientes a 1993 y 1994, respectivamente” (Banco de México, 1997).

Para el año de referencia, “la tasa de desempleo abierto en las áreas urbanas en el primer trimestre de 1995 fue de 5.2% y alcanzó su nivel más alto de 7.6% en agosto, a partir de ahí comenzó una disminución gradual, para cerrar en diciembre a un nivel de 5.5%” (Banco de México, 1997).

Durante 1995 “...la masa salarial (o remuneraciones totales) del sector manufacturero sufrió una fuerte contracción en términos reales de 19.2%, este resultado se puede explicar por el efecto combinado de la caída de la ocupación y de los salarios reales, así la remuneración media por trabajador registró en el año una disminución de 12.5%” (Banco de México, 1997).

3.6.3. Año 2000: proceso de recuperación económica

El desempeño de la economía de México en 2000 resultó sustancialmente mejor que el anticipado al inicio de ese año, de esta manera "...la inflación anual se redujo de 12.3% en diciembre de 1999 a 8.96% en diciembre de 2000. Según algunos analistas, se cumplió con un amplio margen la meta de alcanzar una inflación que no excediera de 10%. A pesar de este indicador, el esfuerzo estabilizador se reflejó más notoriamente en la disminución de 6.72% que exhibió la inflación subyacente durante el año. Por su parte, el incremento real del Producto Interno Bruto (PIB) resultó de 6.9%, mayor en 3.2% que el registrado el año anterior y superior en 2.4% al pronosticado. Este aumento del producto es el más elevado en casi dos décadas. Todo lo anterior contribuyó a la creación de 525 mil empleos formales, al descenso de la tasa de desempleo abierto y a una recuperación significativa de los salarios en términos reales" (Banco de México, 2001).

En los últimos meses de 2000 se materializaron algunos de los riesgos acerca de los cuales el Banco de México había venido advirtiendo durante el año. Por un lado, se confirmó que la economía de los Estados Unidos ya había entrado en una etapa de crecimiento menos vigoroso y se generalizó la percepción de que su desaceleración en 2001 sería más pronunciada que la esperada.

Adicionalmente, en diciembre el precio de la mezcla mexicana de petróleo de exportación se redujo bruscamente. Ambos sucesos despertaron preocupación entre los inversionistas respecto de sus efectos sobre la economía de México, provocando presiones alcistas sobre las tasas de interés y el tipo de cambio. Por otra parte, "se hizo patente la desaceleración de la producción interna, ya que el PIB del cuarto trimestre prácticamente no creció, mientras que se observó un menor debilitamiento de la demanda interna. En consecuencia, el déficit comercial se amplió significativamente. Finalmente, si bien las expectativas de inflación mejoraron durante el año no llegaron a converger totalmente con los objetivos. Lo anterior propició que los aumentos salariales nominales fueran elevados en comparación con el crecimiento de la productividad y el objetivo de inflación" (Banco de México, 2001). Así, en términos generales de acuerdo con los indicadores económicos, el año 2000 fue un año excepcional para la economía de México.

En 2000 el desempeño de la economía mexicana superó las expectativas prevalecientes a principios del año, ello se sustentó en la solidez de los fundamentos económicos internos y en la importante expansión de la economía de los Estados Unidos, según los analistas.

El crecimiento anual del PIB en 2000 fue el más alto de los últimos 19 años, dicha evolución se tradujo en una generación significativa de empleos, que a su vez dio lugar a que la tasa de desempleo en las áreas urbanas se ubicara en sus niveles históricos más bajos.

De esta manera, los aspectos más destacados de la evolución del mercado laboral en 2000 fueron "...los incrementos significativos de la demanda de trabajo en casi todos los sectores, como reflejo de la vigorosa actividad económica durante la mayor parte del año; la tasa de desempleo abierto en las áreas urbanas siguió disminuyendo y alcanzó sus niveles históricos más bajos; los aumentos nominales de los salarios contractuales superiores a la inflación esperada; la mejoría de las remuneraciones reales por trabajador en respuesta, entre otros factores, a una mayor demanda de trabajo y a los avances en el abatimiento de la inflación; el crecimiento significativo en términos reales de la masa salarial en varios sectores, como consecuencia del aumento del empleo y de los salarios reales; las ganancias en la productividad de la mano de obra, particularmente en el sector manufacturero; y los costos unitarios de la mano de obra más elevados, debido a que los incrementos de las remuneraciones reales por trabajador superaron a la mejoría de la productividad" (Banco de México, 2001).

Quizás la fortaleza de la demanda de trabajo en 2000 se manifestó en la evolución del número total de trabajadores asegurados en el IMSS, como dato ejemplificador al cierre del año dicho total presentó un aumento de 4.3% frente a su nivel del mismo periodo del año anterior, ello significó un incremento de 525 mil trabajadores en ocupaciones del sector formal de la economía.

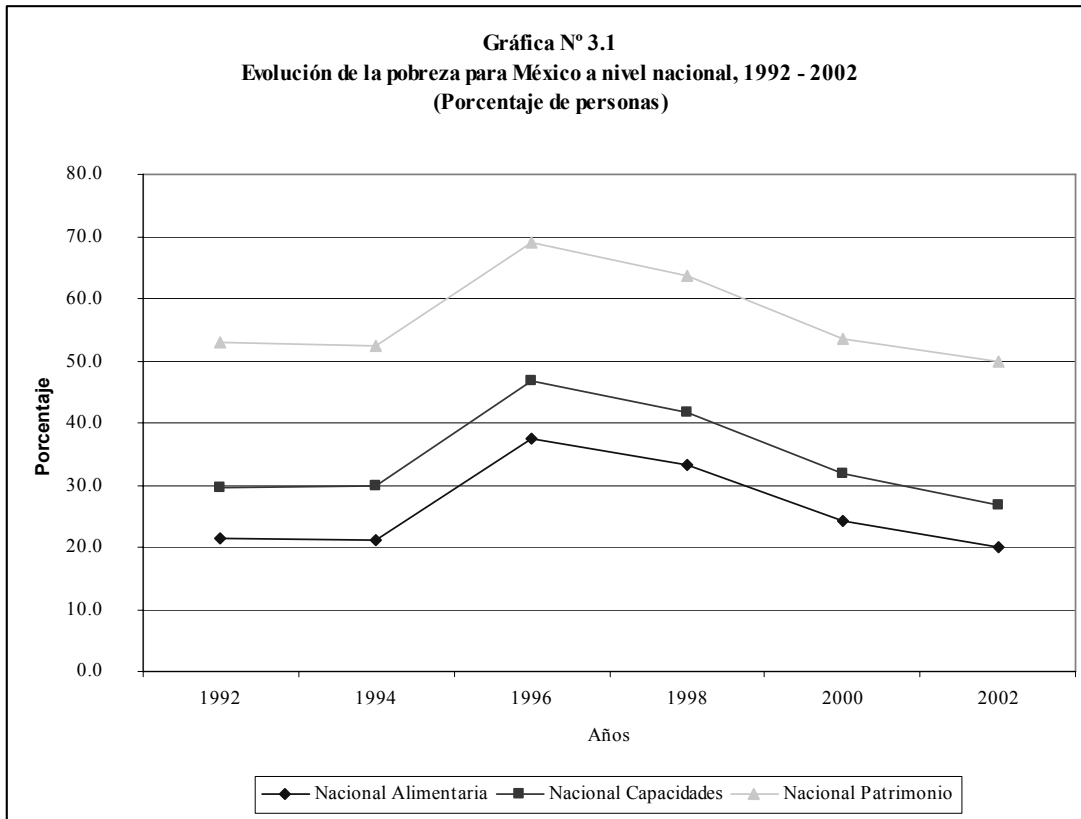
Así, la expansión del empleo abarcó a la mayoría de los sectores de actividad, distinguiéndose los avances del número de trabajadores asegurados en el comercio (6.6%) y en los servicios sociales, comunales y personales (6.3%).

Como ocurrió en los últimos años, en 2000 la industria maquiladora fue una fuente muy importante de generación de empleos formales, ello se explica por el rápido crecimiento que tuvo esta industria en años recientes y por su intensa utilización de mano de obra. En diciembre de 2000 "el número de trabajadores en esta industria se situó en 1, 307,982 personas, lo que

significó un incremento promedio anual de 12.7% y la creación de 111 mil nuevas plazas de trabajo con relación a la cifra de diciembre de 1999. Así, en el periodo de seis años comprendido entre diciembre de 1994 y diciembre de 2000, la industria maquiladora generó 707 mil nuevos empleos” (Banco de México, 2001).

El fortalecimiento de la demanda de trabajo tuvo como consecuencia que se produjeran disminuciones continuas de la tasa de desempleo abierto en las áreas urbanas. Así, en diciembre de 2000 dicha tasa se ubicó en 1.9% de la población económicamente activa (PEA), su nivel más bajo desde 1985. El análisis de los incrementos nominales de los salarios contractuales por actividad económica, revela que en general, los aumentos salariales en las empresas manufactureras resultaron superiores a los otorgados por las empresas de otros sectores, en particular los del sector servicios

En general, “...el crecimiento anual de las remuneraciones nominales se mantuvo muy por encima de la inflación observada, dando lugar a una importante recuperación de las percepciones reales, así las de la industria manufacturera presentaron el incremento más alto ocurrido desde 1992. Asimismo, el aumento en la industria maquiladora resultó el mayor registrado desde 1982, sólo en la industria de la construcción se presentó una caída del salario real” (Banco de México, 2001).

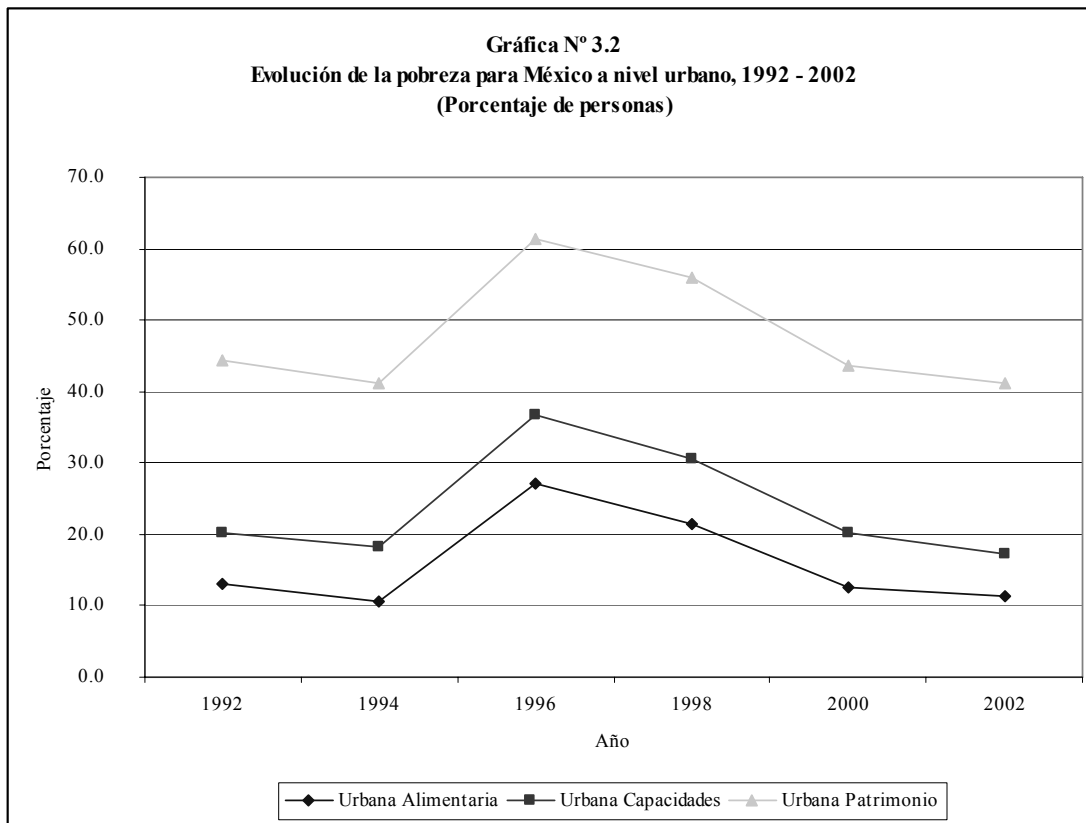


Pobreza alimentaria: se refiere a las personas cuyo ingreso es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación correspondientes a los requerimientos establecidos en la canasta alimentaria INEGI - CEPAL.

Pobreza de capacidades: se refiere a las personas cuyo ingreso es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, salud y educación.

Pobreza de patrimonio: se refiere a las personas cuyo ingreso es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, vestido y calzado, vivienda, salud, transporte público y educación.

Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en las ENIGH 1992 a 2002

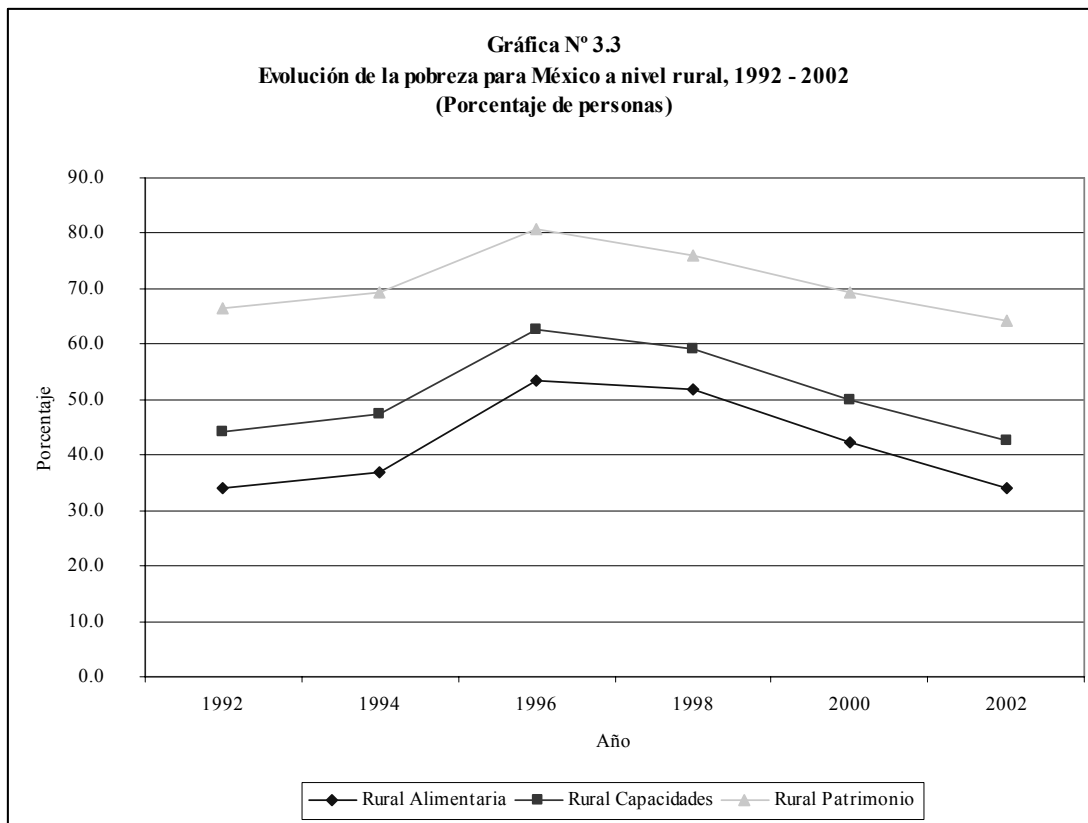


Pobreza alimentaria: se refiere a las personas cuyo ingreso es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación correspondientes a los requerimientos establecidos en la canasta alimentaria INEGI - CEPAL.

Pobreza de capacidades: se refiere a las personas cuyo ingreso es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, salud y educación.

Pobreza de patrimonio: se refiere a las personas cuyo ingreso es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, vestido y calzado, vivienda, salud, transporte público y educación.

Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en las ENIGH 1992 a 2002



Pobreza alimentaria: se refiere a las personas cuyo ingreso es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación correspondientes a los requerimientos establecidos en la canasta alimentaria INEGI - CEPAL.

Pobreza de capacidades: se refiere a las personas cuyo ingreso es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, salud y educación.

Pobreza de patrimonio: se refiere a las personas cuyo ingreso es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, vestido y calzado, vivienda, salud, transporte público y educación.

Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en las ENIGH 1992 a 2002

Cuadro N° 3.1
Indicadores macroeconómicos para México, 1987 - 2000

Concepto	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Producto Interno Bruto														
Tasa de crecimiento real promedio (base año 1993)	1.8	1.3	4.2	5.1	4.2	3.6	2.0	4.5	-6.2	5.2	7.0	4.9	3.9	6.6
Saldo de la Cuenta Corriente (miles de pesos base 1993)	4,239.0	-2,375.6	-5,821.2	-7,451.0	14,646.7	24,438.5	23,399.2	-29,662.0	-1,576.7	-2,507.6	-7,665.0	-16,072.4	-13,99.5	-18,161.4
Ingresos	37,368.4	42,095.8	48,103.4	56,070.9	58,087.3	61,669.9	67,752.1	78,371.8	97,029.3	115,316.1	131,318.2	140,068.8	158,939.9	193,280.9
Egresos	33,129.5	44,471.4	53,924.6	63,521.9	72,734.0	86,107.4	91,151.3	108,033.7	98,606.0	117,823.8	138,983.2	156,141.1	172,939.4	211,442.3
Saldo de la Balanza Comercial (miles de pesos base 1993)	8,787.1	2,609.5	405.1	-882.3	-7,279.0	15,933.7	13,480.6	-18,463.7	7,088.5	6,531.0	623.6	-7,913.5	-5,583.7	-8,003.0
Balanza de la Industria														
Maquiladora	1,598.1	2,337.4	3,000.8	3,551.2	4,050.6	4,743.3	5,410.1	5,803.1	4,924.5	6,415.6	8,833.5	10,526.4	13,444.3	17,758.6
Balanza Comercial Total (miles de pesos base 1993)	8,787.1	2,609.5	405.1	-882.3	-7,279.0	15,933.7	13,480.6	-18,463.7	7,088.5	6,531.0	623.6	-7,913.5	-5,583.7	-8,003.0
De maquiladoras	1,598.1	2,337.4	3,000.8	3,551.2	4,050.6	4,743.3	5,410.1	5,803.1	4,924.5	6,415.6	8,833.5	10,526.4	13,444.3	17,758.6
Resto	7,189.0	272.1	-2,595.8	-4,433.5	11,329.7	20,677.1	18,890.6	-24,266.8	2,164.0	115.4	-8,209.9	-18,439.9	-19,027.9	-25,761.6
Participación porcentual del PIB industrial respecto al PIB total	23.9	24.2	24.7	25.1	24.9	25.1	24.7	24.8	24.3	25.5	26.1	26.4	26.5	26.4
Inflación (tasa anual del crecimiento)														
Precios al consumidor (Promedio anual)	131.83	114.16	20	26.7	22.7	15.5	9.8	7	35	34.4	20.6	15.93	16.59	9.49
Diciembre/Diciembre	159.17	51.66	19.7	29.9	18.8	11.9	8	7.1	52	27.7	15.7	18.61	12.32	8.96

Fuente: Banco de Información Estadística, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Cuadro N° 3.2

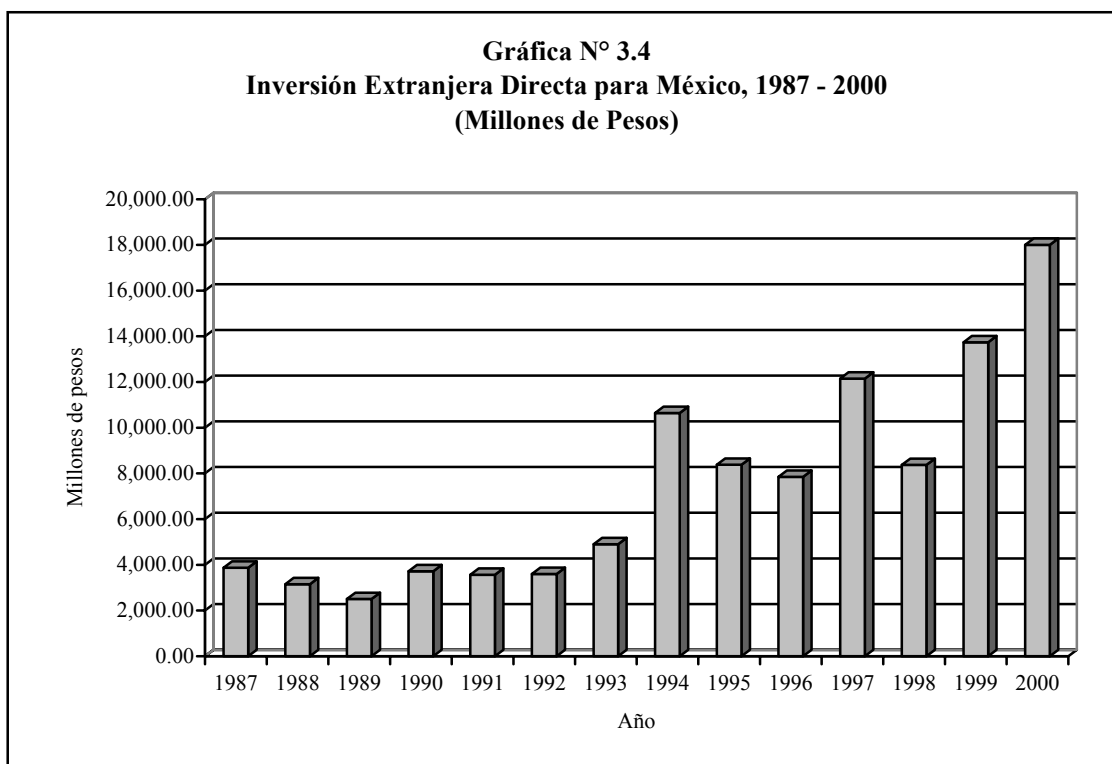
**Inversión Pública Federal y Gasto Social para México, 1987- 2000
(Millones de pesos a precios corrientes de 1993)**

Año	Inversión Total Anual	Beneficio Social Anual	Beneficio Social como porcentaje de la inversión total anual
1987	10,789,000	2,976,000	27.58
1988	13,073,000	5,164,000	39.50
1989	22,108,000	6,244,000	28.24
1990	117,122.10	44,771.40	38.23
1991	148,879.10	65,994.10	44.33
1992	178,266.20	87,160.50	48.89
1993	206,987.20	106,698.50	51.55
1994	249,480.50	131,591.70	52.75
1995	290,423.60	155,249.10	53.46
1996	403,449.50	212,111.70	52.57
1997	528,123.90	274,756.50	52.03
1998	600,583.00	347,511.00	57.86
1999	711,228.20	433,375.10	60.93
2000	855,286.00	519,239.90	60.71

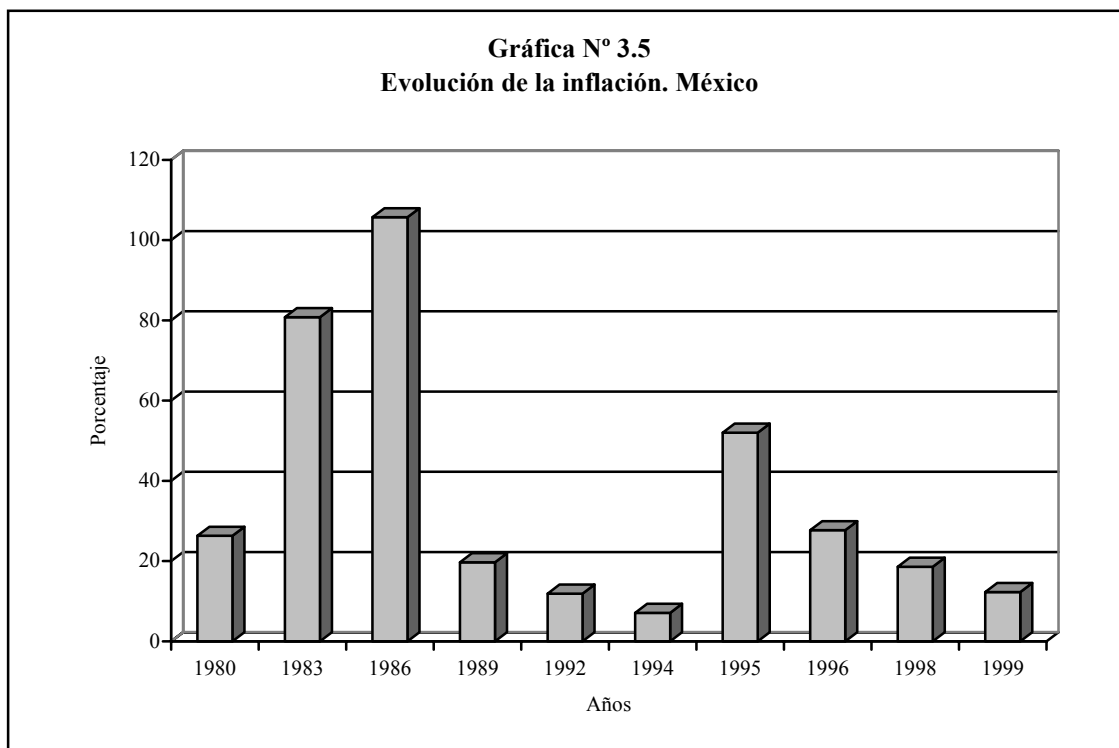
Fuente: Banco de Información Estadística, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Gráfica N° 3.4

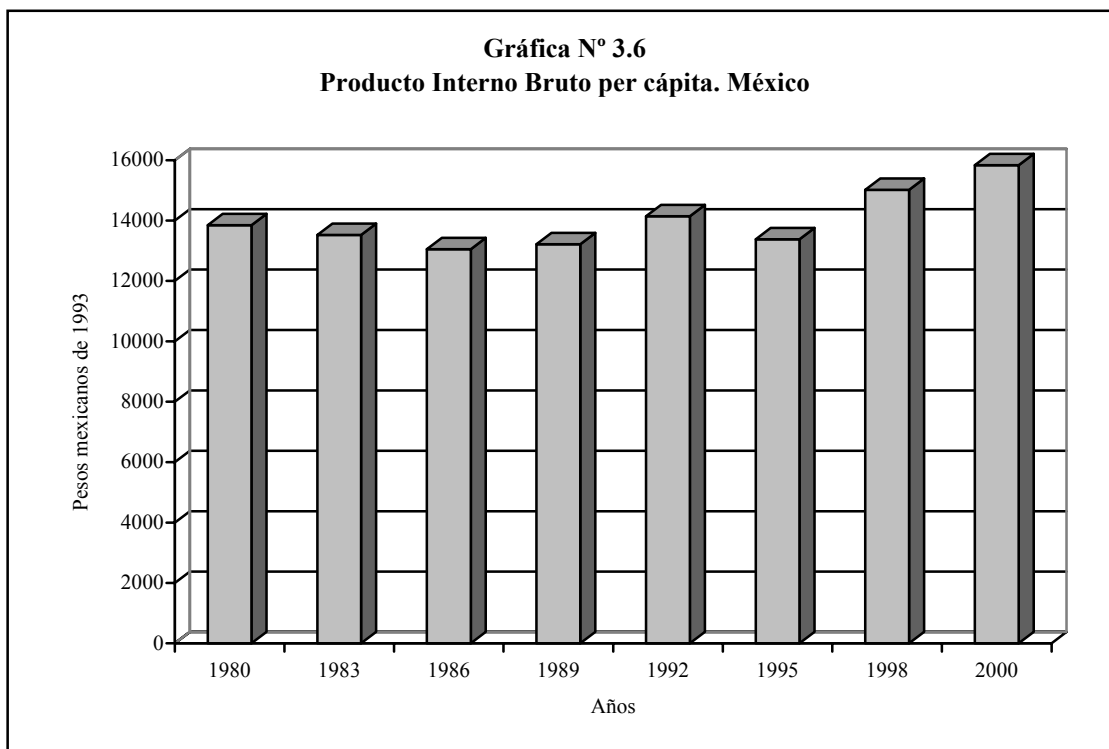
**Inversión Extranjera Directa para México, 1987 - 2000
(Millones de Pesos)**



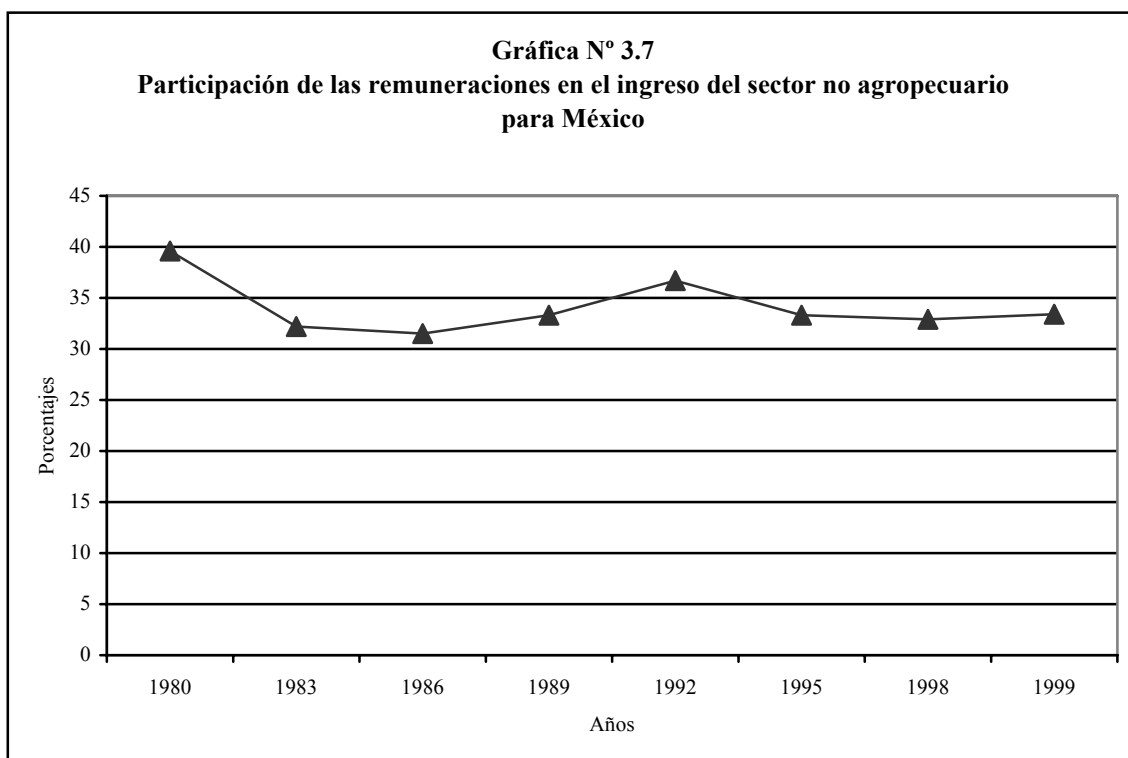
Fuente: Banco de Información Económica, INEGI



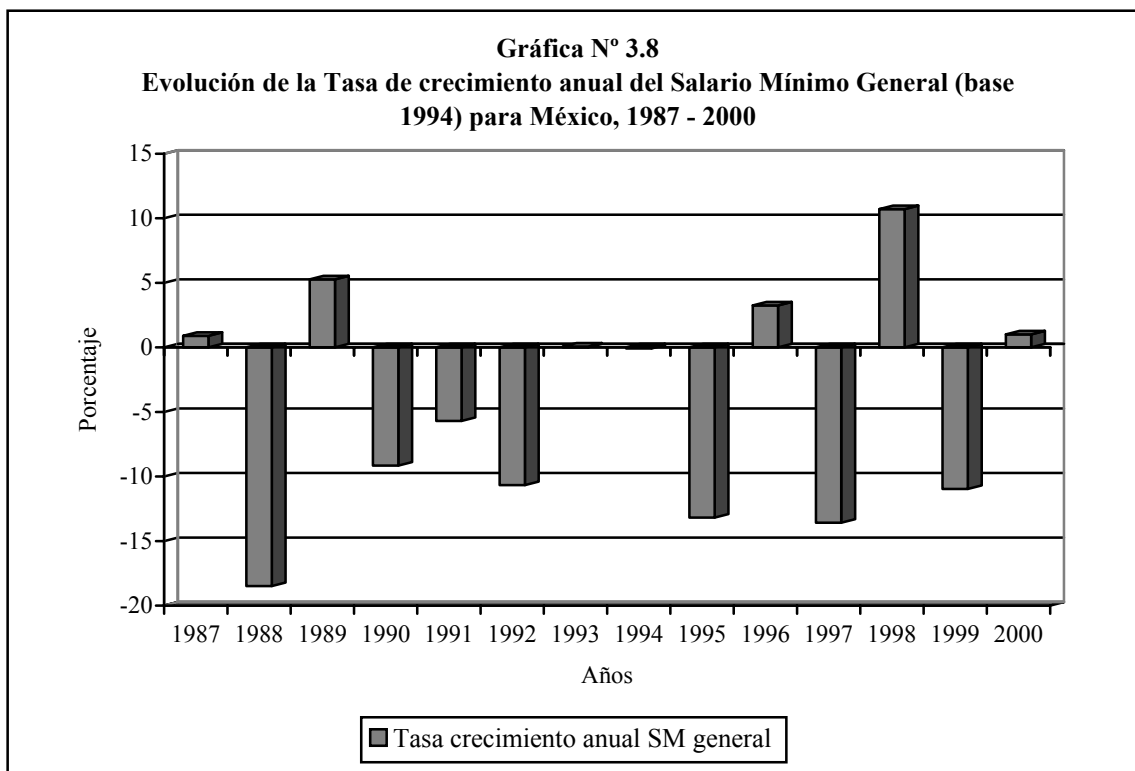
Fuente: Banco de Información Económica, INEGI



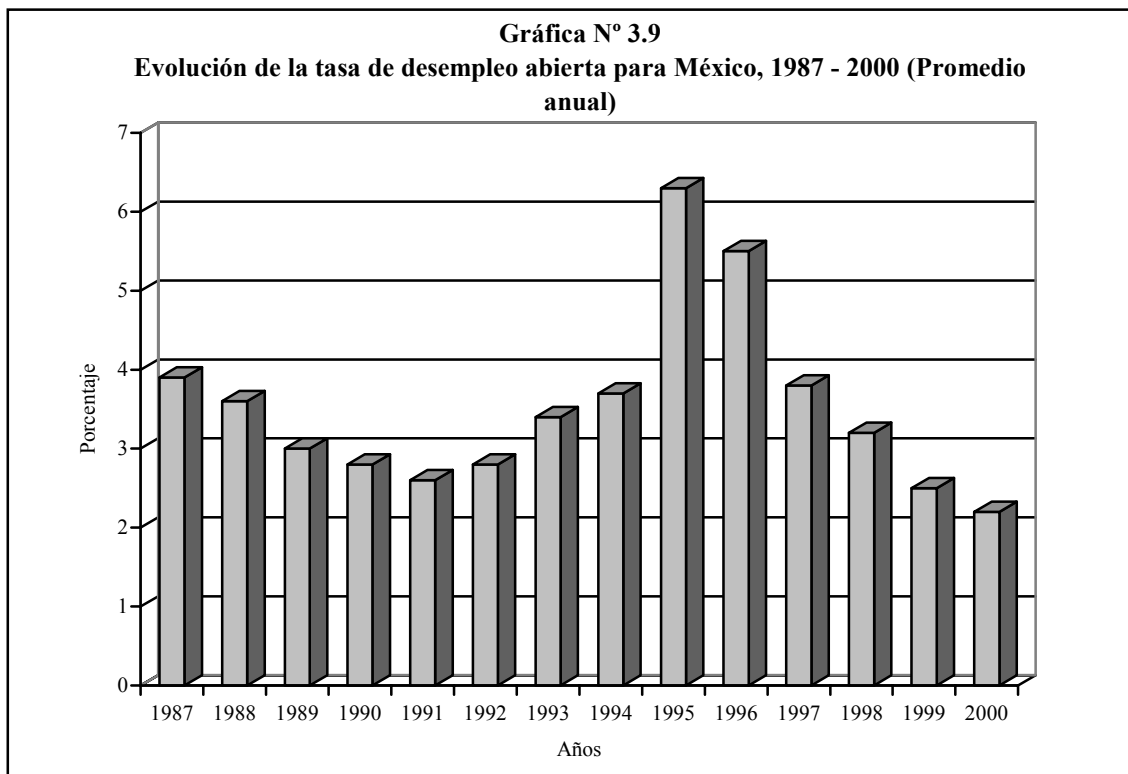
Fuente: Banco de Información Económica, INEGI



Fuente: Banco de Información Económica, INEGI



Fuente: Banco de Información Económica, INEGI



Fuente: Banco de Información Económica, INEGI

Capítulo IV

Tijuana y Monterrey: los contextos económicos para el análisis

4.1. Consideraciones teóricas para el análisis de los contextos económicos seleccionados

En el capítulo anterior se vio de manera general el proceso por el que atravesó México en términos económicos y la importancia, en función de los indicadores macroeconómicos, de la selección de los años realizada para el análisis. Ahora, desde el punto de vista regional las tendencias descritas en el capítulo anterior apuntan a la concentración de los productos del crecimiento económico en zonas específicas del país, en este sentido se puede citar a Zenteno (2002) quien argumenta que cada localidad despliega un modelo económico que es particular e independiente y que depende de su patrón de desarrollo. Es por esto que Hernández Laos (2003) propone con fines analíticos distinguir diez regiones⁶, las cuales constituyen agrupaciones de entidades federativas con características socioeconómicas similares.

A modo de ejemplo se puede decir que la región 1 denominada Capital, no sólo concentra más de un tercio de la actividad económica nacional, sino un creciente nivel de producto por habitante a partir del inicio de los ochenta, registrando en la actualidad más del doble del promedio nacional. De manera similar, las regiones norteñas como la Golfo Norte, la Pacífico Norte, y la Centro Norte, consignan niveles de producto per cápita superiores también a la media nacional.

Por el contrario, las regiones centrales y especialmente las sureñas (con excepción de la Peninsular), registran niveles de ingreso per cápita menores que la media nacional en términos relativos, en especial la región Pacífico Sur que no alcanza en la actualidad ni la mitad del promedio nacional. No es sorprendente por lo tanto, que tales contrastes regionales se reflejen de manera determinante en los índices de pobreza y de pobreza extrema, que son singularmente mayores en las zonas centrales y sureñas del país (Hernández Laos, 2003).

⁶ Regiones: 1, Capital: Distrito Federal y Estado de México; 2, Golfo Norte: Nuevo León y Tamaulipas; 3, Norte: Chihuahua y Coahuila; 4, Pacífico Norte: Baja California, Baja California Sur, Sinaloa, Sonora y Nayarit; 5, Golfo Centro: Veracruz y Tabasco; 6, Pacífico Centro: Colima, Jalisco y Michoacán; 7, Centro: Morelos, Guanajuato, Puebla, Querétaro, Tlaxcala e Hidalgo; 8 Centro Norte: Aguascalientes, Durango, San Luis Potosí y Zacatecas; 9, Peninsular: Campeche, Yucatán, Quintan Roo y 10, Pacífico Sur: Chiapas, Guerrero y Oaxaca (Hernández Laos, 2003).

Esta propuesta de regionalización fue desarrollada por Hernández Laos con base en la teoría del modelo económico dualista, el cual tiene antecedentes en la corriente clásica de la economía con W. A. Lewis (1954) y posteriormente es retomado por G. Ranis (1988) representante de la línea neoclásica, y es útil a fines de este trabajo para entender porque se hace necesaria la selección de contextos económicos diferentes a la hora de vincular procesos macroeconómicos con prácticas desarrolladas a nivel de los hogares, o incluso a nivel individual.

El concepto de dualismo se basa en la noción de una asimetría característica entre dos sectores de la economía. Para los economistas neoclásicos, la asimetría es entre el sector agrícola por un lado, y los sectores no agrícolas por el otro. Por su parte para los clásicos, la dicotomía se presenta entre el sector capitalista y el sector de subsistencia de la economía.

Así, el enfoque neoclásico postula una serie de relaciones entre ambos sectores bajo el supuesto de una economía cerrada. El agrícola domina en las primeras fases del crecimiento, tanto en el mercado intersectorial de productos como en el de flujos financieros intersectoriales; sin embargo lo característico, es la profunda diferencia que existe en el mercado de trabajo del sector agrícola y del sector no agrícola. El primero se distingue por un excedente de mano de obra, existiendo una elevada relación de trabajadores y tierra, una tecnología tradicional y en el que las unidades de producción frecuentemente se asientan en los hogares, por otro lado, el sector no agrícola se caracteriza por una productividad marginal positiva dando lugar al predominio de una organización capitalista en la producción y comercialización, y donde se opera con base en tecnología moderna en actividades de gran escala y especialización (Hernández Laos, 2003).

Como se vio, el enfoque clásico del dualismo no es radicalmente diferente en el contexto de una economía cerrada, este hace la distinción entre un sector capitalista y uno de subsistencia, trascendiendo la dicotomía agrícola – no agrícola. En el sector capitalista se utiliza capital reproducible pagando los servicios de la mano de obra a través de un salario, mientras que en el sector de subsistencia no se utiliza capital reproducible y el producto per cápita es menor que en el capitalista. En los países atrasados existe una oferta ilimitada de trabajo, en el sentido de que la población es tan numerosa en relación con el capital y los recursos naturales que existen amplios sectores de la economía en los que la productividad marginal del trabajo es despreciable, nula o incluso negativa, lo que constituye en términos genéricos el sector de subsistencia de la

economía. En estos países ambos sectores están subdivididos geográficamente en “islas de desarrollo capitalista”, tanto industriales como agrícolas, rodeadas por un mar de actividades de subsistencia, tanto rurales como urbanas, dando como resultado la existencia de fragmentos fuertemente desarrollados rodeados por la “oscuridad económica” (Hernández Laos, 2003).

Ahora bien, si la economía dualista es abierta en las primeras fases del proceso de crecimiento, el enfoque neoclásico postula que se establece una relación triangular entre el sector exportador, el sector no agrícola o moderno y el sector agrícola productor de alimentos para el mercado interno (Hernández Laos, 2003). Así, en esta primera fase las exportaciones de productos primarios se utilizan sólo para apoyar la expansión de las actividades exportadoras de “enclave”, superada esta etapa, el modelo neoclásico dualista supone modificaciones para tomar en cuenta la apertura de la economía. El sector exportador continua enviando alimentos al exterior, pero las ganancias se utilizan para importar ahora bienes de capital para el sector industrial que produce para el mercado interno, estas exportaciones constituyen una segunda fuente de excedente agrícola que ayudan a financiar el crecimiento del sector no agrícola en un contexto balanceado, lo que se logra en principio a través del proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Según este enfoque, para que la economía dualista logre un proceso exitoso debe emprender el camino exportador antes de agotar el modelo de sustitución de importaciones (Hernández Laos, 2003).

Los efectos de la apertura de la economía dualista predichos por el enfoque clásico son más complejos que los establecidos por la versión neoclásica. Son diferentes para los países exportadores de capital que para los importadores, y sus repercusiones dentro de éstos dependen mucho del sector en que se apliquen los capitales externos, así el enfoque clásico predice que si las inversiones se enfocan al fomento de su sector exportador (que no es el de subsistencia), los efectos sobre los salarios son nulos, y en el mejor de los casos, aceleran el proceso de capitalización, en tanto que son los propios consumidores del país exportador de capital los beneficiados por los menores precios a los que importan los bienes que su capital produce en los países en desarrollo (Hernández Laos, 2003).

Con base en la propuesta teórica anterior y teniendo en cuenta además la teoría de S. Kuznets (1966) la cual relaciona el crecimiento económico con al distribución del ingreso de los hogares, y la variante a esta idea realizada por H. F. Lydall (1979), estas dos últimas centradas en

contextos de economías cerradas, Hernández Laos (2003:14) sugiere que *“los efectos de la globalización sobre la distribución del ingreso y la pobreza se dan en el contexto de una economía con una característica especial: la existencia de un agudo dualismo estructural, que condiciona los efectos de los fenómenos asociados con la globalización”*.

Partiendo de la hipótesis anterior el autor afirma que: *“...a las realidades del dualismo tradicional habría que añadir una dicotomía en el seno del sector moderno de la economía; un parte del mismo continuaría orientado al abastecimiento del mercado interno en tanto que otro, con características de enclave, estaría orientado hacia la exportación de manufacturas con muy pocas vinculaciones con el resto de la economía mexicana”* (Hernández Laos, 2003:185).

Finalmente, teniendo en cuenta la propuesta anterior y retomando a Cortés y Rubalcava (2003), se puede concluir que a partir de la entrada de México en el proceso de apertura económica, el país ya no se caracteriza por una economía dual, sino que cuenta con la presencia de tres sectores económicos: 1) sector tradicional, 2) el sector moderno orientado hacia el mercado interno y 3) el sector exportador.

Pero la diversidad de combinaciones de los tres sectores económicos emergentes en el territorio nacional sugiere, como una forma de analizar los efectos que sobre los hogares tiene la globalización económica y las medidas de políticas que de ella se derivan, identificar las condiciones generadas por las características de los cambios económicos regionales introducidos por la globalización, tomando en cuenta como parte de las mismas condiciones a las transformaciones demográficas y socioculturales de las regiones (Cortés y Rubalcava, 2003).

En este momento y a la luz de lo planteado en las páginas anteriores, parecería que las ciudades de Tijuana y Monterrey por sus particularidades históricas, tanto económicas como demográficas, ofrecen las diferencias necesarias y suficientes de “contexto” para analizar la relación entre los cambios económicos generales y el impacto que estos tienen sobre los hogares y su organización.

En definitiva, desde esta perspectiva se está en posibilidades de analizar si en condiciones externas iguales (al interior de cada ciudad) y diferentes (entre ambas ciudades), los distintos tipos de hogares (en función de sus necesidades y recursos) actúan o responden a los cambios económicos (años de estabilidad, crisis o recuperación económica) de manera semejante o de forma distinta.

4.2. Evolución y desarrollo de la Frontera Norte de México

México tiene una línea fronteriza con los Estados Unidos de 3,125 kilómetros y está integrada por seis estados: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas (Véase Mapa N° 4.1), los cuales cuentan con 35 municipios limítrofes (de un total de 273) y más de tres mil localidades, en donde poco más del 95% cuentan con menos de mil habitantes y 20 localidades con más de 10,000 habitantes (INEGI, 2000).

Esta realidad geográfica y demográfica, hizo que la evolución y desarrollo histórico de la zona fronteriza del norte de México presentara una gran heterogeneidad, tanto en sus relaciones sociales como en las culturales y comerciales, no solo con los Estados Unidos sino también con el resto del país.

Así, el crecimiento económico de las ciudades fronterizas a lo largo del Siglo XX registran un cambio en la conformación de su estructura productiva, mientras que el sector agrícola tuvo su predominio hasta la década de los sesenta, este comenzó a verse modificado por el surgimiento y desarrollo de un sector industrial exportador que progresivamente fue aumentando su importancia en el conjunto de las actividades económicas de la región en particular y del país en general.

Dentro de este proceso, según Delgadillo Macías (1985:79) “...se conformó una nueva sociedad que vive de una ambivalencia regional entre dos culturas opuestas en su historia, al mismo tiempo tuvo que enfrentarse a una dualidad geográfica y económica entre los grupos monopólicos agrícolas e industriales del sur de Estados Unidos y la misma población mexicana que les ha servido de mano de obra barata para acrecentar su poder político-financiero y un dominio regional con la usurpación del territorio mexicano al instalar inmuebles comerciales e industriales en las principales ciudades”.

Y agrega que, “...la dinámica económica se caracteriza por los contrastes entre espacios de mayor desarrollo y otros de atraso muy marcado, resultado de la misma evolución histórica que, en principio, tuvieron los centros poblacionales heredados de la colonia y, posteriormente la desigual política de apoyo financiero y comercial que junto con la inexistencia de una

adecuada planeación regional, originaron las hoy saturadas ciudades y las localidades olvidadas de la superficie fronteriza” (Delgadillo Macías, 1985:80).

Así por las características físicas y geográficas de esta zona, por la importancia y trascendencia política que representa, y por los fenómenos propios de la vecindad con los Estados Unidos, emergieron las llamadas ciudades gemelas: Tijuana-San Diego, Mexicali-Calexico, Sonoíta-Lukeville, Agua Prieta- Douglas, Ciudad Juárez-El Paso, Ojinaga-Presidio, Piedras Negras-Eagle Pass, Ciudad Acuña-Nuevo Laredo, Reynosa-Hidalgo-Mac Allen y Matamoros-Brownsville.

A su vez, en la frontera norte de México existen realidades diversas e incluso contradictorias de estructuras económicas y características sociales, que son propias del desarrollo y del subdesarrollo.

Por un lado, existe un gran desarrollo y alta industrialización, con una agricultura moderna de alta productividad y con elevados ingresos per cápita, por el otro, una economía menos desarrollada y dependiente de su vecino, sub industrializada, con una agricultura decreciente, una sobreoferta de mano de obra barata y con bajos ingresos per cápita.

Si bien el desarrollo económico de la frontera norte del país tiene su origen en el proceso de industrialización que inicia en la década de los sesenta, existieron programas en la década de los treinta en los que se impulsó el desarrollo de la región. Durante estos años se empiezan a tomar medidas orientadas a fomentar la actividad económica y el poblamiento de la zona fronteriza. La creación de zonas y perímetros libres es una de las primeras decisiones que se adoptan. Las juntas Federales de Mejoras Materiales creadas en 1947 y el Programa de Braceros (1951-1964) contribuyeron al logro de tales objetivos (Cabrera Núñez, 1986).

Otro de los programas gubernamentales que promovieron el desarrollo de la región fue el Programa Nacional Fronterizo (1961-1965), cuyo objetivo general era fomentar el desarrollo económico y social y su vinculación con el resto del país. Pero este programa se quedó en un nivel puramente enunciativo pues la falta de infraestructura administrativa adecuada, pero sobre todo, la acción de fuerzas económicas reales y la insuficiente lucidez y voluntad gubernamental, impidieron avanzar hacia la mayor integración de la región fronteriza norte con el resto de la economía nacional (Méndez, 1985).

Un fenómeno que impacto de manera importante sobre la estructura socioeconómica de la frontera norte fue la terminación del Programa de Braceros en 1964, decisión tomada en conjunto entre los gobiernos de Estados Unidos y México. En este mismo año, una vez cancelado el Programa los índices de desempleo y subempleo en algunas ciudades fronterizas oscilaron entre 40% y 50%. Entonces, para hacer frente a este problema se instrumentó el Programa de Industrialización Fronteriza en el año 1965, fecha a partir de la cual surgen las industrias maquiladoras en el país, esto como una forma de aprovechar la mano de obra disponible en la región.

Según Verkoren y Hoenderdos (1988) fue hasta fines de los años sesenta que se empezó a desarrollar en la frontera norte una actividad industrial de importancia, basada en el establecimiento de plantas maquiladoras de exportación. Sin embargo este proceso de industrialización también fue tardío y atípico en el contexto nacional. Tardío, porque el despliegue industrial de México se había iniciado desde los años treinta, teniendo como principales núcleos a las ciudades de Guadalajara, Monterrey y a la zona metropolitana de la Ciudad de México. Atípico, porque se inició en un periodo en que la política industrial del país seguía plenamente encasillada en el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, con un carácter altamente proteccionista y con una orientación hacia las prioridades del mercado interno.

En este contexto, las diferencias regionales en relación con del patrón de desarrollo económico se reflejó en la dinámica de los mercados de trabajo. En efecto, durante el periodo de “crecimiento hacia adentro” y especialmente en las dos décadas comprendidas entre 1950 y 1970, el desarrollo de la industria manufacturera desempeñó un papel preponderante en la expansión del empleo asalariado nacional, mientras que en el plano regional las ciudades fronterizas generaban empleos sobre todo en el sector terciario (García, 1988).

A pesar de su gran dinamismo comercial la franja fronteriza experimentó un crecimiento demográfico que iba más allá de su capacidad de absorción de fuerza de trabajo. En consecuencia, la región comenzó a afrontar serios problemas de empleo, vivienda y servicios urbanos. Adicionalmente, la cancelación del convenio de braceros por parte de Estados Unidos en 1964, obligó a la repatriación masiva de miles de trabajadores mexicanos, muchos de los cuales decidieron establecerse en la frontera norte mexicana. En tales circunstancias las ciudades

fronterizas experimentaron un crecimiento poblacional vertiginoso que se tradujo en una severa presión hacia el mercado de trabajo regional (Mendoza Berrueto, 1982).

Entonces, en este contexto fue que se estableció el Programa de Industrialización Fronteriza, programa mediante el cual se permitió y alentó la instalación de plantas maquiladoras para la exportación. En términos de su temporalidad, se pretendía que en el mediano plazo el impulso industrializador generase eslabones productivos que alentaran una industrialización de base nacional, lo que impulsaría la integración a la economía nacional de la región fronteriza. En cuanto a su alcance regional, el modelo respondía exclusivamente a las condiciones excepcionales de la frontera norte (Contreras, 2000).

Los efectos directos de esta estrategia se reflejaron pronto en un relativo alivio de los problemas de desocupación en las ciudades fronterizas, así como en un volumen creciente de ingresos en divisas para la economía nacional. Además, se propiciaron algunos efectos colaterales como la intensificación de la actividad comercial y de servicios en las ciudades que empezaron a especializarse en las tareas maquiladoras.

A principios de la década de los ochenta se crea el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación publicado en agosto de 1983, el cual se convierte en uno de los principales instrumentos de política de fomento y de regulación de la industria maquiladora en el marco del nuevo modelo de desarrollo adoptado por México. Este Decreto fue derogado en 1989 por otro con el mismo nombre en el cual se menciona que la empresas maquiladoras deberán atender a las prioridades nacionales contribuyendo a una mayor integración interindustrial (Cabrera Núñez, 1986).

Pero hacia fines de 1993 una nueva reforma a este Decreto establece nuevas reglas a la industria maquiladora, otorgándoles mayores posibilidades de destinar parte de sus producciones al mercado nacional, así en 1994 las empresas podían vender hasta el 55% del valor total de sus exportaciones anuales del año anterior al mercado interno, en 1995 el porcentaje se incrementó al 60% y así cada año aumentó en 5% anual, hasta alcanzar el 85% del total exportado en el año 2000. Para el año 2001 la industria maquiladora podía destinar la totalidad de su producción al mercado nacional sin restricción alguna (Cabrera Núñez, 1986).

Aunque las ventas que realizarían las maquiladoras en el mercado nacional pagarían el arancel correspondiente a las materias primas utilizadas en la producción aun así contarían con

ventajas, la capacidad de producción y tecnología que usan las sitúa a la cabeza de empresas del mismo ramo que tienen su base en México, el gran número de empresas mexicanas obligadas a recurrir a proveedores externos para comprar materias primas de calidad que le permita competir se encuentran en desventaja frente a las maquiladoras que se caracterizan por su integración con proveedores y reducciones arancelarias desde o hacia Estados Unidos acordadas en el marco del Tratado de Libre Comercio, lo que les permitirá elegir el proveedor regional que les dé las mejores condiciones para competir (Wilson, 1996).

En este sentido el capital extranjero aprovecha las ventajas competitivas que ofrece México como país emergente del nuevo orden económico mundial, así las oportunidades que le brinda el crecimiento de la industria maquiladora han sido explotadas principalmente por el capital estadounidense. El hecho de que este tipo de industrias constituya una forma de subcontratación del capital foráneo como servicio prestado por el país a compañías extranjeras, aunado al bajo coeficiente de integración de insumos nacionales utilizados en su proceso, las ha llevado a concebirlas como una actividad de enclave en el contexto de la economía mexicana.

Pero esta forma de operación de las maquiladoras desvinculadas de las manufacturas locales, con una escasa participación en las transferencias de tecnología, y favoreciendo poco el desarrollo de los recursos humanos; son muy vulnerables a los factores económicos externos como los ciclos de los negocios mundiales y al carácter volátil de las decisiones empresariales de las matrices (Domínguez, 1994).

Así, la industria maquiladora de exportación se veía como impulsora del desarrollo y como una importante forma de transferencia de tecnología en el país, como una significativa fuente generadora de empleos que posibilitaría la capacitación y adiestramiento de la mano de obra.

La meta de integración de la frontera norte con la economía nacional a través del establecimiento de zonas libres, aun cuando parece contradictoria, se justificaba por la necesidad de fomentar el crecimiento económico sin el cual simplemente no se podría sostener la población de dicha zona. La medida supuestamente constituía una solución parcial y temporal, cuyos riesgos podían ser contrarrestados por otras políticas tendientes a integrar la población y la economía de dicha zona con el resto del país (Mendoza Berrueto, 1982).

4.3. Consecuencias económicas y sociales del desarrollo de la Frontera Norte

En el marco del proceso de crecimiento de la industria maquiladora, que fue descrito de manera general en el apartado anterior, existe una estructura altamente terciarizada donde el comercio y los servicios juegan un papel muy importante.

En este sentido, Mendoza Barrueto (1982) afirma que la importancia de los servicios es muy significativa pues es la actividad que absorbe la mayor proporción de la población económicamente activa (PEA), su desarrollo se debe tanto al turismo como al comercio ligados en gran medida a la migración interna.

Lo anterior se puede apreciar a partir de los siguientes datos, en 1980 el sector terciario absorbió más del 40% del total de la PEA en todos los estados fronterizos, así mismo en los principales municipios de la frontera norte dicho sector absorbe más del 35% de toda la PEA, donde la actividad predominante es el comercio. El sector secundario es el segundo en importancia en cuanto a la generación de ocupación, donde juega un papel importante la industria de transformación y dentro de ésta, la industria maquiladora de exportación (Méndez Maín, 1990).

Aunado a lo anterior, se debe recordar que el crecimiento poblacional es también un fenómeno muy importante que ha coadyuvado al desarrollo económico de la región, crecimiento que en gran medida está vinculado a la migración proveniente del centro y sur del país. Desde un punto de vista general, se puede afirmar que las ciudades de la frontera norte constituyen un importante polo de atracción de la vasta corriente migratoria que fluye, básicamente hacia zonas urbanas en busca de mejores oportunidades de supervivencia.

Lo anterior es reforzado por Bustamante (1981), al sostener que con excepción de Reynosa (Tamaulipas) el resto de las ciudades fronterizas se encuentran entre las más terciarizadas del país. Al mismo tiempo, las ciudades fronterizas donde el sector de servicios está ganando predominancia son las que han tenido las más altas tasas de crecimiento de población.

Pero a pesar de las semejanzas que pudieran derivarse de lo dicho anteriormente, las diferencias existentes al interior del sistema económico se deben, en gran medida, a su heterogeneidad estructural, es decir a la coexistencia de un sector con alta productividad y altos

ingresos, y un sector con baja productividad y bajos ingresos. Debido a esta heterogeneidad estructural, el nivel y la estructura del empleo varía tanto en el área rural como en las zonas urbanas, entonces según Méndez Maín (1990) se debe considerar el problema del empleo desde el punto de vista de la existencia y funcionamiento de diferentes mercados de trabajo.

Ya desde la época de las negociaciones entre México y sus principales socios comerciales, se había planteado que los efectos esperados del TLCAN serían más importantes en la frontera norte del país que en cualquier otra región de México. Así, para la franja fronteriza del norte no se trataría de un cambio radical, dado que el régimen de libre comercio formaba parte de su historia, aunque esta zona tendería a recibir un mayor nivel de inversión.

En este sentido, la relocalización industrial hacia México se daría por vía de la Industria Maquiladora de Exportación (IME), y por lo tanto, de manera prioritaria hacia las regiones donde la maquiladora ya existía con ventajas de localización; es decir, las ciudades fronterizas mexicanas. Este crecimiento de la IED, y por lo tanto de la maquiladora, generaría numerosos efectos: una mayor necesidad de infraestructura de apoyo a la maquila (transporte, telecomunicaciones, etcétera) y un aumento de los empleos indirectos, por ejemplo y en primer lugar, de todos los servicios de exportación.

Sin embargo, si bien es cierto que los efectos indirectos existen (en la industria nacional no maquiladora y en los servicios para la maquiladora), todos los estudiosos del tema subrayan la falta de integración vertical como una característica de la maquiladora, situación que no ha mejorado a lo largo del tiempo a pesar de la sucesión de las diferentes generaciones de este tipo de empresas (Carrillo y Hualde, 1997; Alonso, 2002).

Así, de 1980 a 1993 la tasa promedio de crecimiento anual del empleo manufacturero de la región fronteriza fue de 5.79% mientras que la del resto de los estados fue de 2.54%. Las entidades de la frontera norte con las tasas de crecimiento promedio anual del empleo manufacturero más dinámicas fueron Chihuahua con 10.9%, Baja California con 9.2%, Tamaulipas con 8.6% y Coahuila con 5.9%. El crecimiento más reducido, en función de las tasas de crecimiento promedio anual del empleo manufacturero, lo tuvo Nuevo León con 1.9% y Sonora con 0.4% (Comercio Exterior, 2001).

Entonces, los datos anteriores dejan entrever que la industria maquiladora de exportación es el principal polo generador de ocupación en el sector secundario de la frontera norte y explica la presencia de altas tasas de empleo en esta región, cuestión que se confirmará más adelante.

A pesar de la tendencia mostrada, el auge económico de México debido al constante crecimiento del sector de la industria maquiladora de exportación sufre un revés a principios del presente siglo. Si se considera el período septiembre del 2000 y septiembre del 2001, la pérdida de empleo alcanza 40.5% en Baja California Sur, 36.9% en Durango, 22.2% en San Luis Potosí, 21.0% en Sinaloa y 20.9% en Aguascalientes. En el período de enero 2001 a enero 2002 el indicador más importante de la industria maquiladora, el empleo, cae 22.5% en todo el país y 10.7% en la región fronteriza, mientras que el número de establecimientos desciende 9.3%, las remuneraciones 6.4% y el valor agregado 10.3%, tanto en la región de la frontera norte como en el resto de México (INEGI, 2002).

Durante el mismo período anterior (2000 - 2001), en el contexto de la zona norte de México el impacto mayor de la pérdida de empleos se da en los estados de Sonora (28.6%), Baja California (23%), Chihuahua (17%), y en menor medida en Tamaulipas con un 9.1% y en Coahuila solamente con 2.1% (INEGI, 2002).

Por ejemplo, en el caso de Sonora la pérdida de empleos puede explicarse por el cierre (clausura) del 24% de los establecimientos, pero en el caso de Baja California donde los establecimientos activos disminuyen 11.5% la interpretación de la tendencia mencionada no sería esta (INEGI, 2002). Quizás, y según algunas evidencias, la explicación de la contracción del empleo en Tijuana estaría asociada a los procesos de reorganización administrativa y productiva en los corporativos, reestructuración que buscaba responder a condiciones económicas generales, tanto internas como externas (Vargas, 2003).

En el tercer mes del 2002 INEGI reportó una contracción de 17% en el empleo nacional en comparación con el mismo mes del año anterior. Por entidad federativa, el desempleo fue mayor en estados del centro del país (debido esto principalmente a la cancelación de programas de maquila en el sector textil) en comparación con los estados de la región fronteriza. Aunque también, en esta región se produjo una contracción importante, según la misma fuente en Sonora se dio una reducción del empleo de 35.8%, en Baja California de 22.6%, en Chihuahua de 14.8%, en Tamaulipas de 9.1% y en Coahuila de 2.1% (INEGI, 2002).

Los cambios económicos descritos han desencadenado además una marcada polarización en el mercado laboral. Una primera manifestación de esta división es la que tiende a alejar cada vez más los universos de los sectores modernos del informal, aunque esta polarización se está dando también dentro del propio contexto del empleo formal.

La disparidad en el ritmo de crecimiento del empleo formal en la década pasada se hizo visible en la distribución regional y sectorial del empleo, en el dinamismo diferencial por tamaño de empresas, o entre las ramas de actividad vinculadas a la exportación y al mercado interno en donde se manifestaron notorios contrastes.

En este sentido se podría decir que lo anterior es uno de los rasgos distintivos del mercado de trabajo en este período, en el que no puede hablarse de un panorama uniforme para todo el país, pero tampoco de que exista un mercado homogéneo en la frontera norte, el desarrollo experimentado indica que la realidad de una región o de una ciudad se opone marcadamente con la de otra.

Como se dijo, a partir de los años sesenta con la instalación de la industria maquiladora de exportación y el efecto de proximidad (la adyacencia con ciudades estadounidenses), los mercados laborales de la frontera norte de México se convirtieron en grandes receptores de inversión extranjera directa. Hoy en día estos mercados de trabajo están muy integrados al sistema económico mundial, sobre todo al norteamericano, y presentan un dinamismo inusitado si se los compara con otras zonas del país. No obstante, la maquiladora que sigue creciendo a la par de la inversión extranjera directa, no es la única realidad del empleo fronterizo pues la proximidad de los Estados Unidos también impulsa un sector terciario muy dinámico. En el contexto nacional, con graves problemas de subempleo y desempleo durante los ochenta y noventa, las ciudades fronterizas presentan situaciones de pleno empleo como en muy pocos lugares del mundo (Coubès, 2003).

Así y como se apuntó anteriormente, aunque indudablemente el empleo maquilador haya aumentado dentro del conjunto del mercado laboral, existen otros efectos llamados inducidos, los cuales están ubicados en el sector terciario urbano y representan la demanda de los trabajadores de la maquiladora en el conjunto de los comercios y servicios de la ciudad (Alegría, 1995). Estos efectos inducidos serían aproximadamente tres o cuatro veces más importantes que los efectos indirectos (Alegría, 1995:753). No obstante, se debe remarcar de acuerdo a Browning y Zenteno

(1993), que los mercados laborales distan de ser homogéneos entre las ciudades fronterizas mexicanas.

Una razón de la heterogeneidad, es la diferencia entre los pares de ciudades norteamericanas que hacen frontera, por ejemplo con Tijuana. Así, la proximidad con un centro urbano dinámico de los Estados Unidos (San Diego, California) tiene claramente un impacto diferente al observado en otras ciudades contiguas con áreas urbanas de relativamente poco dinamismo o con bolsas importantes de desempleo y/o marginalidad (por ejemplo, los condados de Texas). De esta manera, se observa una gran diferenciación este-oeste en cuanto a modelos de crecimiento urbano y pautas de mercados de trabajo, y cada ciudad puede haber reaccionado de manera relativamente diferente a los acontecimientos económicos de los años noventa.

4.3.1. El caso de Tijuana

En la etapa posterior a la segunda guerra mundial ciudades como Tijuana fortalecieron su posición como centros comerciales y de servicios, a la vez que experimentaron un constante crecimiento demográfico y urbano. Esta expansión fue propiciada en parte por el incesante flujo migratorio desde el interior del país, que a partir de los años cuarenta adquirió un carácter masivo y tenía a la ciudad de Tijuana (aunque no de manera exclusiva) como inevitable punto de destino o de tránsito hacia los Estados Unidos (Contreras, 2000).

Fueron las actividades comerciales y de servicios estrechamente ligadas a la condición fronteriza de esta ciudad, las que hicieron posible su crecimiento demográfico y urbano durante toda la primera mitad del siglo XX. Podría afirmarse, de acuerdo con Contreras (2000) que a la luz de la evidencia se trató de un crecimiento determinado principalmente por la naturaleza y la intensidad de las interacciones económicas con Estados Unidos. Así, desde una etapa muy temprana en su formación, el mercado de trabajo local tuvo la influencia directa de esa vinculación funcional que hizo gravitar a la economía local en torno a los servicios y el comercio transfronterizo.

Entonces, el crecimiento de ciudades como Tijuana originalmente asociado a las migraciones laborales hacia Estados Unidos y después reforzado por la absorción de fuerza de trabajo por las maquiladoras, se tradujo también en una ampliación de la actividad comercial y

de servicios, en un contexto donde la esperada integración a la economía nacional parecía cada vez más lejana. No sólo la integración de componentes nacionales en la producción maquiladora se mantuvo en un nivel marginal, sino que además la expansión comercial y de los servicios se desarrolló en una estrecha relación con la actividad de los centros urbanos colindantes del lado estadounidense (Contreras, 2000).

En este contexto, la ciudad de Tijuana considerada una de las cinco más grandes del país con más de un millón de habitantes, representa el centro urbano fronterizo donde la industria maquiladora constituye una de las fuentes más importantes de empleo, aunque en general el mercado de trabajo tijuaneño presenta un gran dinamismo que es en parte, resultado de su estrecho vínculo con la región sur de California. Esta colindancia es en buena parte la causa directa del empleo generado en los servicios turísticos y en el comercio, así como de un número considerable de puestos de trabajo para aquellos que se trasladan diariamente al otro lado de la frontera para desempeñar su jornada laboral.

Según algunas estimaciones este grupo representa el 8% de la población económicamente activa de la ciudad (Clement y Zepeda, 1993). A su vez, las maquiladoras que también forman parte del vínculo transfronterizo, contribuyen de manera sustancial a la generación de empleos, con un ritmo de crecimiento anual de 12.5% en el periodo 1985 – 1998 (Contreras, 2000).

Como se puede ver en la Gráfica N° 4.1, la industria maquiladora se afianzó paulatinamente como la principal fuente de generación de empleos, siendo también el sector industrial de mayor crecimiento relativo a partir de la década de los ochenta. En 1998 las más de 150,000 personas ocupadas en las actividades maquiladoras representaban ya la cuarta parte de la población económicamente activa (PEA) de la ciudad (Contreras, 2000).

La PEA de Tijuana tiene un patrón de actividad muy parecido al que siguen otras ciudades fronterizas como Ciudad Juárez y Nuevo Laredo, con promedios de participación neta superiores a 50% y con una tendencia creciente, por lo menos hasta fines de la década de los noventa.

Pero se debe resaltar que una de las características que han definido el perfil de la industria maquiladora desde su origen, es que ocupa una porción notoriamente más alta de mujeres que el resto de las actividades económicas (Iglesias, 1985; Carrillo, 1989; Lara, 1998).

Además, estos autores coinciden en que la participación de las mujeres en el empleo maquilador continúa siendo predominante, aunque esta preponderancia se encuentra dentro de una tendencia general decreciente. En 1987 el porcentaje de mujeres ocupadas en las maquiladoras era de 62.2%, mientras que para 1998 había descendido a 51.9% (Carrillo, 1989; Lara, 1998).

A este proceso decreciente de la participación de las mujeres en la industria maquiladora se le ha denominado “proceso de varonización” según Carrillo (1989) o de “masculinización” según Lara (1998) asociándolo básicamente a dos tendencias, a los cambios en la tecnología y en la organización del trabajo de las maquiladoras, y a los cambios productivos de carácter nacional y su efecto en las actividades maquiladoras (De la O, 1995).

A lo anterior se debe sumar que el espacio fabril de las maquiladoras alberga a una fuerza de trabajo heterogénea, no sólo por su composición y sus funciones en el proceso, sino también por su estabilidad en el trabajo. Hay un segmento de trabajadores relativamente estables compuesto por el personal de mando, los ingenieros, los técnicos y el personal de supervisión; sin embargo siguen constituyendo la mayor parte del personal los obreros de producción dedicados a tareas no calificadas y con una notable inestabilidad en el empleo. En las fábricas de productos de electrónica de consumo, ejemplo típico de las plantas de segunda generación, ambos segmentos de trabajadores participan en la manufactura de bienes de alta tecnología con fuerte exigencias de calidad (De la O, 1995).

4.4. Evolución y desarrollo de la Ciudad de Monterrey

El empresariado regiomontano constituye uno de los grupos industriales de mayor antigüedad en México. Su configuración temprana a fines del siglo XIX le permitió consolidarse y unificarse como clase mucho antes que el resto de los empresarios mexicanos. Las fortunas concentradas en Monterrey entre 1850 y 1890 se invirtieron en la industria y las explotaciones mineras, y durante el porfiriato se vieron favorecidas por su articulación al mercado interno y por la proximidad geográfica del mercado estadounidense (Cerruti, 1983).

A su vez, el desarrollo de ferrocarriles durante esa época contribuyó a que Monterrey se convirtiera en una de las ciudades mejor comunicadas con el país y con Estados Unidos. Por

último, la política implementada por el gobierno estatal durante el régimen de Bernardo Reyes (Gobernador de Nuevo León entre 1885 y 1909) favoreció todo tipo de inversiones, primordialmente las fabriles y atrajo incluso al capital extranjero, sobre todo estadounidense. Estas y otras condiciones convirtieron a la capital de Nuevo León en un importante núcleo de desarrollo regional, y a su empresariado en uno de los grupos económicos más fuertes del país (Cerruti, 1983).

De esta manera la industria regiomontana se fue desarrollando tanto en vinculación con el mercado interno como en el externo, enfatizándose la orientación hacia uno u otro según las coyunturas económicas que se fueron presentando a lo largo del siglo.

Inicialmente se orientó a la exportación hacia el mercado estadounidense, pero después de la segunda guerra mundial como resultado de la política de sustitución de importaciones y del proteccionismo imperante en México, las empresas regiomontanas organizaron su producción de manera primordial en torno al mercado interno, y en la década de los ochenta a partir de la apertura económica del país, los empresarios regiomontanos se organizaron para volver a exportar (Pozas, 2002).

Pero la prosperidad de las empresas regiomontanas se vio seriamente amenazada en 1982 cuando su alto endeudamiento en dólares sumado a los índices de inflación sin precedentes en el país las condujo al borde de la quiebra; sin duda dice Pozas (2002), *“si sobrevivieron fue gracias al apoyo del Estado”*. La ayuda del gobierno federal sorprendió al público, porque la relación de los empresarios regiomontanos con el Estado fue de confrontación prácticamente desde inicios del siglo XX.

Los años inmediatos que siguieron a la crisis de 1982 fueron de relativa prosperidad para las grandes corporaciones de Monterrey. El desarrollo nacional asociado al auge petrolero y la facilidad para la obtención de crédito por parte de instituciones financieras extranjeras llevó a estas empresas a establecer planes agresivos de expansión durante la segunda mitad de la década de los setenta. Pero durante los primeros años de la crisis, la recesión económica forzó a las corporaciones a dar un paso atrás, o a posponer los planes de crecimiento implementados antes de la crisis (Solís, 2002).

En este contexto, la contracción de la economía tuvo efectos negativos en el corto plazo sobre el mercado laboral de Monterrey. En 1983 la tasa de desempleo en el estado fue de 9.8%

(Pozas, 2002), la más alta en del territorio mexicano. Es decir, los ajustes fueron acompañados del despido masivo de trabajadores, por ejemplo de los cerca de 50,000 trabajadores que Alfa⁷ empleaba en sus plantas en todo el país, tuvo que reducir su personal 34% al despedir a más de 17,000 trabajadores entre el final de 1981 y 1983 (Pozas, 2002), además desincorporó una gran cantidad de empresas que había creado o adquirido (principalmente las productoras de bienes de capital y aparatos electrodomésticos), reduciendo el tamaño de sus activos casi 40% en esos años.

Entre 1982 y 1985 la política económica expresada en el Programa Inmediato de Recuperación Económica (PIRE) institucionalizó la intención de impulsar un crecimiento basado ya no sólo en el mercado interno, sino en una economía eficiente con capacidad competitiva en el mercado internacional. Esta política dio lugar a los cambios de propiedad en las instituciones financieras y a una serie de reformas institucionales que transformaron los circuitos financieros del excedente, afectando el control del mismo en forma determinante hasta el colapso del programa en 1985 (Garrido y Quintana, 1988).

En este periodo, como ya se mencionó, la mayoría de los grupos siguió la tendencia de posponer o suspender sus proyectos de crecimiento y a limitar sus inversiones a las estrictamente necesarias para mantener sus instalaciones en operación. Su principal preocupación fue renegociar su deuda externa, disminuir sus pasivos y elevar su productividad, lo que dio como resultado recortes mayores en el número de trabajadores (Pozas, 2002).

Desde la política gubernamental, el PIRE contribuyó proporcionando la brusca caída de los salarios reales con el objetivo de permitir un incremento sustancial del excedente disponible, de tal manera que se pudiera cumplir con los compromisos que surgieron del pago de la deuda externa. Es decir que, en 1983 la pérdida del poder adquisitivo del salario fue de 24.6% respecto del año anterior (Solís, 2002).

Para 1985 Monterrey registró una drástica reducción de las exportaciones totales, así durante el primer semestre de ese año las exportaciones descendieron 10% respecto al mismo periodo del año anterior, al caer de 10,438.7 millones de dólares a 9,389.7 millones de dólares. Este descenso se debió en gran parte a la confluencia de diversos factores, la baja en la demanda

⁷ Una de las más importantes corporaciones de Monterrey dedicada a la producción de acero, petroquímica, papel, empaque y alimentos.

internacional, en los precios del petróleo y de los productos primarios por un lado, y por el otro debido al fortalecimiento del dólar y el proteccionismo estadounidense que ahogaba la competitividad de los productos nacionales (Pozas, 2002). En 1986 el PIB manufacturero mostró un decremento que esta vez llegó a ser de -5.6%, al mismo tiempo que los salarios sufrían un drástico descenso (Garza, 1988).

En este contexto, la política gubernamental se orientó hacia la reestructuración del sistema financiero y sentó las bases para configurar un nuevo sistema entorno de las casas de bolsa y permitir la reinscripción de los dueños del capital al circuito bancario. Sin embargo, la participación de diversos actores en la pugna por el control del excedente, entre los que se incluía a la banca transnacional y a los grupos recién llegados al gobierno, provocó una serie de tensiones las cuales se vieron agravadas por la fuga de capitales que beneficiaba a la banca transnacional, lo anterior sentó las bases para el surgimiento de la crisis de deuda ocurrida en 1985 (Garrido y Quintana, 1988).

Pero las prácticas de las empresas regiomontanas se alejaron un tanto de este patrón, ya que para ellos 1988 constituyó un punto de inflexión a partir del cual se pasó de las estrategias de recuperación, a los proyectos de inversión y desarrollo. El factor detonante de este proceso fue la descarga de la mayor parte de su deuda externa, apoyada en la política económica y financiera del Estado (Pozas, 2002).

En este mismo año, con la llegada a la presidencia de Salinas de Gortari las políticas orientadas hacia la apertura económica adquirieron una dirección más definida, sustentadas en la estabilidad de precios y la renegociación de la deuda externa. La nueva política buscó consolidar el proceso de apertura comercial eliminando barreras y restricciones discrecionales al libre tránsito de las mercancías, en un acelerado proceso de desregulación industrial y comercial.

Por otro lado, mientras que la política de Miguel de la Madrid tendía a favorecer la vinculación con América Latina, Salinas de Gortari promovió la integración económica hacia el norte, desarrollando una serie de negociaciones dirigidas a lograr la constitución de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y la posible formación de un bloque comercial que incluyera a México, Estados Unidos y Canadá (Pozas, 2002).

Al finalizar la década de los ochenta, las grandes empresas regiomontanas habían logrado, en términos generales superar la crisis. La estrategia que siguieron a partir de la segunda

mitad de la década para sanear sus economías combinó varias vías, desde pagos directos facilitados por el gobierno federal a través del Fideicomiso para la Cobertura de riesgo Cambiario (Ficorca)⁸ y venta de empresas, hasta capitalizaciones, es decir invitaciones a los acreedores para canjear parte de la deuda por participaciones accionarias (Pozas, 2002).

Como era de esperarse, fue sólo un grupo de empresas de Monterrey las que pertenecían al sector que se vio altamente beneficiado por el apoyo gubernamental, así estos empresarios regiomontanos tomaron ventaja del apoyo del estado y reorientaron su producción hacia los mercados internacionales. La política de apertura económica impulsada por Salinas dio por descontado que la emergencia de un sector exportador garantizaría el equilibrio en la balanza de pagos y el ingreso del capital extranjero requerido para el proceso de reestructuración industrial en el país (Solís, 2002).

4.4.1. El caso de Monterrey

Entonces, como resultado de la implementación de esta política de apertura económica las exportaciones crecieron 32% en dos años a partir de 1988, sin embargo el incremento de las exportaciones en el contexto de la apertura económica tuvo como contrapartida un aumento en las importaciones, colocando a la balanza comercial mexicana en difícil situación. En 1991 el déficit comercial de México creció 270% al registrarse un sobregiro de 11,182 millones de dólares contra sólo 3,025 millones en 1990 (INEGI, 1992).

En 1991 las importaciones crecieron 28.7%, alcanzando un total de 38,357 millones de dólares, mientras que las exportaciones aumentaron apenas 1.5%, llegando a 27,175 millones de dólares. Tal situación, que unos años antes habría sido suficiente para desatar una nueva crisis, se vio amortiguada por la inversión extranjera directa la que en el periodo 1988 - 1991 alcanzó cerca de 33,167 millones de dólares, de los cuáles 9,897 fueron invertidos en el último año (Pozas, 2002).

Pero estas medidas no fueron suficientes para equilibrar el alto costo social que los trabajadores y el sector no exportador debieron pagar, sobre todo en los que se refiere al

⁸ Mecanismo financiero creado en 1983 y diseñado para rescatar a las empresas endeudadas.

deterioro de los salarios, al cierre de empresas⁹ y a la profundización de las desigualdades sociales, debido a la altísima concentración de capital que el modelo promovía.

En este sentido, la complejidad de la sociedad mexicana y las diferencias regionales y sectoriales en su nivel de modernización, son algunos de los elementos que no fueron tomados en cuenta por la política económica del gobierno. Pero según Pozas (2002), el mayor fracaso de las grandes compañías estuvo en su incapacidad para vincular a las empresas medianas y pequeñas con los beneficios de la modernización, como se habría esperado de un verdadero liderazgo económico (Véase Gráfica N° 4.2).

Sin embargo, el rápido crecimiento exportador se vio frenado en 1991 cuando se produjo una fuerte baja en las ventas al exterior de la mayor parte de las empresas regiomontanas. La caída de las exportaciones se debió a una diversidad de factores, desde la recesión en Estados Unidos y la recuperación del mercado interno en México, hasta el ajuste del mercado y en el interior de las firmas, así como a la sobrevaluación del peso, ya que al ser frenado el deslizamiento del tipo de cambio para controlar la inflación, bajó la competitividad de los productos mexicanos en el extranjero y afectó al monto de sus exportaciones (Pozas, 2002).

El año en que se firmó el TLCAN, una nueva y más profunda crisis golpeó al país. La sociedad mexicana sufrió otra vez el impacto de la devaluación del peso, la pérdida de empleos y la caída en los niveles de vida de la población. Las empresas regiomontanas fueron también afectadas, especialmente debido a la devaluación de sus activos en el país y su fuerte endeudamiento en dólares. Sin embargo, a diferencia de 1982 estas empresas contaban ahora con acceso a divisas extranjeras que les permitieron no sólo sobrevivir, sino continuar la expansión de sus opciones internacionales (Véase Gráfica N° 4.3).

Ahora, el nuevo modelo económico tendía a incrementar la desigualdad entre las diversas regiones y rompía con el precario equilibrio que durante más de cinco décadas garantizó la estabilidad política del país. El proceso de modernización eliminó subsidios a las clases populares, suprimió la protección constitucional a los campesinos y destruyó las redes informales que los pobres habían construido para sobrevivir, sin que fueran creados mecanismos alternativos de distribución (Pozas, 2002).

⁹ Durante 1991 cerraron 600 pequeñas industrias, muchas de ellas desplazadas por compañías extranjeras o por los grandes consorcios industriales (Pozas, 2002).

Los grupos industriales regiomontanos según Pozas (2002), se desempeñaron con éxito aún después de la crisis de 1994, pero fallaron en el papel que les había asignado el modelo de Salinas, quien esperaba que se convirtieran en la punta de lanza del futuro desarrollo económico y arrastraran al resto del sector empresarial hacia un ciclo virtuoso de crecimiento económico.

Como resultado del proceso descrito hasta el momento, la situación del empleo cambio drásticamente entre 1978 y 1983, así el peso relativo de la fuerza de trabajo en las actividades de manufactura decreció de 36.5% a 31.1%, y la proporción de trabajadores en las actividades vinculadas a los servicios creció de 31.7% a 36.6%. Los demás sectores mantuvieron su tamaño promedio, lo cual sugiere que durante los primeros años de la crisis la pérdida de puestos de trabajo en las actividades manufactureras fue absorbida por los servicios.

El deterioro de la fuerza de trabajo en el sector manufacturero continuó en los siguientes años. Así, en 1987 la proporción de trabajadores en este sector de actividad había descendido a 27.3%, en comparación al 39% del sector servicios y al 18.8% del comercio. En resumen, en menos de una década la estructura sectorial del mercado de trabajo en Monterrey fue rápidamente transformada, las actividades manufactureras dejaron de ser el sector más dinámico en la creación de empleos, cediendo el lugar al sector servicios y en menor medida al comercio; siendo esto uno de los resultados principales de la crisis en Monterrey (Solís, 2002).

Entonces, entre 1987 y 1994 el empleo en las actividades manufactureras continuó descendiendo llegando a un mínimo histórico de 24.5% en este último año. Esta reducción tuvo lugar aún cuando en 1988, las más importantes corporaciones de Monterrey habían completado la etapa de mayor dificultad en su reestructuración. Durante ese periodo tuvo lugar un incremento importante en el número de trabajadores en las actividades comerciales, pasando de 18.8% a 22.5%.

Si bien desde la segunda mitad de la década de los noventa, se da una recuperación en la fuerza de trabajo de las actividades manufactureras, con un incremento en el tamaño relativo de esta de 24.5% a 29.9% entre 1994 y el año 2000, las actividades de servicios mantienen su preponderancia con 34.9% de los trabajadores para el 2000 (Solís, 2002).

Según Pozas (2002), la productividad de la industria manufacturera aumentó de manera sostenida entre 1993 y 1998 hasta alcanzar 35%, en tanto que el costo unitario de la fuerza de trabajo registró una disminución de 44% en el mismo período. Esta disminución se relaciona en

parte, con los despidos de personal resultantes de la reorganización de la línea de producción, pero también está vinculada a la caída de los salarios en el sector de la manufactura.

Por último, una cuestión que se debe tener presente, es que la distribución sectorial de los trabajadores es diferente para hombres y mujeres. Para los hombres, las actividades manufactureras son las primordiales, con una participación de 31.6% en el 2000, seguida de cerca por las actividades de servicios con 29.4%. Entre las mujeres, la concentración de empleos se da en los servicios con el 45.8%, aunque existe una alta participación de estas (27.4%) en las actividades de manufactura, mientras que las que se encuentran en el sector del comercio son 23.7%. Otros sectores como la construcción y el transporte continúan siendo dominados exclusivamente por los hombres.

Finalmente, se debe mencionar que el número de trabajadores en actividades denominadas informales, como trabajadores sin pago o auto empleados es aún considerable, representando el 4.6% y 17% respectivamente en 1998 (García y Oliveira, 2001).

4.5. Economía, mercado de trabajo y dinámica poblacional en Tijuana y Monterrey

Como se ha podido ver en páginas anteriores, los acontecimientos y fenómenos económicos son el resultado de la conjunción de diversos factores acumulados, tanto internos como externos, que se manifiestan durante el propio ciclo económico, es decir durante periodos de tiempo más o menos prolongados. A decir de Herrera y González (1988), las convulsiones económicas no solamente obedecen a los fallos de una política determinada, pues en tal caso serían suficientes algunos ajustes de concepción o ampliación para remontar la crisis.

La situación es mucho más grave; se han quebrado los cimientos de la estructura económica y su reconstrucción va a requerir modificaciones profundas en la vida nacional. Sin embargo, la política económica instrumentada ha profundizado la desigualdad social, sobre todo en los últimos 15 años (Herrera y González, 1988).

Pese a todas las reformas y cambios estructurales, según Hernández Laos (2002) se aprecia una desaceleración del crecimiento económico del país en las últimas décadas. En efecto, de una tasa mayor del 6.5% medio anual de crecimiento en el PIB en los sesenta y setenta, el país

registró un crecimiento nulo durante la mayor parte de los ochenta y sólo una modesta recuperación a partir de 1988, para alcanzar una tasa de crecimiento de 3.4% medio anual entre este año y el 2000. Ello sugiere que las recientes transformaciones estructurales de la economía mexicana no han logrado incidir positivamente en el crecimiento del país.

Según De la Garza y Salas (2003), la economía mexicana no ha logrado recuperar el crecimiento sostenido que la caracterizó hasta antes de la década de los setenta, así en el período que va de 1938 a 1980, la tasa promedio anual de crecimiento del PIB fue del 6%, entre 1980 y 1988 este ritmo bajó al 1.1% anual, mientras que entre 1988 y 2000 la tasa creció para alcanzar 3.66% anual. Aunque en el año 2001 el PIB tuvo una caída de -0.4%.

Pero como se puede apreciar a partir de los datos (Véase Gráfica N° 4.4), el crecimiento de Tijuana y Monterrey visto a partir del PIB de cada uno de los estados correspondientes, dista mucho entre si y con el desarrollo del país en su conjunto.

Ahora, la evolución de la política monetaria que se ha orientado en todo momento a evitar una expansión excesiva de la base monetaria, está ligada a las variaciones de los precios y restringe el crecimiento real de los salarios. De hecho, la base monetaria juega un papel determinante de ancla nominal de la economía. Así al actuar sobre la base monetaria, el banco central podría influir sobre las tasas de interés y el tipo de cambio, y a través de ello cubrir la trayectoria del nivel general de los precios (y de los salarios). Entonces, para ejemplificar esto se presentan los índices de precios al consumidor para Tijuana y Monterrey (Véase Gráfica N° 4.5).

La política monetaria que ha prevalecido durante la década de los ochenta y hasta mediados de los noventa se ha encaminado a influir en los efectos de largo plazo, en estos términos el problema de la política monetaria se reduce más que nada al índice de inflación que desea y la mejor manera de obtener ese índice. Primero porque la política monetaria concierne principalmente a la cantidad de moneda y no a los términos de disponibilidad de créditos, segundo, porque la inflación siempre, y en todas partes, es un fenómeno monetario.

La crisis de 1995 provocó en todo el país un aumento del desempleo (INEGI, 1998); sin embargo, la devaluación pudo haber estimulado la inversión extranjera directa en las ciudades fronterizas al disminuir los costos de producción, así como haber propiciado un mayor consumo de este lado de la frontera al volverse los precios mexicanos más competitivos que los estadounidenses. Considerando esta especificidad, se puede esperar que las ciudades fronterizas

no hayan sufrido tanto el desempleo como las demás ciudades del país (Véanse Gráficas N° 4.6 y 4.7) y que las tasas de desempleo no hayan sido mayores durante 1995 y 1996 (Coubès, 2003).

Por otra parte, los economistas preveían una mejora en la creación del empleo a partir del TLCAN, ya que éste iba a impulsar una mayor IED al bajar el nivel de incertidumbre para los inversionistas. Por lo tanto, se esperaba un alza en las tasas de empleo (Véanse Gráficas N° 4.8 y 4.9) y una disminución del desempleo siguiendo una tendencia de largo plazo que se volvería más notoria en el período 1997 – 2000 (Coubès, 2003).

En este sentido, en cuanto al desempleo masculino se puede pensar que el TLCAN ha provocado su descenso y la devaluación no ha repercutido sobre él en las ciudades más integradas a Estados Unidos.

En contraste, según Coubès (2003) el desempleo femenino no tiene la misma significación que el masculino por lo que debe estudiarse de manera particular. Por lo regular en el caso de las mujeres se registran tasas de desempleo más altas que las de los hombres (Véase Gráfica 4.10); lo que puede explicarse bajo el supuesto de que dado que existe una “reserva” potencial de mano de obra femenina dentro de la población económicamente inactiva, un período de crisis puede provocarles un cambio tanto en el nivel de desempleo como en el de actividad económica (las mujeres pueden entrar en el mercado laboral o salir de él en función de las presiones del mercado o de las necesidades de sus familias).

Además, un aumento del desempleo femenino no debe ser forzosamente asociado a una baja de la ocupación (mujeres ocupadas que se vuelvan desempleadas por el cierre de su empresa debido a la crisis) sino a un aumento de la actividad económica (mujeres anteriormente inactivas que empiezan a buscar un empleo y, al no encontrarlo, se vuelven desempleadas). Esta hipótesis verificada en el ámbito nacional en los primeros meses de 1995, asocia la mayor incorporación de mujeres a la fuerza laboral con un mayor desempleo (Zenteno, 1999).

Podría decirse que la composición de la fuerza de trabajo empleada de ninguna manera corresponde a la oferta de mano de obra existente, sino más bien es producto de una política de empleo creada por parte de las empresas que introduce a un nuevo sector de la población en el mercado de trabajo. En este sentido, la mano de obra ocupada ha sido creada por esta “política de empleo” para satisfacer las necesidades particulares de las compañías. Así, los datos que se

muestran describen las diferencias en las tasas de desocupación abierta para ambas ciudades según algunas variables de interés.

La escolaridad además de ser un indicador de cierto nivel económico, lo es también de una serie de características básicas que las empresas buscan en un trabajador, así como también lo es la experiencia laboral previa con la que se cuente (Véanse Gráficas N° 4.11, 4.12 y 4.13).

Como se puede apreciar a partir de los datos (Véanse Gráficas N° 4.14 y 4.15), la distribución porcentual del desempleo abierto según parentesco arroja diferencias significativas entre ambas ciudades. Los datos para Monterrey no parecen ser excesivamente altos en comparación con los de Tijuana a excepción de los hijos, pero lo son en una situación en la que cualquiera que pierda su empleo se verá obligado a aceptar cualquier actividad ocasional para ganar dinero.

Claro está que las dimensiones reales del desempleo y del subempleo no se desprenden de estas cifras. Sin embargo, podría decirse que es sorprendente el grado en que Monterrey ha logrado consolidarse en una población trabajadora relativamente estable, en relación con la población trabajadora de Tijuana.

Así puede suponerse que la organización doméstica se transforma en el marco de los cambios económicos según González de la Rocha (2001), porque si bien responde a los apremios con los medios a su alcance, los valores y significados relacionados con esos cambios no se transforman con la misma celeridad. Sin darse cuenta, los hogares pobres se ven forzados a asimilar los efectos del nuevo modelo económico sin estar preparados para impulsar verdaderas estrategias, actuando con respuestas que toman en cuenta beneficios inmediatos que les impiden advertir los costos que tendrán esas nuevas prácticas en el largo plazo.

Recordemos entonces que la economía mexicana se contrajo sistemáticamente desde 1983 hasta 1989, durante este período cayó la capacidad adquisitiva de los asalariados con distintas intensidades, se estrechó el mercado de trabajo asalariado y las altas tasas de desocupación propiciaron que se desarrollara el sector informal, diversos factores vinculados al saneamiento de las finanzas públicas actuaron conjuntamente para provocar la contracción de la demanda interna, aunque ciertas variables macroeconómicas mostraron rasgos de cierta estabilidad general. Entre 1989 y 1994 en plena aplicación de la política de ajuste estructural, se manifestaron algunos signos de recuperación en el empleo y los ingresos que fueron efímeros, ya

que en los dos últimos años de este período presentaron fluctuaciones como un anuncio de la crisis que se desataría en 1994 (Cortés, 1997), de la cual el país se habría recuperado en los siguientes años hasta interrumpirse nuevamente durante el 2001.

En este contexto general, Tijuana y Monterrey desarrollaron procesos diferentes y hasta podría decirse que opuestos, lo cual queda claro a partir de la información presentada hasta el momento. A modo de ejemplo, se puede decir que en 1995 mientras Monterrey vive un aumento de la población ocupada en el sector servicios, Tijuana experimentaba una disminución de la población laboral en esta misma rama de actividad.

En el año 2000 por su parte, el sector servicio regiomontano tiene una caída en el porcentaje de personas ocupada y un aumento en la población que labora en la industria de la transformación, mientras que los servicios tijuanaenses para ese mismo año experimenta un aumento de la población activa y la industria de la transformación una descenso en el promedio de la población ocupada.

A la luz de la revisión realizada hasta el momento se justifica la selección de los dos contextos, y aquí se debe recordar lo que se comentó al inicio de este capítulo de acuerdo con la propuesta de Cortés y Rubalcava (2003), en estudios de este tipo se debe tener en cuenta el predominio, pérdida de primacía o equilibrio de tres sectores económicos: a) sector tradicional (donde se incluye a la economía informal urbana), b) sector moderno, el cual está encabezado por la industria manufacturera orientada hacia el mercado interno y c) el sector de la industria de exportación.

Por otro lado, la información analizada anteriormente deja entrever que los hogares de cada una de las zonas definidas a partir de sus especificidades están enmarcados por las formas concretas que adoptan los cambios macroeconómicos en ámbitos territoriales reducidos. Las características de la estructura del hogar, en las áreas económicas, demográficas y socioculturales, se suponen moldeadas por las correspondientes condiciones de cada grupo doméstico e influidas a su vez, por las especificidades micro regionales de inserción en los procesos económicos (Cortés y Rubalcava, 2003).

Si bien las unidades domésticas serán el objeto específico de la investigación, sus características y conductas no pueden ser comprendidas si no se analizan dentro de la sociedad en que se desarrollan, y más específicamente del contexto inmediato del cual forman parte.

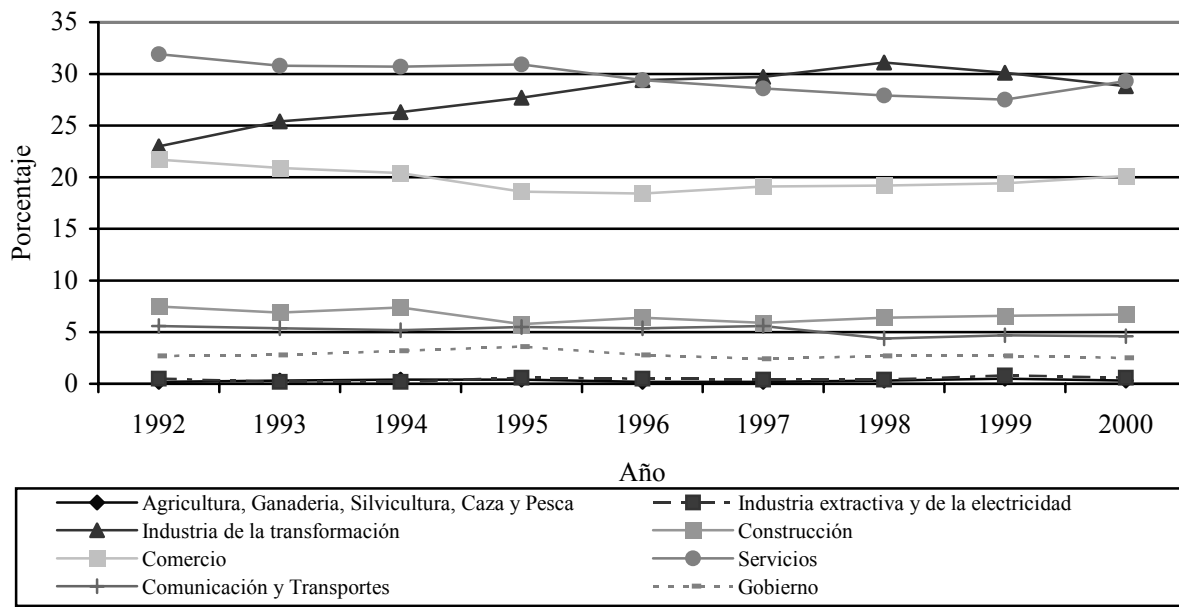
Mapa N° 4.1

División política de los Estados Unidos Mexicanos según localización de los seis estados que forman parte de la frontera norte de México



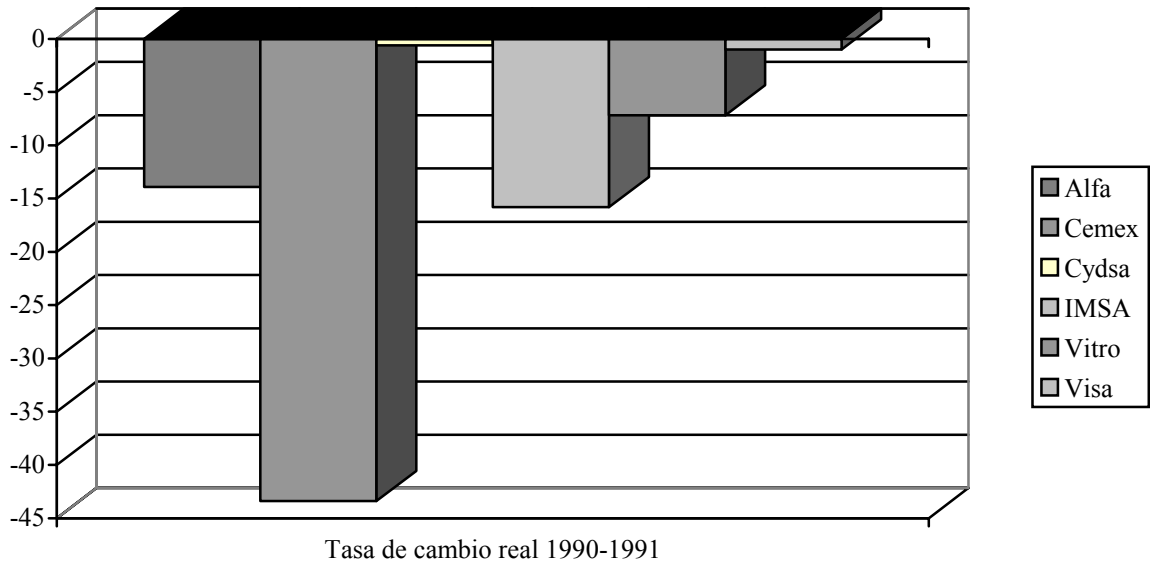
Gráfica N° 4.1

Distribución porcentual de la población urbana ocupada por rama de actividad económica. Tijuana



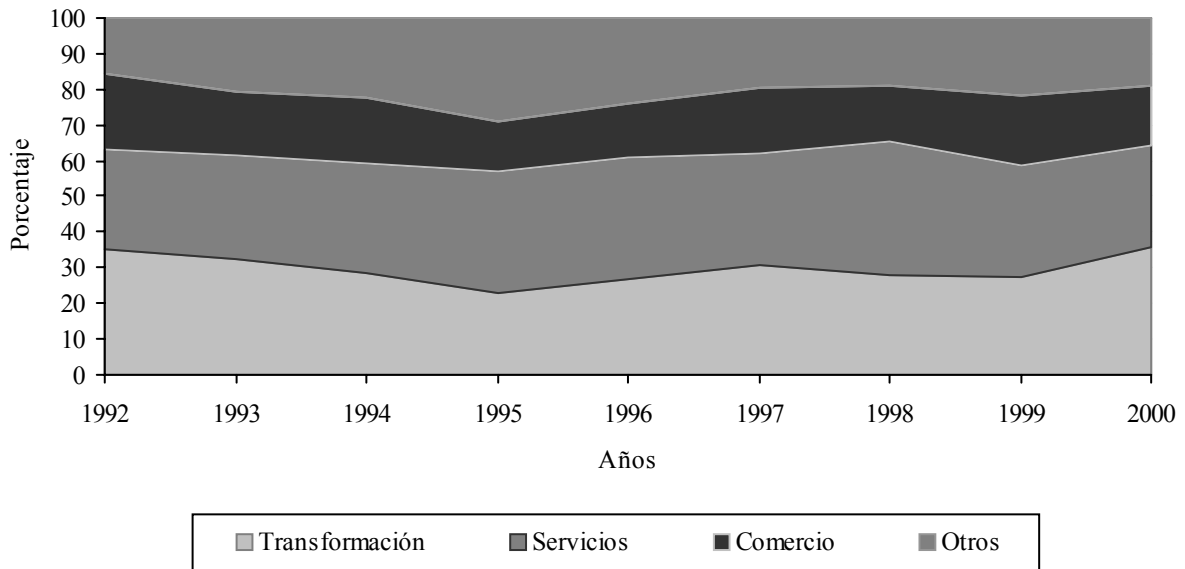
Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.

Gráfica N° 4.2
Caída en el valor de las exportaciones entre 1990 y 1991. Monterrey

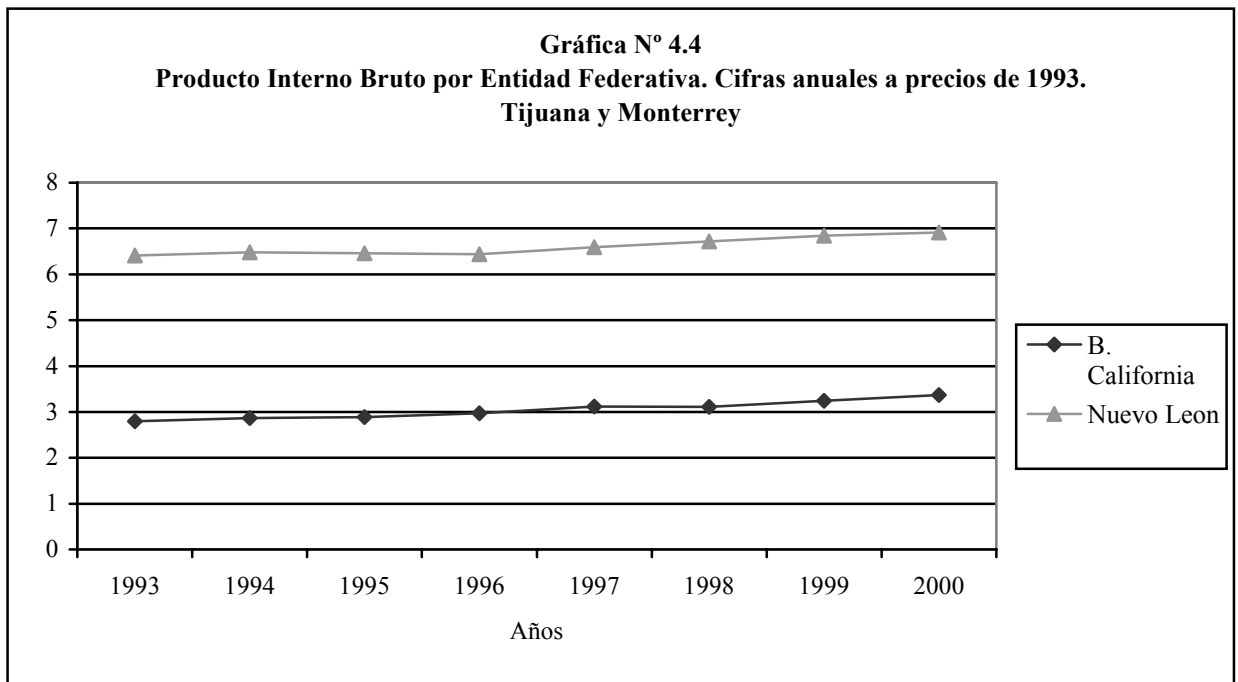


Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.

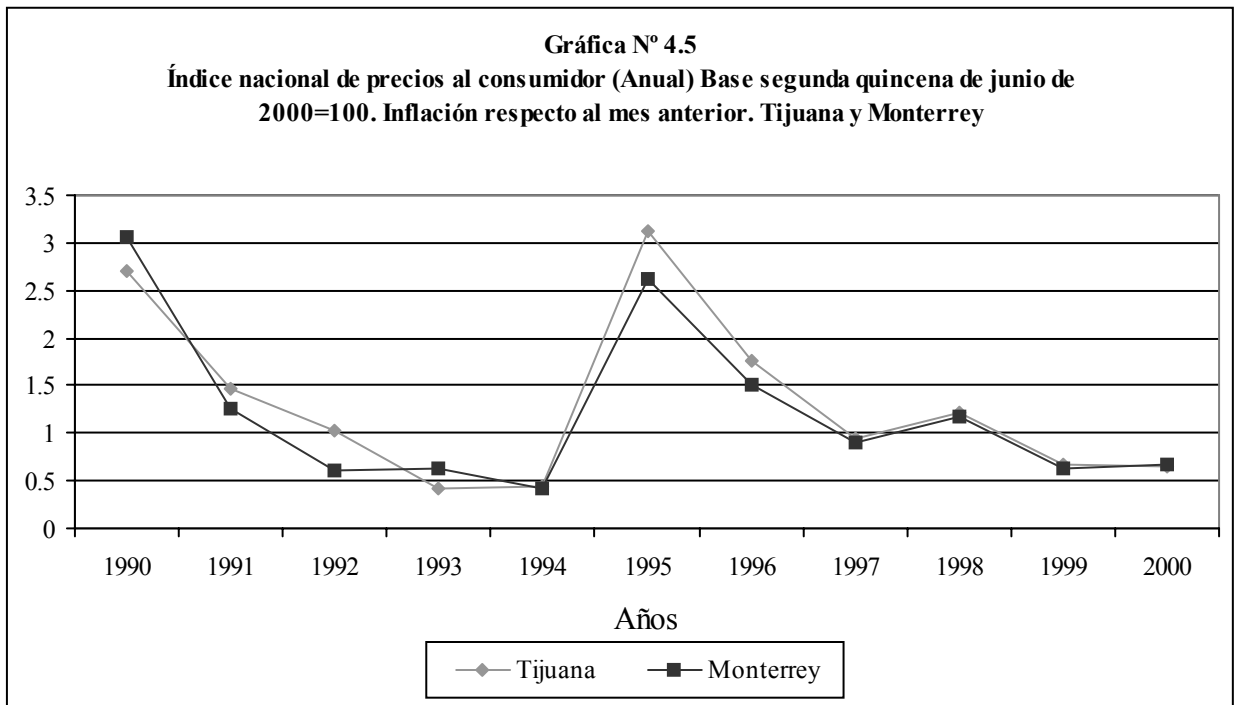
Gráfica N° 4.3
Distribución porcentual de la población desempleada abierta por rama de actividad. Monterrey



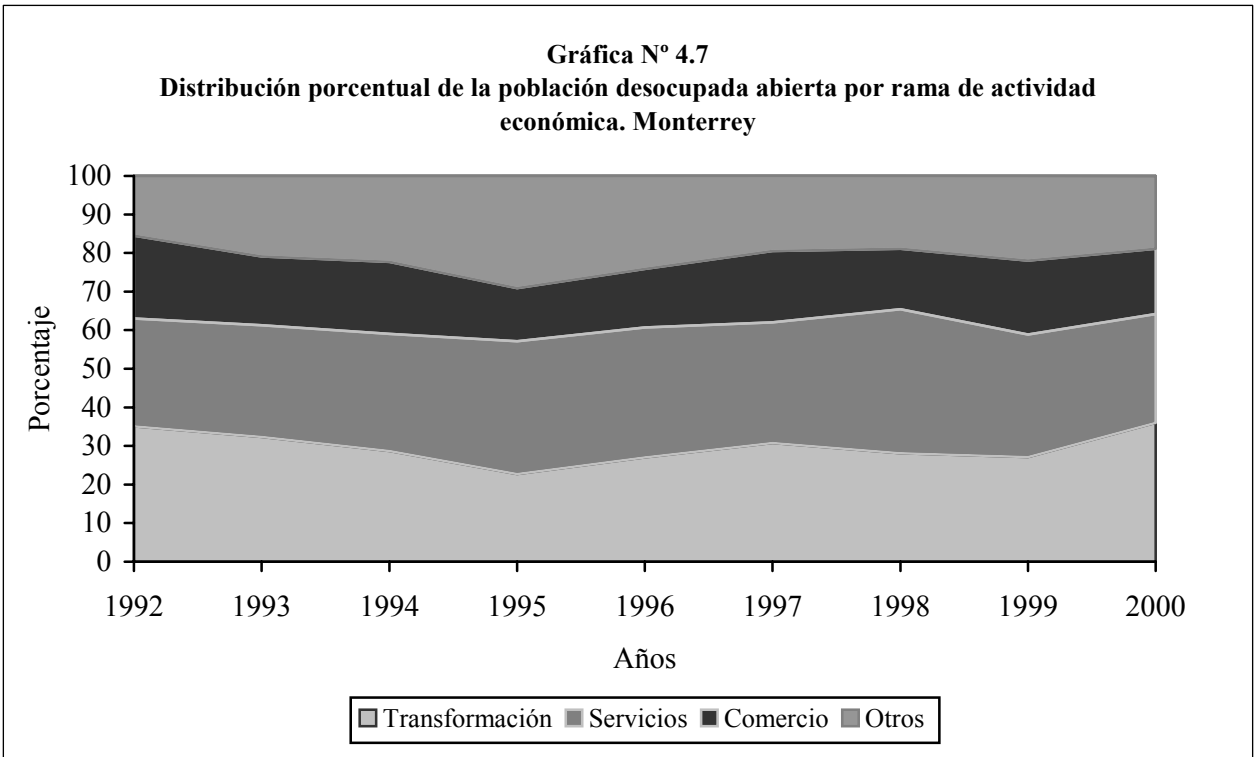
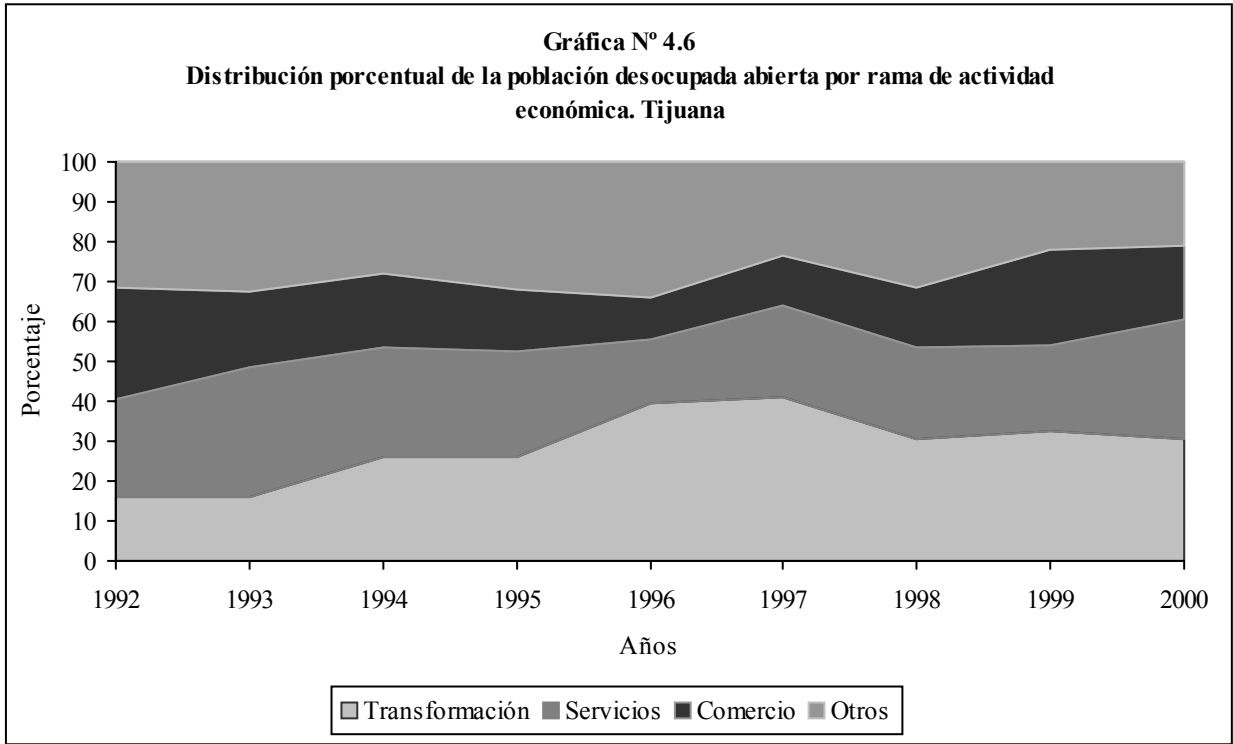
Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.

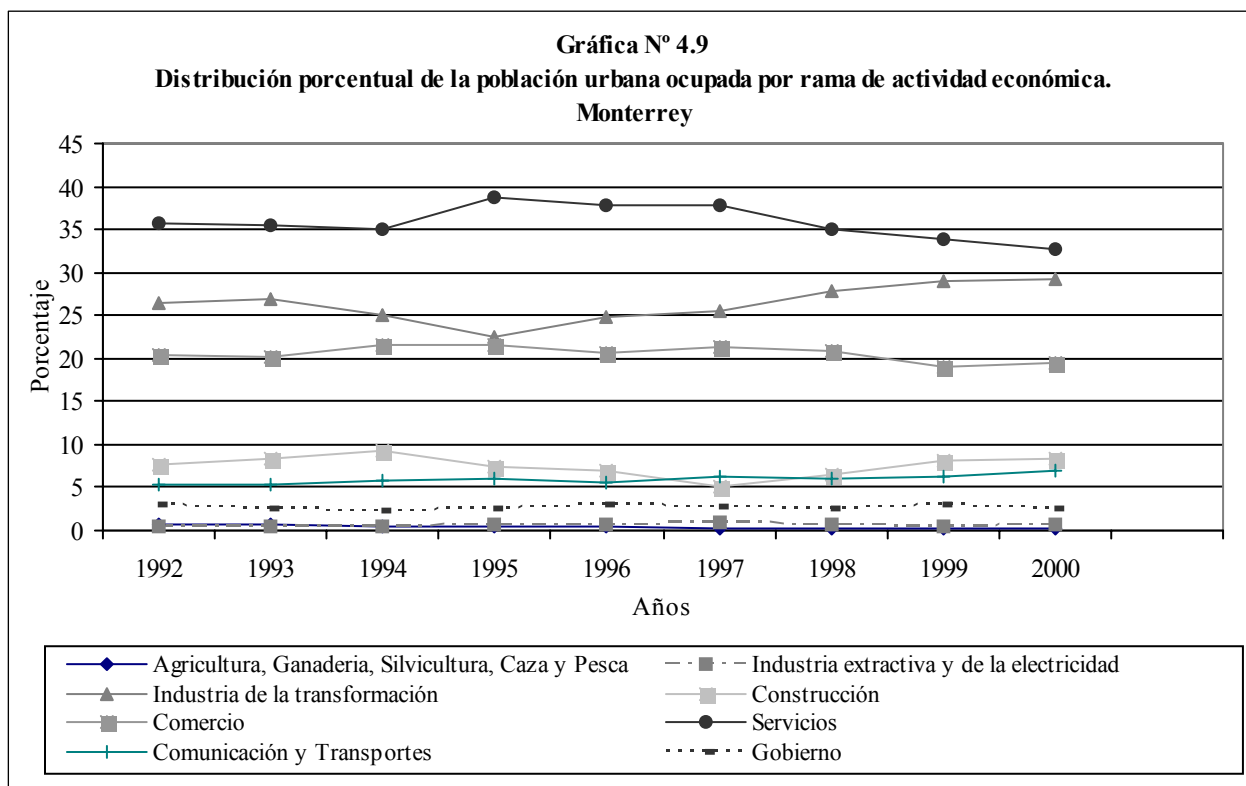
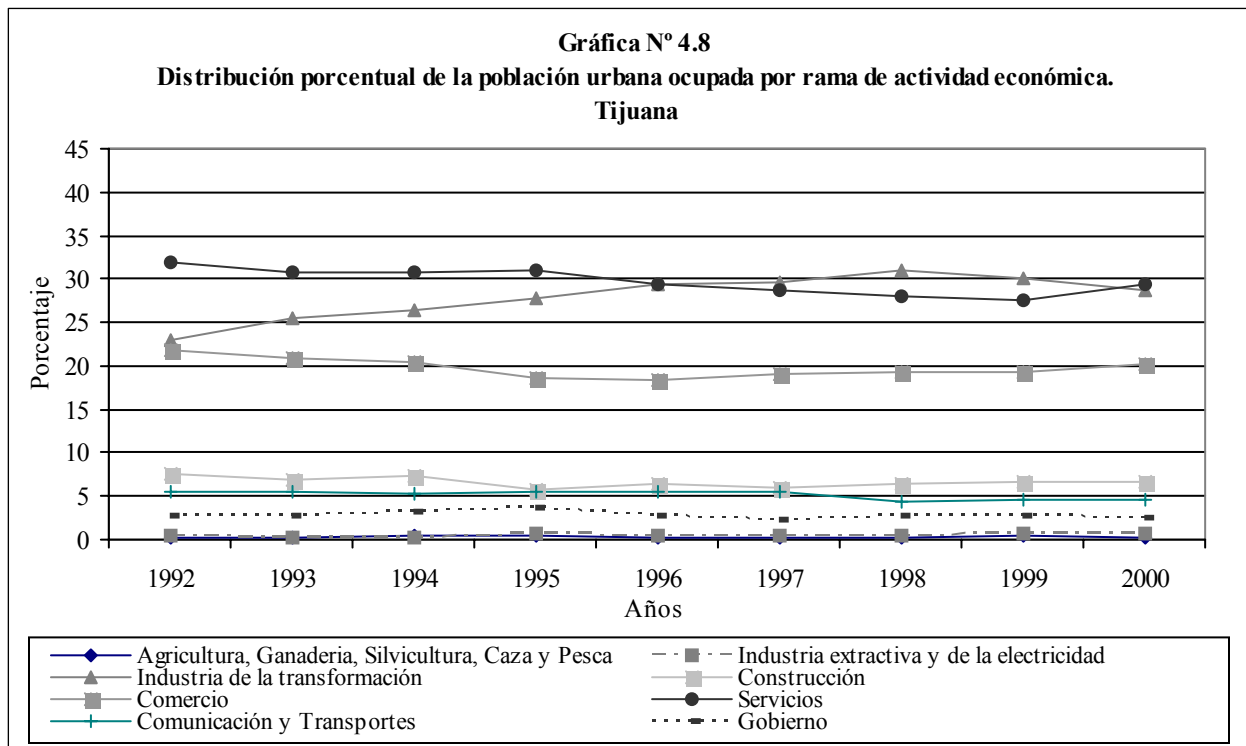


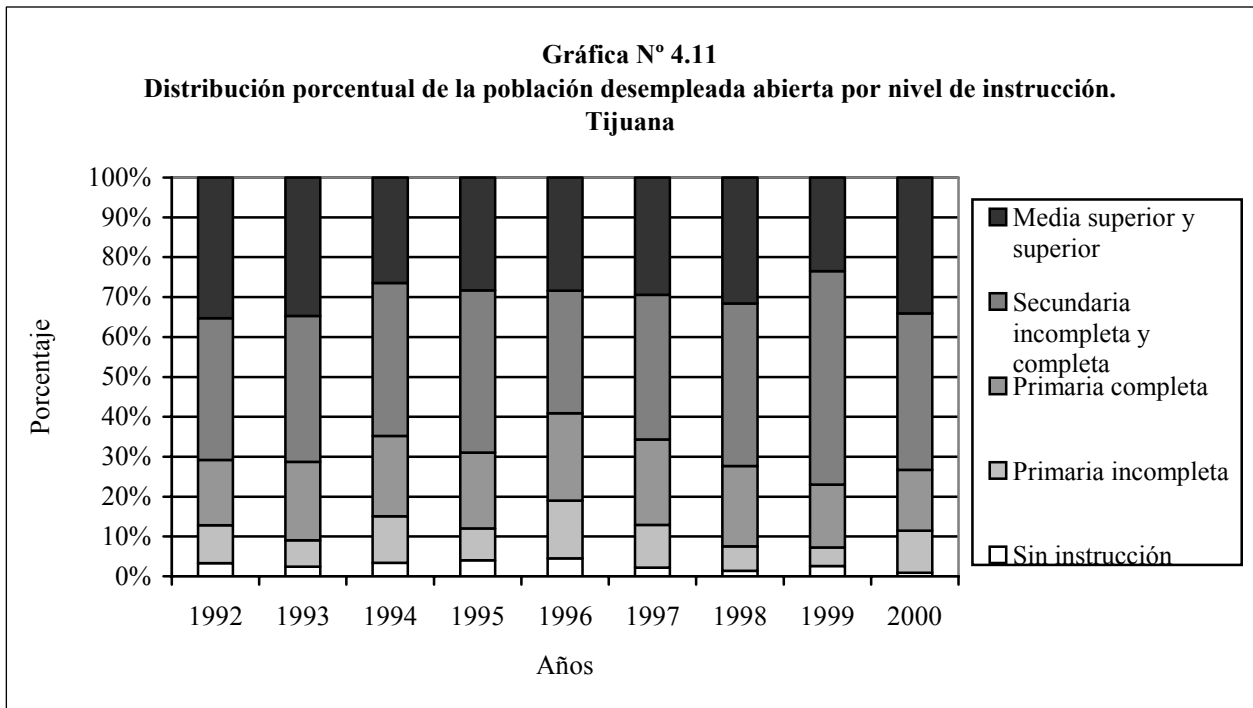
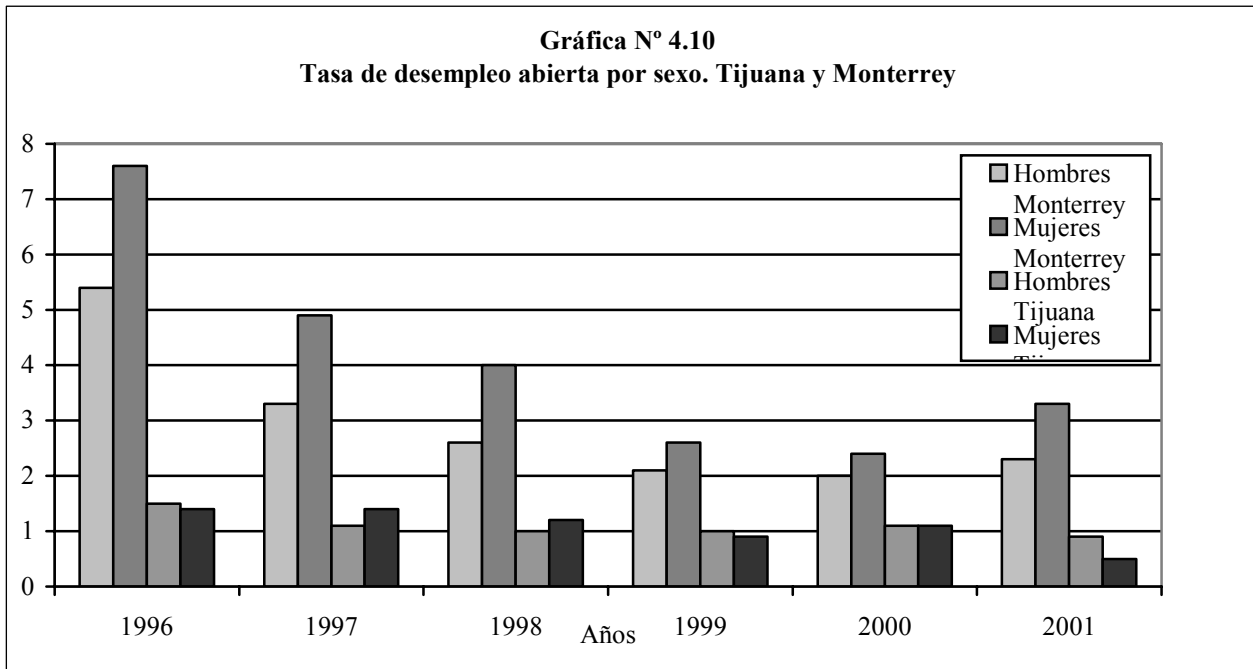
Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.

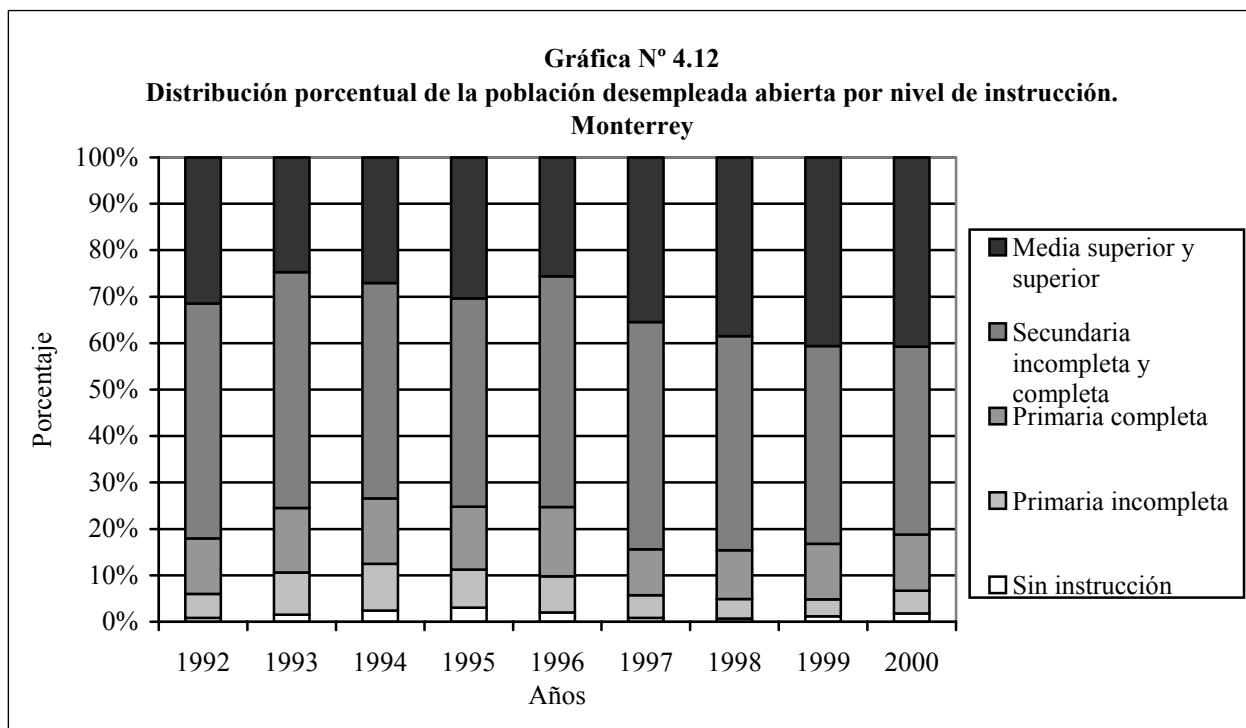


Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.

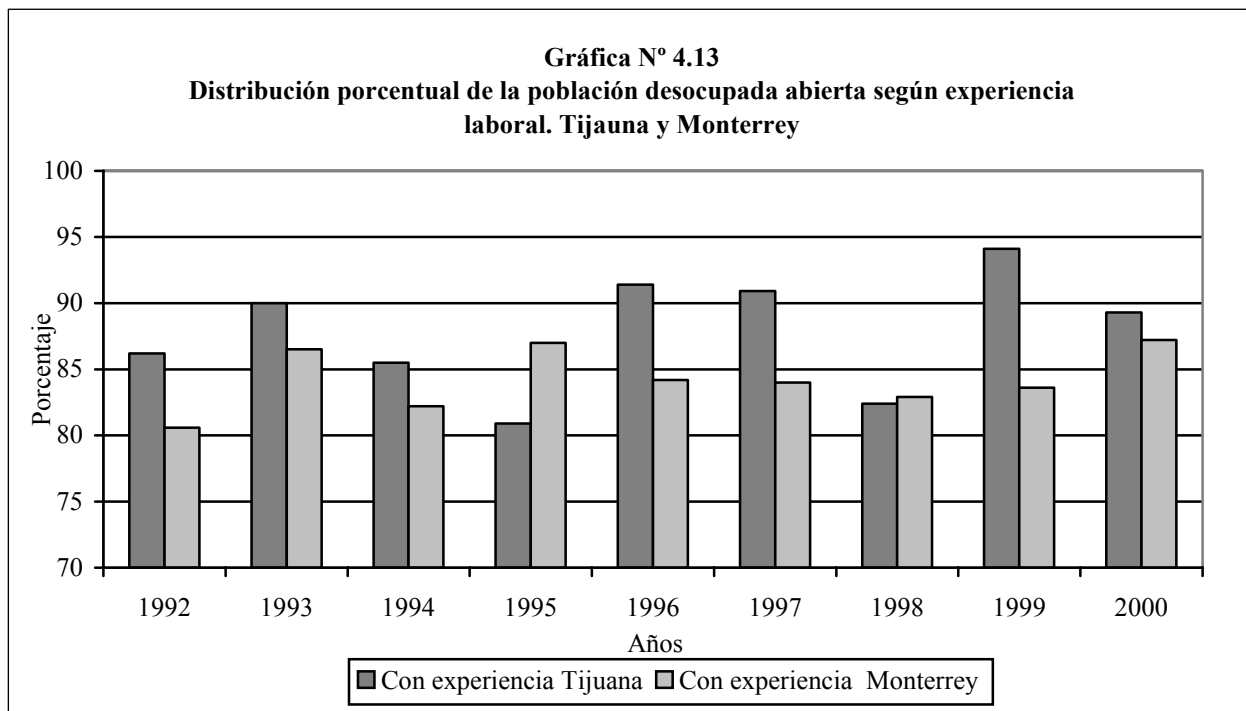




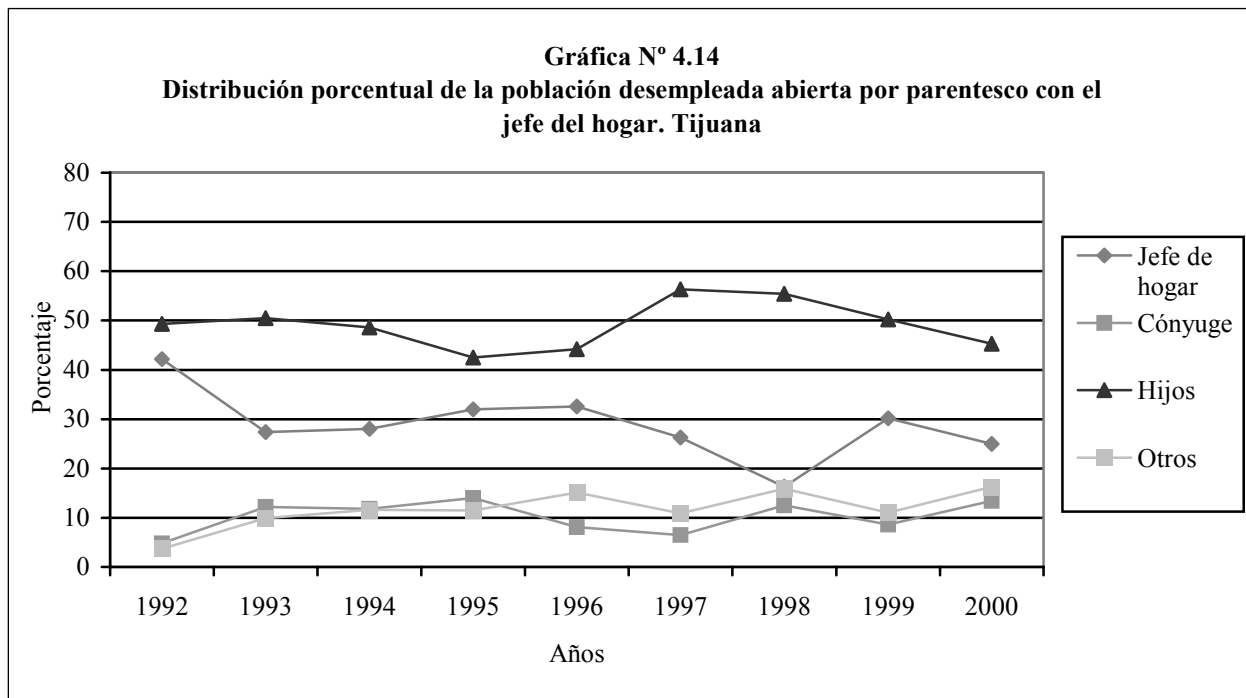




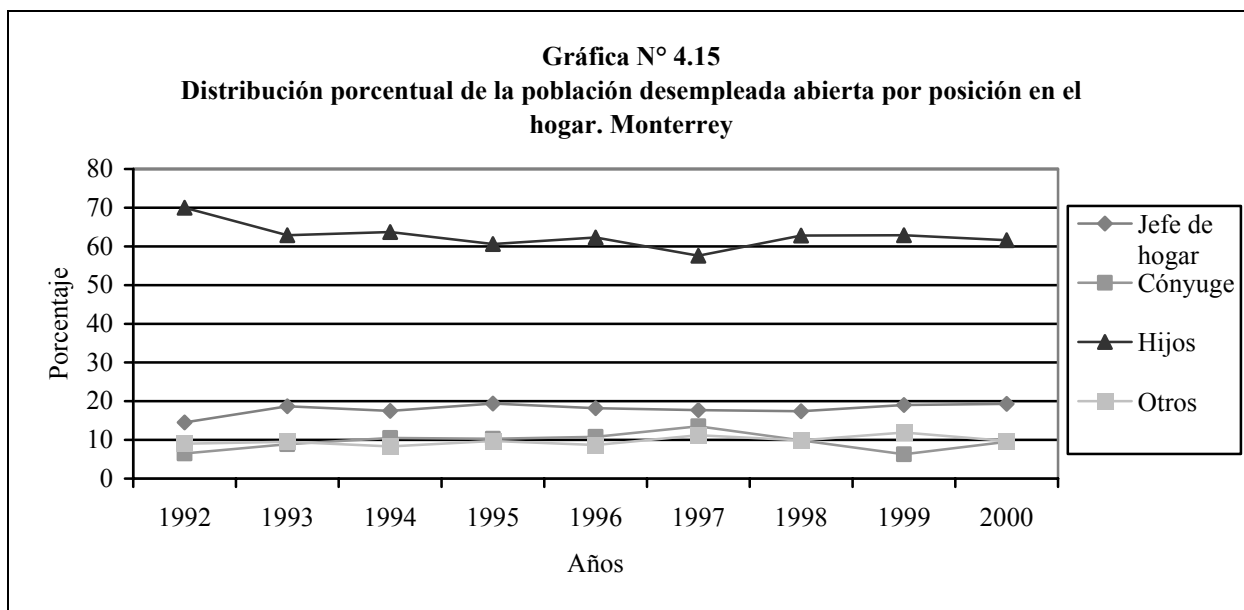
Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.



Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.



Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.



Fuente: Banco de Información Económica, INEGI.

Capítulo V

Análisis descriptivo de la población y los hogares

5.1. Tendencias demográficas generales de Tijuana y Monterrey

Como se dijo en el capítulo anterior, desde principios del siglo XX el estado de Baja California ha experimentado un crecimiento demográfico superior a la media nacional, fenómeno que tiene su causa principalmente en las significativas y constantes corrientes migratorias desde otros estados mexicanos hacia esta región, y que ha impactado sobre la evolución poblacional de los distintos municipios del estado.

Las tendencias en la distribución de la población municipal de 1970 a 2000 se pueden describir de la siguiente manera: se observa una decreciente participación proporcional del municipio de Mexicali al pasar de 45.5% a 30.7% del total de la población del estado, se da un aumento en la presencia de Tijuana pasando de 39.1% a 48.7% en el período señalado, se presenta un ligero incremento del municipio de Ensenada que concentraba 13.3% de la población del estado pasando a 14.9% del total estatal, también el municipio de Tecate sufre un leve incremento del número de pobladores, que pasa de tener 2.1% a 3.1% de los habitantes total del estado en el periodo mencionado, y por último se encuentra el municipio de Playas de Rosarito, creado en 1995, el cual para ese año aportaba 2.2% de los habitantes de Baja California alcanzando en el año 2000 un porcentaje de 2.5 del total (CONEPO, Baja California, 2006).

Ahora, en cuanto a la distribución de la población a lo largo de la geografía del estado lo que muestra la relación entre el territorio y el número de habitantes, se observa que la población se concentra principalmente en las cabeceras municipales, convirtiéndose así en los principales centros urbanos del estado. Esta es una tendencia que se ha mantenido desde hace décadas, de 1980 al 2000 el total de la población residente en las cabeceras municipales pasó de 77.7% a 81.4% del total estatal (CONEPO, Baja California, 2006).

El proceso de urbanización en Baja California se ha dado con un ritmo acelerado a partir de la segunda década del siglo pasado, momento en el que menos de una tercera parte de la población era urbana. En este sentido, entre 1930 y 1940 aproximadamente la mitad de la población residía en localidades de 2 mil 500 y más habitantes. Desde 1950 a la fecha, los

porcentajes de población urbana en el estado han ido creciendo, registrando en esa década 64.5% y alcanzando en el año 2000 un porcentaje de 91.6 (CONEPO, Baja California, 2006).

Al revisar las cifras para lo municipios, se observa que estos han seguido la misma tendencia general vista anteriormente. En este sentido, en el período de 1950 a 2000 Ensenada pasó de tener una población urbana de 58.4% a 82.4%, Mexicali incrementó la población urbana de 51.9% a 86.1%, mientras que Tecate incrementó su población urbana de 59.7% a 78.5%, por su parte Tijuana pasó en este lapso de tiempo de 91.7% a 98.8%, y por último Playa de Rosarito en 1995 registró 86.3% mientras que en el 2000 alcanzó 89.2% de población residiendo en zonas urbanas (CONEPO, Baja California, 2006).

Los datos presentados dejan ver que el crecimiento total del estado se explica mayoritariamente por el que se da en las localidades urbanas, esta situación está influenciada por las características migratorias que presenta el estado, fenómeno que se concentra en localidades fronterizas con Estados Unidos. Así, en el año 2000 las localidades de Mexicali, Tecate y Tijuana sumaron más del 70.0% (1, 750,948) de la población estatal (CONEPO, Baja California, 2006).

Monterrey por su parte, experimentó un crecimiento poblacional durante la primera mitad del siglo pasado, ésta pasó de tener 72,963 habitantes en 1900 a 339,282 en 1950, proceso que se dio al mismo tiempo que la ciudad crecía geográficamente expandiendo sus límites hacia los municipios de Guadalupe y San Nicolás de los Garza (Garza, 1999).

De acuerdo con Madrigal (1995), la ciudad de Monterrey sufrió cambios importantes tanto en su estructura demográfica como social debido a que el número de habitantes pasó de 190,074 en 1940 a 1, 090,009 en 1980, crecimiento que se debió a la fuerte migración que vivió la ciudad durante este período, fenómeno este vinculado directamente con el proceso de industrialización por el que atravesó este centro urbano.

La tasa de crecimiento poblacional de la Zona Metropolitana de Monterrey fue muy baja si se la compara con la de otros municipios del estado, así por ejemplo Guadalupe y San Nicolás presentaron tasas muy elevadas con considerables volúmenes de población. Entre 1970 y 1980, incluso con la incorporación de Juárez al área metropolitana, el crecimiento de Monterrey siguió siendo el más bajo del estado, esto a pesar de que el resto de los municipios mantuvieron una elevada dinámica en donde se destacaba General Escobedo (Martínez, 2006).

La incorporación del municipio de García con una población incipiente para el año 1990 dio al área metropolitana junto con los otros municipios cierta recuperación en la dinámica demográfica al duplicar su población en el primer lustro de los años noventa, de tal manera que en 1995 la ciudad de Monterrey contaba con más de tres millones de habitantes y se consolidó como la tercer ciudad más poblada del país, solamente por debajo de la ciudad de México y Guadalajara (Garza, Filion y Sands, 2003).

Entonces, entre 1995 y 2000 la población total de Monterrey se elevó a 3.2 millones de habitantes, si bien el municipio de Monterrey presentó una tasa de crecimiento de 0.5% este mantuvo un crecimiento positivo porque los municipios periféricos de Apodaca, General Escobedo y Juárez presentaron tasas superiores a 6.0% anual. Junto a este crecimiento poblacional, tanto la ciudad de Monterrey como el estado de Nuevo León atravesaron por un proceso de urbanización de sus habitantes, así para el año 1999 el estado sólo tenía 3.4% de trabajadores agrícolas, y por su parte la ciudad contaba con 1% de trabajadores en este sector (Garza, Filion y Sands, 2003).

5.2. Características generales de las poblaciones de Tijuana y Monterrey

Reseñadas entonces las tendencias históricas demográficas generales de ambas ciudades (Véase Mapa N° 5.1), es importante realizar antes de comenzar con el análisis de los datos a nivel de los hogares, una revisión somera de los datos individuales proporcionados por las fuentes de información utilizadas (y que fueron presentadas al inicio de este trabajo), cifras que proporcionarán una breve descripción de la población general para ambos contextos económicos. Este análisis permitirá conocer las características particulares de los individuos para cada uno de los dos contextos seleccionados.

En este sentido, el Cuadro N° 5.1 muestra la distribución de la población por sexo para cada uno de los contextos y para cada año seleccionado, así se puede observar que las diferencias tanto por ciudad como por año no arroja, en términos generales diferencias importantes, situación que muestra la semejanza de ambas poblaciones en función de esta característica.

Si bien las diferencias pueden considerarse como no significativas, hay un dato que llama la atención, para 1987 la ciudad de Tijuana tiene una mayor presencia de mujeres en términos

porcentuales que la ciudad de Monterrey, aunque como se mencionó este puede ser un dato que difiere con el resto de los años bajo análisis, se entiende que las discrepancias fundamentales que se puedan encontrar entre ambas poblaciones no serán debidas a esta variable. Aunque se puede adelantar una posible explicación acerca de esta diferencia, se recordará que fue hacia mediados de los años 70 que se cancelan los programas existentes de trabajo temporal en los Estados Unidos, y casi de manera simultánea se inicia con la creación y desarrollo de la industria maquiladora en la zona fronteriza del país, con especial énfasis en la ciudad de Tijuana. Esto pudo tener como consecuencia la instalación definitiva de un número importante de trabajadores hombres en los Estados Unidos y un aumento de trabajadores mujeres en la ciudad de Tijuana, esto como una forma de aprovechar las oportunidades que comenzaba a brindar la industria maquiladora de exportación.

A pesar de lo anterior, la exploración según la variable sexo sigue siendo importante en un contexto de análisis como el que aquí se plantea, ya que la crisis de 1995 provocó en todo el país un aumento del desempleo, pero como se vio en capítulos anteriores las ciudades fronterizas (ya sea por el estímulo a la inversión extranjera directa o por el aumento del consumo del lado mexicano al volverse los precios en este país más competitivos que los estadounidenses) no sufrieron tanto el desempleo como las demás ciudades del país y las tasas de desempleo no fueron mayores durante 1995 y 1996.

Además, como es sabido, el desempleo femenino no tiene la misma significación que el masculino, así por lo regular en el caso de las mujeres se registran tasas de desempleo más altas que las de los hombres, sin embargo dado que existe una “reserva” potencial de mano de obra femenina dentro de la población económicamente inactiva, un período de crisis puede provocarles un cambio tanto en el nivel de desempleo como en el de actividad económica, ya que las mujeres pueden entrar en el mercado laboral o salir de él en función de las presiones del mercado o de las necesidades de sus familias (Coubès, 2003).

Por su parte, un aumento del desempleo femenino no debe ser forzosamente asociado a una baja de la ocupación (mujeres ocupadas que se vuelven desempleadas por el cierre de su empresa debido a la crisis) sino a un aumento de la actividad económica (mujeres anteriormente inactivas que empiezan a buscar un empleo, y al no encontrarlo, se vuelven desempleadas). Esta

hipótesis se verificó en el ámbito nacional en los primeros meses de 1995, y fue asociada a la mayor incorporación de mujeres a la fuerza laboral con un mayor desempleo (Zenteno, 1999).

Ahora, con respecto a la distribución de la población según edad, las tendencias de los últimos años de la mortalidad y la fecundidad muestran que éstas no sólo determinan el crecimiento de la población, sino también cambios marcados en su composición por edades. Así, en los últimos 30 años estos cambios en la composición por edad y sexo de la población han sido importantes. A nivel nacional, entre 1970 y 1997 la participación porcentual de la población menor de 15 años en el total bajó de 47.5% a 34.7%, mientras la de la población en edades laborales (15 a 64 años) subió de 48.8% a 61.0%, y la de las personas de la tercera edad (65 años o más) pasó de 3.7% a 4.4%, proceso de envejecimiento que se advierte también en el aumento de la edad media de 21.8 años en 1970 a 25.9 años en 1997 (CONAPO, 1999).

En el caso concreto de este trabajo, y con relación a la distribución porcentual de la población según grupos quinquenales de edad por año y contexto, se puede ver que existen ciertas diferencias en los primeros grupos de edad y hasta el grupo de 50 a 54 años (Véase Cuadro N° 5.2). Así, por ejemplo el grupo de 15 a 19 años para Tijuana en el año 1987 presentaba una participación porcentual menor comparado con Monterrey en el mismo año. Para 1995 el grupo de 25 a 29 años tiene una mayor presencia en Tijuana que en Monterrey. Estos datos estarían indicando que al momento de realizar el análisis por hogar, la edad es una variable a la que se le debe poner atención, no solo por las diferencias observadas a partir de los datos sino también porque es una variable en la que la literatura revisada hace hincapié a la hora de estudiar fenómenos como el que aquí se analiza.

Al observar las formas que adoptan las pirámides de población para Tijuana y Monterrey en los distintos años bajo análisis (Véanse Gráficas N° 5.1, 5.2 y 5.3), se puede ver que el crecimiento de la población y el proceso gradual hacia el envejecimiento no se ha dado con la misma intensidad, ni en el mismo sentido entre las entidades federativas consideradas. Los distintos niveles y pautas de descenso de la fecundidad y la particular orientación de los flujos migratorios interestatales han propiciado cambios diferenciados, y a veces muy marcados entre las ciudades.

Como ya se mencionó, las cuatro zonas metropolitanas más pobladas de Nuevo León dentro de las cuales se encuentra Monterrey, han visto caer de manera importante sus tasas

medias anuales de crecimiento, así la ZMM pasó de 4.61% durante la década 1970 - 1980 a 2.64% en el quinquenio 1990 - 1995 (CONAPO, 1999). Por su parte, la ciudad de Tijuana sufrió los efectos de una fuerte migración que se aprecia en los cambios de la pirámide desde la base hasta los 35 años de edad, esto se asocia a la llegada de jóvenes, presumiblemente para satisfacer la demanda de mano de obra en las maquiladoras o bien, por la falta de éxito en el intento de cruzar y establecerse (ya sea de manera temporal o permanente) “del otro lado”, y dado que ellos se encuentran en las primeras etapas de formación de sus familias, se vincula a su vez a la llegada simultánea de los hijos pequeños o al nacimiento de estos en la ciudad de residencia actual.

En cuanto a los niveles de escolaridad de la población de 6 años o más, de manera general se puede observar (Véase Cuadro N° 5.3) que la población regiomontana tiene mayores niveles de instrucción que los habitantes de Tijuana, esto se puede ver sobre todo en los porcentajes de los que terminaron la secundaria y tienen algún año de preparatoria, y en la participación de los que tienen algún año de licenciatura o licenciatura completa.

Otra cuestión a destacar es el aumento en ambas ciudades de la población que no cuenta con primaria completa, esto puede tener por lo menos dos explicaciones o supuestos, por un lado puede deberse al aumento de la población en edad de cursar este nivel de estudios, cosa que en Tijuana, según los datos anteriores parece hacer su aporte. Por otro lado, este aumento junto con el aumento en Tijuana de la población sin escolaridad, podría deberse a la migración de la que son objeto estas ciudades.

Según Coubès (2003), los hombres vieron a las maquiladoras como una opción, sobre todo los jóvenes migrantes de regiones rurales que llegaron a la ciudad de la frontera, pero además la crisis hizo que las mujeres con poca educación, anteriormente inactivas, buscaran trabajo, y las maquiladoras no fueron la opción, sino que el mercado les ofreció ocupación en pequeños establecimientos, frecuentemente informales o en empleos domésticos.

Con respecto al estado civil, el Cuadro N° 5.4 muestra la distribución de la población según esta variable, como se puede ver las variaciones en este indicador muestran ciertas diferencias para las ciudades bajo estudio, en este sentido Tijuana presenta un porcentaje menor de personas casadas y una mayor participación de la categoría de unión libre así como un porcentaje más alto de población separada.

Lo anterior sugiere que al momento del análisis a nivel de unidades domésticas el tipo de hogar podría mostrar diferencias importantes que se deberán tener en cuenta, y como en el caso de la edad, una cuestión que desde la revisión teórica se definió como necesaria ahora se estaría confirmando.

En este sentido, en el caso de Monterrey llama la atención el aumento sistemático de la población separada, aunque de manera opuesta también se produce un aumento del porcentaje de personas casadas, fenómeno que se relaciona con los cambios ocurridos en la composición por edad de esta población.

La distribución de la población según la relación de parentesco con el jefe del hogar (Véase Cuadro N° 5.5) presenta, en términos generales, tres cuestiones que se deben tener en cuenta, Tijuana declara en los tres años un mayor porcentaje de jefes de hogar con relación a Monterrey, esta última ciudad presenta un mayor número de personas, en términos porcentuales, que se declaran como hijos; y por último, Tijuana tienen en comparación con Monterrey un número mayor de amigos o huéspedes en los hogares.

Tanto la información acerca del parentesco con el jefe como la relativa al estado civil, son indicativos de la composición de los hogares y de la organización de estos para la vida cotidiana, ambas cuestiones fundamentales para este trabajo y que deberán retomarse a la hora de iniciar el análisis por hogar.

Otro aspecto que resulta interesante observar es la condición de residencia de la población bajo estudio (Véase Cuadro N° 5.6), si bien los datos no arrojan a simple vista diferencias significativas entre los contextos, la indagación se hacía necesaria para complementar los datos presentados anteriormente.

Así, el dato más sobresaliente es que tanto para Monterrey como para Tijuana en el año 1995 el porcentaje de personas nuevas en el hogar, pero que son no inmigrantes, es mayor que para el resto de los años, hablamos de gente que al momento de la encuesta reside en un hogar que no es el “propio” pero que no cambió de municipio de residencia. Este dato podría indicar que justo en el año en que se desencadenó la crisis económica, algunas personas tuvieron que recurrir a familiares o amigos para hacer frente a los cambios económicos.

En cuanto a la distribución de la población según pertenezcan a la población económicamente activa (PEA) o a la no económicamente activa (PNEA), se puede apreciar que las diferencias entre ambas ciudades no son de resaltar para el año 1987, sin embargo en 1995 Monterrey presenta un porcentaje algo mayor en la PEA que Tijuana, siendo inversa la relación para el año 2000 (Véase Cuadro N° 5.7).

Al analizar la distribución de la PEA según sexo (Véase Cuadro N° 5.8), se puede ver que tanto para el año 1987 como para el 2000, Tijuana presenta un porcentaje mayor de mujeres económicamente activas con relación a la ciudad de Monterrey, pero para el año 1995 la relación se invierte, teniendo Monterrey una PEA femenina mayor que Tijuana, otra indicación de que la crisis de ese año pudo tener un efecto diferente en ambos contextos.

El Cuadro N° 5.9 muestra como se distribuye la PEA según los grupos de edad quinquenales para cada contexto y para los años seleccionados, en términos generales la distribución no presenta grandes diferencias. Quizá lo mas relevante es que Monterrey tanto para 1987 como para 1995 muestra una PEA porcentualmente mayor que Tijuana para el grupo de 12 a 14 años, aunque sus valores están muy cerca de la media nacional.

A pesar de que tanto las diferencias mencionadas como los valores para este grupo de edad son muy pequeños, valdría la pena tenerlo presente a la hora de realizar el análisis por hogar ya que podría estar indicando una mayor participación en el mercado laboral no solo de la población en estas edades, sino de personas que ocupan una posición determinada dentro del hogar en función del parentesco con el jefe.

Ahora, en cuanto a la distribución de la población económicamente activa según la posición en el trabajo y el sexo, para cada año en estudio y para los dos contextos económicos seleccionados (Véase Cuadro N° 5.10), se observa que en Monterrey los hombres “cuenta propia” aumentan su participación porcentual de 1987 a 1995, descendiendo en 2000, por su parte aquellos que son asalariados presentan la tendencia inversa, es decir, disminuye el número de 1987 a 1995, retomando los valores originales en el año 2000.

Para las mujeres “cuenta propia” regiomontanas el comportamiento es similar que para sus pares masculinos, pero para este grupo es importante resaltar a las trabajadoras sin pago, las cuales tienen un aumento muy importante entre 1987 y 1995 volviendo a descender su participación para el año 2000.

Para el caso de Tijuana las tendencias son un tanto diferentes, para los hombres como se puede apreciar, la categoría de cuenta propia disminuye sistemáticamente para los tres años, mientras la de asalariado aumenta en forma constante para el mismo período.

En cuanto a las mujeres residentes en la ciudad de Tijuana, estas no presentan cambios sustantivos para los años en estudio, aunque las diferencias pueden estar dadas al compararlas con sus pares de Monterrey. Quizá la mayor diferencia entre estas dos poblaciones es que las mujeres tijuanaenses tienen una mayor participación como asalariadas que las regiomontanas, y una menor participación como cuenta propia.

En el Cuadro N° 5.11 se ve el porcentaje de la PEA ocupada según el sector de actividad, la participación en la industria muestra un aumento consistente a lo largo del período bajo análisis para los habitantes de Tijuana, mientras para Monterrey la participación de la PEA en este sector muestra una disminución entre 1987 y 1995, para luego aumentar nuevamente en el año 2000.

Por otro lado, la participación en el sector comercio y servicio muestra comportamientos opuestos para ambas ciudades, mientras en Monterrey esta aumenta de 1987 a 1995, en Tijuana disminuye en el mismo período.

Los datos presentados en el Cuadro N° 5.12 dejan ver los porcentajes de la población económicamente activa ocupada que recibe ingresos monetarios por su trabajo, aquí se puede apreciar que la mayor diferencia esta dada en el año 1995, donde en Monterrey los perceptores de ingresos agrandan la diferencia con respecto a Tijuana.

En este sentido, se puede ver que mientras en Monterrey los perceptores de ingresos caen en términos porcentuales en Tijuana se mantienen, aunque como se vio antes el porcentaje de la población económicamente activa aumenta significativamente en ambas ciudades.

Ahora, al analizar a los perceptores según el sexo (Véase Cuadro N° 5.13), se puede ver que son las mujeres las que aportan las mayores diferencias, así las perceptoras regiomontanas sufren un aumento muy marcado de 1987 a 1995 cuestión que es mucho menos notoria en la ciudad de Tijuana.

Al analizar la distribución porcentual de los habitantes de ambas ciudades que reciben ingresos monetarios por trabajo según el número de horas trabajadas (Véase Cuadro N° 5.14), se

observa para el caso de Monterrey la disminución del porcentaje de los que trabajan entre 35 y 48 horas a la semana entre 1987 y 1995, para aumentar la categoría de más de 48 horas. Pero la diferencia más significativa es la de aquellos que reportan no haber trabajado la semana de referencia, es decir la semana anterior al levantamiento de la encuesta.

Para el caso de Tijuana, es más claro el cambio de la población que en 1987 trabajaba menos de 35 horas semanales y que en 1995 trabaja entre 35 y 48 horas, lo anterior se observa porque mientras la primera categoría pierde aproximadamente tres puntos porcentuales, los mimos pasan a engrosar la categoría siguiente. Aunque vale destacar que también en la ciudad de Tijuana el aumento en el porcentaje de los que no trabajaron la semana de referencia es muy significativo.

La información que se describe en el Cuadro N° 5.15 muestra el porcentaje de los perceptores según el número de prestaciones laborales con las que cuentan, incluyendo a aquellos que no tienen ninguna. Como se puede ver, en el caso de Monterrey es muy claro el aumento porcentual de los que no cuentan con prestaciones de 1987 a 1995 y su posterior disminución en el año 2000. Pero cabe resaltar que para Tijuana esta variable se comporta de manera opuesta a lo que sucede en la capital de Nuevo León, reflejando en cierta medida el proceso económico por el que atravesó esta ciudad fronteriza.

Si estos datos se toman como un indicador de precariedad laboral (y quede claro que se entiende como solo un indicador), obviamente los trabajadores regiomontanos están en peores condiciones que la población laboral de Tijuana, ya que la existencia de prestaciones sociales provoca en la fuerza de trabajo la certidumbre de protección no sólo en el ámbito laboral, sino en su entorno familiar porque de alguna manera garantizan la satisfacción de ciertas necesidades.

Hasta aquí se ha visto la distribución de la población para los contextos seleccionados según algunas de las variables de interés, como queda claro a partir del análisis anterior las diferencias encontradas reafirman, por un lado que la selección de los contextos es adecuada, y por otro sugieren algunas pistas para el análisis de los hogares que junto con los aportes extraídos de la revisión teórica servirán de guía para el análisis que se presenta a continuación.

Se debe recordar, que la revisión de la literatura dio indicios de ciertas variables a tener en cuenta para este trabajo, a partir de esto se rescataron dos grandes ejes de trabajo, por un lado las características sociodemográficas de los hogares que incluyen aspectos tales como la edad o

el ciclo de desarrollo de la familia, su composición de parentesco, sexo del jefe, edad y sexo de sus miembros, así como la educación. Por el otro, cuestiones de índole económica como número de adultos en edad de trabajar, perceptores de ingreso, el nivel de ingreso familiar y el sector de actividad en el que se desempeñan los perceptores de los hogares.

Si bien lo visto hasta el momento mostró las diferencias para algunas de estas variables a nivel individual no solo para los años de estudio, sino también para los dos contextos elegidos, también sugirió el uso de otras variables no contempladas en la revisión teórica.

Quizás lo más relevante que surge del análisis anterior es la utilización de la variable sector de actividad para este trabajo, como se pudo ver es una variable que arroja diferencias significativas (por lo menos hasta el momento), y que de alguna manera indica la pertinencia de tomarla en cuenta no solo para el trabajo a nivel de los hogares sino también para el análisis multivariado.

5.3. Características de los hogares de Tijuana y Monterrey

Siguiendo con la línea desarrollada en el apartado anterior, en esta sección se realizará el análisis de los hogares en función del conjunto de variables ya identificadas y de las cuales se tuvo una primera aproximación en el punto anterior, por lo menos para alguna de ellas. Cabe aclarar que la revisión que sigue está orientado a conocer el comportamiento de los hogares con relación a las características demográficas y económicas ya comentadas, pero sobre todo, el objetivo es ir delineando las alternativas para la construcción del modelo multivariado así como ir obteniendo elementos para la interpretación de los resultados que se obtendrán a partir del análisis múltiple.

En este sentido, antes de comenzar con el análisis a nivel de las unidades domésticas se debe mencionar que las variables que entran en juego en este apartado (en términos de su construcción) no necesariamente serán las mismas que se incluirán en el modelo multivariado, algunas se incluyen en esta sección como forma de contribuir al entendimiento de las diferencias o de las similitudes entre las ciudades y los años de análisis, otras serán modificadas no en términos teóricos - conceptuales, sino en términos instrumentales debido a las exigencias del propio modelo o para lograr optimizar los resultados de este, cuestión que se explicitará en su momento.

Entonces, para comenzar esta sección se presenta el Cuadro N° 5.16 donde se puede ver la distribución de los hogares según tipo. Como puede observarse a partir de los datos, son los hogares nucleares los que predominan siguiendo las tendencias históricas, aunque cabe resaltar que en la ciudad de Monterrey el porcentaje de estos hogares es mayor en comparación con Tijuana.

Otra cuestión a tener en cuenta es que los hogares unipersonales aumentan entre 1987 y 1995 tanto en Tijuana como en Monterrey, aunque la participación porcentual de estos hogares es mucho mayor en la primera que en la segunda, descendiendo el porcentaje para el año 2000 si bien los niveles se mantienen cercanos a los del año 1995.

La presencia en el hogar de otros parientes distintos a los miembros del núcleo familiar y de no parientes del jefe puede mostrar el grado de complejidad de las estructuras domésticas. Así, en un primer acercamiento se aprecia que las unidades domésticas parecen complejizarse en la medida en que se observa un incremento paulatino en el peso relativo del componente no nuclear de las familias, es decir, existe una mayor presencia en los hogares de parientes distintos a los hijos y cónyuges del jefe, de no parientes, pero sobretodo se observa un aumento importante, como se dijo anteriormente, de hogares unipersonales.

Lo anterior concuerda con lo que plantea Arriagada (2001), en el sentido de que los procesos de individualización propios de la modernidad pueden observarse en el aumento de los hogares unipersonales, lo que entre otros factores ha producido una reducción del tamaño medio de las familias.

La información que se presenta en el Cuadro N° 5.17 muestra cómo el porcentaje de hogares jefaturados por una mujer es mayor para Tijuana que para Monterrey, siendo las diferencias muy significativas.

Ahora se debe resaltar que este tipo de hogares en la ciudad de Monterrey aumentan sistemáticamente a lo largo del período de estudio, la ciudad de Tijuana presenta la tendencia inversa, aunque al final del período (año 2000) el porcentaje de hogares con jefas mujeres no sufre cambios importantes.

Estos datos son importantes porque como se indicó anteriormente, la jefatura femenina puede evidenciar cambios en los roles familiares tradicionales y en el papel activo de las mujeres

en la organización y manutención de las unidades domésticas, así como también podría suponer hogares con estructuras por edad y sexo que estarían, en principio comprometiendo la posibilidad de la participación económica de otros miembros a diferencia de aquellos hogares jefaturadas por un hombre.

En el Cuadro N° 5.18 se puede ver que el tamaño medio de los hogares sufre un cambio importante en la ciudad de Tijuana para el año 1995, el cual podría estar relacionado directamente con el aumento en el porcentaje de hogares unipersonales visto anteriormente.

Los demás datos si bien presentan cambios a lo largo de los años en estudio, la disminución que se observa en el número medio de miembros por hogar se comporta de acuerdo a lo reportado por otras investigaciones. Así, la disminución de los hogares multigeneracionales y el aumento de los unipersonales, el efecto de las migraciones por diversas causas, la declinación del número de hijos y el mayor espaciamiento entre ellos, son factores que según Arriagada (2004) han contribuido a la disminución del tamaño medio de las familias.

Si bien el carácter transversal de los datos que aquí se analizan lleva a reflexionar acerca del análisis que puede hacerse del tamaño de los hogares y del sentido en que estos son afectados por factores exógenos y endógenos, es importante su inclusión porque el tamaño de las unidades domésticas es expresión tanto de transformaciones sociales y económicas que ocurren fuera de la unidad (producto del entorno en el que se sitúan), como de sus transformaciones internas resultado de una dinámica propia de los eventos ocurridos al interior de estos grupos.

La información que se presenta a continuación (Véase Cuadro N° 5.19) deja ver el porcentaje de hogares en el que residen hijos menores de 5 años, de 6 a 11 años y de 12 años y más. A partir de estos datos se puede observar que son los hogares de Monterrey los que descienden más drásticamente la participación de menores de 5 años en los hogares a lo largo del período, aunque en Tijuana se observa la misma tendencia, el descenso en términos porcentuales es marcadamente menor, datos que tienden a corroborar lo observado en la distribución por edad que se presentó para el análisis a nivel individual.

En este caso, la información proporciona una aproximación al ciclo vital de los hogares, y en este sentido la etapa en la que se encuentran las familias podría propiciar una serie de situaciones para la entrada y salida de sus integrantes, ya sea del hogar o del mercado de trabajo. Además de que la etapa del ciclo en el que se encuentra la familia determina las necesidades del

hogar, los hogares con niños pequeños así como los que se encuentran en una etapa avanzada enfrentan necesidades de naturaleza muy distinta que los demás.

La tendencia anterior se repite para los hogares regiomontanos con hijos entre los 6 y los 11 años, pero Tijuana muestra un comportamiento más errático, disminuyendo la participación de estos de 1987 a 1995, para luego aumentar esta participación en el año 2000.

En cuanto al grupo de 12 años y más, se puede ver que en Monterrey el porcentaje de hogares con miembros en estas edades aumenta consistentemente a lo largo de los años, mientras que en Tijuana estos disminuyen en 1995 para volver a aumentar en el 2000.

Otra forma de aproximación al ciclo vital del hogar es a partir de considerar la edad del hijo menor presente en los hogares (Véase Cuadro N° 5.20), como se puede ver en el caso de Monterrey son los hijos de 0 años los que sufren la mayor disminución, aunque las demás edades también ven mermada su participación porcentual. Para Tijuana, y como ya se vio a partir de las pirámides de edad, el cambio en la distribución por edad es menos claro, esto puede tener una clara vinculación con las formas que adopta la migración en la ciudad de la frontera norte y su impacto en la distribución por edad y sexo de esta población específica.

Siguiendo en la misma línea de análisis, el Cuadro N° 5.21 muestra el porcentaje de hogares en el que residen personas mayores de 65 años, como se puede ver en 1987 Tijuana tenía una mayor proporción de hogares donde residían personas de estas edades, pero se produce un cambio en los siguientes años, y Monterrey supera a Tijuana. Comportamiento que como se verá más adelante, hace que la edad promedio de los hogares sea mayor para los hogares regiomontanos que para los localizados en Tijuana.

En este sentido se debe tener presente que los factores culturales también inciden en la composición y estructura de los hogares, en el sentido de que determinan formas de convivencia y de residencia socialmente aceptadas y generalizadas en distintos contextos, además de los factores socioeconómicos que afectan la estructura de los hogares o por lo menos la condicionan.

Por último, dentro del perfil que se viene delineando, se verá lo que sucede con los hogares en los que residen parientes del jefe y otros no parientes de este, información que se presenta en el Cuadro N° 5.22. Como muestran los datos, Tijuana presenta para 1987 un porcentaje mayor de hogares con presencia de parientes y otros residentes, con excepción de

otras residentes mujeres donde el porcentaje de hogares con estos miembros es mayor en Monterrey. Con respecto a estos últimos, es la única que aumenta significativamente en 1995 con respecto a 1987, y donde el aumento es porcentualmente mayor en la capital de Nuevo León.

Lo anterior se convierte en un factor interesante a tener en cuenta ya que tiene que ver con la composición interna de los hogares, y que se traduce en una estructura por edad y sexo de los mismos que puede presentar características y líneas de análisis particulares de suma importancia a la hora de querer entender el uso de la fuerza de trabajo disponible en los hogares.

Es decir, de lo anterior se derivan una serie de determinantes sobre la estructura familiar, en la medida en que propician ciertos arreglos familiares que posibilitan la presencia en el hogar de otros parientes y no parientes, y que genera también determinadas pautas reproductivas, afectando en consecuencia no solo la composición sino también el tamaño del hogar.

Los Cuadros N° 5.23 y 5.24 muestran las edades medias para los hogares según diferentes variables, en ellos se pueden apreciar diferencias importantes entre los miembros, pero también entre los tipos de hogar, los contextos y para los años bajo estudio. Así, por ejemplo el Cuadro N° 5.23 muestra la edad media para los miembros según el parentesco con el jefe por contexto y año.

Según los datos, los hogares regiomontanos presentan una estructura por edad más envejecida que los de Tijuana, tendencia que se mantiene para todo los años en estudio. Lo anterior se desprende de examinar la edad promedio de los jefes que resulta aproximadamente un año mayor para los hogares de Monterrey, aumentando la diferencia para los otros dos años. Por su parte, los cónyuges también tienen mayor edad que sus pares tijuanaenses, y tanto los hijos hombres como las mujeres tienen mayor edad en Monterrey que en Tijuana.

Esto lleva a pensar que la presencia en los hogares de hijos pequeños sea una característica que se asocia con mayores desventajas ya que estos aumentan la carga económica sobre la entrada de ingresos monetarios provista por los perceptores.

A partir de la información que se muestra en el Cuadro N° 5.24 se puede ver lo que sucede con la edad media de los jefes según el sexo de estos y por tipo de hogar. Como era de esperarse, y como se vio en el cuadro anterior, la edad media de las jefas es significativamente mayor que la de los jefes, cualquiera sea el contexto donde se ubiquen.

En cuanto al promedio de edad de los jefes hombres, se aprecia que en términos generales los hombres cabeza de hogar de Monterrey son de mayor edad que los de Tijuana sin importar el tipo de hogar al que pertenezcan. Los datos contradicen lo anterior en los hogares nucleares donde la media de la edad es similar, y en los hogares de corresidentes que en la ciudad de Tijuana el promedio de edad es bastante mayor al compararlo con Monterrey.

Un rasgo que distingue a los hogares con jefatura femenina de la masculina es la mayor edad de las jefas que de los jefes, según los datos los jefes hombres de Tijuana tienen en promedio 41 años de edad para los tres años bajo estudio, mientras que para Monterrey la edad promedio de los hombres que encabezan los hogares es de 43 años. Por su parte, las mujeres jefas de hogar en la ciudad de Tijuana tienen 49 años de edad aproximadamente en los tres años seleccionados, en el caso de las jefas de Monterrey estas son en promedio 4 años mayores, es decir tiene 53 años de edad.

En términos generales la literatura ha reportado que la jefatura femenina de los hogares se asocia con la situación marital de los jefes, así en el conjunto de los hogares familiares los que tienen un jefe masculino en su gran mayoría están unidos o casados, y por el contrario un porcentaje muy pequeño son viudos, solteros, separados o divorciados. Por el contrario, las jefas de hogar suelen ser en un mayor porcentaje viudas, separadas, divorciadas o solteras.

Lo anterior se asocia directamente con la forma tradicional en la que los censos y encuestas definen al jefe del hogar, siendo este la persona que se reconoce como tal por los demás miembros del hogar, definición que deja de lado el proceso real de toma de decisiones y la composición y magnitud del aporte económico (Arriagada, 2004).

A continuación se presenta la forma en que se comporta la variable del promedio de perceptores por tipo de hogar, estos datos permitirán obtener líneas de interpretación para el apartado siguiente, donde se analizará el comportamiento de los perceptores según las variables vistas anteriormente y que han sido definidas como fundamentales en la literatura y que se revisaron en los capítulos anteriores.

Entonces, para fines de este trabajo y por la información de que se dispone a partir de la fuente utilizada, los perceptores están definidos como aquellas personas de 12 años y más que reciben un ingreso monetario por la venta de su fuerza de trabajo. Si bien es posible identificar a aquellas personas que reciben ingresos monetarios no provenientes de un trabajo, no es posible

obtener el monto de los ingresos, por esa razón se cree conveniente no tomarlos en cuenta, ya que de hacerlo se caería en una subestimación de los ingresos por hogar.

Hecha la aclaración anterior, en primer término se debe destacar que el promedio general de los perceptores por hogar (Véase Cuadro N° 5.25) para ambas ciudades aumenta entre 1987 y 1995, aunque para Monterrey el aumento en términos porcentuales es mayor en Tijuana esta tendencia se mantiene para el año 2000, mientras que para Monterrey el valor medio de los perceptores sufre un pequeño descenso para este año. Se debe destacar que el promedio general de perceptores en Monterrey es mayor que para Tijuana para todo el período en estudio.

Si se toma en cuenta el tipo de hogar, y se observa el promedio de perceptores por esta variable, se aprecia que (Véase Cuadro N° 5.26) la tendencia mencionada anteriormente se mantiene para todos los tipos de hogar y para ambas ciudades, la excepción esta dada por los hogares de corresidentes, en Tijuana el porcentaje de personas que reciben ingresos en este tipo de hogares es significativamente mayor que para Monterrey. El único año donde cambia esta relación es en el año 2000.

Ahora, al realizar la comparación al interior de las ciudades para cada uno de los años se puede ver que en Monterrey se da un aumento de los perceptores para todos los tipos de hogares entre 1987 y 1995, mientras que para Tijuana el comportamiento anterior es igual con excepción de los hogares ampliados en donde el número promedio de perceptores disminuye entre 1987 y 1995.

Por su parte, al comparar el año 2000 con 1995 se puede ver que el comportamiento reseñado antes se revierte, todos los hogares en Tijuana aumentan el número promedio de perceptores con excepción de los de corresidentes, mientras que en Monterrey el número medio de perceptores disminuye con excepción de los hogares de corresidentes donde se da un aumento significativo.

En este momento se debe recordar que la incorporación de la fuerza de trabajo familiar al mercado laboral depende tanto de las características sociodemográficas de las unidades doméstica, que confluyen en la disponibilidad de miembros potencialmente activos, como de las exigencias del propio mercado laboral, además de la necesidad de complementar el ingreso del hogar. En este sentido y como ya se vio, la literatura sociodemográfico ha dedicado importantes espacios a este tema y ha documentado reiteradamente que una de las estrategias a las que

recurren las unidades domésticas para enfrentar la caída del poder adquisitivo del salario, así como la cesantía consiste en la incorporación del mayor número de miembros posible al mercado de trabajo. Así, los hogares mexicanos recurren a distintas estrategias para la utilización de su fuerza de trabajo disponible, dependiendo del sexo del jefe del hogar, el tamaño de la localidad, el ciclo vital de la familia, el tipo de hogar, entre otros factores.

En definitiva, es el ciclo vital familiar y la composición de parentesco (teniendo en cuenta el sexo y la edad) lo que estaría propiciando la incorporación de otros miembros, distintos al jefe del hogar, a las actividades económica remuneradas, aunque otros factores que seguramente también afectan este fenómeno son la necesidad de ingresos adicionales y las características del mercado laboral, aunque esto último estaría afectado tanto por el tamaño de la localidad como por las especificidades del desarrollo económico local.

A pesar de la importancia que aún se le da al jefe del hogar como principal sustento económico y a las mujeres como responsables del trabajo doméstico, el trabajo familiar es bastante común y seguramente fundamental para la reproducción de las unidades domésticas, especialmente en aquellas dirigidas por mujeres. Estas, al tener un mayor peso en hogares que atraviesan por una fase avanzada del ciclo de vida familiar y en arreglos no nucleares (mas allá de ciertos patrones culturales vinculados al tipo de actividad económica que pueden o deben realizar) reportan elevadas tasas de participación familiar.

En esta misma línea, algunos estudios han mostrado que en el último decenio una mayor proporción de mujeres se han incorporado al mundo laboral justo en la etapa del ciclo reproductivo familiar de más trabajo, es decir cuando tienen a su cargo hijos pequeños. Pero es precisamente el aporte económico de estas mujeres lo que contribuye a que una proporción importante de los hogares situados sobre la línea de pobreza puedan mantenerse en esa posición (CEPAL, 1995; Arriagada, 1998). Así, según Arriagada (2004) los hogares con más de un aportante económico corresponden con mayor frecuencia a las familias en que ambos padres están presentes, a las extendidas y a las compuestas. Por su parte, la proporción de hogares con más de un aportante es menor entre las familias monoparentales ya que ese segundo ingreso es el que generan los hijos que se incorporan al mercado laboral.

Para finalizar este apartado, se hace necesario realizar el análisis del ingreso monetario derivado del trabajo con el que cuentan lo hogares de Tijuana y Monterrey para cada uno de los

años analizados. En este sentido, cabe hacer notar que son muchos y muy diversos los trabajos existentes con respecto al ingreso de los hogares, entonces como forma de presentar algunas razones generales invocadas para el uso de esta variable en las investigaciones referidas, y que esto sirva a su vez, para delinear diferencias o similitudes entre las poblaciones bajo estudio, se retoma lo planteado por Rubalcava (1998). Esta autora afirma que el análisis del ingreso se volvió fundamental en los estudios acerca de la dinámica de los mercados de trabajo en relación con las crisis económicas por las que atraviesan los países por diversos motivos: se ha propuesto la existencia de una relación estrecha entre ocupación e ingreso, es una variable que expresa de manera casi inmediata los cambios en la esfera del trabajo, porque el ingreso determina fuertemente la calidad de vida, porque los hogares crean y desarrollan variadas estrategias para mantener o atenuar la caída de su capacidad adquisitiva de bienes y servicios, y porque sobretodo, los signos de recuperación de las crisis suelen asociarse a incrementos perceptibles en el ingreso de los trabajadores.

Antes de continuar con el análisis del ingreso, se debe recordar que la fuente de información utilizada en este trabajo solo proporciona información sobre el ingreso monetario derivado del trabajo, ya sea este asalariado o por cuenta propia¹⁰, por lo que cualquier ingreso no monetario con el que cuenten los hogares no se toma en cuenta. Si bien esto impone el tipo de aproximación que se realiza en relación con esta variable y se reconocen las limitaciones del caso, para los fines de esta investigación los datos con los que se cuenta contribuyen eficazmente al cumplimiento de los objetivos planteados.

De acuerdo a Rubalcava (1998), la fuente principal de ingresos es el trabajo asalariado, en promedio 61% del ingreso de quienes son los perceptores mayoritarios en el hogar provienen de este origen, ocupando el segundo lugar en importancia el trabajo por cuenta propia con 26%. Estas dos fuentes como puede observarse suman casi el 90% del ingreso monetario total que perciben los principales aportantes del hogar, justificando entonces lo dicho anteriormente.

Por otro lado, la autora demuestra que mas allá de las diferencias existentes entre los hogares según tipo y a pesar del tiempo, la rentabilidad de los ingresos constituye una evidencia

¹⁰ Las remuneraciones al trabajo son las percepciones que se reciben de una relación laboral con un patrón, sus rubros principales son sueldos, salarios, comisiones, propinas, horas extras, aguinaldos, y otras prestaciones monetarias. Los ingresos de negocios propios se generan a partir de las actividades independientes de tipo comercial, industrial, agrícola o pecuario, procesamiento de materias primas y prestación de servicios por cuenta propia.

de que el monto del ingreso del perceptor mayoritario es el determinante del ingreso per cápita en la familia, siendo independiente de la fuente que le de origen (Rubalcava, 1998). En este sentido, y como se ha demostrado en otros estudios el nivel de ingreso de los jefes económicos de los hogares o principal perceptor económico (conceptos que serán entendidos como sinónimos en este trabajo) condiciona en cierto grado la participación económica de otros miembros de la unidad doméstica.

El Cuadro N° 5.27 muestra la evolución de los ingresos de los hogares deflactados¹¹ para ambas ciudades y para los años bajo análisis de acuerdo al ingreso total del hogar, el ingreso del jefe económico, el ingreso per cápita y el ingreso por perceptor, se entiende que estos cuatro indicadores proveen la información pertinente para finalizar este apartado del trabajo.

Como se mencionó más arriba se considera que el ingreso de los jefes económicos de los hogares influye de manera importante en la inserción laboral de los otros miembros, y por lo tanto en los niveles de ingreso de la unidad doméstica. Entonces, como se puede apreciar a partir de los datos correspondientes, el ingreso total de los hogares de Tijuana aumenta 7.6% entre 1987 y 1995 y 22.8% en el siguiente período, por su parte el ingreso de los hogares de Monterrey sufre un aumento mayor que su contraparte tijuanaense entre 1987 y 1995 (18.4%), para luego equipararse con esta última mostrando un incremento de 21.8%.

Ahora, en cuanto al ingreso del jefe económico del hogar se debe resaltar que en Tijuana se produce un descenso de seis puntos porcentuales entre 1987 y 1995 para luego aumentar de manera importante (28.9%), en el caso de Monterrey si bien la tendencia se puede considerar similar los resultados son menos extremos, se observa un pequeño aumento en el primer período (2.2%) y entre 1995 y 2000 el ingreso de los jefes se incrementa 17.0%.

Los datos anteriores permiten establecer varias relaciones, por un lado se ve que los ingresos de los jefes de Tijuana sufren un descenso importante en 1995 con respecto a 1987, pero el ingreso del hogar sufre un aumento significativo. Por otro lado, el ingreso monetario de los jefes económicos regiomontanos aumenta discretamente en este período, y entre 1995 y 2000 presenta un incremento más importante. Estos resultados guardan estrecha relación con los cambios en la estructura y composición de los hogares que se vio anteriormente, los hogares de

¹¹ Para deflactar los ingresos se utilizó el Índice Nacional de Precios al Consumidor proporcionado por el Banco de México.

la ciudad fronteriza presentaron una reducción en su tamaño promedio y un leve aumento en el número de perceptores económicos, además de los cambios en la composición por edad y sexo de la población económicamente activa y de las transformaciones del mercado laboral vinculados al proceso económico vivido en estos años. Las unidades domésticas de Monterrey si bien presentan un descenso en el número promedio de miembros, este es significativamente menor que el ocurrido en Tijuana y el incremento en el número de perceptores es mucho mayor que su contraparte, mostrando también que en los hogares regiomontanos, porque así lo permitió la estructura por edad y sexo con la que contaban, se recurrió al uso de mano de obra de mayor edad y de mujeres.

En consecuencia los datos acerca de los ingresos per cápita de los hogares y del ingreso por perceptor muestran para la ciudad de Tijuana en el primer período, un aumento importante (26.0%) en el primer caso y un incremento en términos porcentuales de menor magnitud (3.6%) en el segundo indicador mencionado anteriormente. El alza porcentual de ambas variables entre 1995 y 2000 son casi iguales (13.4% y 13.6% respectivamente) como resultado de los cambios demográficos y económicos sufridos a lo largo de este período. El caso de Monterrey es similar al reportado para Tijuana, observando ligeras diferencias en los indicadores, así el aumento de los ingresos per cápita de los hogares es 30.6% y el incremento de los ingresos por perceptor 2.6% entre 1987 y 1995, para el siguiente período los aumentos son 20.2% y 22.4% respectivamente.

Al observar la evolución de los cuatro indicadores de ingreso de los hogares, se aprecia que el aumento más significativo durante 1987 y 1995 en ambos contextos, se da en el ingreso per cápita de las unidades domésticas, resultados relacionados con el aumento de la participación económica familiar (especialmente femenina y de mayor edad en el caso de Monterrey) y la disminución del tamaño promedio de los hogares. Para el período 1995 - 2000 el mayor aumento en Tijuana se da en el ingreso del jefe económico y en el caso de Monterrey el incremento mas significativo está dado por el ingreso por perceptor. Si bien estos cambios se deben relacionar con la incipiente recuperación económica por la que atravesó México en general y ambas ciudades en particular durante este período, también se deben tener en cuenta los cambios demográficos ocurridos en los hogares de ambos contextos, una disminución del tamaño promedio de los hogares, aumento de la edad y de la PEA, y estancamiento del número de perceptores por hogar en el caso de Monterrey, así como un aumento significativo del número de

perceptores por hogar, del tamaño medio de estos y un porcentaje de población económicamente activa que se mantiene casi constante para estos años en Tijuana.

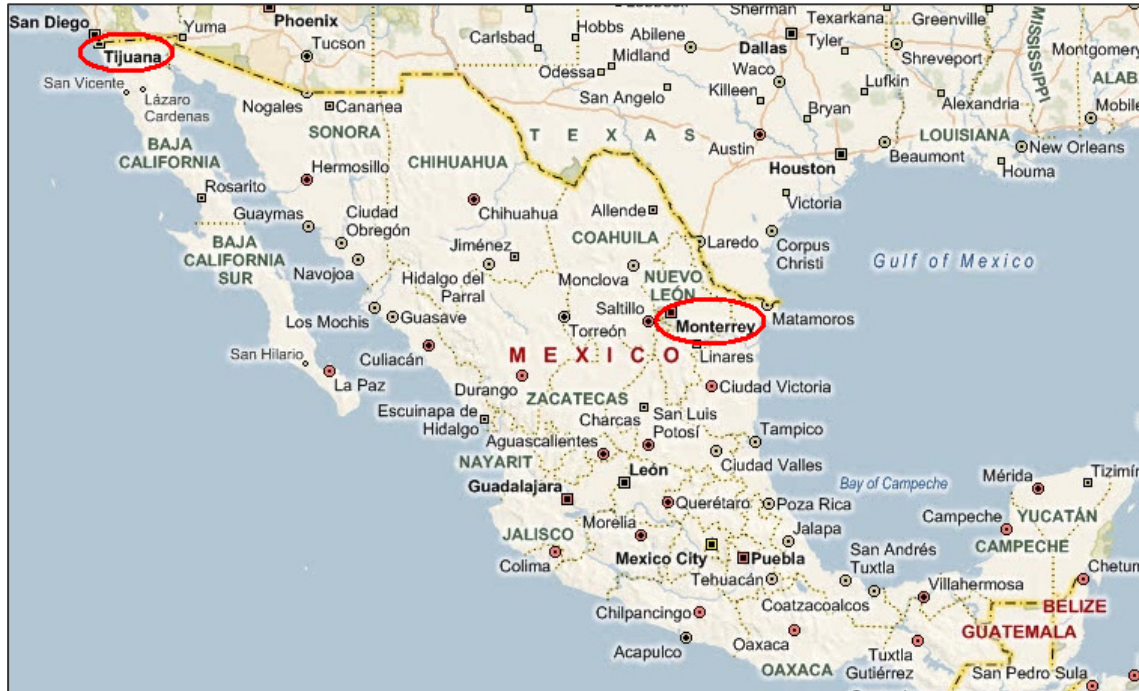
Para finalizar este capítulo y como forma de sintetizar los datos presentados hasta el momento, se hace necesario comentar así como recordar en algún caso, algunas consideraciones generales que tienen que ver con la idea de necesidades, recursos y posibilidades a las que se hizo mención en capítulos anteriores.

En este sentido y citando a Rubalcava (1998: 214), no se debe olvidar que “...*la relación entre el tamaño demográfico de los hogares y su tamaño económico (número de miembros en el primer caso, y número de perceptores de ingresos monetarios en el segundo) expresa la carga económica sobre cada preceptor...*”, es decir que el valor del índice mostrará cargas similares en dos hogares en los que uno puede tener más personas pero a la vez contar con más perceptores y el otro contar con un número reducido de perceptores y compensarlo con menos integrantes en el grupo doméstico. Según la autora este índice se asocia con las necesidades del hogar porque resume la presión que el hogar ejerce sobre sus perceptores de ingresos. En el caso de este trabajo el valor medio del índice aumenta sistemáticamente para los tres años y ambos contextos, aunque el aumento es mayor para la ciudad de Monterrey que para Tijuana, incremento relacionado con los cambios demográficos vistos más arriba.

Por su parte, la relación entre el ingreso monetario y la cantidad de integrantes del hogar que lo obtienen (perceptores) pone de manifiesto la rentabilidad de las fuentes de ingresos, es decir que no puede considerarse ventaja de un hogar disponer de más ingresos que otro si uno puso en juego todos los medios a su alcance para generarlo, y el otro se sostiene con el ingreso de un solo integrante. En este sentido, el índice muestra la autoexplotación que hace el hogar de su capital (en este caso humano) y se relaciona directamente con los recursos del grupo familiar (Rubalcava, 1998).

Por último, así como “...*el ingreso per cápita es utilizado para evaluar de forma general la condición económica de los países, también puede ser utilizado para medir el bienestar de los grupos familiares...*” (Rubalcava, 1998: 215) ya que la relación entre el ingreso monetario total del hogar y el número de miembros que lo integran se puede asumir como una aproximación a la condición económica del grupo doméstico y así ser considerado como un indicador de las posibilidades de éste.

Mapa N° 5.1
Distribución política de los Estados Unidos Mexicanos según localización de las ciudades de Tijuana y Monterrey



Cuadro N° 5.1
Distribución porcentual de la población por sexo según contexto y año

Contextos	Hombre	Mujer	Total	N
1987				
Monterrey	49.42	50.58	100.00	1,730,487
Tijuana	47.82	52.18	100.00	484,152
1995				
Monterrey	48.96	51.04	100.00	2,160,820
Tijuana	49.68	50.32	100.00	653,754
2000				
Monterrey	49.39	50.61	100.00	3,181,030
Tijuana	49.36	50.64	100.00	1,203,442

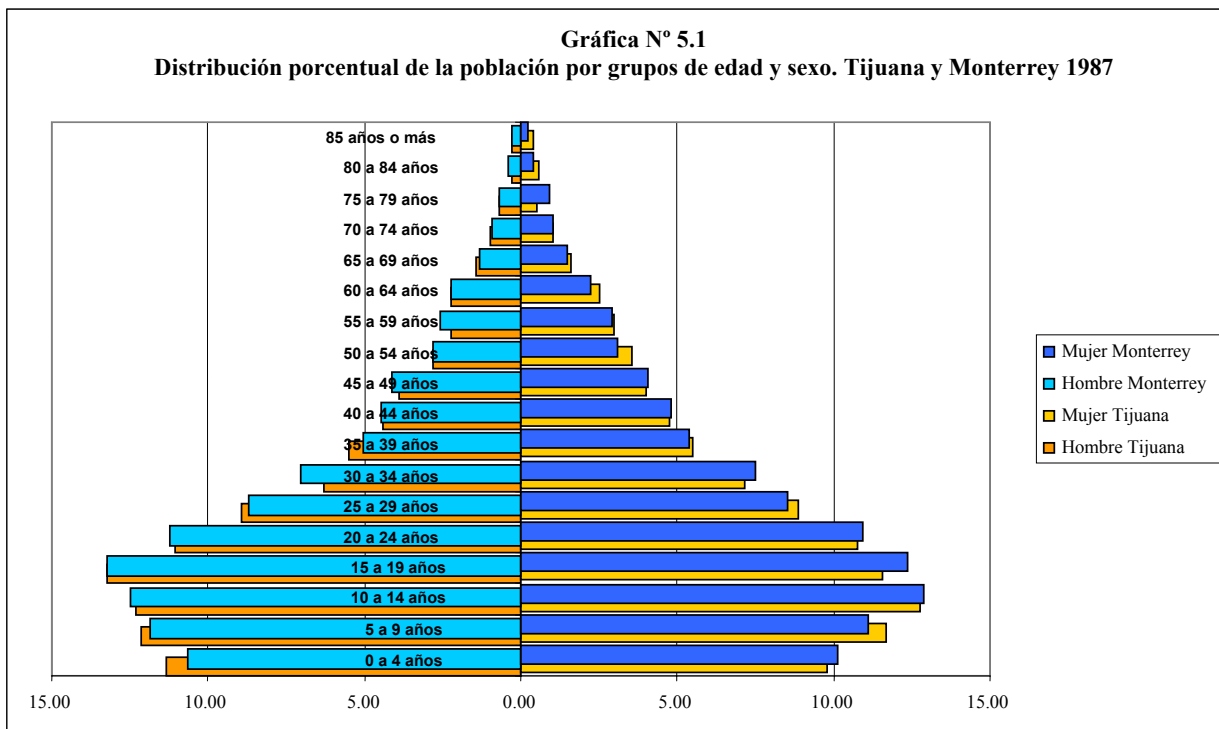
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.2
Distribución porcentual de la población según grupos de edad por contexto y año

Grupos de edad	Monterrey			Tijuana		
	1987	1995	2000	1987	1995	2000
0 a 4 años	10.40	9.87	9.66	10.55	11.84	11.08
5 a 9 años	11.50	10.34	9.89	11.92	10.60	11.18
10 a 14 años	12.68	10.19	9.80	12.54	9.50	10.33
15 a 19 años	12.80	11.41	10.62	12.37	10.74	9.78
20 a 24 años	11.09	10.70	10.64	10.89	11.17	9.80
25 a 29 años	8.62	8.72	8.74	8.91	9.85	10.00
30 a 34 años	7.27	8.01	7.96	6.75	7.89	8.45
35 a 39 años	5.20	7.69	7.63	5.50	6.75	6.88
40 a 44 años	4.62	5.28	6.89	4.59	5.41	5.75
45 a 49 años	4.09	4.61	4.98	3.95	4.32	4.02
50 a 54 años	2.93	3.38	3.63	3.19	3.11	3.69
55 a 59 años	2.75	2.76	2.68	2.63	2.33	2.77
60 a 64 años	2.23	2.33	2.31	2.36	2.38	2.19
65 a 69 años	1.41	1.67	1.42	1.52	1.53	1.39
70 a 74 años	0.99	1.50	1.43	0.98	1.21	1.01
75 a 79 años	0.78	0.60	0.82	0.59	0.60	0.91
80 a 84 años	0.40	0.51	0.48	0.41	0.46	0.40
85 años o más	0.26	0.44	0.43	0.35	0.30	0.36
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
N	1,730,487	2,160,820	3,181,030	484,152	653,754	1,203,442

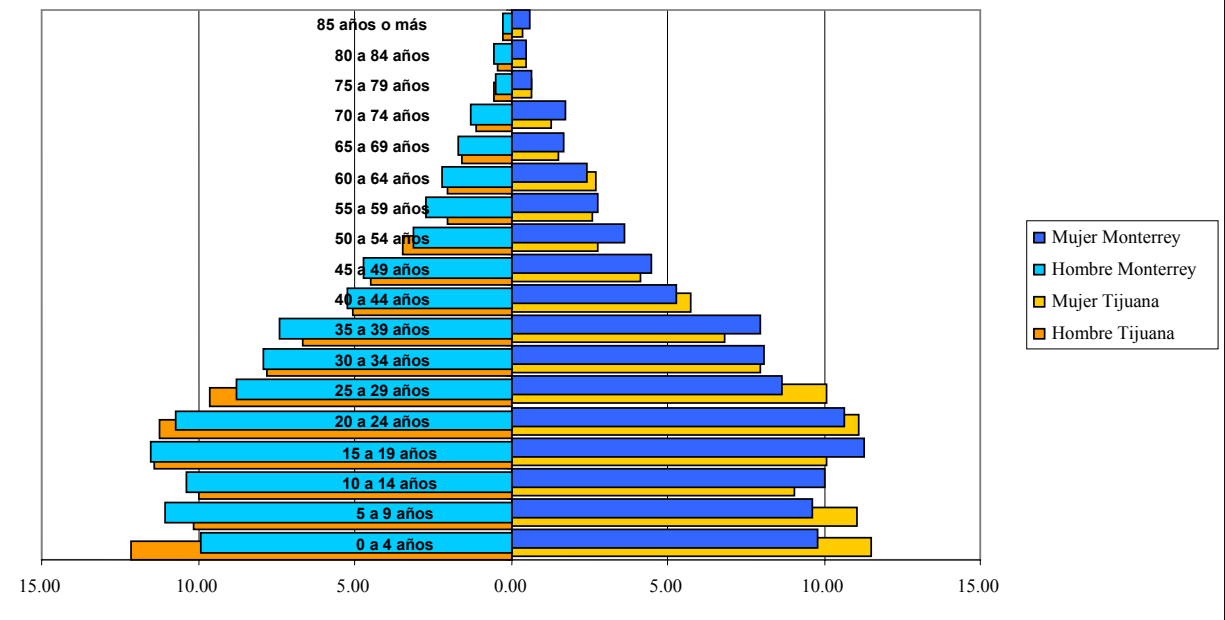
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Gráfica N° 5.1
Distribución porcentual de la población por grupos de edad y sexo. Tijuana y Monterrey 1987



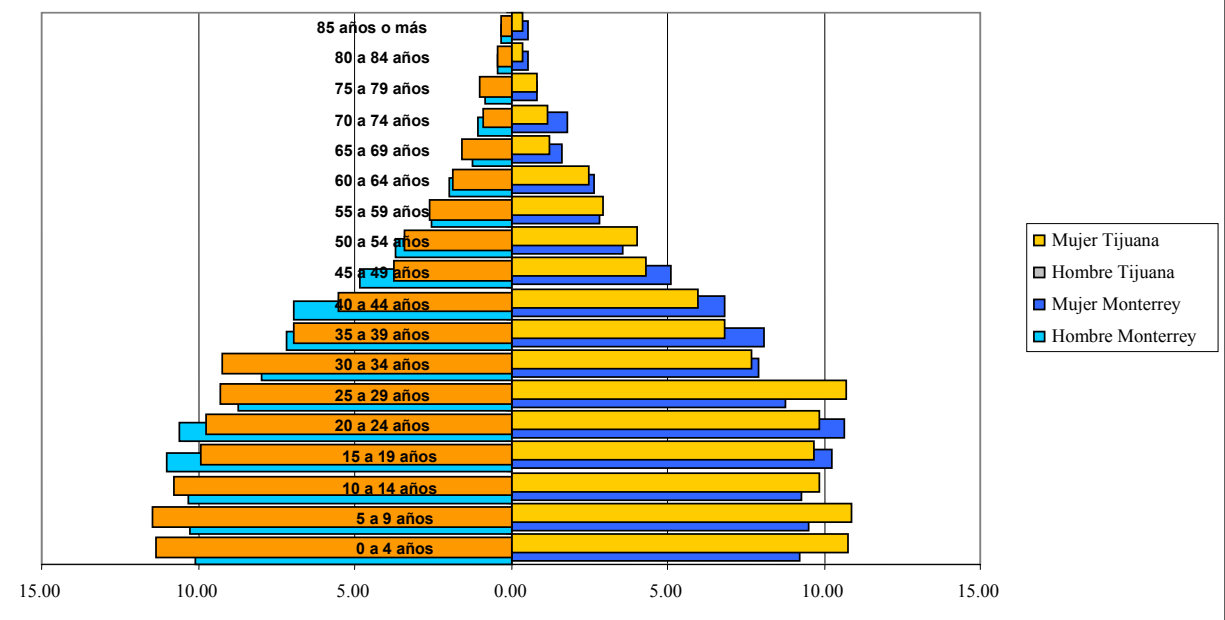
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Gráfica N° 5.2
Distribución porcentual de la población por grupos de edad y sexo. Tijuana y Monterrey 1995



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Gráfica N° 5.3
Distribución porcentual de la población por grupos de edad y sexo. Tijuana y Monterrey 2000



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.3
Distribución porcentual de población según escolaridad por contexto y año

Nivel de escolaridad	Tijuana			Monterrey		
	1987	1995	2000	1987	1995	2000
Primaria incompleta	17.68	13.18	22.77	23.21	12.78	19.07
Primaria	24.28	20.98	17.61	14.80	17.30	14.72
Secundaria incompleta	13.18	10.43	7.64	9.14	8.70	6.57
Secundaria	16.29	17.92	17.33	12.76	20.76	19.17
Preparatoria incompleta	9.50	6.30	5.08	11.67	9.80	9.24
Preparatoria	4.95	13.49	9.77	12.93	9.41	9.21
Licenciatura incompleta	4.89	3.96	3.03	6.63	5.62	4.84
Licenciatura	2.92	8.92	7.39	2.57	9.66	10.16
Algún año de posgrado	0.06	0.78	0.40	0.14	0.88	0.83
Alfabeto sin instrucción	2.71	1.82	2.95	1.28	1.64	2.72
Analfabeto sin instrucción	3.53	2.23	6.04	4.87	3.45	3.48
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
N	1,550,117	1,947,548	2,873,743	433,074	576,350	1,070,101

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.4
Distribución porcentual de la población según estado civil por contexto y año

Estado civil	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
Soltero(a)	44.30	44.67	40.20	36.46	38.63	36.12
Casado(a)	48.71	42.56	50.95	44.79	52.02	41.68
Unión libre	1.55	4.88	2.30	10.30	2.67	12.78
Divorciado(a)	0.52	0.98	0.87	1.09	0.95	1.34
Separado(a)	1.44	2.20	1.97	4.30	2.00	4.54
Viudo(a)	3.48	4.71	3.71	3.06	3.73	3.54
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
N	894,143	250,791	1,284,824	373,228	1,590,582	616,739

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.5
Distribución porcentual de la población según parentesco con el jefe del hogar por contexto y año

Parentesco	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
Jefe de hogar	27.99	30.59	29.92	34.85	30.35	33.44
Cónyuge del jefe	23.01	21.39	23.93	25.57	24.29	24.92
Hijo(a)	39.82	36.65	36.18	29.73	35.24	31.12
Ascendentes del jefe	1.49	2.24	1.44	1.38	1.39	1.66
Descendientes del jefe	2.54	2.34	3.32	2.01	3.67	2.63
Colaterales del jefe	1.97	2.54	1.73	2.40	1.98	1.66
Otros parientes	1.78	2.90	2.00	2.26	1.75	3.15
Amigos o huéspedes	0.87	1.28	0.82	1.64	0.89	1.27
Sirvientes y parientes	0.52	0.07	0.66	0.15	0.45	0.15
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
N	1,730,487	487,152	2,160,820	653,754	2,811,706	1,042,494

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.6
Distribución porcentual de la población según condición de residencia por contexto y año

Condición de residencia	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
Residente actual	98.58	99.21	98.07	98.27	98.31	98.60
Nuevo inmigrante	0.22	0.10	0.37	0.15	0.77	0.44
Nuevo no inmigrante	0.75	0.35	1.11	1.40	0.73	0.84
Ausente temporal por trabajo	0.19	0.20	0.18	0.05	0.02	0.01
Ausente temporal por estudios	0.02	0.02	0.01	0.02	0.01	0.00
Ausente temporal otros motivos	0.17	0.10	0.17	0.07	0.14	0.00
Ausente temporal no inmigrante	0.06	0.02	0.10	0.04	0.01	0.11
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Residente nuevo	0.97	0.45	1.48	1.55	1.50	1.28
Ausentes temporales	0.44	0.34	0.46	0.18	0.18	0.12
N	1,730,487	487,152	2,160,820	653,754	2,811,706	1,042,494

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.7
Distribución porcentual de la población según contexto y año por condición de actividad

	PEA	PNEA	Total	N
1987				
Monterrey	51.67	48.33	100.00	1,730,487
Tijuana	51.80	48.2	100.00	484,152
1995				
Monterrey	59.46	40.54	100.00	2,160,820
Tijuana	57.09	42.91	100.00	653,754
2000				
Monterrey	56.57	43.43	100.00	2,811,706
Tijuana	59.16	40.84	100.00	1,042,494

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.8
Distribución porcentual de la PEA según contexto y año por sexo

	Hombre	Mujer	Total	N
1987				
Monterrey	70.18	29.82	100.00	894,143
Tijuana	68.45	31.55	100.00	250,791
1995				
Monterrey	65.41	34.59	100.00	1,284,824
Tijuana	67.31	32.69	100.00	373,228
2000				
Monterrey	67.34	32.66	100.00	1,590,582
Tijuana	65.12	34.88	100.00	616,739

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.9
Distribución de la PEA según grupos de edad

Grupos de edad	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
12 a 14 años	2.01	0.98	1.93	0.66	0.92	0.72
15 a 19 años	12.26	13.48	10.84	10.00	10.19	9.64
20 a 24 años	18.75	18.87	16.20	17.61	16.89	15.94
25 a 29 años	16.25	16.23	14.55	18.84	14.88	16.86
30 a 34 años	14.07	12.70	14.16	14.89	13.07	14.78
35 a 39 años	9.98	10.27	13.13	11.47	12.67	11.97
40 a 44 años	8.52	8.75	8.89	9.19	11.21	9.78
45 a 49 años	6.62	7.02	7.45	6.52	7.85	6.74
50 a 54 años	4.29	4.47	4.72	4.49	5.34	5.41
55 a 59 años	3.50	2.48	3.73	2.19	3.30	3.67
60 a 64 años	2.15	2.69	1.99	2.02	1.98	1.89
65 a 69 años	0.79	1.04	1.33	1.14	0.97	1.21
70 a 74 años	0.43	0.52	0.68	0.49	0.46	0.46
75 a 79 años	0.18	0.28	0.21	0.31	0.22	0.57
80 a 84 años	0.10	0.12	0.17	0.14	0.03	0.05
85 años o más	0.09	0.10	0.03	0.06	0.02	0.31
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
N	894,143	250,791	1,284,824	373,228	1,590,582	616,739

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.10
Distribución porcentual de la PEA según posición en el trabajo y año por sexo y contexto

Posición en el trabajo	Monterrey			Tijuana		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
1987						
Patrón	4.70	1.04	3.61	6.55	2.15	5.16
Cuenta propia	14.94	13.44	14.49	22.44	10.68	18.73
Destajo	4.18	1.96	3.52	7.39	2.71	5.91
Asalariado	73.51	76.69	74.46	61.41	78.19	66.70
Sin pago	2.24	6.79	3.60	2.14	6.09	3.38
Otro	0.43	0.08	0.32	0.07	0.18	0.11
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1995						
Patrón	5.83	1.33	4.28	5.49	2.42	4.49
Cuenta propia	19.04	15.73	17.90	18.67	10.14	15.88
Destajo	4.21	3.40	3.93	6.62	1.89	5.07
Asalariado	67.55	68.10	67.74	66.99	78.94	70.90
Sin pago	3.33	11.28	6.08	2.19	5.97	3.43
Otro	0.03	0.15	0.08	0.04	0.64	0.23
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Continúa

Continuación

Cuadro N° 5.10
Distribución porcentual de la PEA según posición en el trabajo y año por sexo y contexto

Posición en el trabajo	Monterrey			Tijuana		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
2000						
Patrón	5.82	2.05	4.59	7.99	1.95	5.89
Cuenta propia	16.51	11.34	14.82	16.01	12.60	14.82
Destajo	2.51	2.86	2.62	4.88	3.92	4.54
Asalariado	73.43	78.94	75.23	69.84	77.40	72.48
Sin pago	1.72	4.81	2.73	1.26	4.12	2.26
Otro	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.01
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.11
Porcentaje de la PEA ocupada según sector de actividad por contexto y año

Sector de actividad	1987		1995		2000	
	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey
Agropecuarias	0.70	1.54	0.34	0.36	0.37	0.23
Industria	25.68	25.23	29.22	22.44	31.10	28.72
Construcción, electricidad	7.69	5.96	7.54	8.00	7.93	8.56
Comercio	23.04	19.41	19.87	21.68	21.00	19.55
Transporte	4.40	5.95	5.62	5.93	4.85	6.78
Servicios	35.16	34.89	33.39	38.83	32.03	33.30
Adm. Publica	3.34	7.01	4.02	2.76	2.71	2.85
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.12
Porcentaje de la PEA ocupada que recibe ingresos monetarios por trabajo (Perceptores) según contextos por año

Contextos	1987	1995	2000
Tijuana	95.21	95.47	97.24
Monterrey	95.34	92.71	96.47

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.13
Porcentaje de los perceptores según contexto y año por sexo

Contextos	Hombre	Mujer	Total	N
1987				
Tijuana	69.51	30.49	100.00	208,981
Monterrey	71.17	28.83	100.00	741,862
1995				
Tijuana	68.14	31.86	100.00	373,205
Monterrey	67.35	32.65	100.00	1,207,968
2000				
Tijuana	66.04	33.96	100.00	527,180
Monterrey	67.64	32.36	100.00	1,231,233

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.14
Distribución porcentual de los perceptores según número de horas trabajadas por contexto y año

Horas trabajadas	Monterrey			Tijuana		
	1987	1995	2000	1987	1995	2000
Menos de 35 horas	13.56	15.47	15.68	10.24	7.42	10.65
De 35 a 48 horas	68.88	50.33	65.61	67.09	70.94	62.90
Mas de 48 horas	11.61	15.20	14.58	18.91	12.77	19.08
No trabajo	5.96	19.00	4.13	3.77	8.87	7.37
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
N	740,429	1,207,968	1,231,233	208,445	373,205	527,180

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.15
Distribución porcentual de los perceptores según cuentan con prestaciones laborales por contexto y año

Prestaciones laborales	Monterrey			Tijuana		
	1987	1995	2000	1987	1995	2000
No tiene	32.27	46.18	35.23	45.82	35.96	38.90
Si tiene	67.73	53.82	64.77	54.18	64.04	61.10
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
N	740,429	1,207,968	1,231,233	208,445	373,205	527,180

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.16
Distribución porcentual de los hogares según tipo por contexto y año

Tipo de hogar	1987		1995		2000	
	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey
Nuclear	68.92	74.40	68.13	72.91	69.01	71.81
Ampliado	3.71	3.07	3.66	2.64	3.91	2.54
Extenso	17.32	17.82	16.38	17.60	16.31	19.76
Corresidentes	1.56	0.65	1.78	1.06	1.19	0.74
Unipersonal	8.49	4.07	10.05	5.79	9.58	5.16
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
N	149,069	490,244	231,520	658,959	300,431	753,426

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.17
Distribución porcentual de los hogares según sexo del jefe por contexto y año

	Hombre	Mujer	Total
1987			
Tijuana	78.35	21.65	100.00
Monterrey	87.38	12.62	100.00
1995			
Tijuana	80.14	19.86	100.00
Monterrey	86.23	13.77	100.00
2000			
Tijuana	80.30	19.70	100.00
Monterrey	84.46	15.54	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.18
Promedio de miembros por hogar según contexto por año

Contextos	1987	1995	2000
Tijuana	4.47	3.96	4.07
Monterrey	4.88	4.44	4.31

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.19
Porcentaje de hogares con presencia de hijos según edad de los mismos por contexto y año

Edad de los hijos	1987		1995		2000	
	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey
De 0 a 5 años	34.22	36.90	33.76	30.73	31.74	28.02
De 6 a 11 años	35.12	39.29	30.59	34.73	34.51	32.23
De 12 años y más	48.95	51.31	44.14	53.52	46.64	55.40

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.20
Porcentaje de hogares con hijos según edad del hijo menor por contexto y año

Edad del hijo menor	Monterrey			Tijuana		
	1987	1995	2000	1987	1995	2000
0 años	9.07	6.56	6.28	8.79	8.99	7.67
1 año	8.21	7.61	6.42	9.16	10.79	8.53
2 años	8.10	7.30	6.49	8.09	8.86	6.74
3 años	7.35	6.31	5.92	6.90	7.17	7.20
4 años	6.15	4.99	4.33	5.75	7.76	6.51
5 años	5.09	4.92	4.36	5.95	5.99	4.96
6 años	4.17	4.53	4.11	5.29	3.93	4.90
7 años	4.75	3.88	4.43	3.90	3.97	4.09
8 años	3.69	3.22	3.83	3.41	3.39	4.03
9 años	3.61	3.40	3.65	3.34	3.71	3.80
10 años	3.39	3.43	2.73	3.38	3.07	3.11
11 años	3.10	3.53	3.16	2.38	1.88	3.57
De 12 a 18 años	16.56	17.67	18.52	15.95	14.18	13.66
Más de 18 años	16.76	22.65	25.75	17.70	16.32	21.21
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.21
Porcentajes de hogares con personas mayores de 65 años según contextos por año

Contextos	1987	1995	2000
Tijuana	15.2	12.83	13.27
Monterrey	14.3	15.82	14.79

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.22
Porcentajes de hogares con residentes parientes y no parientes del jefe según sexo por contexto y año

Tipo de residentes	1987		1995		2000	
	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey
Parientes Hombres	13.07	12.92	12.66	12.16	13.27	14.00
Parientes Mujeres	15.29	14.97	12.44	14.84	14.11	16.70
Otros Hombres	2.01	1.25	1.67	1.39	1.58	0.91
Otros Mujeres	1.52	2.25	2.11	3.63	1.58	1.82

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.23
Edad media de los miembros del hogar según contexto por año

Contextos	1987	1995	2000
Global			
Tijuana	24.81	25.77	26.09
Monterrey	24.83	26.76	27.56
Jefes hombres			
Tijuana	41.81	40.94	41.76
Monterrey	42.43	43.22	43.55
Jefas mujeres			
Tijuana	49.32	49.16	49.17
Monterrey	52.50	53.15	53.05
Cónyuges			
Tijuana	37.40	37.35	38.30
Monterrey	38.93	40.03	40.59
Hijos			
Tijuana	12.66	12.78	13.24
Monterrey	13.40	14.19	14.78
Hijas			
Tijuana	12.86	12.10	12.39
Monterrey	13.30	13.99	14.85
Otros parientes			
Tijuana	17.60	16.73	16.02
Monterrey	17.75	16.83	16.08
Otros			
Tijuana	24.11	25.12	26.30
Monterrey	23.87	25.27	26.25

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.24
Edad media de los jefes según sexo y tipo de hogar por contexto y año

	1987	1995	2000
Tijuana			
Jefe hombre			
Nuclear	41.79	40.63	41.37
Ampliado	39.12	33.86	35.82
Extenso	43.74	44.85	44.84
Corresidentes	30.42	38.47	34.56
Unipersonal	43.96	41.43	44.29
Jefa mujer			
Nuclear	47.33	46.38	47.19
Ampliado	40.88	42.89	36.10
Extenso	47.24	48.50	50.17
Corresidentes	40.36	37.19	34.75
Unipersonal	61.54	59.46	55.78

Continúa

Continuación

Cuadro N° 5.24
Edad media de los jefes según sexo y tipo de hogar por contexto y año

	1987	1995	2000
Monterrey			
Jefe hombre			
Nuclear	41.15	42.06	42.23
Ampliado	44.39	39.00	39.68
Extenso	47.99	50.45	49.60
Corresidentes	25.77	26.55	32.23
Unipersonal	50.89	46.51	47.57
Jefa mujer			
Nuclear	50.24	49.80	50.56
Ampliado	47.20	48.60	45.36
Extenso	52.00	54.94	53.54
Corresidentes	34.00	44.33	39.78
Unipersonal	60.72	58.48	61.94

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.25
Porcentaje de hogares según número de perceptores por contexto y año

Número de perceptores	Monterrey			Tijuana		
	1987	1995	2000	1987	1995	2000
1	53.16	41.91	40.34	54.14	51.57	46.55
2	26.52	32.71	34.05	27.98	31.82	32.81
3	12.16	14.30	15.46	10.38	10.21	12.84
4	5.32	6.89	6.39	5.06	4.65	5.00
5	1.81	2.47	2.52	1.89	0.97	1.70
6	0.74	1.20	0.94	0.47	0.48	0.66
Más de 6	0.29	0.52	0.30	0.07	0.30	0.42
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Promedio de perceptores	1.795	2.012	2.009	1.742	1.745	1.863

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.26
Promedio de perceptores por hogar según tipo de hogar por contexto y año

	1987	1995	2000
Tijuana			
General	1.55	1.61	1.74
Nuclear	1.47	1.52	1.62
Ampliado	2.35	2.20	2.63
Extenso	2.12	2.33	2.60
Corresidentes	2.00	2.38	2.00
Monterrey			
General	1.63	1.88	1.87
Nuclear	1.52	1.76	1.73
Ampliado	2.25	2.77	2.37
Extenso	2.22	2.62	2.64
Corresidentes	0.60	1.48	2.20

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 5.27
Mediana de los ingresos monetarios mensuales según indicadores seleccionados por contexto y año

Ingreso monetario	Tijuana			Monterrey		
	1987	1995	2000	1987	1995	2000
Total del hogar	\$5,856.23	\$6,303.37	\$7,740.00	\$4,056.39	\$4,801.08	\$5,848.00
Variación porcentual		7.6	22.8		18.4	21.8
Del Jefe económico	\$4,257.99	\$4,002.14	\$5,160.00	\$2,877.34	\$2,939.44	\$3,440.00
Variación porcentual		-6.0	28.9		2.2	17.0
Per cápita del hogar	\$1,404.54	\$1,769.76	\$2,006.67	\$856.50	\$1,118.35	\$1,343.75
Variación porcentual		26.0	13.4		30.6	20.2
Por perceptor	\$3,778.21	\$3,915.13	\$4,448.27	\$2,488.58	\$2,553.76	\$3,127.27
Variación porcentual		3.6	13.6		2.6	22.4

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Capítulo VI

Especificación y definición de las variables para su inclusión al modelo multivariado: el paso previo

6.1. El problema de investigación y la prueba de estabilidad estructural

A lo largo de este documento se han presentado resultados de diversos trabajos que afirman que, como respuesta a las consecuencias derivadas de los procesos de reestructuración económica los hogares han implementado diferentes estrategias para evitar el deterioro de sus condiciones de vida, como la intensificación de esfuerzos para percibir ingresos adicionales, reorientación del gasto doméstico, aumento de la duración de las jornadas laborales, aumento de perceptores dentro del hogar, emigración de sus miembros, cooperación entre los hogares, establecimiento y mantenimiento de redes, entre otros muchos.

También se ha visto que las transformaciones económicas cuyas características más sobresalientes son su dinamismo y que se producen a nivel estructural, llevan a que la vulnerabilidad de los hogares y las personas se de en grupos diferentes así como en contextos distintos.

Los trabajos revisados han abordado el tema desde distintos ejes y niveles de análisis, en términos generales la vulnerabilidad de los hogares y las estrategias seguidas por éstos para hacer frente a los cambiantes procesos económicos ha sido de gran preocupación en los trabajos existentes para América Latina desde los años setenta, pero sobre todo en las dos últimas décadas. Estos se han centrado de manera casi total en determinar las características de los hogares que comienzan a vivir este proceso de vulnerabilidad hacia la pobreza o la marginación y en el tipo de respuestas que elaboran en diferentes momentos históricos y en contextos determinados.

Teniendo lo anterior en cuenta, es importante recordar que este trabajo se centra por un lado, en las características de los hogares que reaccionan ante los cambios económicos en México para mantener su nivel de vida, o por lo menos intentan que el impacto sea lo menos adverso posible, y por otro lado analiza el tipo de arreglo creado por estos, en términos del uso que hacen de su fuerza de trabajo disponible, teniendo en cuenta las diferencias regionales surgidas a partir del proceso de desarrollo económico.

Se plantea lo anterior en el entendido de que una mejor comprensión de la homogeneidad o heterogeneidad de los hogares y sus respuestas, teniendo en cuenta el entorno socio económico en el que se desarrollan, es fundamental para delinear la vinculación entre el proceso de transformación estructural, los hogares que reaccionan a estos cambios y las respuestas de las unidades domésticas.

La intención de realizar el análisis teniendo en cuenta las diferencias entre contextos se debe a que el propósito del trabajo es llegar a identificar los diferentes ámbitos económicos en que se sitúan los hogares que por sus características, responden a los distintos procesos económicos, y demostrar como el contorno en función de los cambios estructurales, juega un papel importante en la forma e intensidad de la respuesta y en las características de los hogares que deben ponerlas en práctica.

Así los arreglos de los hogares en entornos con dinámicas diferentes tenderán a ser distintas, es decir que dos hogares iguales en contextos económicos no iguales tenderán a organizarse de manera distintas, y frente a la dinámica de un mismo entorno los hogares con características sociodemográficas y económicas diferentes también crearán arreglos distintos.

Por esta razón se propone el uso de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión, ya que se dice que una función es estable si se puede establecer una relación entre una variable dependiente y un número reducido de variables predeterminadas o exógenas que sea consistente a través del tiempo (Gujarati, 1999).

Existen varias maneras de realizar pruebas econométricas sobre la estabilidad temporal de una relación. Una de ellas es la Prueba de Chow, la cual consiste en efectuar el análisis de los residuos correspondientes a dos períodos de tiempo distintos, con el objeto de verificar si los coeficientes estimados en ambos períodos pertenecen a la misma población.

El uso de esta prueba es sugerido cuando a partir del análisis de los datos se observa que existe uno o más puntos de quiebre en la información, es decir que la variable Y ha sufrido un cambio estructural entre los períodos, o dicho de una manera más formal que los parámetros de la función estimada han cambiado.

Entonces, el uso de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión se plantea bajo la hipótesis de que si bien las estrategias buscan mantener un nivel de vida que se ve

determinado por la puesta en práctica de medidas macro estructurales, el éxito de aquéllas depende del contexto en el que se ensayan. Es decir, que el éxito de los arreglos implementados por los grupos familiares va a estar influenciado por el entorno local del que forman parte los hogares.

Esto significa que dado el conjunto de factores sociodemográficos y económicos condicionantes, los pesos de las variables entre ámbitos con dinámicas distintas serán diferentes, pero también los pesos de las variables para la misma ciudad tenderán a modificarse en los distintos períodos, es decir que los valores de la variable dependiente cambiarán en función de los momentos de recuperación de la crisis de 1982, crisis y recuperación económica por los que han atravesado ambas ciudades.

Por último, se debe tener presente que este trabajo busca reconocer que la puesta en práctica de las estrategias por parte de los hogares va a depender de la flexibilidad del contexto para absorber los resultados de estos ensayos, pero también los tipos de arreglos van a estar condicionados por la flexibilidad de los hogares para crearlos y mantenerlos con miras al logro de los objetivos que se buscan conseguir, situación que se ha podido delinear a partir de la información analizada en páginas anteriores.

A continuación se presentan el conjunto de variables que se incluirán en los modelos de análisis multivariado, en primer lugar se presenta la variable dependiente para continuar con la serie de variables independientes, la información contenida en el apartado siguiente y junto con el cúmulo de datos examinados en los capítulos anteriores permite entender el porque de las decisiones de su inclusión.

6.2. Variable dependiente

6.2.1. Tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria del hogar

La variable dependiente que se utilizará en los modelos, definida en función del propósito general de este trabajo el cuál busca identificar y profundizar en las características de los hogares que reaccionan ante los cambios económicos en México para mantener su nivel de vida, o por lo menos intentan que el impacto sea lo menos adverso posible, y analizar el tipo de arreglo creado por estos en términos del uso que hacen de su fuerza de trabajo disponible, teniendo en cuenta las

diferencias regionales e históricas, se relaciona directamente con el número de perceptores económicos con los que cuentan los hogares. Como se puede apreciar en la Gráfica N° 6.1, y como ya se ha visto en el capítulo anterior, esta variable arroja diferencias importantes y suficientes no solo a lo largo de los años bajo estudio sino también entre los contextos seleccionados.

Ahora, en términos metodológicos y teniendo presente el modelo multivariado que se ajustará, se usará como variable la “Tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria del hogar” (TPEFS) cuya distribución por años y para las ciudades de Tijuana y Monterrey se muestra en las Gráficas N° 6.2, 6.3 y 6.4¹².

Esta variable se construyó como la relación entre el número total de perceptores del hogar (personas que reciben algún ingreso monetario por trabajo) con excepción de los jefes económicos de los hogares, y las personas susceptibles de ser perceptoras, es decir aquellos miembros del hogar que tienen 12 años o más y que no están incapacitados de forma permanente para trabajar, también del denominador se sustrajo a los jefes de los hogares.

A partir de los datos que se muestran en el Cuadro N° 6.1 se aprecia que el valor medio de la TPEFS aumenta para el año 1995 en comparación con 1987, para luego disminuir (marginamente en el caso de Tijuana) en el año 2000, mostrando una diferencia apreciable entre el valor medio para Monterrey en 1995 y Tijuana en el mismo año, además se observa que existen ciertas diferencias entre los valores para cada ciudad.

En el mismo cuadro se observan los valores del número medio de personas susceptibles de ser perceptoras y del número promedio de perceptores de ingresos monetarios, como se puede ver en el primer caso los valores para Monterrey disminuyen de manera sistemática y en el caso de Tijuana disminuyen entre 1987 y 1995 para luego aumentar en el período siguiente, cambios que fueron reportados en el capítulo anterior.

La información del segundo indicador (número medio de perceptores por hogar) muestra un incremento constante para los tres años y para las dos ciudades, pasando (entre 1987 y 2000) de 1.72 a 1.99 en el caso de Monterrey, y de 1.70 a 1.86 en Tijuana, datos que coinciden con los

¹² Cabe aclarar que las gráficas muestran la distribución porcentual de los hogares según los valores que obtienen en la variable dependiente que será utilizada en los modelos multivariados, como se puede observar las gráficas no presentan los últimos grupos de hogares porque en estos la tasa se estabiliza en su nivel máximo y en términos visuales resultaría monótona su incorporación.

hallazgos de Cortés (2003) quien reporta que a nivel nacional el promedio de miembros que reciben ingresos en los hogares pasó de 1.5 en 1977 a casi dos en el año 2000.

Este incremento consistente a través del tiempo se asocia básicamente, con tres tendencias generales:

- como consecuencia de la caída de las tasas de mortalidad y fecundidad existe un número mayor de personas en edad de trabajar en la mayoría de los hogares, por lo tanto las unidades domésticas cuentan con un mayor número de miembros para enviar al mercado laboral (Cabrera, 1995).

- a raíz del proceso de modernización y desarrollo económico que impulsó las actividades económicas que emplean preferentemente mujeres se desarrolló una tendencia creciente en la participación laboral femenina (García y De Oliveira, 1990).

- colocar más miembros en el mercado de trabajo y así convertirse en perceptores, es una de las estrategias implementadas por los hogares, sobre todo los de menor ingreso, como una forma de amortiguar los efectos de las crisis económicas (González y Escobar, 1986; Cortés y Rubalcava, 1991; De Oliveira, 1988; Tuirán, 1993; De Barbieri, 1989).

Se recordara que la TPEFS relaciona el número de personas (que forman parte de la fuerza de trabajo de los grupos domésticos) que obtienen ingresos económicos por su trabajo y las personas, que por su edad (en términos formales) y por sus capacidades (en términos físicos), estarían en condiciones de obtener ingresos a cambio de su trabajo.

Entonces teniendo en cuenta lo anterior, el valor medio de la tasa puede aumentar por cinco razones netamente numéricas, a) si disminuye el número de personas susceptibles de ser perceptoras y se mantiene el número de perceptores, b) si disminuye el número de personas susceptibles de ser perceptoras y aumenta el número de perceptores, c) si se mantiene el número de personas susceptibles de ser perceptoras y aumenta el número de perceptores, d) si aumenta el número de personas susceptibles de ser perceptoras pero se produce un aumento mayor del número de perceptores y e) si disminuye el número de perceptores y se produce una mayor disminución del número de personas susceptibles de ser perceptoras.

Ahora, en términos teórico - conceptuales el aumento en la TPEFS implica una diversidad de situaciones relacionadas no solo con las variables definidas como independientes para la

construcción del modelo (analizadas de manera descriptiva anteriormente, y que se presentaran a continuación analizándolas exclusivamente en función de su incorporación al modelo), sino también que las variaciones en los valores de la TPEFS se vinculan con otras variables de tipo estructural contempladas tanto en la selección de los contextos (Tijuana y Monterrey), como en la definición de los momentos históricos (años: 1987, 1995 y 2000), influencia esta que se pretende identificar y analizar a partir del análisis multivariado.

6.3. Variables independientes

Como se planteó en capítulos anteriores la elección de las variables independientes se realizó teniendo en cuenta la revisión de la teoría acerca de las estrategias de sobrevivencia, a partir de esto queda claro que la aportación realizada por la literatura en cuanto a las variables a ser utilizadas a la hora de estudiar las estrategias económicas de los hogares es de suma importancia, pero también se vio la necesidad de incluir otras variables no reportadas en este tipo de trabajo como ser el sector de actividad, variables que se vuelven de gran utilidad si lo que se quiere explicar es la relación de las estrategias económicas de los hogares y las tendencias macro estructurales.

6.3.1. Tipo o clase de hogar

Retomando lo planteado por Selby (1990), el hogar es una categoría analítica mientras que la familia alude a una categoría cultural. Así, el hogar resulta una categoría práctica que, como construcción analítica permite abordar la coresidencia de los individuos desde la perspectiva de su reproducción material cotidiana. Pero el criterio del espacio residencial no sería suficiente, ya que los arreglos domésticos y el comportamiento de una vida en común se agregarían a este razonamiento.

Entonces, al momento de realizar un análisis de las tipologías de hogares el término familia no puede ser dejado de lado. El análisis profundo de la estructura y composición de los hogares implica ahondar en una compleja red de funciones, responsabilidades, derechos, conflictos y situaciones solidarias que se dan en la coresidencia de los grupos domésticos. Es

por esto que el término familia como sinónimo de hogar, implica la especificidad del status corresidencial de las personas dado que la familia residencial es definida en las encuestas, como los miembros del hogar relacionados por sangre, adopción o matrimonio (López e Izazola, 1995).

En este sentido, el parentesco constituye un eje ordenador que permite establecer tipologías de composición parental que, junto con los arreglos espaciales de residencia permiten abordar las unidades domésticas desde una perspectiva sociodemográfica.

La clasificación de los hogares según su tipo que se presenta en el Cuadro N° 6.2, responde básicamente a la idea de que se deben reunir para el análisis hogares con características similares, que a su vez hayan respondido a las mismas medidas de políticas así como a las consecuencias de éstas; pero siendo conscientes de que los hogares no viven los cambios económicos de manera similar y actúan a su vez limitados o motivados por múltiples determinantes, tanto objetivas como subjetivas.

En el capítulo anterior se vio como las tendencias generales reportadas no necesariamente se mantienen cuando se analizan por tipo de hogar, se recordará que las edades medias de los miembros de los hogares, de los jefes y de los distintos integrantes de los mismos, pero más importante aún, que el número promedio de perceptores por tipo de hogar presenta diferencias significativas no solo entre los contextos analizados y para cada año, sino también al interior de cada ciudad.

Si se tiene presente lo anterior, la estabilidad de las tendencias reportadas a nivel general no necesariamente se corresponde con lo observado para los diferentes tipos de hogares, lo que estaría indicando de acuerdo con Rubalcava (1998), que los hogares tienen restricciones y condiciones distintas según el tipo, para enfrentar las crisis y reaccionar en consecuencia.

6.3.2. Ciclo vital de la familia

Como ya se ha mencionado, el ciclo de vida de las familias modifica profundamente las necesidades y los recursos de los hogares, y en consecuencia condiciona el bienestar de sus miembros.

Si se parte del supuesto que el descenso de la fecundidad ocurrido en México en términos generales, se ha dado de manera menos acelerada en los sectores más pobres de la población, esto hace pensar que la presencia de hijos pequeños estará asociada a mayores necesidades con menores recursos de los hogares, y que a su vez impactará en el número de personas disponibles para la generación de ingresos (Rubalcava, 1998).

Por otro lado, el descenso en las tasas de mortalidad generales sugiere un aumento del número de hogares más adelantados en su ciclo vital, entonces la presencia de personas mayores de 65 años en los hogares, insinúa una mayor carga en función del bienestar de los miembros, aunque se debe tener presente que no siempre las personas mayores significan una carga para los miembros en edad productiva, porque en muchos casos son justamente estos, los principales perceptores de ingresos (Rubalcava, 1998), situación que quedó comprobada a partir del análisis desarrollado en el capítulo anterior sobre todo para los hogares regiomontanos.

Entonces, el momento del ciclo vital del hogar puede funcionar como una limitante o como una ventaja para los miembros de las familias, la ventaja de mayores recursos puede contrarrestarse con mayores necesidades, y equilibrarse si estas se reducen.

En este sentido y haciendo referencia a Arriagada (2004), la clasificación de los hogares según el ciclo vital debe hacerse con base en la edad del hijo menor, porque son éstos los que demandan mayor trabajo doméstico, y como se dijo anteriormente según las edades tienen necesidades diferenciales en comparación con otros grupos, entonces se cree que la clasificación siguiente permitirá un mejor análisis con relación a los fines de este trabajo.

Así, y para efectos de la modelación que se propone realizar se utilizará la clasificación de los hogares en cuanto a la etapa del ciclo de vida en la que se encuentran, propuesta por Arriagada (2004), la cual se muestra en el Cuadro N° 6.3 y se especifica a continuación.

La tipología de los hogares queda entonces definida, según la autora, como sigue:

- ❖ *Pareja Joven sin Hijos*: hogar integrado por el jefe y su cónyuge que aún no tienen hijos, siendo la edad de la mujer menor de 40 años.
- ❖ *Pareja Mayor sin Hijos*: hogar compuesto por el jefe y su cónyuge que no tienen hijos, donde la edad de la mujer es de 40 años o más.

- ❖ *Ciclo de Inicio de la Familia*: hogar conformado por el jefe, con o sin cónyuge, y cuyo hijo mayor tiene entre 0 y 5 años.
- ❖ *Ciclo de Expansión de la Familia*: hogar integrado por el jefe, con o sin cónyuge, y cuyo hijo mayor tiene entre 6 y 11 años.
- ❖ *Ciclo de Consolidación de la Familia*: hogar compuesto por el jefe, con o sin cónyuge, y donde el hijo mayor tiene entre 12 y 17 años.
- ❖ *Ciclo de Estabilización de la Familia*: hogar conformado por el jefe, con o sin cónyuge, y el hijo mayor tiene 18 años o más.
- ❖ *Ciclo de Salida o Desmembramiento de la Familia*: hogar integrado por el jefe, con o sin cónyuge, cuyo hijo menor tenga 18 años o más.

Como se puede observar, la tipología descrita hace referencia a las diversas etapas por las que pueden transitar los hogares, e intenta un acercamiento a las distinciones conceptuales de la etapa de inicio de la familia (empiezan a nacer los hijos), la de consolidación (dejan de nacer los hijos) y finalmente la de salida de los hijos (los hijos se van o pasan a constituir hogares distintos a los paternos). Como se mencionó más arriba, esta clasificación se basa en la edad de los hijos menores, y esto se hace así porque son los miembros de menos edad presentes en el hogar según la autora, los que demandan mayor trabajo doméstico en los hogares, y se debería agregar que son también los menores, los que tienen requerimientos y necesidades particulares y por lo tanto diferentes a las que pueden tener el resto de los integrantes del hogar.

6.3.3. Sexo de la jefatura del hogar

El concepto de jefatura de hogar ha sido en la mayoría de los casos y en la mayor parte de los trabajos existentes, inicialmente concebido para identificar a los diferentes miembros del hogar y asegurar así la calidad del proceso de enumeración durante el levantamiento de censos y encuestas de hogares.

Así, para definir a la jefatura de hogar (en los diferentes trabajos empíricos que se han ocupado del tema y en algunas encuestas especializadas) se han utilizado criterios asociados a la responsabilidad económica, a la contribución monetaria a los ingresos familiares, a las horas dedicadas al trabajo extradoméstico y al trabajo doméstico, a la toma de las decisiones

importantes en el hogar, y lo que es más común en los censos y encuestas, se ha recurrido al reconocimiento que hacen los diferentes miembros al interior del hogar (Rosenhouse, 1989; Buvinic, 1990).

Quizá el problema más serio asociado al concepto de jefatura de hogar en los países de América Latina y el Caribe tiene que ver con los contenidos culturales y sociales del término, pues éste supone una serie de atributos del jefe y del hogar que forman parte de una cultura patriarcal con profundas raíces históricas (Folbre, 1991) y que no necesariamente coinciden con la realidad de la organización familiar.

Desde el sentido común el concepto de jefe de hogar supone en general, que al interior de la unidad doméstica existe una relación jerárquica entre los miembros, y que el jefe es la persona más importante de la familia, que está regularmente presente en el hogar, que es el miembro del hogar con mayor autoridad en la toma de decisiones importantes para la familia, y que constituye el principal sostén económico del grupo familiar.

Pero estos atributos dejan fuera aquellas situaciones en las que se dan relaciones intergéneros e intrageneraciones más igualitarias y hasta jefaturas compartidas del hogar; en este sentido Rosenhouse (1989) señala que el concepto de jefe de hogar no es entendido y aplicado en forma equivalente entre hombres y mujeres; el hacer referencia a hogares con jefatura femenina implica generalmente la no presencia de la pareja masculina y cuando se habla de hogares jefaturados por varones se supone que la pareja mujer está presente en el hogar.

A pesar de las limitaciones que el concepto puede tener, la identificación de la jefatura declarada del hogar (Véase Cuadro N° 6.5) sigue siendo considerada para estudiar unidades domésticas en situaciones de mayor vulnerabilidad y de pobreza.

Con respecto a esto último, se debe mencionar que el tema de las unidades domésticas dirigidas por mujeres ha generado gran cantidad de material, pero también resultados y conclusiones no necesariamente concordantes acerca de la mayor propensión de estos hogares a la pobreza y vulnerabilidad en comparación con el resto.

En este sentido, De Oliveira, Eternod y López (1999) han manifestado la importancia de precisar el concepto de “jefe de hogar” como una forma de establecer las diferencias entre la jefatura económica, aquella asociada con la edad y la que se reconoce como tal por el resto de los

miembros de los hogares. Esta diferenciación en cuanto al tipo de aproximación que se hace al concepto de jefatura de hogar permitiría profundizar el conocimiento y la comprensión de aspectos tales como los diferenciales en los niveles de ingresos, las relaciones intrafamiliares y la disponibilidad o escasez de mano de obra familiar.

Según Rubalcava (1998), las diferencias en las posibilidades de los hogares dependen, aunque no exclusivamente, de quién sea el receptor principal de ingresos. Si este es un hombre, la composición doméstica y la organización familiar son muy diferentes con respecto a los hogares en que el principal receptor económico es una mujer, y en consecuencia las necesidades y los recursos, también son distintas. Y agrega que “...si bien el hogar reacciona a los apremios económicos como una totalidad organizada, éstos son tan repentinos que lo que ocurra con el ingreso principal del hogar jugará un papel determinante en la respuesta del grupo” (Rubalcava, 1998: 88).

Entonces de acuerdo al propósito del presente trabajo, la decisión de incluir el sexo del principal receptor económico o del jefe económico del hogar como variable explicativa en el modelo, responde al argumento anterior el cuál se refuerza con los datos que se presentan en el Cuadro N° 6.6.

Estos datos van en el mismo sentido que los reportados por la autora y que surgen del trabajo con la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de 1992, estos consignan que del total de hogares, 86.6% cuentan con un jefe hombre y de ellos 96.2% percibe ingresos monetarios, por su parte de 13.4% de mujeres jefas de hogar, 82.7% percibe ingresos. Si se considera el conjunto de los individuos que generan el mayor ingreso monetario en sus hogares, 79.0% son hombres y 21.0% son mujeres (Rubalcava, 1998).

6.3.4. Edad del jefe de hogar

Diversos trabajos de investigación han mostrado que los hogares que tienen una mujer como jefa atraviesan por una etapa más avanzada del ciclo vital en comparación con los hogares que tienen jefes hombres. Esto lleva a corroborar lo que han encontrado algunos de los estudios revisados acerca del ciclo vital de las familias, en especial para los hogares con jefatura femenina (Estrella y Zenteno, 1999; García y Pacheco, 2000; Arriagada, 2001; García y Rojas, 2002)

Así por ejemplo, en un trabajo publicado por la CEPAL (1994), se encontró que tanto el tamaño como la composición de la familia están relacionados con el ciclo vital, utilizando en todos los casos la edad del jefe como indicador del ciclo; se observó también que la participación en el tamaño del hogar del grupo formado por otros parientes se relaciona inversamente con la participación de los grupos formados por los cónyuges y por los hijos, lo que indicaría que se da un proceso de sustitución de los miembros que por diferentes razones abandonan el hogar.

En el mismo trabajo, al tomar en consideración la edad del jefe del hogar se observó que entre los jefes hombres, las tasas más altas estaban en las edades intermedias, mientras que las jefas se concentraban en las edades más avanzadas.

Si bien lo anterior es cierto, los datos que se muestran en el Cuadro N° 6.7 indican una tendencia diferente a la descrita, esto se debe a dos situaciones ya reportadas en este trabajo. Por un lado, se está analizando a los jefes económicos de los hogares los cuales presentan características distintas a los jefes declarados, cuestión que determina no solo que su perfil demográfico sea otro, sino que también trae consigo arreglos diversos al interior de los hogares. Por otro lado, que el análisis se realice en ciudades particulares implica que los comportamientos sean específicos para cada una de ellas, sobre todo en la ciudad de Tijuana donde se tiene la influencia de la migración, fenómeno que influye sobre esta variable de manera importante y particular.

6.3.5. Escolaridad del jefe de hogar

Si se parte de la teoría del capital humano la cual ha sido utilizada en términos generales, para organizar y evaluar la educación, y se retoma lo planteado por los defensores de esta postura quienes sostienen que los sistemas educativos tienen tres funciones: socialización; adquisición de habilidades, destrezas y entrenamiento, y certificación (Corona, 1994; Edwards, 1995; Gonzalez, 1998; Labarca, 1996; Dieterich, 1996); se llega a la conclusión de que tales funciones contribuyen a la asignación racional de recursos según las necesidades sociales, y además generan y promueven movilidad social.

De este supuesto derivado de la teoría del capital humano, surge la proposición de que una mayor educación proporciona un mayor nivel de capital humano (socialización,

conocimientos y certificados) a los miembros de la sociedad para competir por los puestos y los ingresos.

Esta idea sugiere que los sistemas educacionales cumplen una función distributiva, ya que preparan a los individuos para los diferentes roles de la división social del trabajo y asignan el talento de manera eficiente con base en la competencia de los más hábiles. Es decir, que mayor educación genera mayor productividad potencial de la fuerza de trabajo, y como consecuencia mayores ingresos potenciales para los trabajadores (Fernández, 2004).

Cabe aclarar que dentro de esta teoría, se debe tener en cuenta que el ingreso depende de la tasa de uso de la fuerza de trabajo y de la tasa de retorno que se obtenga de la participación en el mercado laboral.

De acuerdo con García y Pacheco (2000), la escolaridad es un factor importante en relación con la inserción laboral, así el grado académico que está en relación con los años de escolaridad terminados (Véanse Cuadros N° 6.8 y 6.9 para observar los comportamientos de esta variable en el caso particular del presente trabajo), implica tener conocimientos acumulados sobre las características y el funcionamiento de los mercados de trabajo urbanos, en los cuales la mayor escolaridad se convierte en un factor de suma importancia para la incorporación a la actividad laboral.

Debe aclarar que las diferencias observadas en los cuadros mencionados anteriormente tienen que ver básicamente con la forma en que se calculan los promedios de años de escolaridad, y específicamente con el denominador utilizado para su obtención, es decir, en el caso del promedio de años de escolaridad de los hogares, este se calcula teniendo en cuenta a todos los miembros del hogar de 12 años o más. Si bien esto supone un problema metodológico al considerar individuos que aún se encuentran en el sistema educativo, en el caso de este trabajo se utiliza sólo para fines descriptivos, por lo que se entiende más que suficiente hacerlo de este modo.

6.3.6. Sexo de la fuerza de trabajo disponible en el hogar

Según datos presentados por Cortés (2005), el número de perceptores ha aumentado sistemáticamente desde 1977 al 2000, este incremento según el autor, es producto de tres

tendencias, aumento de personas en edad de trabajar, una tendencia creciente en la participación laboral de las mujeres como resultado del proceso de modernización y desarrollo de la economía, y como resultado de las estrategias que siguen los hogares para hacer frente a las fluctuaciones económicas (Véanse Cuadros N° 6.10 y 6.11).

Ahora, de acuerdo a Rubalcava (1998) el número de personas que pueda incorporar el hogar en un momento dado a la tarea de generar ingresos según el sexo (Véanse Cuadros N° 6.12 y 6.13), constituye un elemento importante para enfrentar la satisfacción de las necesidades del grupo, más allá de que la edad, la escolaridad y capacitación también son fundamentales en este proceso.

Si bien lo anterior es cierto, se debe tener presente que los recursos abarcan más que la disponibilidad de fuerza de trabajo, se compone también del capital material (bienes), el capital humano (mediado por la educación), el social compuesto por las redes de apoyo de parientes y amigos, además de las múltiples formas de ayuda comunitaria, beneficios sociales y asistenciales, ya sean públicos o privados (Rubalcava, 1998).

A pesar de la influencia (con intensidad variada) de estos aspectos, la autora llega a la conclusión de que el recurso principal de la mayor parte de los hogares es la fuerza de trabajo de la que disponen, y es esto lo que les permite suplir con más perceptores la reducción de sus ingresos (Rubalcava, 1998). Entonces se entiende que esta puede ser una variable que juegue un papel importante para el análisis que se presenta más adelante, asumiendo que el sexo de la fuerza de trabajo disponible en los hogares arrojará diferencias significativas y permitirá explicar en parte, la diversidad de situaciones por contexto y años bajo estudio.

De hecho, la información surgida de diferentes investigaciones permite afirmar que los nuevos perceptores productos de la crisis fueron principalmente mujeres. En cuanto a la motivación que tuvieron los hogares para utilizar este recurso, Rubalcava (1998) plantea que es lógico pensar que fue para mejorar la situación económica que se vio afectada de manera negativa en los años de mayor contracción de la economía mexicana.

6.3.7. Sector de actividad

Como se explicitó en el primer capítulo de este trabajo, de acuerdo a Hernández Laos (2003) la conformación de un subsector exportador caracterizado por su alta tecnología y elevados niveles de productividad laboral, en general desvinculado del resto de los sectores productivos del país, junto al rezago relativo de la productividad agropecuaria y de algunos sectores con predominancia de empleo informal en el sector urbano, tendieron a acrecentar la dispersión intersectorial en los niveles relativos de productividad en la economía mexicana a partir de la apertura externa.

Así, “...sectores preferentemente tradicionales de la economía mexicana como el agropecuario, la construcción y los servicios, registraron niveles de productividad inferiores al promedio nacional, en tanto que sectores preferentemente modernos como la minería, las manufacturas, la generación de electricidad y agua y los servicios financieros, que tienen un elevado contenido de actividad económica moderna, registran sistemáticamente niveles de productividad laboral mayores que la media nacional. La dispersión entre los niveles de productividad de ambos grupos de sectores tendió de manera gruesa a reducirse entre 1960 y 1985 y, a partir de ese año hasta 1999, la dispersión habría tendido a acrecentarse especialmente como resultado del aumento de los niveles de la minería, la generación de electricidad, el transporte y las comunicaciones y los servicios, tanto financieros como comunales, sociales y personales, en tanto que las manufacturas habrían descendido el nivel relativo hasta 1990, año a partir del cual comenzaron a acrecentarse de nuevo” (Hernández Laos, 2003: 132).

Los datos que se muestran en el Cuadro N° 6.14 en relación con la inserción laboral de los jefes y jefas de hogar en los diversos sectores de actividad para los tres años y las dos ciudades bajo análisis, muestran las diferencias requeridas para el cumplimiento de los objetivos de la presente investigación. Así, la fuerza de trabajo de los jefes de hogar en el sector primario fue perdiendo importancia relativa para ambos contextos y durante todo el período. En cuanto al sector secundario de la economía, se puede ver como en el caso de la industria los valores descienden con mayor intensidad en Monterrey entre 1987 y 1995 en comparación con Tijuana, para aumentar luego en ambos casos; por su parte en lo que respecta a la construcción el

aumento porcentual se da en ambos contextos en el primer período siendo mayor el crecimiento en Monterrey para luego presentarse un descenso de estos valores en esta última y mantenerse casi invariable en el caso de Tijuana.

En lo que respecta al comercio, Monterrey presente una tendencia de estabilidad para los tres años, mientras que en Tijuana la participación laboral en esta rama de actividad desciende entre 1987 y 1995 para luego aumentar. El transporte aumenta sistemáticamente en Monterrey durante todo el período y en la ciudad de la frontera norte los valores se mantienen durante los primeros años para mostrar un incremento entre 1995 y el 2000. En el caso de los servicios las tendencias son similares en ambas ciudades aunque se dan con intensidades diferentes, así la participación de los jefes en esta rama aumenta entre 1987 y 1995 para luego descender en el período siguiente, y por último la administración pública desciende en el caso de Monterrey y aumenta para Tijuana durante el primer período, para presentar una baja en ambos contextos en los siguientes años de comparación.

Entonces, de acuerdo con García y De Oliveira (2003: 68) “...*los cambios observados en los distintos sectores de actividad tienen lugar en un contexto de gran heterogeneidad productiva y laboral*”. En este sentido, se recordará lo planteado en capítulos anteriores con respecto a que en el país las medianas y grandes empresas capitalistas absorben una parte importante de la fuerza de trabajo disponible, y en términos generales estas empresas ampliaron su importancia relativa en el mercado de trabajo hasta la década de 1970, y aunque en las décadas siguientes perdieron dinamismo en dicho mercado, esto se ha considerado como uno de los indicadores más relevantes de los problemas que se han enfrentado con el agotamiento del modelo por sustitución de importaciones, las crisis subsecuentes y la búsqueda de estrategias de crecimiento alternativo (García y De Oliveira, 2003).

Durante el período de estancamiento comprendido entre 1980 y 1988, se desarrolla una importante reestructuración sectorial al interior del país, esto como consecuencia de la fuerte caída en los sectores agropecuario, minero, de construcción y en los servicios financieros, así como del aumento de la participación en el producto de casi todas las regiones del país de las actividades manufactureras y comerciales (Salas, 2003).

Entre 1988 y 1998 un hecho general es que los sectores productivos (agropecuario, minería y manufacturas) y las actividades de comercio, restaurantes y hoteles pierden

importancia frente a los sectores de infraestructura y los otros sectores de servicios. Una excepción a este comportamiento se da en la región Noroeste (donde se encuentra Baja California), donde las manufacturas ganaron importancia con respecto a los demás sectores, aunque lo hicieron de forma más lenta que los servicios financieros y los otros servicios (Salas, 2003).

En definitiva, si bien la naturaleza y la rapidez del proceso de apertura de la economía, especialmente a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América Latina, así como la desreglamentación de los mercados y la expansión de las actividades productivas de exportación, han alterado de manera significativa la estructura espacial de la economía; también la ubicación geográfica de las empresas y los desplazamientos de la población han repercutido de modo apreciable en la distribución territorial de la actividad económica, en la conformación urbana (particularmente en las ciudades medias), pero sobre todo en la dinámica y composición del mercado laboral mexicano (Bendesky, 2003).

6.3.8. Ingreso de los hogares

Diversos estudios (González de la Rocha, 1988; Selby, 1990; Tuirán, 1993; De Oliveira, 1988; De Barbieri, 1989; Cortés y Rubalcava, 1991) han encontrado que como consecuencia del proceso de de estabilización y ajuste económico, los hogares y sobre todo los pobres por ser más numerosos, han tenido la posibilidad de combatir los efectos negativos sobre las condiciones de vida de sus miembros, para lo cual aumentaron la utilización de su fuerza de trabajo secundaria.

De acuerdo con Cortés (1997), este fenómeno no se base en el tamaño del hogar sino en la cantidad de perceptores, y esto desde un punto de vista lógico según el autor, tiene su fundamento en que el tamaño del hogar no tendría por qué estar relacionado con la pobreza sino más bien con la cantidad de recursos con que se cuenta en relación con el volumen de necesidades por satisfacer, y estas solo dependen en parte de la cantidad de miembros del hogar.

Así, “...*el ingreso es un factor que tiene una relación clara e indiscutible con la pobreza, por lo que cuanto mayor sea el ingreso con que cuenta el hogar menor será la probabilidad de que este sea pobre*” (Cortés, 1997: 133).

Ahora, como se señaló en el capítulo anterior, existen diferentes formas de aproximarse al ingreso de los hogares, algunas de ellas quedaron plasmadas en el Cuadro N° 5.27 y permitieron describir la evolución de este indicador para cada ciudad y año seleccionado. Pero en este momento se hace necesario utilizar un indicador del ingreso que refleje las condiciones económicas, tanto en términos salariales como de consumo, para cada uno de los contextos a lo largo del período analizado, y que permita a su vez ser categorizado para su inclusión en el modelo multivariado.

En este sentido se decidió medir el nivel de ingreso de los hogares en términos del número de salarios mínimos¹³, si bien se sabe que esta medida no siempre es confiable para analizar la evolución salarial, ya que “...*los otros indicadores de ingreso muestran la evolución del salario efectivo mientras que el salario mínimo es una convención legal...*” (Lustig, 2002: 103), en este trabajo el ingreso se toma como una variable auxiliar para explicar los cambios en el uso de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares y no como una variable a ser explicada, por lo anterior se cree que las diferencias entre los hogares a partir de este indicador son adecuadas y suficientes.

Entonces, como se acaba de mencionar el salario mínimo se tomará como un indicador salarial y será utilizado específicamente como unidad de cuenta, específicamente se recurrirá al ingreso de acuerdo al número de salarios mínimos como una de las formas de estratificar a los hogares de acuerdo a esta variable, y no como un indicador que describa la evolución salarial de algún segmento o del conjunto del sector laboral para Tijuana y Monterrey.

También se debe recordar algo que se mencionaba en el capítulo anterior, y que tiene que ver con que mas allá de las diferencias existentes entre los hogares según tipo y a pesar del tiempo la rentabilidad de los ingresos constituye una evidencia de que el monto del ingreso del perceptor mayoritario es el determinante del ingreso per cápita en la familia, es decir que el nivel de ingreso de los jefes de lo hogares condiciona en cierto grado la participación económica de

¹³ La definición de salario mínimo se encuentra en el Artículo 123, Fracción sexta de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos e indica que: “Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros regirán en las áreas geográficas que se determinen; los segundos se aplicarán en ramas determinadas de la actividad económica o en profesiones, oficios o trabajos especiales. Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos”.

otros miembros de la unidad doméstica de acuerdo a lo planteado por Rubalcava (1998), y cuestión que ha quedado demostrado en diversas investigaciones.

Dicho lo anterior, el Cuadro N° 6.15 muestra la distribución del ingreso del perceptor principal del hogar medido en número de salarios mínimos. Se puede ver a partir de los datos, que son los jefes de Tijuana de manera general, los que perciben mayores ingresos monetarios medido ahora en términos de salarios mínimos para cada año y ciudad, cuestión que ya se había visto anteriormente y que se confirma también ahora.

6.4. Análisis preliminar al modelo multivariado

A partir de lo visto hasta el momento queda claro que la aportación realizada por la literatura en cuanto a las variables a ser utilizadas a la hora de estudiar las estrategias económicas de sobrevivencia de los hogares, en términos del uso de la fuerza de trabajo disponible es de suma importancia, aunque también se vio la necesidad de incluir otras variables no reportadas en este tipo de trabajo que son de gran utilidad si se quiere explicar la relación entre las estrategias económicas de los hogares y las tendencias macro estructurales.

Así, la información presentada hasta el momento en el marco de los datos más generales y en función de la teoría manejada, indican que se ha realizado una buena selección tanto de los contextos económicos, como de los años para los que se plantea hacer el análisis. Si bien la exploración realizada hasta el momento arroja luces sobre las posibles explicaciones que se pueden hacer acerca del fenómeno objeto de este estudio, quedarse en este nivel tiene problemas, ya que “...construir argumentos de este tipo a partir de un conjunto de relaciones entre pares de variables es contrario a la lógica, lo que puede llevar a conclusiones falaces y consecuentemente a interpretaciones incorrectas” (Cortés, 1997: 139).

Es así que los problemas estadísticos que surgen al realizar interpretaciones en el sentido descrito a partir de las relaciones entre pares de variables son, por un lado, el de las relaciones espurias, y por otro el del sesgo de los estimadores (Cortés, 1997). Entre otras, esta es la razón por la cual se decidió utilizar el modelo que se presenta en el capítulo siguiente, ya que este controla “...la posibilidad de llegar a conclusiones erróneas a partir de asociaciones espurias”, y porque además, “...a partir de un conjunto de relaciones entre pares de variables no se pueden

emitir juicios multidimensionales porque queda abierta la posibilidad de que las correlaciones observadas sean ilusorias” (Cortés, 1997: 140).

Ahora, un paso previo que se hace inevitable antes de especificar de manera definitiva el modelo multivariado que se ajustará, es determinar la existencia de relaciones lineales significativamente estrechas entre cada una de las variables explicativas y la variable a ser explicada, ya que la existencia de una correlación importante entre estas es condición necesaria para definir el modelo.

Si bien esta evaluación puede hacerse de diversas maneras, se ha decidido aquí medir la existencia de correlación entre las variables a partir de modelos de regresiones lineales simples. En este sentido se debe resaltar que a pesar de que el análisis de correlación y el de regresión están estrechamente relacionados conceptualmente ambos son diferentes, mientras el primero tiene como objetivo principal medir la fuerza o el grado de asociación lineal entre dos variables, el segundo trata de estimar o predecir el valor promedio de una variable sobre la base de valores fijos de otras variables (Gujarati, 1999).

Además, en los modelos de regresión existe una asimetría en el tratamiento que se da a las variables dependientes y explicativas, se supone que la variable a explicar es aleatoria o estocástica, es decir que tiene una distribución de probabilidad, mientras que las variables independientes asumen valores fijos en muestras repetidas, es decir que no son estadísticas, aleatorias o estocásticas (Gujarati, 1999).

En los Cuadros N° 6.16, 6.17, 6.18 y 6.19 se muestran los resultados de los modelos de regresiones simples corridos para cada ciudad y año seleccionado y de manera general para los tres años según los contextos, esto como forma de establecer la existencia de correlaciones fuertes entre el conjunto de variables independientes y la variable a ser explicada. Con este objetivo en mente y como una primera aproximación a la definición final de los modelos multivariados, se cree que los datos proporcionados por el análisis de varianza (ANOVA) ofrecen la información suficiente.

Como forma de estar claros en la interpretación de los datos que se exponen en los cuadros mencionados, se debe señalar que el análisis de varianza se basa en que la variabilidad total de la muestra puede descomponerse en la variabilidad explicada por la regresión y la variabilidad residual, así la tabla de ANOVA se construye a partir de esta descomposición y

proporciona el estadístico F que permite contrastar la hipótesis nula de que la pendiente de la recta de regresión es igual a cero. Entonces, cuanto mayor sea el valor del estadístico F mejor será la predicción mediante el modelo lineal respecto a la predicción mediante la media muestral, así si el p -valor asociado a F es menor que α , se rechazará la hipótesis nula que postula que la variable dependiente y la variable independiente no están correlacionadas al nivel de significación α .

En el Cuadro N° 6.16 se observan los niveles de significancia del estadístico F para los modelos generales, se tomaron los tres años en conjunto para cada una de las ciudades, los datos indican que si bien cada una de las variables definidas como independientes presentan fuertes correlaciones con la variable a ser explicada, se aprecian diferencias en la fuerza de estas asociaciones. Los tres cuadros siguientes (N° 6.17, 6.18 y 6.19) muestran la fuerza de las relaciones para cada ciudad por cada año bajo estudio, aquí también se aprecian diferencias en la intensidad a partir de la significancia del estadístico F , pero se corrobora que en términos generales todas las variables independientes tienen fuerte relación con la definida como dependiente.

Para el caso general de Monterrey se aprecia que el tipo de hogar, el sexo del jefe, la edad de este, la etapa del ciclo vital y el sexo de la fuerza de trabajo disponible son las variables que presentan el p -valor asociado al estadístico F mas bajo, es decir que presentan mayor fuerza en la asociación con la variable a ser explicada; por su parte para Tijuana son las mismas variables las que presentan asociaciones fuertes pero en este caso se debe agregar la escolaridad del jefe, y resaltar que si bien el tipo de hogar de manera global resulta con alta significancia, los hogares nucleares tienen una relación más débil con la variable dependiente.

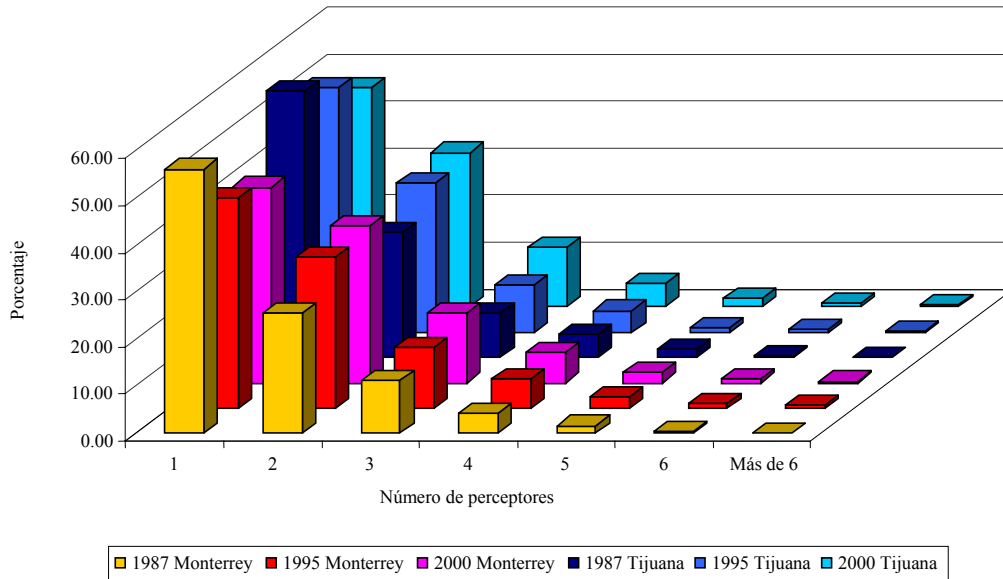
En cuanto al sector de actividad y al ingreso, en ambos contextos las variables en su conjunto presentan relaciones muy significativas, aunque a la hora de ver la significancia por las categorías de las variables se presentan diferencias, así mientras en el caso de Monterrey los sectores con mayor grado de relación con la variable dependiente son la construcción y el comercio, para Tijuana aparecen la industria y los servicios; un comportamiento similar se presenta en el ingreso aunque es solo en la ciudad de la frontera norte donde esta variable en términos globales arroja valores altos en el estadístico F .

Las demás variables, de manera global y en algunas de sus categorías presentan relaciones más débiles que las reportadas anteriormente, pero como se dijo todas resultan significativas en los términos planteados, presentándose la misma tendencia, en forma general para los modelos específicos por contexto y año.

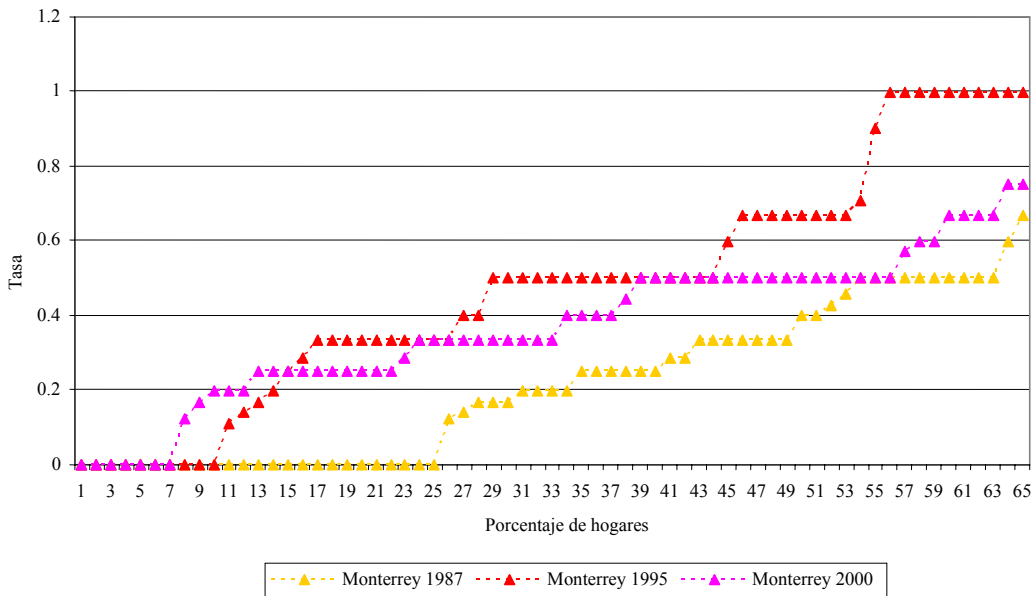
Se recordará que la idea de este apartado fue únicamente establecer la existencia de correlaciones fuertes entre el conjunto de variables independientes y la variable a ser explicada y no realizar interpretaciones a partir de estos datos, si bien se podrían adelantar posibles explicaciones acerca de las relaciones ya se mencionó que esto llevaría a errores, por lo que se cree que la información presentada hasta el momento proporciona bases firmes para pasar al siguiente nivel de análisis.

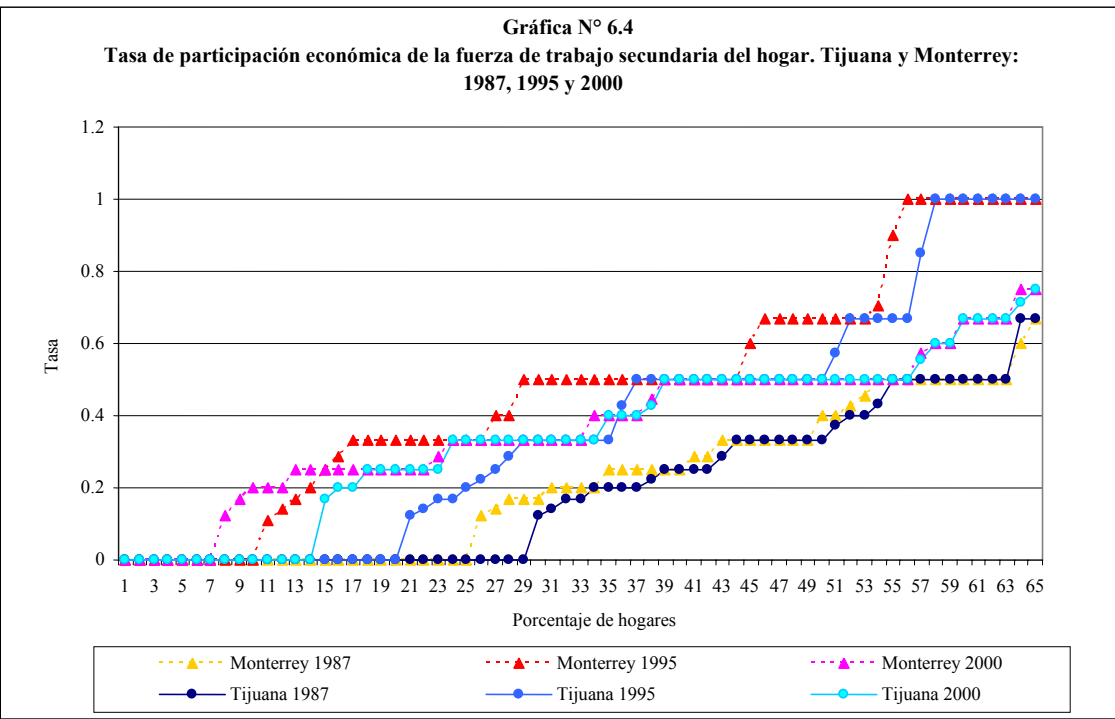
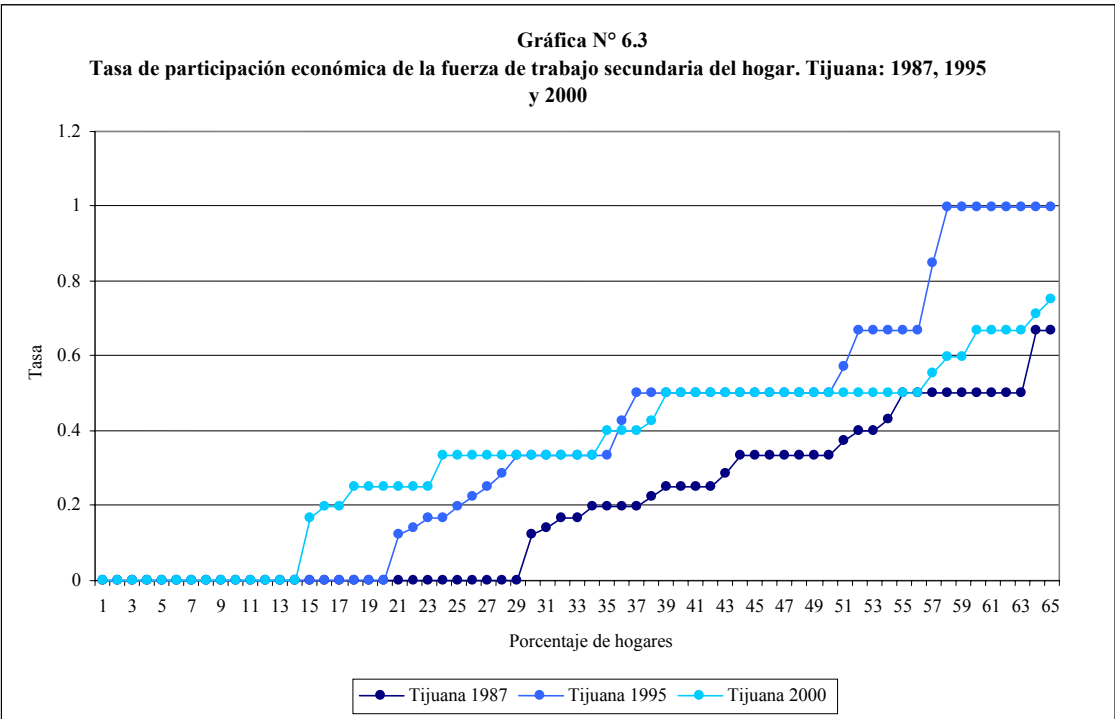
En este sentido, se puede concluir que en términos generales las variables que se seleccionaron para formar parte de los modelos de regresión múltiple no presentan relaciones iguales tanto en función de los contextos como de los años bajo estudio, cuestión que incentiva continuar en la línea planteada hasta el momento, además de que las diferencias en la fuerza de las relaciones de las variables contempladas estarían dando indicios de que los contextos y los años presentan estructuras distintas, cuestión que se pretende confirmar en el capítulo siguiente.

Gráfica N° 6.1.
Distribución porcentual de los hogares según número de perceptores económicos por contexto y año. Tijuana y Monterrey 1987, 1995 y 2000



Gráfica N° 6.2
Tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria del hogar. Monterrey: 1987, 1995 y 2000





Cuadro N° 6.1
Valores promedio de las variables: tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria, personas susceptibles de ser perceptoras, perceptores económicos según contexto y año

Indicadores seleccionados	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
TPEFS	0.14	0.13	0.32	0.25	0.24	0.23
Personas de 12 años y más	3.71	3.43	3.36	2.96	3.32	3.00
Perceptores	1.72	1.70	1.95	1.74	1.99	1.86

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.2
Distribución porcentual de los hogares según tipo de hogar por contexto y año

Tipo de hogar	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
Nuclear	75.05	70.43	74.76	69.45	73.11	70.57
No Nuclear Familiar	22.46	22.51	20.76	21.42	22.86	21.05
No Nuclear No Familiar	2.49	7.06	4.48	9.13	4.03	8.38
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.3
Porcentaje de hogares según el ciclo vital por contexto y año

Etapas del ciclo vital	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
Pareja joven sin hijos	7.25	10.92	7.61	12.42	8.80	12.91
Pareja mayor sin hijos	3.05	4.95	3.01	4.13	4.46	7.13
Inicial	16.48	14.39	8.31	15.49	12.95	13.53
Expansión	17.84	15.75	10.19	12.16	16.24	18.57
Consolidación	18.10	18.70	16.05	12.36	17.62	16.60
Estabilización	10.66	11.23	10.41	12.54	6.55	8.36
Salida	26.61	24.05	44.43	30.91	33.39	22.90
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.4
Porcentajes de hogares según presencia de miembros en grupos de edad específicos por contexto y año

Edades de los miembros	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
Miembros de 0 a 5 años	36.90	34.22	30.73	33.76	28.02	31.74
Miembros de 6 a 11 años	39.29	35.12	34.73	30.59	32.23	34.51
Miembros mayores de 65 años	14.30	15.20	15.82	12.83	14.79	13.27

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.5
Distribución porcentual de los hogares según sexo del jefe declarado por contexto y año

Sexo del jefe	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
Hombre	87.86	79.44	87.82	82.77	86.15	82.03
Mujer	12.14	20.56	12.18	17.23	13.85	17.97
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.6
Distribución porcentual de los hogares según sexo del perceptor principal por contexto y año

Sexo del jefe	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
Hombre	78.67	74.42	80.49	79.34	79.98	79.73
Mujer	21.33	25.58	19.51	20.66	20.02	20.27
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.7
Promedio de edad de los jefes económicos del hogar según contexto por años

Sexo del jefe y contexto	1987	1995	2000
Hombre			
Monterrey	35.22	36.90	36.56
Tijuana	35.46	36.11	37.18
Mujer			
Monterrey	32.64	34.82	34.83
Tijuana	33.15	35.19	35.95

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.8
Promedio de años de escolaridad de los miembros del hogar según contexto por años

Contextos	1987	1995	2000
Monterrey	7.59	9.24	8.76
Tijuana	6.77	8.92	7.75

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.9
Promedio de años de escolaridad de los jefes económicos del hogar según contexto por años

Contextos	1987	1995	2000
Monterrey	9.34	9.99	10.83
Tijuana	7.91	9.60	9.48

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.10
Distribución porcentual de los hogares según número de perceptores hombres por contexto y año

Número	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
0	8.46	12.04	9.61	11.31	8.37	10.97
1	67.81	65.03	64.86	70.30	65.30	67.51
2	14.56	16.48	16.76	13.07	17.74	14.97
3	6.47	4.51	6.18	3.93	6.06	4.61
4	2.20	1.48	2.06	1.09	2.03	1.32
5	0.50	0.47	0.53	0.30	0.50	0.61
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.11
Distribución porcentual de los hogares según número de perceptores mujeres por contexto y año

Número	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
0	59.89	58.84	48.38	52.81	46.63	47.08
1	30.86	31.07	40.39	37.33	41.10	41.85
2	7.18	7.73	8.24	8.11	9.24	9.04
3	1.66	1.75	2.42	1.45	2.56	1.65
4	0.41	0.61	0.56	0.30	0.47	0.38
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.12
Distribución porcentual de los hogares según número de mujeres que forman parte de la PEA por contexto y año

Número	Monterrey			Tijuana		
	1987	1995	2000	1987	1995	2000
0	75.46	71.46	69.15	77.31	74.61	68.12
1	20.34	24.00	25.34	17.45	22.07	26.80
2	3.30	3.60	4.50	4.37	2.64	4.04
3	0.82	0.88	0.92	0.61	0.55	0.90
4	0.08	0.05	0.09	0.27	0.12	0.14
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.13
Distribución porcentual de los hogares según número de hombres que forman parte de la PEA por contexto y año

Número	Monterrey			Tijuana		
	1987	1995	2000	1987	1995	2000
0	72.97	71.41	70.26	74.00	76.89	73.46
1	18.57	21.24	21.84	19.17	17.69	19.42
2	6.32	5.55	5.70	4.90	4.15	5.42
3	1.76	1.64	1.81	1.47	1.04	1.41
4	0.34	0.11	0.31	0.45	0.24	0.29
5	0.05	0.04	0.09	0.00	0.00	0.00
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.14
Distribución porcentual de los hogares según sector de actividad del jefe económico del hogar por contexto y año

Sector de actividad	1987		1995		2000	
	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana	Monterrey	Tijuana
Agropecuarias	1.06	0.56	0.49	0.41	0.32	0.26
Industria	31.00	24.36	26.97	23.14	29.43	26.67
Construcción	8.97	8.95	11.12	9.46	9.22	9.21
Comercio	17.33	22.83	17.52	19.68	17.31	20.37
Transporte	6.24	6.45	7.70	6.84	8.99	7.09
Servicios	29.85	32.89	33.73	35.50	31.62	32.70
Adm. Publica	5.55	3.96	2.48	4.97	3.09	3.70
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.15
Distribución porcentual de los hogares según ingreso del jefe económico en salarios mínimos por contexto y año

Salarios mínimos	Monterrey			Tijuana		
	1987	1995	2000	1987	1995	2000
Menos de 1 SM	6.3	12.6	6.8	4.5	7.4	3.8
De 1 a 3 SM	57.2	56.0	53.1	53.9	54.4	50.2
Más de 3 y hasta 5 SM	19.1	15.1	20.6	18.2	22.1	20.6
Más de 5 y hasta 10 SM	10.3	9.9	11.8	13.1	11.2	15.8
Más de 10 SM	7.1	6.4	7.7	10.3	4.9	9.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.16

Significancia del estadístico F para los modelos de regresiones simples. Monterrey y Tijuana 1987, 1995 y 2000

Variables	Monterrey	Tijuana
	<i>p</i> -valor asociado a <i>F</i>	<i>p</i> -valor asociado a <i>F</i>
Tipo de hogar		
Nuclear	***	**
No Nuclear Familiar	***	***
No Nuclear No Familiar	***	***
Ciclo vital del hogar		
Pareja joven sin hijos	***	***
Pareja mayor sin hijos	***	***
Inicial	***	***
Expansión	***	***
Consolidación	***	***
Estabilización	***	***
Salida	***	***
Sexo del jefe económico		
Hombre	***	***
Mujer	***	***
Edad del jefe económico		
Continua	***	***
Años de escolaridad del jefe económico		
Continua	*	***
Sexo de la fuerza de trabajo disponible en el hogar		
Hombre	***	***
Mujer	***	***
Sector actividad del jefe económico		
Agropecuarias	*	**
Industria	*	***
Construcción	***	*
Comercio	***	**
Transporte	*	**
Servicios	**	***
Adm. Publica	*	*
Ingreso del jefe económico		
Menos de 1 SM	*	***
De 1 a 3 SM	*	***
Más de 3 y hasta 5 SM	**	***
Más de 5 y hasta 10 SM	**	**
Más de 10 SM	*	***

* significativa al 0.1, ** significativa al 0.05, *** significativa al 0.01

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.17
Significancia del estadístico F para los modelos de regresiones simples. Monterrey y Tijuana 1987

Variables	Monterrey	Tijuana
	<i>p</i> -valor asociado a <i>F</i>	<i>p</i> -valor asociado a <i>F</i>
Tipo de hogar		
Nuclear	***	***
No Nuclear Familiar	***	***
No Nuclear No Familiar	***	***
Ciclo vital del hogar		
Pareja joven sin hijos	***	***
Pareja mayor sin hijos	***	***
Inicial	***	***
Expansión	***	***
Consolidación	***	***
Estabilización	***	***
Salida	***	***
Sexo del jefe económico		
Hombre	***	**
Mujer	***	**
Edad del jefe económico		
Continua	***	**
Años de escolaridad del jefe económico		
Continua	**	*
Sexo de la fuerza de trabajo disponible en el hogar		
Hombre	***	***
Mujer	***	***
Sector actividad del jefe económico		
Agropecuarias	*	*
Industria	*	**
Construcción	**	*
Comercio	***	*
Transporte	*	*
Servicios	*	*
Adm. Publica	**	**
Ingreso del jefe económico		
Menos de 1 SM	**	***
De 1 a 3 SM	**	***
Más de 3 y hasta 5 SM	***	**
Más de 5 y hasta 10 SM	***	***
Más de 10 SM	**	*

* significativa al 0.1, ** significativa al 0.05, *** significativa al 0.01
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.18
Significancia del estadístico F para los modelos de regresiones simples. Monterrey y Tijuana 1995

Variables	Monterrey	Tijuana
	<i>p</i> -valor asociado a <i>F</i>	<i>p</i> -valor asociado a <i>F</i>
Tipo de hogar		
Nuclear	**	**
No Nuclear Familiar	***	**
No Nuclear No Familiar	***	*
Ciclo vital del hogar		
Pareja joven sin hijos	***	***
Pareja mayor sin hijos	***	***
Inicial	***	***
Expansión	***	***
Consolidación	***	***
Estabilización	***	***
Salida	***	***
Sexo del jefe económico		
Hombre	***	**
Mujer	***	**
Edad del jefe económico		
Continua	***	***
Años de escolaridad del jefe económico		
Continua	***	*
Sexo de la fuerza de trabajo disponible en el hogar		
Hombre	***	***
Mujer	***	***
Sector actividad del jefe económico		
Agropecuarias	*	*
Industria	*	**
Construcción	**	*
Comercio	**	*
Transporte	*	*
Servicios	**	**
Adm. Publica	*	*
Ingreso del jefe económico		
Menos de 1 SM	**	*
De 1 a 3 SM	**	*
Más de 3 y hasta 5 SM	*	*
Más de 5 y hasta 10 SM	*	*
Más de 10 SM	*	*

* significativa al 0.1, ** significativa al 0.05, *** significativa al 0.01

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 6.19
Significancia del estadístico F para los modelos de regresiones simples. Monterrey y Tijuana 2000

Variables	Monterrey	Tijuana
	<i>p</i> -valor asociado a <i>F</i>	<i>p</i> -valor asociado a <i>F</i>
Tipo de hogar		
Nuclear	***	***
No Nuclear Familiar	***	***
No Nuclear No Familiar	**	***
Ciclo vital del hogar		
Pareja joven sin hijos	***	***
Pareja mayor sin hijos	***	***
Inicial	***	***
Expansión	***	***
Consolidación	***	***
Estabilización	***	***
Salida	***	***
Sexo del jefe económico		
Hombre	***	**
Mujer	***	**
Edad del jefe económico		
Continua	***	***
Años de escolaridad del jefe económico		
Continua	**	*
Sexo de la fuerza de trabajo disponible en el hogar		
Hombre	***	**
Mujer	***	**
Sector actividad del jefe económico		
Agropecuarias	***	***
Industria	*	*
Construcción	**	**
Comercio	**	*
Transporte	*	***
Servicios	**	*
Adm. Publica	*	*
Ingreso del jefe económico		
Menos de 1 SM	**	***
De 1 a 3 SM	**	**
Más de 3 y hasta 5 SM	*	***
Más de 5 y hasta 10 SM	*	*
Más de 10 SM	*	**

* significativa al 0.1, ** significativa al 0.05, *** significativa al 0.01

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Capítulo VII

Entre la proximidad y la divergencia de las estructuras

7.1. La Prueba de estabilidad estructural

Recordando entonces que la idea central de este trabajo es llegar a identificar los diferentes ámbitos económicos en que se sitúan los hogares que por sus características responden a los distintos procesos económicos, y demostrar como el contorno en función de los cambios estructurales, juega un papel importante en el tipo de respuesta y en las características de los hogares que deben ponerlas en práctica, es que se propone el uso de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión. En este sentido, se dice que una función es estable si se puede establecer una relación entre una variable dependiente y un número reducido de variables predeterminadas o exógenas que sea consistente a través del tiempo.

Así, la hipótesis general postula que las respuestas de los hogares a entornos con dinámicas diferentes tenderán a ser distintas, es decir que dos hogares idénticos en contextos económicos no iguales crearán respuestas distintas, y frente a la dinámica de un mismo entorno los hogares con características sociodemográficas y económicas diferentes también crearán respuestas distintas.

El análisis por medio de la técnica de regresión trata del estudio de la dependencia estadística de una variable en otra u otras variables, donde el objetivo es estimar o predecir la media o valor promedio poblacional de la primera (variable dependiente) en términos de los valores conocidos o fijos de las últimas (variables independientes).

Ahora, para el desarrollo específico de la prueba de estabilidad estructural se tiene, por un lado una variable dependiente (Y), por otro lado un conjunto de variables independientes (X_1, X_2, \dots, X_n), todas estas medidas durante un período de tiempo (T_1, T_2, \dots, T_n).

El uso de esta prueba es sugerido cuando, a partir del análisis de los datos se observa que existe uno o más puntos de quiebre en la información, es decir que la variable Y ha sufrido un cambio estructural entre los períodos, o dicho de otra forma, que los parámetros de la función estimada han cambiado.

Se debe mencionar que el número de las observaciones durante los períodos puede ser igual o diferente, y que para ver si el cambio es real, se supone que la función a estimar para los períodos es la siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Período 1:} \quad Y_t &= \alpha_1 + \alpha_2 X_t + v_{1t} \quad (1.1) \\ t &= 1, 2, \dots, n_1 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Período 2:} \quad Y_t &= \beta_1 + \beta_2 X_t + v_{2t} \quad (1.2) \\ t &= 1, 2, \dots, n_2 \end{aligned}$$

Ahora, un cambio estructural puede significar que: los interceptos sean diferentes, que las pendientes sean diferentes, o que los interceptos y las pendientes sean diferentes. Pero si no hay cambio estructural (estabilidad estructural), se pueden combinar todas las observaciones, y así estimar:

$$Y_t = \lambda_1 + \lambda_2 X_t + v_t \quad (1.3)$$

Para determinar si existe un cambio estructural en la relación de la variable dependiente y las variables independientes, se utiliza la Prueba de Chow (de Gregory Chow, 1960). Este modelo depende del cumplimiento de dos supuestos básicos, a saber: los términos de error están normalmente distribuidos con la misma varianza (Homocedasticidad), y los términos de error están distribuidos independientemente (No autocorrelación).

En principio se deben combinar las observaciones n_1 , n_2 y n_3 , y estimar (1.1), así se obtiene su suma de residuales al cuadrado (SRC) = S1. Una vez hecho esto se estima (1.1) y (1.2) de manera individual y se obtienen sus SRC = S2 y S3. Realizado lo anterior, se suman las dos SRC, es decir S4 = S2 + S3, para luego obtener S5 = S1 – S4. Entonces, dados los supuestos de la prueba, puede demostrarse que:

$$F = \frac{S5 / k}{S4 / (n1 + n2 - 2k)}$$

donde k es el número de parámetros estimados.

Si la F calculada excede el valor crítico de F , se rechaza la hipótesis de que las regresiones (1.1) y (1.2) son iguales. Es decir, se rechaza la hipótesis de estabilidad estructural.

Si se acepta la conclusión de que las funciones de Y en los períodos de tiempo son diferentes, surgen las preguntas siguientes: ¿se debe esta diferencia a la diferencia en los valores de los interceptos?, ¿la diferencia se debe a la diferencia en las pendientes? o ¿la diferencia se debe a la diferencia en ambos?

Para responder a las preguntas anteriores se presentan dos posibles alternativas: 1) la Prueba de Chow ofrece adaptaciones para responder las interrogantes anteriores, o 2) la técnica de variable dicotómica ofrece algunas ventajas comparativas con respecto a la anterior por su simplicidad práctica.

Entonces, en el caso que concreto de este trabajo, se tiene que la definición de los modelos se puede presentar de la manera que se ve a continuación:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 \text{ Tipo de hogar} + \beta_2 \text{ Ciclo Vital de la Familia} + \beta_3 \text{ Sexo del Jefe} + \beta_4 \text{ Edad del Jefe} + \beta_5 \text{ Escolaridad del Jefe} + \beta_6 \text{ Sexo de la Fuerza de Trabajo Disponible en el Hogar} + \beta_7 \text{ Sector de Actividad del Jefe} + \beta_8 \text{ Ingreso Monetario del Jefe} + \varepsilon_t$$

Cabe recordar que por las especificaciones de la prueba que se utilizará, la ecuación anterior se calcula de manera conjunta para las ciudades de Tijuana y Monterrey, con el fin de realizar la comparación de las estructuras generales de ambos contextos, y luego se hace lo propio para cada una de las ciudades en cada uno de los años que se quieren comparar, esto con el objetivo de verificar la estabilidad de las estructuras según los períodos de interés para el estudio.

Otro aspecto metodológico que se debe tomar en cuenta antes de continuar, es que las bases de datos están ponderadas por un “factor de reescalamiento”¹⁴ el cuál está construido a partir de multiplicar el factor de expansión original por el cociente del tamaño de la muestra entre la población total estimada en las proyecciones. Este procedimiento permite trabajar con el número de casos contenidos en las diferentes muestras, pero donde cada caso muestral representa al total de los de su tipo en la población general.

Este procedimiento se realiza porque sería incorrecto utilizar en los cálculos estadísticos los casos muestrales sin darles la ponderación adecuada, y también lo sería utilizar la muestra expandida, ya que cualquier cálculo que se realice con base en una cantidad tan grande de observaciones tendrá errores estándares tan pequeños que todas las estimaciones serían estadísticamente significativas, aunque difieran levemente de cero (Cortés, 1997).

7.2. Análisis de los supuestos de los modelos de regresión

Cuando se crean modelos multivariados se hace más que necesario el examen de los datos en términos de la comprobación de los supuestos subyacentes a este tipo de análisis. Es por esto, que se cree importante dedicar algunas líneas a este punto, a efectos de describir los procedimientos llevados a cabo para verificar y demostrar que no se están incumpliendo los supuestos estadísticos, y en el caso en que si se estén violando algunos de estos, especificar los procedimientos seguidos para su corrección.

La necesidad de comprobar los supuestos estadísticos aumenta en la aplicaciones multivariadas como consecuencia de dos características propias de este tipo de análisis: en primer lugar, por la complejidad de las relaciones que se establecen ya que es habitual el uso de una gran cantidad de variables, lo que hace que las distorsiones y los sesgos potenciales sean más potentes cuando se incumplen los supuestos. En segundo lugar, la complejidad de los análisis y de los resultados pueden enmascarar el sentido de las violaciones de los supuestos que son aparentes en los más sencillos análisis multivariados, es decir en la gran mayoría de los casos los procedimientos multivariados estimarán los modelos y producirán resultados, incluso cuando los supuestos sean severamente incumplidos.

¹⁴ El Factor de reescalamiento fue calculado a partir de: Factor de Expansión * (n/N)

Dicho lo anterior y entrando en materia, es importante mencionar que el término multicolinealidad (o colinealidad) se refiere a una situación en la que dos o más variables explicativas o independientes están fuertemente interrelacionadas, y por tanto resulta difícil medir sus efectos individuales sobre la variable a explicar.

En el caso de colinealidad extrema, el problema fundamental es que no existe una solución única del sistema de ecuaciones normales. Ahora, cuando la colinealidad es de grado, las estimaciones individuales de los parámetros están mal identificadas, y se produce entonces una inflación de la varianza de las estimaciones, y estas resultan muy sensibles a la muestra. Se debe tener presente entonces que la multicolinealidad es un problema de grado y no de clase, debido a esto la distinción importante no es entre la ausencia o presencia de multicolinealidad, sino entre sus diferentes grados (Gujarati, 1999).

Si bien existen varias formas de detectar la presencia de multicolinealidad en los modelos multivariados, las más recomendadas son el Índice de Condición y los Factores de Tolerancia y de Inflación de la Varianza, los cuales utilizados como reglas prácticas de detección proporcionan buena información a la hora de establecer si está ocurriendo o no la violación de este supuesto.

En este sentido y para el caso concreto de este trabajo, se utilizó el Índice de Condición para diagnosticar la presencia de colinealidad entre las variables independientes incluidas en los modelos, así a partir de los resultados obtenidos para esta medida se puede afirmar que no existe multicolinealidad alta entre las variables, ya que los valores asumidos por el Índice en la mayoría de los casos fueron menores, o estuvieron ligeramente arriba de 10 (Véase Cuadro N° 8.1 y N° 8.2), lo que según los valores críticos sugeridos por varios autores (Gujarati, 1999; Johnston, 1984; Rao, 1975), la presencia de colinealidad moderada se da cuando el Índice presenta valores mayores a 10 y menores a 30.

Por otro lado, y una vez evaluada la no violación del supuesto anterior, se debe recordar que en la regresión lineal se supone que los errores E_i , son independientes con distribución normal y varianza igual a cero. Los residuos e_i , son las estimaciones de los verdaderos errores, y la estimación de sigma cuadrado es la medida de los cuadrados de los residuos s^2 , donde s es el error típico de la estimación. Así, el hecho de que la media de los residuos sea igual a cero es consecuencia del método de estimación de los parámetros de la función de regresión.

Entonces, respecto al supuesto de normalidad se sabe que la distribución de la variable formada por los residuos debe ser Normal, es decir que los residuos observados y los esperados bajo la hipótesis de distribución Normal deben ser parecidos.

Así, una forma alternativa para realizar la comparación a la que se hizo mención es a partir del gráfico de probabilidad normal, el cuál permite comparar la función de distribución observada en la muestra con la función de distribución de una Normal (0, 1).

Si la distribución de los residuos fuera Normal, dichos valores deberían ser aproximadamente iguales y en consecuencia, los puntos del gráfico estarían situados sobre la recta que pasa por el origen con pendiente igual a 1. Entonces, en el caso específico de este trabajo y de acuerdo a lo que se observa en las Gráficas N° 7.1 y N° 7.2 se podría aceptar que los residuos proceden de una distribución normal. Para lograr la distribución que se observa en las gráficas se calculó el logaritmo natural de la TPEFS; esta corrección se realizó con el objetivo de obtener una distribución de esta variable lo más próxima a una normal, así el logaritmo se convierte en este caso como la forma más apropiada para lograr una curva suavizada y así minimizar las variaciones que existían en la distribución de los datos originales.

Ahora, el tercer supuesto que debe ser evaluado tiene que ver con que el valor observado en una variable para un individuo no debe estar influenciado en ningún sentido por los valores de esta variable observados en otros individuos, es decir, los residuos no deben presentar ningún patrón sistemático respecto a la secuencia de observaciones, en consecuencia deben ser independientes.

De esta manera, el estadístico Durbin - Watson mide el grado de auto correlación entre el residuo correspondiente a cada observación y la anterior. En este sentido, si el valor del estadístico es próximo a 2, los residuos no estarán correlacionados, si este valor se aproxima a 4, estarán negativamente auto correlacionados y si se aproxima a 0, estarán positivamente correlacionados.

En el caso de este trabajo, el hecho de que los residuos son independientes es consecuencia de que las observaciones también lo son, en cualquier caso el valor del estadístico

de Durbin - Watson para todos los casos es próximo a 2, lo que confirma la no correlación de los residuos.¹⁵

Por último, otra cuestión que debe evaluarse es la que se relaciona con que las varianzas de las distribuciones de la variable dependiente ligadas a los distintos valores de las variables independientes deben ser iguales, es decir, que los residuos no deben presentar ningún patrón sistemático respecto de las predicciones o respecto de cada una de las variables independientes.

Así para analizar la homogeneidad de las varianzas, se utilizará el método gráfico que relaciona los residuos tipificados con las estimaciones tipificadas. En este sentido, si la varianza de los residuos fuera constante, la nube de puntos estaría concentrada en una banda, centrada en el cero y paralela al eje de abscisas.

En el caso que aquí se analiza, debido a que la variable dependiente es una proporción ésta presenta una varianza no homoscedástica, lo cual se comprobó a partir del análisis gráfico. Así de acuerdo a la distribución que mostraba la varianza ($P (1 - P)$), se optó por corregirla aplicando un factor de ponderación a los modelos de regresión, el cual constituye el inverso de la varianza.

Dicho factor es:

$$\frac{1}{P (1 - P)}$$

donde:

P = valores predichos surgidos de los modelos de regresión

El procedimiento seguido para la corrección de la heteroscedasticidad consistió (de acuerdo a lo sugerido por Gujarati (1999) para estos casos) en correr los modelos originales para obtener y salvar los valores predichos, una vez hecho lo anterior se procedió al cálculo del factor presentado, para posteriormente correr los modelos ponderados internamente por el factor calculado. La evaluación del supuesto descrito se presenta a partir del análisis gráfico que se puede ver al final del presente capítulo (Gráficas N° 7.3 y 7.4).

¹⁵ Información que se presenta en los cuadros de resultados de las regresiones.

7.3. Resultados del análisis multivariado

Una vez descrito el procedimiento para la evaluación y corrección, en el caso que fue necesario, de los supuestos de los modelos de regresión, y recordando lo que se planteaba al inicio de este capítulo, la prueba de estabilidad estructural implica crear modelos específicos para los períodos de estudio, pero también es necesario definirlos de manera general para los contextos que aquí se quieren comparar.

Entonces, con base en lo anterior y teniendo en cuenta el interés central de esta investigación, la cual por un lado pretende verificar que los contextos seleccionados tienen estructuras diferentes, y por el otro lado busca comprobar que los períodos históricos, definidos a partir de los años elegidos, también son distintos, es decir que la TPEFS sufre cambios según los años bajo estudio, los contextos seleccionados y en función de los hogares que deben poner en práctica respuestas (en términos del uso de la fuerza de trabajo secundaria disponible) para hacer frente a los cambios económicos, a continuación se presentan los resultados surgidos de los modelos multivariados.

7.3.1. Los modelos generales para Tijuana y Monterrey

El Cuadro N° 7.3 que se presenta al final del presente capítulo, muestra los modelos para Tijuana y Monterrey creados de manera global, esto se hizo por dos razones como se dijo anteriormente, en primer lugar porque metodológicamente así lo requiere la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión que se utiliza en este trabajo, y en segundo lugar porque a partir de este primer paso se quiere probar que las estructuras de las ciudades son distintas, cuestión que se confirma al momento de obtener los resultados de la Prueba de Chow, pero también se observan las diferencias al analizar las variables independientes, ya sea a partir de su significancia, del peso de los coeficientes y del sentido de las relaciones.

En primera instancia, se debe resaltar que se tienen dos modelos altamente significativos en términos del estadístico F de cada uno de ellos, y por otro lado se aprecia que en el caso del modelo aplicado a la ciudad de Tijuana se tiene que las variables incluidas logran explicar el

65% de la variación de la TPEFS, mientras que el modelo aplicado a la ciudad de Monterrey explica el 66% de esta variación. Por su parte, los resultados de la Prueba de Chow son altamente significativos, lo que estaría corroborando que Tijuana y Monterrey en términos de contextos son diferentes en sus estructuras de acuerdo a las variables independientes involucradas en la definición de los modelos.

Como se mencionó, el ajuste general de los modelos puede ser evaluado como satisfactorio si se considera el alto valor relativo que alcanzan los distintos coeficientes de determinación o R^2 , medida resumen que muestra que tan bien se ajusta la línea de regresión muestral a los datos.

En segundo lugar, y como otra forma de evaluar la pertinencia de los modelos se analizan los signos de los coeficientes de regresión así como la magnitud de los mismos, en este sentido y por una cuestión de simplicidad, se comenzará por las variables continuas y las dicotómicas, para continuar con aquellas que tienen una estructura pluricotómica, reservando para el final el análisis de estabilidad estructural de los modelos creados.

Se puede observar que en el caso de Monterrey, la edad del jefe y contar con reserva de fuerza de trabajo tanto femenina como masculina dentro del hogar incide de manera positiva sobre el valor de la TPEFS, a diferencia de los años de escolaridad y del sexo del perceptor principal, variables que impactan negativamente sobre la variable dependiente. Para el caso de Tijuana, estas mismas variables se comportan de manera similar a lo reportado anteriormente, solo la edad del jefe muestra signo negativo a diferencia de lo que ocurre en Monterrey, haciendo que el valor de la TPEFS disminuya a medida que la edad del jefe aumenta. Hasta aquí, el sentido de las relaciones en todos los casos confirma las hipótesis formuladas.

Ahora, el análisis de las variables pluricotómicas incluidas en el modelo resulta menos sencillo de realizar. En un primer ejercicio realizado para cada variable general mostró que son significativas, pero hecho esto es necesario estudiar la significación de cada categoría en particular. Al incluir variables de este tipo, los resultados deben ser interpretados como si el estar en una categoría especificada (por ejemplo, un hogar nuclear) tiene una TPEFS estadísticamente distinta de otro ubicado en la categoría de comparación (siguiendo con el ejemplo, un hogar no nuclear no familiar), manteniendo constantes las demás propiedades del hogar.

En términos concretos, tanto para el caso de Monterrey como para Tijuana, se observa que existen diferencias significativas entre un hogar nuclear, uno no nuclear familiar y uno no nuclear no familiar; indicando para ambos contextos que la TPEFS aumenta con mayor intensidad en los hogares nucleares con respecto a lo no nucleares no familiares y el aumento es casi de la mitad en los hogares no nucleares familiares.

El caso de la diferenciación de los sectores de actividad es un poco mas compleja, se observa que para el caso de Monterrey, las categorías de Industria y Transporte resultan no significativas, para el caso de Tijuana todas las categorías son significativas, pero en ambos contextos el que el jefe de hogar participe en cualquier sector distinto al Agropecuario influye positivamente en la TPEFS.

La variable que especifica el ingreso de los jefes de los hogares muestra un comportamiento desigual entre ambos contextos de análisis, así en el caso de Monterrey el que los hogares tengan niveles de ingresos bajos o medios en comparación al nivel más bajo hace que la participación de la fuerza de trabajo secundaria disponible aumente, la excepción está dada por aquellos hogares que tienen niveles de ingresos altos o mayores a 10 salarios mínimos.

Para el caso de Tijuana, el que un hogar no se encuentre en la categoría de referencia tenderá a hacer, al igual que en el caso de Monterrey, un mayor uso de la fuerza de trabajo disponible, pero al contrario que en el caso de la ciudad regiomontana, aquellos hogares con ingresos de más 10 salarios mínimos el uso de los recursos humanos disponibles también aumenta.

Por último, la variable que aproxima la etapa del ciclo vital por la que atraviesa un hogar muestra similitudes generales entre ambos contextos, aunque se deberán tener en cuenta las diferencias que también se observan en función de las diversas categorías de esta variable. Entonces, todos aquellos hogares que no se encuentran en la etapa Inicial de formación de la familia disminuyen la participación de la fuerza de trabajo disponible para el caso de Tijuana, es decir, estas categorías presentan signos negativos asociados a los coeficientes de la regresión, con excepción de aquellos hogares conformados por Parejas sin hijos, ya sean estas mayores o menores.

En el caso de Monterrey, el modelo general muestra resultados más confusos, en este contexto se observa que los hogares conformados por Parejas mayores sin hijos, aquellos que

atraviesan por la etapa de Expansión y de Estabilización presentan signo negativo, mientras que los formados por Parejas jóvenes sin hijos y los que atraviesan por la etapa de Consolidación y Salida muestran signos positivos asociados a los coeficientes de la regresión.

Ahora, otra cuestión que debe ser mencionada es que aquellos hogares que se encuentran tanto en la ciudad de Monterrey como en la ciudad de Tijuana y que atraviesan por la etapa de Expansión no resulta significativa dentro del modelo, y a este resultado hay que agregar para la ciudad de la frontera norte a las Parejas mayores sin hijos, las que tampoco presentan un impacto estadísticamente significativas en el modelo general.

El próximo paso lógico del análisis, consiste en evaluar las magnitudes de las relaciones estimadas a través del impacto que tiene cada variable sobre la TPEFS, para esto la columna de las Beta's del Cuadro N° 7.3 incluye esta información donde se observa el peso de cada uno de los coeficientes estimados, así como el valor de la constante para cada uno de los modelos creados.

Las magnitudes de los coeficientes y como se vio anteriormente su impacto, que puede ser negativo o positivo, estarían indicando un mayor aumento de la TPEFS en el caso de signos positivos, y una disminución mayor de la TPEFS en los casos de que los coeficientes presenten signos negativos. En esta línea de análisis, se pueden identificar entre todas las variables las que tienen un mayor impacto sobre la TPEFS, así el que el hogar sea nuclear aumenta la Tasa en 0.451 y 0.605 en Monterrey y Tijuana, respectivamente. Ahora, por cada cambio unitario en la fuerza de trabajo disponible femenina en el caso de Monterrey hace que la Tasa aumente en 0.277 y para Tijuana que el jefe del hogar se desempeñe en la Industria como sector principal de actividad contribuye en aumentar la TPEFS en 0.526.

En sentido inverso, las categorías de Consolidación y Estabilización de la variable de ciclo vital del hogar son las que tienen un mayor impacto en la reducción de TPEFS, ya sea en la ciudad de Monterrey y de Tijuana, al compararlo con la etapa Inicial de formación de la familia. La reducción es de 0.389 y de 0.369 para el caso de familias en etapa de Estabilización en Monterrey y Tijuana respectivamente, y de 0.328 en el primer caso y 0.330 en el segundo, en la etapa de Consolidación, claro que en el caso de la ciudad de Tijuana el signo del este último coeficiente es negativo, lo que hace que el valor de la TPEFS disminuya.

Corresponde finalizar esta parte del análisis interpretando lo sucedido con las pruebas de cambio estructural especificadas a través de las variables dicotómicas “Año 1995” y “Año 2000”, donde se toma como categoría de comparación al Año 1987, y de los resultados obtenidos a partir de la Prueba de Chow.

Como ya se adelantó todas las variables son significativas, con excepción de algunas categorías ya reportadas en líneas anteriores, ahora corresponde analizar el sentido y la magnitud de las variables que introducen los períodos económicos de interés. Cuando se comparan dos hogares que son iguales en todas las propiedades pero que uno pertenece al año 1995 y el otro se ubica en el año 2000, se observa un aumento de la TPEFS en comparación con 1987, y ambos resultan estadísticamente significativos, lo que confirma que los cambios entre los años se dan en el sentido esperado. Así, para el caso de Monterrey el aumento es de 0.540 en 1995 y de 0.272 en 2000, por su parte para el caso de Tijuana el aumento es de 0.406 en el primer período y de 0.251 en el segundo período bajo análisis, los resultados de la Prueba de Chow resulta altamente significativa al comparar ambos contextos arrojando un valor de la F calculada de 25.044.

A partir de los resultados descritos, se puede resumir para los dos modelos generales que la variable que da cuenta del tipo de hogar es significativa en ambos contextos, y en términos globales hace que la TPEFS aumente tanto en Tijuana como en Monterrey, resultados que confirman lo que de alguna manera se venía perfilando desde el análisis descriptivo, y tiene que ver con las diferencias en la composición de los hogares de ambas ciudades.

Entonces, que el hogar sea nuclear o no nuclear pero familiar en comparación con los no nucleares no familiares, implica un mayor aumento de la Tasa para Tijuana, estos hogares tienen una estructura más joven en comparación con Monterrey, pero lo suficientemente grande para que sus miembros tengan edad para participar en el mercado laboral.

El ciclo vital del hogar, según lo visto en la literatura es importante para poder delinear la relación entre las necesidades de los hogares y los recursos con los que cuentan, en este sentido se puede ver que las variables presentan impactos diferentes según ambos contextos, visto esto en el sentido pero sobre todo en la fuerza de la relación con la TPEFS, además de observar las categorías que resultan significativas en los modelos.

El sexo del jefe es una variable básica en ambos casos como se puede observar a partir de los resultados, así que el perceptor principal sea hombre hace que el uso de la fuerza de trabajo

secundaria disminuya con mayor intensidad en Tijuana que en Monterrey, y como se sabe esto tiene varias implicaciones, no solo en términos del tipo y estructura de los hogares, sino también en relación con el ingreso.

También se relaciona con la estructura misma del mercado laboral y con las reacciones diferenciales según el entorno, y de este con los cambios macroeconómicos. Es decir, los jefes económicos presentan características distintas en ambas ciudades lo que produce que su inserción en el mercado laboral sea diferente, teniendo impactos diversos en los hogares.

A mayor edad del jefe la Tasa disminuye en el caso de Tijuana pero aumenta en Monterrey, esto podría estar relacionado nuevamente con el ciclo vital del hogar ya que a mayores edades de los jefes existirían menores recursos para ser utilizados. Como ya se vio, los hogares de Tijuana presentan una estructura por edad más joven que los de Monterrey favoreciendo la disponibilidad de fuerza de trabajo secundaria. Es decir, que en el caso de Tijuana aunque la edad aumente no llegaría a los límites superiores a lo que llega esta variable en la ciudad de Monterrey.

La escolaridad es una variable que resulta significativa tanto en Tijuana como en Monterrey, aunque el peso de los coeficientes es diferencial por contexto esto sugiere que la educación en Tijuana tiene menor importancia para la obtención de ingresos, es decir que la variable educación en esta ciudad tiene un menor peso en el posicionamiento laboral de las personas. Mientras para Monterrey la educación del jefe es una variable que incide con más fuerza sobre el uso de los recursos disponibles en el hogar en Tijuana tiene menor influencia, la menor escolaridad de los jefes económicos en esta última está determinando que más miembros salgan a complementar los ingresos de los hogares.

En cuanto al sexo de los miembros en edades productivas, se puede ver que los hogares cuenten con personas en edad de trabajar del sexo femenino cobra más importancia en Monterrey que en Tijuana, es decir se produce un mayor aumento de la Tasa en los hogares regiomontanos en relación con esta variable.

La presencia de hombres en edad productiva en los hogares tiene un comportamiento inverso en ambos contextos, si se tiene en cuenta el punto anterior, los habitantes de Monterrey hacen un mayor uso de la fuerza de trabajo disponible femenina, mientras que en Tijuana se utiliza más la fuerza de trabajo disponible masculina.

En este punto se debe tener presente la influencia de la estructura por sexo de los hogares y no se puede olvidar tampoco que, si el principal perceptor es hombre, situación que tiene mayor peso en los hogares de Monterrey que en los de Tijuana, esto pondría a los regiomontanos en una posición de poca libertad a la hora de enviar a otros miembros de los hogares al mercado de trabajo.

El sector de actividad al que pertenece el jefe del hogar resulta importante tanto en Monterrey como en Tijuana para analizar el uso de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares, aunque en el caso de Tijuana de acuerdo al peso que adquieren los coeficientes se convierte en una variable fundamental, siendo todos los sectores significativos y con impactos relativamente importantes.

Como se puede ver a partir de los resultados de la regresión, si el jefe se desempeña en el sector servicio, en la industria, o en el sector de la construcción, hará un mayor uso de los recursos de su hogar para la generación de ingresos, esto se vincula directamente con la caída de la participación laboral en estos dos sectores en el año 1995.

Es decir, que aquellos jefes que se desempeñaban en los sectores de actividad mencionados al momento de la crisis, se vieron obligados en mayor medida a recurrir al apoyo de los miembros de sus hogares, como forma de hacer frente a la caída de los ingresos, pero también para cubrir la merma en la participación de los trabajadores en estos sectores.

El caso del transporte y del comercio, ambos sectores aumentaron su dinamismo en el año de la crisis económica general, lo que se ve reflejado en el menor aumento de los valores de TPEFS, es decir que si bien en estos sectores la participación de la fuerza de trabajo general aumenta, esto no es suficiente para que los hogares no hagan uso de sus recursos secundarios ya que los ingresos se ven afectados por la crisis.

Si bien todos los sectores son igualmente significativos para la ciudad de Tijuana, las implicaciones en cuanto a la fuerza de las relaciones son diferentes, no es lo mismo que el jefe se desempeñe en el sector de la industria que en el comercio, aunque estas diferencias parecen no ser importantes, las implicaciones para la economía de los hogares puede significar grandes cambios.

La variable que aproxima el ingreso de los hogares a través del ingreso monetario del receptor principal presenta diferencias entre los dos contextos analizados, si bien en ambos resulta significativa, es el peso de los coeficientes lo que muestra que el impacto es diverso. En el caso de Monterrey, los hogares con ingresos medios y medios altos, en comparación con los hogares con ingresos más bajos, aumentan el valor de la TPEFS, son los hogares con mayores ingresos (los que perciben más de 10 salarios mínimos) los que ven disminuidos estos valores. Por su parte, en el caso de Tijuana todos los hogares de acuerdo al ingreso percibido aumentan la participación de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares, sin excepción de acuerdo a las categorías de la variable ingreso.

Como se vio en capítulos anteriores, el uso de la fuerza de trabajo de los hogares más que relacionarse con la pobreza de éstos, tiene estrecha relación con las posibilidades de hacer uso de sus recursos cuando los tienen, y en este sentido, si bien los hogares de Tijuana parecerían tener mayores facilidades se debe tener en cuenta la realidad de los mercados de trabajo del contexto en el que se sitúan las unidades domésticas.

Hasta aquí se ha visto como los modelos generales, creados para las ciudades de Monterrey y Tijuana, presentan estructuras diferentes como se mencionó más arriba y que se confirmó a partir de los resultados de la Prueba de Chow, pero también se observaron las diferencias al analizar las variables independientes ya sea a partir de su significancia, del peso de los coeficientes y del sentido de las relaciones. En el apartado que sigue, se presentan los modelos específicos para cada uno de los contextos y para cada año bajo estudio, esto permitirá describir, analizar y obtener las primeras líneas de interpretación acerca de las diferencias al interior de cada ciudad en función de los diferentes momentos históricos que se entendieron como relevantes para probar la hipótesis general de este trabajo.

7.3.2. La comparación al interior de Monterrey

En el Cuadro N° 7.4 se muestran los modelos para la ciudad de Monterrey para los tres años de estudio (1987, 1995 y 2000), en términos metodológicos lo que se compara y se comprueba es la existencia de estructuras diferentes para esta ciudad entre los años de análisis, es decir, se

compara primero de manera interna la estructura de Monterrey en 1987 y 1995, para luego realizar la comparación entre 1995 y el año 2000.

En primera instancia se tienen tres modelos muy significativos en términos de las F globales de cada uno de ellos. En el caso del modelo aplicado a la ciudad de Monterrey para 1987 se tiene que las variables logran explicar el 70% de la variación de la TPEFS, mientras que el modelo aplicado para 1995 explica el 55% de esta variación, y por último el modelo para el año 2000 capta la variación de la TPEFS en un 62%.

Las dos Pruebas de Chow son altamente significativas, lo que prueba que la estructura interna de Monterrey, en primer lugar entre 1987 y 1995, y luego entre 1995 y el año 2000 es diferente, aunque tomando en cuenta solo el valor que asume la R^2 se puede ver como las mismas variables en los diferentes momentos del tiempo explican mejor los cambios de la variable dependiente en el primer año que en el segundo, y a su vez logran explicar menos la variación de la TPEFS en 1995 que en el 2000.

El tipo de hogar tiene comportamientos diferentes de acuerdo a los años analizados, así se puede ver que el hogar sea no nuclear pero familiar es significativo para todos los años, pero que sea nuclear parece no tener mayor importancia en 1987 en relación con el valor de la significancia estadística.

De acuerdo a los resultados de los modelos, los hogares nucleares a lo largo del primer período han aumentado el uso de la fuerza de trabajo secundaria del hogar para disminuir su uso durante el segundo momento, esto visto a partir de los valores de los coeficientes. Este resultado estaría mostrando como en función de los cambios económicos generales, este tipo de hogar se ha visto en la necesidad de aumentar la participación económica de sus miembros para hacer frente a la caída de los ingresos globales o evitar que la merma de éstos sea lo menos contraproducente posible.

En el caso de los hogares no nucleares familiares, la significación estadística es consistente a lo largo de todo el período de tiempo, mostrando al igual que en el caso de los nucleares un cambio en el año 1995, así mientras en 1987 los hogares de este tipo permitían disminuir el uso de su fuerza de trabajo secundaria, en 1995 se ven obligados a su mayor utilización para luego disminuirla considerablemente en el años 2000. Estos resultados indican que los hogares de Monterrey han tenido que echar mano de los recursos disponibles sin

importar el tipo de hogar, denotando más que nada que son los efectos de las políticas económicas lo que los mueve y demostrando la capacidad de dar respuesta a estos cambios.

Es de sumo interés ver como la variable de sexo del jefe resulta significativa en todos los casos y con signo negativo para los tres años, cuestión que confirma el hecho de que cuando el principal proveedor de ingresos económicos de los hogares es un hombre, el uso de la fuerza de trabajo secundaria disminuye.

Esta disminución se acentúa a medida que se avanza en el tiempo de análisis, es más marcada en el año 2000 que en 1995 y que en 1987, lo que quiere decir que aquellos hogares en los que el principal proveedor económico era un hombre hicieron un menor uso de sus miembros para generar ingresos. Se debe recordar aquí, que se está hablando de ingresos económicos generados por trabajo, sin tener en cuenta las transferencias (remesas, becas, subsidios, entre otros), cuestión que podría estar influyendo en este resultado específico. A su vez se debe resaltar que, al ser la categoría de comparación la jefatura femenina los resultados indican que en los hogares dirigidos por mujeres los valores de la Tasa aumenta, poniendo a estos grupos domésticos en condiciones de mayores desventajas ya que a medida que se avanza en el tiempo han tenido que hacer un mayor uso de sus recursos disponibles en términos de mano de obra.

Por su parte, la edad de los jefes económicos también resulta significativa para 1987, 1995 y para el año 2000, de acuerdo al signo de los coeficientes se puede ver que mientras para el primer período es positivo para los dos últimos años es negativo. Esto indica que a mayor edad del jefe la participación de la fuerza de trabajo secundaria disminuye, cuestión que está relacionada con el ciclo vital del hogar y con la composición y estructura de éstos, variables todas que se vinculan con el ciclo vital de los hogares, influencia que se podrá ver más adelante.

En cuanto a la escolaridad del jefe, esta variable presenta la misma tendencia descrita para la edad del jefe, resulta significativa para los tres años de estudio, pero presenta un cambio de signo en 1995 y 2000 en comparación con 1987, lo que indica que a mayor escolaridad del jefe la Tasa disminuye en los dos últimos años, como se puede ver en el año de la crisis económica la educación del jefe sirvió como amortiguador para los ingresos de los hogares, provocando que no se diera un mayor uso de los recursos disponibles en el hogar, pero para el año 2000 esta variable ya no funciona como protector de las condiciones de las familias, y si bien

sigue presentándose una disminución de la Tasa de participación, el impacto es menor comparado con el período previo.

Ahora, la presencia de personas en edad de trabajar femenina en el hogar es significativa en todos los años así como la variable que indica la presencia de personas en edad de trabajar masculina, y como puede verse para todos los casos los signos de los coeficientes son positivos. Sin embargo, es de resaltar que adquiere un peso mayor la presencia de PET femenina en comparación con la masculina, es decir que el valor de la Tasa aumenta más cuando en el hogar hay mujeres en edad productiva en los años 1987 y 2000.

Esto tiene que ver por un lado, con la composición por sexo y edad de los hogares, como se ha visto el número de parientes mujeres y de otros no parientes femeninos es mayor que de hombres por ejemplo, es decir que existe una disponibilidad mayor de recursos de mujeres, y éstos son usados con mayor intensidad en el año 1995 en comparación con 1987 y 2000, ratificando por otro lado, el impacto que tuvo la crisis económica sobre el bienestar de los hogares. Estas diferencias son más marcadas en los hombres que se encuentran en edad productiva como se puede apreciar a partir de los pesos de los coeficientes.

Los datos entonces muestran, como el peso de los coeficientes es mayor para la variable que indica que en los hogares existen hombres en edad productiva solo para el año 1995 en comparación con los otros años y en la variable que mide la presencia de población en edad de trabajar femenina, situación que estaría indicando que cuando existen mujeres en el hogar en edad de trabajar los hogares tienen mayor posibilidad de hacer uso de sus recursos.

En cuanto a los sectores de actividad donde participa el perceptor principal del hogar, se encontraron situaciones diversas que resulta interesante de analizar para cada uno de los años seleccionados.

De manera general se puede ver que existen cuatro patrones principales, un primer comportamiento se asocia a los sectores de la construcción y de la administración pública, ambos sectores de acuerdo al signo que asume el coeficiente presentan un aumento consistente a lo largo de todo el período de análisis. Ahora, de acuerdo a la magnitud del aumento de la tasa de participación económica, ésta es mayor en 1995 con relación a los otros dos años, y a su vez, aquellos hogares con jefes que se desempeñaron en la administración pública tuvieron que

intensificar en un mayor grado el uso de sus recursos humanos domésticos en comparación con los que obtenían ingresos de la construcción.

Por su parte, aquellos hogares cuyos jefes que se desempeñaban en el sector servicios se vieron obligados a intensificar el uso de sus recursos humanos durante 1995 a diferencia de 1987 donde se observa una disminución de acuerdo al signo que sume el coeficiente de la regresión, para el año 2000 si bien se observa también un aumento este es casi cero, a partir de lo cual se puede asumir que estos hogares lograron regresar a su situación original o por lo menos se aproximaron a ella.

Un tercer patrón, se observa para aquellos hogares donde los jefes participan en el sector comercio, si bien para 1987 estos tuvieron que hacer un mayor uso de la fuerza de trabajo secundaria disponible, la intensificación de su uso fue mayor en 1995, y el año 2000 los coloca en la situación opuesta permitiéndole a estas unidades domésticas disminuir el uso de sus recursos humanos.

Por último, los sectores de la industria y del transporte presentan tendencias particulares para todo el período de análisis, mientras en 1987 la tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares disminuía, 1995 obliga a los hogares a intensificar el uso de sus recursos humanos, pero entrado el período que se ha denominado de recuperación económica estas unidades domésticas tuvieron la posibilidad de volver a disminuir su uso, aunque no pudieron regresar a los valores iniciales.

De manera general, y a partir de los datos presentados anteriormente se puede decir que si bien todos los sectores muestran signos positivos en 1995, la construcción y el comercio se vuelven significativos porque aquellos jefes que participan en ellos necesitan hacer uso de la fuerza de trabajo secundaria para mejorar, mantener o no ver disminuidos sus ingresos, a pesar del aumento del volumen de fuerza de trabajo en los sectores económicos referidos.

Si bien lo anterior es cierto, del análisis de los contextos se deriva que específicamente estas dos ramas de actividad sufrieron una disminución más acentuada de los salarios y un deterioro importante de las condiciones laborales, lo que llevó a los hogares que contaban con ingresos de la construcción y del comercio a complementarlos haciendo uso de su fuerza de trabajo disponible.

Para el año 2000 se debe resaltar que algunos de los coeficientes presentan signos negativos, lo que estaría indicando que en este momento de relativa recuperación económica, los hogares podrían prescindir o por lo menos disminuir el uso de sus recursos disponibles de fuerza de trabajo cuando el jefe del hogar participa en determinado sector económico, como es la industria, el comercio y el transporte.

Con respecto al ciclo vital de la familia (variables que en su mayoría resultan significativas), es interesante ver como ocurren cambios a lo largo del período bajo análisis, así se puede observar que casi todos los hogares en función de la etapa del ciclo en el que se encuentran muestran un aumento de la tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria tanto para 1995 como para el 2000, habiéndose presentado una disminución en el año 1987 en la generalidad de los hogares según el ciclo vital por el que atraviesan.

En 1995 las variables que miden la no existencia de hijos, o aquellos hogares donde éstos están próximos a la adolescencia o a la mayoría de edad, presentan signos positivos, indicando el aumento en los valores de la tasa de participación económica de los miembros de los hogares. Es decir, los resultados muestran que estos grupos de hogares hacen que aumente la participación de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares, motivada ésta por las posibilidades internas que brindan la composición y estructura del núcleo doméstico. La excepción está dada por aquellos hogares que se encuentran en la etapa de expansión y los que están compuestos por una pareja mayor sin hijos.

Para el año 2000, las variables que explican el ciclo vital de los hogares resultan en el mismo sentido que para el año anterior, salvo los casos de los hogares compuestos por una pareja mayor sin hijos donde el signo pasa a ser positivo, mismo caso que los hogares en etapa de expansión, y el caso contrario se da en las unidades domésticas en fase de estabilización, coeficiente que para este año presenta signo negativo indicando una disminución de la tasa de participación económica o un menor uso de su fuerza de trabajo disponible.

De acuerdo a lo descrito anteriormente, lo que se debe destacar por encima de otros comportamientos, es la diferencia en el aumento de la Tasa entre 1995 y el año 2000, para las categorías que indican hogares conformados por parejas mayores sin hijos, y aquellos que se encuentran en etapa de expansión y la disminución o el cambio de signo para los hogares en fase de estabilización. En este último caso los hogares tuvieron que hacer arreglos para poder hacer

uso de la fuerza de trabajo disponible en el hogar en el año 1995, mientras en el último año de análisis esto parece cambiar y el uso de recursos de los hogares se retrae, en los demás casos parecería que una vez que el hogar saca al mercado a sus miembros estos permanecen desarrollando una actividad laboral aunque en la mayoría de los casos esta participación se da con menor intensidad.

Ahora, por lo que se refiere al impacto del ingreso monetario sobre la tasa de participación de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares, los datos muestran tendencias bastante claras y en cierto modo el comportamiento es el esperado desde el punto de vista teórico. Así, se puede observar que los hogares con ingresos menores, a lo largo de todo el período de estudio, hacen un uso importante de su fuerza de trabajo disponible, aunque se debe resaltar que los coeficientes adquieren mayor peso en el año 1995 para regresar, de manera aproximada, a los valores originales de 1987. Es decir que, aquellos jefes que reciben menos de 5 salarios mínimos de ingreso intensificaron el uso de sus recursos humanos en el año de crisis, medido esto en función del valor de los coeficientes de la regresión.

Para los hogares cuyo jefe gana mas de 5 salarios mínimos, los coeficientes muestran signos negativos en 1987, para volverse positivos en los dos años siguientes, y nuevamente se observa que los valores son bastante mayores en 1995 que en el año 2000, esto estaría indicando que el mayor ingreso monetario no sirvió de protección en el año de crisis a los hogares regiomontanos y a pesar de sus mayores percepciones monetarias tuvieron que echar mano de los recursos humanos con los que contaban.

7.3.3. La comparación al interior de Tijuana

En el Cuadro N° 7.5 se muestran los modelos para la ciudad de Tijuana para los tres años de estudio (1987, 1995 y 2000), en términos metodológicos lo que se compara y se comprueba, como en los modelos creados para la ciudad de Monterrey, es la existencia de estructuras diferentes para esta ciudad entre los años de análisis, es decir se compara primero de manera interna la estructura de Tijuana en 1987 y 1995, para luego realizar la comparación entre 1995 y el año 2000.

Como en el caso anterior se tienen tres modelos altamente significativos en términos de las F globales de cada uno de ellos. En el caso del modelo aplicado a la ciudad de Tijuana para 1987 se tiene que las variables logran explicar el 71% de la variación de la TPEFS, mientras que el modelo aplicado para 1995 explica el 58% de esta variación, y por último el modelo para el año 2000 capta la variación de la TPEFS en un 66%, es decir que en términos formales son buenos modelos.

Las dos Pruebas de Chow son altamente significativas, lo que prueba que la estructura interna de Tijuana, en primer lugar entre 1987 y 1995 y luego entre 1995 y el año 2000 es diferente, también del mismo modo que en el caso de Monterrey si se observa solo el valor que asume la R^2 se puede ver como el conjunto de variables en los diferentes momentos del tiempo explican mejor la variación de la variable dependiente en el primer año que en el segundo, y a su vez logran explicar menos la variación de la TPEFS en 1995 que en el 2000.

Siguiendo con la estructura de análisis presentada anteriormente y al analizar las variables una a una, se puede ver que el tipo de hogar tiene comportamientos diferentes de acuerdo a los años analizados pero presenta la misma tendencia que el caso de los hogares regiomontanos, en este sentido se puede ver que si el grupo doméstico es no nuclear pero familiar aparece como significativo para todos los años a diferencia de si es nuclear, lo cuál parece no tener mayor importancia en 1987 en relación con el valor de la significancia estadística.

Ahora, de acuerdo a los resultados de los modelos, los hogares nucleares a lo largo del primer período (1987 - 1995) han aumentado el uso de la fuerza de trabajo secundaria del hogar, y si bien el aumento es menos marcado en el año 2000 sigue siendo positivo, esto visto a partir de los valores de los coeficientes. Este resultado estaría mostrando al igual que en el caso de Monterrey, como en función de los cambios económicos generales este tipo de hogar se ha visto en la necesidad de aumentar la participación económica de sus miembros para hacer frente a la caída de los ingresos globales o evitar que la merma de estos sea lo menos contraproducente posible.

En lo que respecta a los hogares no nucleares familiares, la significación estadística es consistente a lo largo de todo el período de tiempo, mostrando al igual que en el caso de los nucleares un cambio en el año 1995, así mientras en 1987 los hogares de este tipo permitían disminuir el uso de su fuerza de trabajo secundaria, en 1995 se ven obligados a su mayor

utilización, tendencia que se mantiene en el año 2000 aunque el peso del coeficientes es considerablemente menor en comparación con 1995. Estos resultados indican que los hogares nucleares de Tijuana han tenido que echar mano de los recursos disponibles, lo cuál sugiere que podrían ser los efectos de las políticas económicas lo que los mueve, y estaría mostrando a su vez la capacidad de dar respuesta a estos cambios por parte de este tipo de hogares, pero también los datos indican que los arreglos no nucleares familiares siguieron aumentando el uso de sus recursos humanos mas allá de los años de crisis económica.

Es por demás interesante ver como la variable de sexo del jefe resulta significativa en todos los casos y con signo negativo para los tres años, cuestión que confirma el hecho de que cuando el principal proveedor de ingresos económicos de los hogares es un hombre el uso de la fuerza de trabajo secundaria disminuye, situación que coincide con lo observado en el caso de Monterrey visto en el apartado anterior. Pero a diferencia de lo ocurrido en el contexto regiomontano, si bien la disminución se acentúa para los dos últimos años, es más marcada en el año 1995 que en el 2000, y más que en 1987 respectivamente, lo que quiere decir que aquellos hogares en los que el principal proveedor económico era un hombre hicieron un menor uso de sus miembros para generar ingresos en el año de crisis que en los demás períodos.

Es necesario recordar que se está hablando de ingresos económicos generados por trabajo, sin tener en cuenta las transferencias (remesas, transferencias, becas, pensiones, subsidios, entre otros), cuestión que podría estar influyendo en este resultado específico. A su vez, se debe resaltar que al ser la categoría de comparación la jefatura femenina, los resultados indican que en los hogares dirigidos por mujeres los valores de la tasa aumenta, poniendo a estos grupos domésticos en condiciones de mayores desventajas, ya que a medida que se avanza en el tiempo han tenido que hacer un mayor uso de sus recursos disponibles en términos de la mano de obra disponible.

Por lo que se refiere a la edad de los jefes económicos, hay que mencionar que también esta variable no resulta significativa para 1987 y 1995, cambiando esto para el año 2000, ahora de acuerdo al signo de los coeficientes se puede ver que mientras para el primer período es positivo para los dos últimos años es negativo, de la misma forma que ocurre en el caso de Monterrey. Esto indica que a mayor edad del jefe la participación de la fuerza de trabajo

secundaria disminuye, cuestión que esta relacionada con el ciclo vital del hogar y con la composición y estructura de estos, influencia que se podrá ver más adelante.

En cuanto a la escolaridad del jefe, esta variable presenta la tendencia inversa descrita para la edad del jefe, resulta significativa para los tres años de estudio, pero presenta un cambio de signo en 1995 y 2000 en comparación con 1987, lo que indica que a mayor escolaridad del jefe la Tasa aumenta en los dos últimos años. Como se puede ver, en el año de la crisis económica la educación del jefe no sirvió como amortiguador para los ingresos de los hogares, provocando que se diera un mayor uso de los recursos disponibles en el hogar, y para el año 2000 la escolaridad sigue sin funcionar como protector de las condiciones de las familias, y si bien, el impacto sobre la variable dependiente es menor que en el año anterior sigue presentando signo positivo, indicando el incremento en el uso de los recursos humanos disponibles en los hogares, comportamiento opuesto al observado en el caso de las unidades domésticas regiomontanas, y lo que ofrece una nueva evidencia a favor de las diferencias estructurales y contextuales.

Ahora y al igual que en el contexto regiomontano, la presencia de personas en edad de trabajar femenina en el hogar es significativa en todos los años, así como la variable que indica la presencia de personas en edad de trabajar masculina, y como puede verse para todos los casos los signos de los coeficientes son positivos. Sin embargo, es de resaltar que los coeficientes asociados a la fuerza de trabajo disponible femenina aumentan su peso de manera consistente para todo el período de estudio, cuestión que no ocurren en el caso de la fuerza de trabajo masculina disponible en los hogares. En este último caso, el aumento se da en 1995 y luego en el año 2000 el coeficiente si bien positivo sufre una disminución en términos del valor surgido del modelo de regresión.

Entonces, en el caso de Tijuana estos cambios se relacionan por un lado, con la composición por sexo y edad de los hogares, como se ha visto, el número de parientes mujeres y de otros no parientes femeninos es mayor que de hombres por ejemplo, es decir que existe una disponibilidad mayor de recursos de mujeres, y estos son usados con mayor intensidad en el año 1995 en comparación con 1987, dato que corrobora de alguna manera, por otro lado, el impacto que tuvo la crisis económica sobre el bienestar de los hogares. Si bien lo anterior es cierto, estas diferencias son más marcadas entre los hombres que se encuentran en edad productiva como se

puede apreciar a partir de los pesos de los coeficientes al comparar el año 1995 con los otros dos años de estudio.

Los datos entonces muestran, como el peso de los coeficientes es mayor para la variable que indica que en los hogares existen hombres en edad productiva solo para el año 1995 en comparación con los otros años, y por otro lado, los valores son mayores en la variable que mide la presencia de población en edad de trabajar femenina en 1987 y el año 2000, situación que estaría indicando que cuando existen mujeres en el hogar en edad de trabajar los hogares tienen mayor posibilidad de hacer uso de sus recursos, tendencia que se corresponde con la información vista en el análisis descriptivo y que mostró el cambio en la composición de los hogares.

Una vez más se encuentra la variable que describe el sector de actividad donde participa el perceptor principal del hogar, aquí se pueden observar situaciones diversas que resultan interesante de analizar para cada uno de los años seleccionados al interior del contexto dado por la ciudad de Tijuana.

En este sentido, y de manera general se puede ver que existen cuatro patrones principales, un primer comportamiento se asocia a los sectores de la construcción, la industria y los servicios, tres sectores que de acuerdo al signo que asume el coeficiente presentan un aumento consistente a lo largo de todo el período de análisis. Ahora, de acuerdo a la magnitud del aumento de la tasa de participación económica dada por la variable sector de actividad y por las categorías mencionadas, se observa que esta es mayor en 1987 y 2000 con relación a 1995 con excepción del sector servicios donde el peso es mayor en 1995, pero es aún mayor en el año 2000. Es decir que aquellos hogares cuyos jefes se desempeñaron en el sector servicios tuvieron que intensificar en un mayor grado el uso de sus recursos humanos domésticos en 1995 con relación a 1987, pero este uso siguió creciendo para el año 2000.

Por su parte, aquellos hogares cuyos jefes se desempeñaban en la administración pública se vieron obligados a intensificar el uso de sus recursos humanos durante 1995 con respecto a 1987 donde se observa una disminución de acuerdo al signo que asume el coeficiente de la regresión, misma tendencia que se observa para el año 2000, a partir de este dato se puede pensar que estos hogares lograron regresar a su situación original.

Un tercer patrón se observa para aquellos hogares donde los jefes participan en el sector comercio, en los dos primeros años bajo análisis el signo de los coeficientes es negativo,

indicando una disminución en el uso de la fuerza de trabajo disponible. El año 2000 obliga a estos hogares a intensificar el uso de sus recursos humanos, así el signo del coeficiente se vuelve positivo contribuyendo al aumento de la tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares.

Por último, el sector transporte presenta una tendencia particular para todo el período de análisis, como puede observarse los signos son negativos para los tres años de estudio, indicando una disminución en el uso de la fuerza de trabajo secundaria de estos hogares, pero si se pone atención en el peso de los coeficientes se puede ver un leve incremento asociado a la tasa de participación económica dado por el menor valor en 1995 con respecto a 1987 y el año 2000. Es decir que la situación económica vivida en 1995 obliga a los hogares a intensificar el uso de sus recursos humanos, pero entrado el período que se ha denominado de recuperación económica estas unidades domésticas tuvieron la posibilidad de disminuir su uso, aunque en principio se podría decir que no pudieron regresar a los valores iniciales.

De manera general y a partir de los datos presentados anteriormente se observa que, si bien todos los sectores muestran signos positivos en 1995 (con excepción del comercio y el transporte), este último y la administración pública se vuelven significativos con respecto a 1987. Los resultados indican que los hogares cuyos jefes participan en sectores de actividad distintos a los servicios y la administración pública no necesitan hacer uso de la fuerza de trabajo secundaria en 1995 para mejorar, mantener o no ver disminuidos sus ingresos, visto esto a partir de los signos de los coeficientes y de sus pesos en estas dos categorías, esto se da a pesar de la disminución en el volumen de fuerza de trabajo en el sector comercio, cuestión que se analizará en profundidad más adelante junto con los demás datos surgidos de los modelos.

Lo anterior se corrobora en parte, a partir del análisis realizado de los contextos del cuál se deriva que específicamente el sector servicios sufrió una disminución más acentuada del volumen de mano de obra ocupada, así como un deterioro importante de las condiciones laborales, lo que llevó a los hogares que contaban con ingresos de esta fuente, aunque no de manera exclusiva, a complementarlos haciendo uso de su fuerza de trabajo disponible.

Para el año 2000 se debe resaltar que algunos de los coeficientes presentan signos negativos, lo que estaría indicando que en este momento de relativa recuperación económica, los hogares podrían prescindir o por lo menos disminuir el uso de sus recursos disponibles de fuerza

de trabajo cuando el jefe del hogar participa en determinado sector económico, como es el caso del transporte y de la administración pública como se vio anteriormente.

Pasando a la influencia que el ciclo vital de los hogares tiene sobre la tasa de participación de la fuerza de trabajo secundaria, es interesante ver como ocurren cambios a lo largo del período bajo análisis, así se puede observar que no todos los hogares en función de la etapa del ciclo en el que se encuentran muestran un aumento de la tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria entre 1987, 1995 y el año 2000, habiéndose presentado una disminución en este último año en la generalidad de los hogares de acuerdo al ciclo vital por el que atraviesan, con excepción de los conformados por parejas jóvenes sin hijos, para los cuáles el aumento es consistente durante los tres años estudiados.

En 1995 las variables que miden la no existencia de hijos, o aquellos hogares donde éstos están próximos a la adolescencia o a la mayoría de edad, presentan signos positivos, indicando el aumento en los valores de la tasa de participación económica de los miembros de los hogares, al igual que en el contexto de la ciudad de Monterrey. Es decir que los resultados muestran que estos grupos de hogares hacen que aumente la participación de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares, motivada por las posibilidades internas que brindan la composición y estructura del núcleo doméstico. La excepción está dada por aquellos hogares que se encuentran en la etapa de consolidación, estabilización y salida, situación que nuevamente diferencia a este contexto con el regiomontano, y en la que profundizará más adelante.

Para el año 2000 las variables que explican el ciclo vital de los hogares resultan en el mismo sentido que para el año anterior, salvo los casos de los hogares compuestos por una pareja mayor sin hijos y los que se encuentran en fase de expansión, donde el signo pasa a ser negativo, indicando una disminución de la tasa de participación económica, o un menor uso de su fuerza de trabajo disponible, aunque si se observa el peso de los coeficientes en las demás categorías (a excepción de las parejas jóvenes sin hijos) estos indican un aumento del uso de la fuerza de trabajo disponible para el año 2000 a pesar del signo negativo de los coeficientes.

De acuerdo a lo descrito anteriormente, una cuestión que debe tomarse en cuenta es la diferencia en el aumento de la TPEFS entre 1995 y el año 2000 para las categorías que indican hogares conformados por parejas mayores con y sin hijos, y aquellos que se encuentran en etapa de expansión así como el cambio de signo para los hogares en esta fase del ciclo vital. En este

último caso los hogares tuvieron que hacer arreglos para poder hacer uso de la fuerza de trabajo disponible en el hogar en el año 1995, mientras en el último año de análisis esto parece cambiar y el uso de recursos de los hogares se retrae como sucede con las parejas mayores sin hijos, en el caso de las parejas jóvenes sin hijos parecería que una vez que el hogar saca al mercado a sus miembros adicionales, estos permanecen desarrollando una actividad laboral aunque en la mayoría de los casos esta participación se da con menor intensidad.

Ahora, en cuanto al impacto del ingreso monetario sobre la tasa de participación de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares, los datos muestran tendencias bastante claras, aunque se advierten fuertes diferencias con respecto a los resultados que mostraron los modelos para Monterrey. Para comenzar, todas las categorías para todos los años de estudio presentan signos positivos, salvo los hogares con ingresos mayores a 10 salarios mínimos en el año 1987, lo que indica que, en su mayoría, todos los hogares más allá del nivel de ingreso del jefe del hogar incrementan el uso de sus recursos humanos disponibles. Esto lleva a poner especial atención en el peso de cada uno de los coeficientes y así poder entender, en principio, que es lo que sucede con la tasa de participación de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares de Tijuana en función del ingreso.

Así, se puede observar que todos los hogares más allá del nivel de ingresos a lo largo de todo el período de estudio hacen un uso importante de su fuerza de trabajo disponible, aunque se debe resaltar que los coeficientes adquieren mucho mayor peso en el año 1995 para descender en términos del peso, en el año 2000. Es decir que todos los hogares intensificaron el uso de sus recursos humanos en el año de crisis, medido esto en función del valor de los coeficientes de la regresión. Esta situación marca otra de las diferencias con Monterrey y merece la pena profundizar en ello más adelante.

7.4. A modo de resumen. Las estructuras entran en juego para las ciudades de Tijuana y Monterrey

Antes de comenzar con este apartado donde se busca exponer conjuntamente y de manera resumida los resultados para ambos contextos y los tres años estudiados presentados anteriormente y sin ánimo de ser repetitivo, cabe hacer algunos comentarios que si bien tienen

más relación con cuestiones técnicas - metodológicas acerca de la especificación de los modelos, deben ser mencionadas para contar con el panorama general relacionado con el proceso que concluyó en los modelos multivariados finales ya presentados.

En este sentido, en los ensayos previos a los modelos finales se incluyeron variables de interacción entre los períodos y el ingreso, y entre los años y el sector de actividad, es decir, se construyeron nuevos regresores en los modelos que fueron producto de las variables independientes mencionadas (Jaccard, 2001), pero como se puede observar estas variables no fueron retenidas en los modelos finales, junto con otras que no es relevante mencionar, por dos razones fundamentales.

En términos estrictamente técnicos, el efecto de la variable dicotómica de interacción modifica el efecto de los dos atributos considerados individualmente, así la significancia estadística del coeficiente de la variable dicotómica de interacción se puede evaluar por medio de la prueba t usual, si esta resulta significativa la presencia simultánea de los dos atributos atenuará o reforzará los efectos individuales de estos atributos (Gujarati, 1999), cabe mencionar que la omisión de un término de interacción significativo llevará a un sesgo de especificación de los modelos, cuestión que no sucedió en este caso concreto y que fue una de las consideraciones que se tomaron en cuenta para su no inclusión en la definición final que se presentó anteriormente.

Por otro lado, dado que este paso redundaba en la complejización de las tareas de especificación y también en la tarea de interpretar los resultados, la decisión de introducir interacciones se debe tomar con mucha cautela y en todo caso hacerlo cuando sea indudable que teóricamente la especificación aditiva del modelo es totalmente errónea, en este caso concreto se optó por su no inclusión en favor de lograr la mayor coherencia en los resultados generales.

Dicho lo anterior, se recordará que el uso de la prueba de cambio estructural es sugerida cuando, a partir del análisis de los datos se observa que existe uno o más puntos de quiebre en la información, es decir que la variable Y ha sufrido un cambio entre los períodos, o dicho de otra forma, que los parámetros de la función estimada han cambiado, cuestión que quedó demostrada más arriba.

Pero también se mencionó que, un cambio estructural puede significar la diferencia en los interceptos, la diferencia en las pendientes, o que tanto los interceptos como las pendientes son diferentes.

En este sentido y como se demostró, para determinar si existe un cambio estructural en la relación de la variable dependiente y las variables independientes, se utilizó la Prueba de Chow (de Gregory Chow, 1960), a partir de la cual se rechazó la hipótesis nula de que las regresiones son iguales, es decir se rechazó la hipótesis de estabilidad estructural.

Al aceptar la conclusión de que las funciones de Y en los períodos de tiempo son diferentes surgieron las preguntas siguientes: ¿se debe esta diferencia a la diferencia en los valores de los interceptos?, ¿la diferencia se debe a la diferencia en las pendientes? o ¿la diferencia se debe a la diferencia en ambos?

Otro recordatorio tiene que ver con que por las especificaciones de la prueba que se utilizó, la ecuación de regresión se calculó de manera conjunta para las ciudades de Tijuana y Monterrey, con el fin de realizar la comparación de las estructuras generales de ambos contextos, y luego se hizo lo propio para cada una de las ciudades en cada uno de los años de estudio, esto con el objetivo de comprobar como se hizo, la estabilidad de las estructuras según los períodos de interés para el estudio.

Hecho los comentarios anteriores, se realizará ahora un resumen general de los resultados surgidos de los modelos econométricos especificados y que se presentaron en el apartado anterior para lo cuál se utilizarán las Gráficas N° 7.5, N° 7.6, N° 7.7 y N° 7.8 que muestran de manera general y agrupada las diferencias entre las estructuras analizadas, dadas estas por las dos ciudades (Tijuana y Monterrey) y por los tres períodos históricos manejados (año 1987, 1995 y 2000).

Al estudiar la relación entre la Tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria del hogar (variable dependiente) y las variables independientes evaluadas en sus valores medios en el caso de las continuas y en sus valores “normales” (en términos estadísticos) en el caso de las dicotómicas y pluricotómicas, se obtienen las gráficas mencionadas y se observan las diferencias en relación al cambio sufrido en la curva que vincula la variable TPEFS y las variables explicativas.

En el caso de los modelos generales formulados para Tijuana y Monterrey de manera conjunta, la Gráfica N° 7.5 muestra dos regresiones casi paralelas, donde el desplazamiento hacia arriba en el caso de Monterrey indica un mayor uso de la fuerza de trabajo disponible en los hogares dadas una serie de características específicas de la población bajo estudio, pero en todo

caso el impacto de las variables explicativas en ambos contextos estarían influyendo en el mismo sentido, y al final de la curva, casi con la misma intensidad.

Las gráficas N° 7.6 y N° 7.7 por su parte, muestran las regresiones para Monterrey y para Tijuana respectivamente, para los tres años de estudio, donde los resultados muestran tendencias similares aunque la intensidad del efecto de las variables es distinto en ambos casos, así se pueden ver regresiones casi paralelas para 1987 y el año 2000 en el caso de Monterrey, y regresiones no similares en este contexto para 1995, y la misma forma adoptan los modelos para los tres años en el caso de Tijuana, es decir las tres rectas se pueden definir como no similares.

Estos datos se pueden observar de manera agrupada en la gráfica N° 7.8, figura que muestra de manera más clara las diferencias y similitudes entre ambos contextos y para los tres períodos de estudio, y permiten a su vez demostrar una vez mas la pertinencia de la aproximación metodológica y del uso de la técnica elegida para el análisis que se lleva a cabo en este trabajo.

Así, la gráfica N° 7.8 muestra que para 1987 las regresiones para ambos contextos son casi concurrentes, es decir las rectas están muy juntas tanto en el origen como a lo largo de su recorrido, para 1995 el mayor desplazamiento hacia arriba de ambas rectas y su posición no similares muestra las diferencias percibidas anteriormente, finalmente para el año 2000 si bien las regresiones parecerían mostrar un retorno a los valores originales, no lo logran definitivamente y es en este año donde se observan las mayores diferencias entre los contextos de Tijuana y Monterrey con respecto al uso de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares, a partir de lo cual se corrobora nuevamente el cambio estructural sufrido en términos de que los parámetros de la función de regresión han cambiado de manera sustancial.

El desplazamiento hacia arriba de la curva para la TPEFS en ambos contextos para 1995 y su descenso para el año 2000, se relaciona de manera general con lo expuesto en este trabajo y que tiene que ver con el comportamiento económico del país, que tuvo su impacto diferencial en las ciudades bajo análisis.

Se decía antes que, la crisis de 1995 provocó en todo el país un aumento del desempleo; sin embargo, la devaluación estimuló la inversión extranjera directa en las ciudades fronterizas al disminuir los costos de producción, así como también propició un mayor consumo de este lado de la frontera, al volverse los precios mexicanos más competitivos que los estadounidenses.

Entonces, partiendo de esta consideración, se observó que las ciudades fronterizas no sufrieron tanto el desempleo como las demás ciudades del país y que las tasas de desempleo no fueron mayores durante 1995 y 1996.

En el marco de este contexto general, Tijuana y Monterrey desarrollaron procesos diferentes y hasta podría decirse que opuestos, lo cual quedó claro a partir de la información presentada a lo largo de este trabajo. Se recordará que se planteaba a modo de ejemplo, que en 1995 mientras Monterrey vivía un aumento de la población ocupada en el sector servicios, Tijuana experimentaba una disminución de la población laboral en esta misma rama de actividad. Para el año 2000 por su parte, el sector servicio regiomontano sufría una caída en el porcentaje de personas ocupada y un aumento en la población que labora en la industria de la transformación, mientras que los servicios tijuanenses para ese mismo año experimentaba un aumento de la población activa y la industria de la transformación un descenso en el promedio de la población ocupada.

De manera específica, la ciudad de Monterrey desde la segunda mitad de la década de los noventa, atravesó por una recuperación en la fuerza de trabajo de las actividades manufactureras, con un incremento en el tamaño relativo de esta de 24.5% a 29.9% entre 1994 y el año 2000, pero las actividades de servicios mantuvieron su preponderancia con 34.9% de los trabajadores para el 2000.

A pesar de lo anterior, una cuestión que se debe considerar es que la distribución sectorial de los trabajadores es diferente para hombres y mujeres. Mientras, para los hombres, las actividades manufactureras son las primordiales, con una participación de 31.6% en el 2000, seguida de cerca por las actividades de servicios con 29.4%, en el caso de las mujeres, la concentración de empleos se da en los servicios con el 45.8%, aunque existe una alta participación de estas (27.4%) en las actividades de manufactura, mientras que las que se encuentran en el sector del comercio son 23.7%. Otros sectores como la construcción y el transporte continuaron siendo dominados exclusivamente por los hombres.

Por su parte, la ciudad de Tijuana representando el centro urbano fronterizo donde la industria maquiladora constituía una de las fuentes más importante de empleo, aunque en general el mercado de trabajo tijuanense presenta un gran dinamismo que es, en parte, resultado de su estrecho vínculo con la región sur de California, causa directa del empleo generado en los

servicios turísticos y en el comercio, la industria maquiladora se afianzó paulatinamente como la principal fuente de generación de empleos, siendo también el sector industrial de mayor crecimiento relativo a partir de la década de los ochenta. Así, en 1998 las más de 150,000 personas ocupadas en las actividades maquiladoras representaban ya la cuarta parte de la población económicamente activa (PEA) de la ciudad.

Si bien la PEA de Tijuana tiene un patrón de actividad muy parecido al que siguen otras ciudades fronterizas como Ciudad Juárez y Nuevo Laredo, con promedios de participación neta superiores a 50% y con una tendencia creciente, por lo menos hasta fines de la década de los noventa, se debe recordar que, una de las características que han definido el perfil de la industria maquiladora desde su origen es que ocupa una porción notoriamente más alta de mujeres que el resto de las actividades económicas. Aunque esta afirmación debe relativizarse, porque si bien la participación de las mujeres en el empleo maquilador continúa siendo predominante, esta preponderancia se encuentra dentro de una tendencia general decreciente, así mientras en 1987 el porcentaje de mujeres ocupadas en las maquiladoras era de 62.2%, para 1998 había descendido a 51.9%.

Otro factor que se debe tener en mente a la hora de analizar e interpretar los resultados es que el espacio fabril de las maquiladoras alberga a una fuerza de trabajo heterogénea, no sólo por su composición y sus funciones en el proceso, sino también por su estabilidad en el trabajo. En este sentido, hay un segmento de trabajadores relativamente estables compuesto por el personal de mando, los ingenieros, los técnicos y el personal de supervisión; sin embargo siguen constituyendo la mayor parte del personal los obreros de producción dedicados a tareas no calificadas y con una notable inestabilidad en el empleo.

Si bien esta es una parte importante de la explicación de los desplazamientos de las curvas de regresión que se observan en las gráficas, y que se relaciona directamente con la flexibilidad y posibilidades dadas por los contextos de análisis, la otra parte de la explicación tiene que ver con las características propias de los hogares que aquí han sido evaluadas en sus valores medios o “normales” (dependiendo del caso). Entonces, lo que corresponde ahora es identificar y medir el impacto de estas características específicas, como forma de entender de que manera la estructura de las unidades domésticas y las particularidades de sus miembros obstaculizan o posibilitan el uso de sus recursos humanos en función de las necesidades del

grupo, y finalmente poder realizar el tan anhelado vinculo entre, los procesos macroeconómicos, las realidades de las ciudades de Tijuana y Monterrey, y las conductas desarrolladas por los hogares, relación pensada y delineada desde el inicio de este trabajo de investigación.

Para comenzar con esta parte del análisis, se puede observar la gráfica N° 7.9 la cuál muestra el impacto de las variables explicativas en términos del peso de los coeficientes de regresión de los modelos generales de Tijuana y Monterrey. Aquí el dato que debe ser destacado es el que se relaciona con el impacto de los períodos (medidos a través de la variable “Años”) sobre el uso de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares, como ya se vio anteriormente aquí se reafirma el impacto de la crisis económica general sufrida por México y que afecto la dinámica de los hogares de manera diferente de acuerdo a los contextos, como se mencionó líneas arriba.

Entonces y como se dijo antes, dependiendo de los contextos en los que se desenvuelven las familias, las estrategias de lucha por la supervivencia vinculadas con la colocación de algunos de sus miembros fuera de la unidad, cobran mucha importancia. En este sentido si bien es cierto que las unidades domésticas hacen uso de las posibilidades que les ofrece su forma de organización familiar, son las características del espacio local las que determinan las opciones que se les abren a los distintos hogares, pero se debe reconocer que el tamaño de la unidad y el acceso a los medios de producción, influye en la forma en que diversifican sus actividades. Es decir que no todos los hogares experimentan de la misma manera estos cambios en su organización interna, ya que las condiciones económicas son particulares, tanto en el tiempo como en el espacio.

Cabe recordar entonces, en función de lo dicho anteriormente, que los contextos económicos elegidos para el análisis, Monterrey y Tijuana, históricamente se han diferenciado por tener dinámicas particulares. Si bien ambas ciudades se han enfrentado a condiciones de reestructuración económica y flexibilidad laboral, lo han hecho con diferentes realidades. Por un lado, Monterrey ha estado asociada con el capital nacional desde finales del siglo XIX y estrechamente relacionada con un sector de servicios profesionales innovadores, por otro lado, Tijuana hace poca mas de treinta años surgió como un centro maquilador de grandes empresas extranjeras, además de que su mercado laboral tiene características particulares importantes dadas por un crecimiento acelerado por la llegada de migrantes de otros estados de la república y

una fuerte relación con el estado de California, Estados Unidos. Así, se tiene a Tijuana, considerada una de las ciudades maquiladoras por excelencia con todo lo que esto implica, y a Monterrey como un mercado característico del modelo de sustitución de importaciones que se reestructuró a partir de la década de los ochenta.

La información analizada anteriormente, pero ahora en el marco de los modelos multivariados posibilita ver el efecto de los períodos manteniendo las demás variables constantes, permite ver que los hogares de cada una de las zonas definidas a partir de sus especificidades están enmarcados por las formas concretas que adoptan los cambios macroeconómicos en los ámbitos territoriales de interés. Así, las características de la estructura de los hogares en las áreas económicas, demográficas y socioculturales, son moldeadas por las correspondientes condiciones de cada grupo doméstico pero influenciadas a su vez, por las especificidades micro regionales dadas por la inserción de las ciudades en los procesos económicos generales. En definitiva, las características y conductas de las unidades domésticas que se presentan a continuación, no podrían ser comprendidas si no se analizaran dentro de la sociedad en que se desarrollan, y más específicamente al interior del contexto geográfico inmediato del cual forman parte y del contexto temporal en el cual se desenvuelven.

Desde esta perspectiva de análisis, las figuras N° 7.10 y N° 7.11 muestran gráficamente los pesos de los coeficientes así como el sentido de los mismos para Monterrey y Tijuana en cada uno de los años de interés respectivamente, y permiten ver con mayor claridad como se da la diferenciación, de acuerdo tanto a las características propias de los hogares como de sus integrantes, y a su vez posibilita entender de forma más cabal como el juego de estas especificidades es diferente de acuerdo a los períodos históricos y los contextos.

Estas mismas características se muestran en las gráficas N° 7.12, N° 7.13 y N° 7.14, pero en estas se dibujan de manera comparativa los resultados para Tijuana y Monterrey en 1987, en 1995 y en el año 2000 respectivamente, lo que permite apreciar de manera específica las diferencias particulares a partir de las cuáles se realizará el análisis que se presenta a continuación.

Comenzando con las características dadas por el tipo de hogar, se decía más arriba en este trabajo que diversos estudios muestran que el trabajo doméstico y extradoméstico, la producción de bienes para el mercado y para el autoconsumo, la migración y la construcción y

mantenimiento de las redes familiares y sociales de apoyo, se manifiestan como los principales recursos disponibles en los hogares, sobre todo en aquellos de bajos ingresos, para hacer posible su reproducción cotidiana y generacional.

Pero también se especificaba que, existen trabajos en los que se reconoce la influencia de las características vitales de los hogares (el tamaño, la composición de parentesco y el ciclo vital familiar) en la disponibilidad y el uso de la fuerza de trabajo de los diferentes miembros del hogar, y en las posibilidades para construir y mantener los arreglos tendientes a satisfacer de manera concreta las necesidades del grupo.

En este sentido se pudo ver a partir de los datos, que son los hogares nucleares los que predominan en ambos contextos y en los diferentes períodos, siguiendo las tendencias históricas, aunque cabe resaltar que en la ciudad de Monterrey el porcentaje de estos hogares es mayor en comparación con Tijuana.

A pesar de lo anterior se observaba que los hogares unipersonales aumentaron entre 1987 y 1995 tanto en Tijuana como en Monterrey, aunque la participación porcentual de estos hogares era mucho mayor en la primera que en la segunda, descendiendo el porcentaje para el año 2000, aunque los niveles se mantuvieron cercanos a los del año 1995.

Otro aspecto que los datos mostraron es que la presencia en el hogar de otros parientes distintos a los miembros del núcleo familiar y de no parientes del jefe indicaban el grado de complejidad de las estructuras domésticas de los hogares. Así, se apreciaba que las unidades domésticas parecían complejizarse en la medida en que se observa un incremento paulatino en el peso relativo del componente no nuclear de las familias, es decir, existe una mayor presencia en los hogares de parientes distintos a los hijos y cónyuges del jefe, de no parientes, pero sobretodo, se observa un aumento importante, como se dijo anteriormente, de hogares unipersonales.

Si bien lo anterior se observaba en el análisis específico, estas tendencias generales no necesariamente se mantuvieron cuando se realizó el análisis por tipo de hogar, así al estudiar a los hogares en su conjunto se veía que las edades medias de los miembros de los hogares, de los jefes y de los distintos integrantes de los mismos, pero más importante aún, que el número promedio de perceptores por tipo de hogar presentaba diferencias significativas no solo entre los contextos analizados y para cada año, sino también, al interior de cada ciudad.

Desde esta perspectiva, la estabilidad de las tendencias reportadas a nivel general no necesariamente se corresponde con lo observado para los diferentes tipos de hogares, lo que muestra que los hogares tienen restricciones y condiciones distintas, según el tipo, para enfrentar las crisis y reaccionar en consecuencia.

Así, el tipo de hogar muestra comportamientos diferentes de acuerdo a los años analizados, de acuerdo a los resultados de los modelos, los hogares nucleares a lo largo del primer período han aumentado el uso de la fuerza de trabajo secundaria del hogar para disminuir su uso durante el segundo momento, esto visto a partir de los valores de los coeficientes. Este resultado muestra como en función de los cambios económicos generales, este tipo de hogar se ha visto en la necesidad de aumentar la participación económica de sus miembros para hacer frente a la caída de los ingresos globales o evitar que la merma de estos sea lo menos contraproducente posible.

En el caso de los hogares no nucleares familiares, al igual que en el caso de los nucleares se da un cambio en el año 1995, así mientras en 1987 los hogares de este tipo permitían disminuir el uso de su fuerza de trabajo secundaria, en 1995 se ven obligados a su mayor utilización para luego disminuirla considerablemente en el años 2000. Estos resultados indican que los hogares de Monterrey han tenido que echar mano de los recursos disponibles sin importar el tipo de hogar, denotando más que nada que son los efectos de las políticas económicas lo que los mueve y demostrando la capacidad de dar respuesta a estos cambios.

En cuanto a las especificidades dadas por el sexo del jefe del hogar, los datos analizados mostraban cómo el porcentaje de hogares jefaturados por una mujer fue mayor para Tijuana que para Monterrey, siendo las diferencias muy significativas.

A pesar de este dato general, se veía que este tipo de hogares en la ciudad de Monterrey aumentaron sistemáticamente a lo largo del período de estudio, por su parte la ciudad de Tijuana presentó la tendencia inversa, aunque al final del período (año 2000), el porcentaje de hogares con jefas mujeres no sufrió cambios importantes.

Estos datos son importantes porque, como se indicó antes en el trabajo, la jefatura femenina evidencia cambios en los roles familiares tradicionales y en el papel activo de las mujeres en la organización y manutención de las unidades domésticas, así como también, deja entrever hogares con estructuras por edad y sexo que estarían comprometiendo la posibilidad de

la participación económica de otros miembros de la unidad doméstica a diferencia de aquellas jefaturadas por un hombre.

En este sentido y recordando que el jefe de hogar se definió como el que percibe mayores ingresos, es decir se tomó como referencia al perceptor principal, las diferencias en las posibilidades de los hogares dependen, aunque ya se demostró que no exclusivamente, de quién sea el perceptor principal de ingresos. Si este es un hombre, la composición doméstica y la organización familiar son muy diferentes con respecto a los hogares en que el perceptor principal es una mujer, y en consecuencia, las necesidades y los recursos, también son distintas. Y citando nuevamente a Rubalcava (1998), es sabido que si bien el hogar reacciona a los apremios económicos sufridos en determinado momento, éstos son tan repentinos que lo que ocurra con el ingreso principal del hogar se convierte en el determinante de la respuesta del grupo.

Entonces y de acuerdo al propósito del presente trabajo, la decisión de incluir el sexo del perceptor principal del hogar como variable explicativa en el modelo, responde al argumento anterior y quedó justificado mientras se avanzaba en el documento.

Ahora y de acuerdo con los resultados de los modelos, resulta fundamental ver como la variable de sexo del jefe juega con signo negativo en los tres años, cuestión que confirma el hecho de que cuando el principal proveedor de ingresos económicos de los hogares es un hombre, el uso de la fuerza de trabajo secundaria disminuye.

Esta disminución se acentúa a medida que se avanza en el tiempo de análisis, es más marcada en el año 2000 que en 1995 y que en 1987, lo que quiere decir que aquellos hogares en los que el principal proveedor económico era un hombre hicieron un menor uso de sus miembros para generar ingresos. Se debe recordar aquí, que se está hablando de ingresos económicos generados por trabajo, sin tener en cuenta las transferencias de ningún tipo, cuestión que podría estar influyendo en este resultado específico. A su vez, se debe resaltar que al ser la categoría de comparación la jefatura femenina, los resultados indican que en los hogares dirigidos por mujeres los valores de la tasa aumenta, poniendo a estos grupos domésticos en condiciones de mayores desventajas, ya que a medida que se avanza en el tiempo han tenido que hacer un mayor uso de sus recursos disponibles en términos de mano de obra.

El dato más sobresaliente relacionado con esto, es el que muestra como para el caso de Tijuana en 1995 la jefatura masculina ofició como un amortiguador mucho mayor para el uso de

la fuerza de trabajo disponible en los hogares. Esto guarda estrecha relación con lo que se decía antes en este trabajo y que tiene que ver con que la industria maquiladora se afianzó paulatinamente como la principal fuente de generación de empleos, siendo también el sector industrial de mayor crecimiento relativo a partir de la década de los ochenta.

Si bien lo anterior es innegable, y quedó corroborado a partir de la información empírica presentada, también es cierto que una de las características que han definido el perfil de la industria maquiladora desde su origen es que ocupa una porción notoriamente más alta de mujeres que el resto de las actividades económicas.

Ahora, si bien la participación de las mujeres en el empleo maquilador continuó siendo predominante, esta preponderancia se encuentra dentro de una tendencia general decreciente, así en 1987 el porcentaje de mujeres ocupadas en las maquiladoras era de 62.2%, mientras que para 1998 había descendido a 51.9%. A este proceso decreciente de la participación de las mujeres en la industria maquiladora se le asocia básicamente a dos tendencias, por un lado, a los cambios en la tecnología y en la organización del trabajo de las maquiladoras, y por otro lado, a los cambios productivos de carácter nacional y su efecto en las actividades maquiladoras.

Con respecto a la edad de los jefes de los hogares, se decía antes que existen varios trabajos de investigación que han mostrado que los hogares que tienen una mujer como jefa atraviesan por una etapa más avanzada del ciclo vital en comparación con los hogares que tienen jefes hombres, afirmación que conduce a verificar lo que han encontrado algunos de los estudios revisados acerca del ciclo vital de las familias, en especial para los hogares con jefatura femenina.

En este sentido se sabe que tanto el tamaño como la composición de la familia están relacionados con el ciclo vital, hallazgo que se corrobora al utilizar la edad del jefe como indicador del ciclo y que contribuye a observar además, que de manera general la participación en el tamaño del hogar del grupo formado por otros parientes se relaciona inversamente con la participación de los grupos formados por los cónyuges y por los hijos, cuestión que indicaría que se da un proceso de sustitución de los miembros que por diferentes razones abandonan el hogar.

Otro dato que se verifica al utilizar esta variable es que al tomar en consideración la edad del jefe del hogar, se observa que entre los jefes hombres, las tasas más altas están en las edades intermedias, mientras que las jefas se concentran en las edades más avanzadas.

Si bien lo anterior es cierto, los datos analizados para este caso concreto muestran una tendencia diferente a la descrita, esto se debe a dos situaciones ya reportadas en este trabajo. Por un lado, como se sabe se está analizando a los jefes económicos de los hogares, los cuales presentan características distintas a los jefes declarados, cuestión que determina no solo que su perfil demográfico sea otro, sino que también traiga consigo arreglos diversos al interior de los hogares. Por otro lado, teniendo en cuenta que el análisis se realiza en ciudades particulares implica que los comportamientos sean específicos para cada una de ellas, sobre todo en la ciudad de Tijuana, donde se tiene la influencia de la migración, fenómeno que influye sobre esta variable de manera importante y particular.

Los resultados de los modelos generales en relación con esta característica muestran que en el caso de Monterrey, la edad del jefe, incide de manera positiva sobre el valor de la TPEFS, a diferencia de lo que sucede en Tijuana donde la edad del jefe muestra signo negativo, haciendo que el valor de la TPEFS disminuya a medida que la edad del jefe aumenta.

De manera específica para cada año de análisis, la influencia de la edad de los jefes económicos en el primer período es positiva, mientras que para los dos últimos años es negativa. Esto indica que a mayor edad del jefe la participación de la fuerza de trabajo secundaria disminuye, cuestión que está relacionada con el ciclo vital del hogar y con la composición y estructura de estos, variables todas que se vinculan con el ciclo vital de los hogares.

Esto último remite a algo que ya se ha mencionado, y que tiene que ver con que el ciclo de vida de las familias modifica profundamente las necesidades y los recursos de los hogares, y en consecuencia, condiciona el bienestar de sus miembros.

Entonces, el momento del ciclo vital del hogar funciona como una limitante o como una ventaja para los miembros de las familias, así la ventaja de mayores recursos puede contrarrestarse con mayores necesidades, y equilibrarse si estas se reducen.

Como quedó asentado, en este trabajo se retomó la propuesta de Arriagada (2004) para realizar la clasificación de los hogares según el ciclo vital, en este sentido se realizó la organización de los hogares con base en la edad del hijo menor, en el entendido de que son estos los que demandan mayor trabajo doméstico, y como también se dijo anteriormente, es la edad la variable que determina necesidades diferenciales.

Así como se pudo observar, la tipología utilizada hace referencia a las diversas etapas por las que transitan los hogares, y permite un acercamiento a las distinciones conceptuales de la etapa de inicio de la familia (empiezan a nacer los hijos), la de consolidación (dejan de nacer los hijos) y finalmente la de salida de los hijos (los hijos se van o pasan a constituir hogares distintos a los paternos). Entonces, realizar la clasificación con base en la edad de los hijos menores, permite tener en cuenta que son los miembros de menos edad presentes en el hogar los que demandan mayor trabajo doméstico en los hogares, y son también los menores, los que tienen requerimientos y necesidades particulares, y por lo tanto, diferentes a las que pueden tener el resto de los integrantes del hogar.

Teniendo presente lo anterior, la variable que aproxima la etapa del ciclo vital por la que atraviesa un hogar muestra similitudes generales entre ambos contextos, aunque es interesante tener en cuenta las pequeñas diferencias que se observan en función de las diversas categorías de esta variable. Así, casi todos los hogares en función de la etapa del ciclo en el que se encuentran muestran un aumento de la tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria tanto para 1995 como para el 2000, habiéndose presentado una disminución en el año 1987 en la generalidad de los hogares según el ciclo vital por el que atraviesan, de acuerdo a los resultados generales de los modelos agrupados.

Pero en los casos particulares de cada ciudad y para cada año estos resultados deben relativizarse, ya que como se observa a partir de las gráficas, y como se pudo ver en los apartados anteriores, tanto Tijuana como Monterrey muestran comportamientos diferenciales a partir de esta variable. Es decir que los hogares aumentan o disminuyen la participación de su fuerza de trabajo secundaria en función de las posibilidades internas que les brinda la composición y estructura del su núcleo doméstico.

Con respecto a la forma en que la escolaridad entra en juego para explicar el uso de la fuerza de trabajo secundaria disponible en el hogar, se decía antes que la teoría del capital humano sostiene que los sistemas educativos tienen tres funciones: socialización; adquisición de habilidades, destrezas y entrenamiento, y certificación; y concluye que tales funciones contribuyen a la asignación racional de recursos según las necesidades sociales, y además generan y promueven movilidad social.

Desde esta perspectiva, surge la proposición de que una mayor educación proporciona un mayor nivel de capital humano (socialización, conocimientos y certificados) a los miembros de la sociedad para competir por los puestos de trabajo y por los ingresos que de ellos se derivan.

Dentro de este marco de análisis se entiende que los sistemas educacionales cumplen una función distributiva, ya que preparan a los individuos para los diferentes roles de la división social del trabajo y asignan el talento de manera eficiente con base en la competencia de los más hábiles. Es decir, que mayor educación genera mayor productividad potencial de la fuerza de trabajo, y como consecuencia, mayores ingresos potenciales para los trabajadores (Fernández, 2004). Aunque se debe recordar que dentro de esta teoría, se debe tener en cuenta que el ingreso depende de la tasa de uso de la fuerza de trabajo y de la tasa de retorno que se obtenga de la participación en el mercado laboral.

En el caso particular de Monterrey, los resultados estarían indicando que en el año de la crisis económica la educación del jefe sirvió como amortiguador para los ingresos de los hogares, provocando que no se diera un mayor uso de los recursos disponibles en el hogar, situación que se perpetúa para el año 2000, aunque en términos del peso del coeficiente de regresión el impacto es menor. En el caso de Tijuana esta variable tiene el efecto contrario, mostrando que a mayor escolaridad del jefe la Tasa aumenta en los dos últimos años de análisis, entendiendo que para el año de la crisis económica la educación del jefe no sirvió como amortiguador para los ingresos de los hogares, provocando que se diera un mayor uso de los recursos disponibles en el hogar, situación que continúa para el año 2000 aunque con un impacto menor sobre la variable dependiente.

Se decía antes, que el espacio fabril de las maquiladoras alberga a una fuerza de trabajo heterogénea, no sólo por su composición y sus funciones en el proceso, sino también por su estabilidad en el trabajo. En este sentido existe un segmento de trabajadores relativamente estables compuesto por el personal de mando, los ingenieros, los técnicos y el personal de supervisión; sin embargo siguen constituyendo la mayor parte del personal los obreros de producción dedicados a tareas no calificadas y con una notable inestabilidad en el empleo.

Si bien los hombres vieron a las maquiladoras como una opción sobre todo los jóvenes migrantes de regiones rurales que llegaron a la ciudad de la frontera, la crisis económica por la que atravesó México hizo que las mujeres con poca educación, anteriormente inactivas, buscaran

trabajo, y las maquiladoras no fueron la opción, sino que el mercado les ofreció ocupación en pequeños establecimientos frecuentemente informales o en empleos domésticos, por lo que la educación en este contexto particular no logró funcionar como una ayuda para la realidad de los hogares.

Pasando ahora a la disponibilidad de fuerza de trabajo en función del sexo, se decía antes de acuerdo con datos presentados por Cortés (2005), que el número de perceptores ha aumentado sistemáticamente desde 1977 al 2000, y se agregaba que este incremento es producto de tres tendencias: aumento de personas en edad de trabajar, una tendencia creciente en la participación laboral de las mujeres como resultado del proceso de modernización y desarrollo de la economía, y como resultado de las estrategias que siguen los hogares para hacer frente a las fluctuaciones económicas.

Ahora, y de acuerdo a Rubalcava (1998) el número de personas que pueda incorporar el hogar en un momento dado a la tarea de generar ingresos según el sexo, constituye un elemento importante para enfrentar la satisfacción de las necesidades del grupo, más allá de que la edad, la escolaridad y capacitación también son fundamentales en este proceso.

Si bien lo anterior es cierto, se debe tener presente que los recursos abarcan más que la disponibilidad de fuerza de trabajo, se compone también del capital material (bienes), el capital humano (mediado por la educación), el social compuesto por las redes de apoyo de parientes y amigos, además de las múltiples formas de ayuda comunitaria, beneficios sociales y asistenciales, ya sean públicos o privados (Rubalcava, 1998).

A pesar de la influencia (con intensidad variada) de estos aspectos, el recurso principal de la mayor parte de los hogares es la fuerza de trabajo de la que disponen, y es esto lo que les permite suplir con más perceptores la reducción de sus ingresos (Rubalcava, 1998). De hecho, las investigaciones relacionadas con este tema han encontrado que los nuevos perceptores productos de la crisis fueron principalmente mujeres.

Ahora, en términos de los resultados propios de este trabajo, se observa para el caso de Monterrey que la presencia de personas en edad de trabajar femenina en el hogar es por demás importante en todos los años, así como la variable que indica la presencia de personas en edad de trabajar masculina, y como puede verse para todos los casos los signos de los coeficientes son positivos. Sin embargo, es de resaltar que adquiere un peso mayor la presencia de PET femenina

en comparación con la masculina, es decir que el valor de la Tasa aumenta más cuando en el hogar hay mujeres en edad productiva en los años 1987 y 2000.

Esto tiene que ver, por un lado con la composición por sexo y edad de los hogares, como se ha visto el número de parientes mujeres y de otros no parientes femeninos es mayor que de hombres por ejemplo, es decir que existe una disponibilidad mayor de recursos de mujeres y estos son usados con mayor intensidad en el año 1995 en comparación con 1987 y 2000, ratificando por otro lado, el impacto que tuvo la crisis económica sobre el bienestar de los hogares. Estas diferencias son más marcadas en los hombres que se encuentran en edad productiva como se puede apreciar a partir de los pesos de los coeficientes.

Los datos entonces muestran, como el peso de los coeficientes es mayor para la variable que indica que en los hogares existen hombres en edad productiva solo para el año 1995 en comparación con los otros años y en la variable que mide la presencia de población en edad de trabajar femenina, situación que estaría indicando que cuando existen mujeres en el hogar en edad de trabajar los hogares tienen mayor posibilidad de hacer uso de sus recursos.

Ahora, en el caso de Tijuana al igual que en el contexto regiomontano, el impacto de la presencia de personas en edad de trabajar femenina en el hogar es muy importante en todos los años así como la variable que indica la presencia de personas en edad de trabajar masculina, y como puede verse para todos los casos los signos de los coeficientes son positivos. Sin embargo, es de resaltar que los coeficientes asociados a la fuerza de trabajo disponible femenina aumentan su peso de manera consistente para todo el período de estudio, cuestión que no ocurre en el caso de la fuerza de trabajo masculina disponible en los hogares. En este último caso, el aumento se da en 1995 y luego en el año 2000 el coeficiente si bien positivo sufre una disminución en términos del valor surgido del modelo de regresión.

Entonces, en el caso de Tijuana estos cambios se relacionan por un lado, con la composición por sexo y edad de los hogares, como se ha visto, el número de parientes mujeres y de otros no parientes femeninos es mayor que de hombres por ejemplo, es decir que existe una disponibilidad mayor de recursos de mujeres, y estos son usados con mayor intensidad en el año 1995 en comparación con 1987, dato que corrobora de alguna manera, por otro lado, el impacto que tuvo la crisis económica sobre el bienestar de los hogares. Si bien lo anterior es cierto, estas diferencias son más marcadas entre los hombres que se encuentran en edad productiva como se

puede apreciar a partir de los pesos de los coeficientes al comparar el año 1995 con los otros dos años de estudio.

Los datos entonces muestran como el peso de los coeficientes es mayor para la variable que indica que en los hogares existen hombres en edad productiva solo para el año 1995 en comparación con los otros años, y por otro lado, los valores son mayores en la variable que mide la presencia de población en edad de trabajar femenina en 1987 y el año 2000, situación que estaría indicando que cuando existen mujeres en el hogar en edad de trabajar los hogares tienen mayor posibilidad de hacer uso de sus recursos, tendencia que se corresponde con la información vista en el análisis descriptivo y que mostró el cambio en la composición de los hogares.

Con respecto al análisis de la variable que mide la participación de los jefes de los hogares en los diversos sectores de actividad, y antes de entrar de lleno en este aspecto, se recordará que en el primer capítulo de este trabajo, se resaltaba que en México la conformación de un subsector exportador caracterizado por su alta tecnología y elevados niveles de productividad laboral, en general desvinculado del resto de los sectores productivos del país, junto al rezago relativo de la productividad agropecuaria y de algunos sectores con predominancia de empleo informal en el sector urbano, tendieron a acrecentar la dispersión intersectorial en los niveles relativos de productividad en la economía mexicana a partir de la apertura externa.

En este sentido, y citando a Hernández Laos (2003:132) se planteaba que “...sectores preferentemente tradicionales de la economía mexicana como el agropecuario, la construcción y los servicios, registraron niveles de productividad inferiores al promedio nacional, en tanto que sectores preferentemente modernos como la minería, las manufacturas, la generación de electricidad y agua y los servicios financieros, que tienen un elevado contenido de actividad económica moderna, registran sistemáticamente niveles de productividad laboral mayores que la media nacional. La dispersión entre los niveles de productividad de ambos grupos de sectores tendió de manera gruesa a reducirse entre 1960 y 1985 y, a partir de ese año hasta 1999, la dispersión habría tendido a acrecentarse especialmente como resultado del aumento de los niveles de la minería, la generación de electricidad, el transporte y las comunicaciones y los servicios, tanto financieros como comunales, sociales y personales, en tanto que las manufacturas habrían descendido el nivel relativo hasta 1990, año a partir del cual comenzaron a acrecentarse de nuevo”.

Entonces, los datos manejados a lo largo de este trabajo en relación con la inserción laboral de los jefes y jefas de hogar en los diversos sectores de actividad para los tres años y las dos ciudades bajo análisis permitieron apreciar las diferencias requeridas para el cumplimiento de los objetivos de la presente investigación. Así, se vio que la fuerza de trabajo de los cabezas de hogar en el sector primario fue perdiendo importancia relativa para ambos contextos y durante todo el período. En cuanto al sector secundario de la economía, se pudo ver como en el caso de la industria los valores descendían con mayor intensidad en Monterrey entre 1987 y 1995 en comparación con Tijuana para aumentar luego en ambos casos; por su parte, en lo que respecta a la construcción el aumento porcentual se daba en ambos contextos en el primer período siendo mayor el crecimiento en Monterrey para luego presentarse un descenso de estos valores en esta última y mantenerse casi invariable en el caso de Tijuana.

En lo que respecta al comercio, Monterrey presentaba una tendencia de estabilidad para los tres años, mientras que en Tijuana la participación laboral en esta rama de actividad descendía entre 1987 y 1995 para luego aumentar. El transporte aumentaba sistemáticamente en Monterrey durante todo el período y en la ciudad de la frontera norte los valores se mantienen durante los primeros años para mostrar un incremento entre 1995 y el 2000. En el caso de los servicios las tendencias fueron similares en ambas ciudades aunque se dieron con intensidades diferentes, así la participación de los jefes en esta rama aumentaba entre 1987 y 1995 para luego descender en el período siguiente, y por último, la administración pública descendía en el caso de Monterrey y aumentaba para Tijuana durante el primer período, para presentar una baja en ambos contextos en los siguientes años de comparación.

De acuerdo con García y De Oliveira (2003: 68) se mencionaba que “...*los cambios observados en los distintos sectores de actividad tienen lugar en un contexto de gran heterogeneidad productiva y laboral*”. Así se recordará lo planteado en capítulos anteriores con respecto a que en el país las medianas y grandes empresas capitalistas absorbieron una parte importante de la fuerza de trabajo disponible, y en términos generales estas empresas ampliaron su importancia relativa en el mercado de trabajo hasta la década de 1970, y aunque en las décadas siguientes perdieron dinamismo en dicho mercado, esto se ha considerado como uno de los indicadores más relevantes de los problemas que se han enfrentado con el agotamiento del modelo por sustitución de importaciones, las crisis subsecuentes y la búsqueda de estrategias de crecimiento alternativo (García y De Oliveira, 2003).

Así, durante el período de estancamiento comprendido entre 1980 y 1988, se desarrolla una importante reestructuración sectorial al interior del país, esto como consecuencia de la fuerte caída en los sectores agropecuario, minero, de construcción y en los servicios financieros, así como del aumento de la participación en el producto de casi todas las regiones del país de las actividades manufactureras y comerciales (Salas, 2003).

Por su parte, entre 1988 y 1998 un hecho general es que los sectores productivos (agropecuario, minería y manufacturas) y las actividades de comercio, restaurantes y hoteles pierden importancia frente a los sectores de infraestructura y los otros sectores de servicios. Una excepción a este comportamiento se da en la región Noroeste (donde se encuentra Baja California), donde las manufacturas ganaron importancia con respecto a los demás sectores, aunque lo hicieron de forma más lenta que los servicios financieros y los otros servicios (Salas, 2003).

En definitiva, si bien la naturaleza y la rapidez del proceso de apertura de la economía, especialmente a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América Latina, así como la desreglamentación de los mercados y la expansión de las actividades productivas de exportación han alterado de manera significativa la estructura espacial de la economía; también la ubicación geográfica de las empresas y los desplazamientos de la población han repercutido de modo apreciable en la distribución territorial de la actividad económica, en la conformación urbana (particularmente en las ciudades medias), pero sobre todo en la dinámica y composición del mercado laboral mexicano (Bendesky, 2003).

Entonces y de acuerdo a los resultados surgidos de los modelos generales creados en este trabajo, el caso de la diferenciación de los sectores de actividad es bastante compleja, así se observa que para el caso de Monterrey, las categorías de Industria y Transporte resultan no significativas, para el caso de Tijuana todas las categorías son significativas, pero en ambos contextos, el que el jefe de hogar participe en cualquier sector distinto al Agropecuario influye positivamente en la TPEFS, con excepción de la Industria en el caso de la ciudad regiomontana.

Para el caso concreto de la ciudad de Monterrey, en cuanto a los sectores de actividad donde participa el perceptor principal del hogar se encontraron situaciones diversas que resulta interesante de retomar para cada uno de los años seleccionados.

Para el año 1987 se tiene que la Industria, el Transporte y el sector de los Servicios juegan un papel protector sobre los hogares, los coeficientes presentan signos negativos indicando que aquellos hogares donde el principal preceptor se desempeña en alguno de estos sectores hacen un menor uso de la fuerza de trabajo secundaria disponible. Esta situación cambia en 1995, para este año ningún sector parece tener un efecto protector sobre los hogares, cuestión que se observa no solo a partir de los signos de los coeficientes sino también en función del peso de los mismos. La situación parecería regresar a su situación inicial en el caso de la Industria y el Transporte en el último período analizado, aunque el efecto es más débil que en 1987, y para el caso del Comercio el año 2000 muestra un efecto negativo sobre la TPEFS.

En el contexto de Tijuana los resultados muestran una situación distinta a la anterior, en 1987 en esta ciudad son el Comercio y la Administración Pública, aunque también el Transporte, los que juegan un papel protector sobre el uso de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares. En 1995 siguen siendo el Comercio y el Transporte los que impactan de manera negativa sobre la TPEFS, aunque los demás sectores tienen menor fuerza de acuerdo al peso de los coeficientes en su relación con la variable dependiente, la excepción está dada por la Administración Pública que en este año cambia de signo pasando a ser positivo y el sector Servicios que es el único que aumenta su impacto sobre el uso de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares.

En el año 2000 el Transporte sigue presentando signo negativo, la Administración Pública regresa a su posición inicial aunque la protección que ejerce sobre los hogares es mayor que en el primer período, y el Comercio impacta de manera positiva sobre la TPEFS, es decir ya no juega como protección de los hogares el que el jefe económico se desempeñe en este sector de actividad.

En este sentido, se recordará lo dicho anteriormente acerca de que en un contexto general de cambios económicos vivido por México, las ciudades de Tijuana y Monterrey desarrollaron procesos diferentes y hasta podría decirse que opuestos, lo cual se mostró a partir de la información presentada a lo largo de este trabajo. A modo de ejemplo, se mencionaba que en 1995 mientras Monterrey vive un aumento de la población ocupada en el sector servicios, Tijuana experimentaba una disminución de la población laboral en esta misma rama de actividad. Sin embargo, para el año 2000 el sector servicios regiomontano tiene una caída en el porcentaje de personas ocupada y un aumento en la población que labora en la industria de la

transformación, mientras que los servicios tijuanaenses para ese mismo año experimenta un aumento de la población activa y la industria de la transformación un descenso en el promedio de la población ocupada.

Estos datos, permiten corroborar lo planteado por Cortés y Rubalcava (2003) quienes afirman que los hogares de cada una de las zonas definidas a partir de sus especificidades, están enmarcados por las formas concretas que adoptan los cambios macroeconómicos en ámbitos territoriales reducidos. Así, las características de la estructura del hogar en las áreas económicas, demográficas y socioculturales, se suponen moldeadas por las correspondientes condiciones de cada grupo doméstico e influidas, a su vez por las especificidades micro regionales de inserción en los procesos económicos.

Por último, se tiene la variable ingreso de los hogares, con respecto a esta característica se decía que diversos estudios han encontrado que como consecuencia del proceso de estabilización y ajuste económico, los hogares, sobre todo los pobres por ser más numerosos, han tenido la posibilidad de combatir los efectos negativos sobre las condiciones de vida de sus miembros, para lo cual aumentaron la utilización de su fuerza de trabajo secundaria.

Pero se hacía la salvedad, de acuerdo con Cortés (1997) que este fenómeno no se basa en el tamaño del hogar sino en la cantidad de perceptores, y esto, desde un punto de vista lógico según el autor, tiene su fundamento en que el tamaño del hogar no tendría por qué estar relacionado con la pobreza sino más bien con la cantidad de recursos con que se cuenta en relación con el volumen de necesidades por satisfacer, y estas solo dependen en parte de la cantidad de miembros del hogar.

Así, “...*el ingreso es un factor que tiene una relación clara e indiscutible con la pobreza, por lo que cuanto mayor sea el ingreso con que cuenta el hogar menor será la probabilidad de que este sea pobre*” (Cortés, 1997: 133).

También se debe recordar algo que se mencionaba antes en este trabajo, y que tiene que ver con que mas allá de las diferencias existentes entre los hogares según tipo y a pesar del tiempo, la rentabilidad de los ingresos constituye una evidencia de que el monto del ingreso del perceptor mayoritario es el determinante del ingreso per cápita en la familia, es decir que el nivel de ingreso de los jefes de los hogares condiciona en cierto grado la participación económica de

otros miembros de la unidad doméstica de acuerdo a lo planteado por Rubalcava (1998), y que ha quedado demostrado en diversas investigaciones.

Entonces, los datos analizados relacionados con el ingreso de los jefes mostraron que son los jefes de Tijuana de manera general, los que perciben mayores ingresos monetarios medidos estos en términos de salarios mínimos para cada año y ciudad, cuestión que ya se había visto anteriormente y que se confirmó a lo largo de este documento.

Como se puede observar a partir de los resultados de los modelos multivariados, la variable que especifica el ingreso de los hogares muestra un comportamiento desigual entre ambos contextos de análisis, así en el caso de Monterrey el que los hogares tengan niveles de ingresos bajos o medios en comparación al nivel más bajo, hace que la participación de la fuerza de trabajo secundaria disponible aumente, la excepción está dada por aquellos hogares que tienen niveles de ingresos altos o mayores a diez salarios mínimos. Para el caso de Tijuana, el que un hogar no se encuentre en la categoría de referencia tenderá a hacer un menor uso de la fuerza de trabajo disponible, sin excepciones a diferencia de los visto en la ciudad regiomontana.

De manera particular Monterrey presenta signos negativos para las dos categorías de ingresos mayores únicamente en 1987, así en este año los mayores ingresos del jefe económico ejercieron una protección a los hogares en términos de la no necesidad de utilizar la fuerza de trabajo secundaria disponible, esta situación cambia para los dos años de análisis siguientes, aunque se debe resaltar que es 1995 donde esta variable tiene su mayor impacto sobre la variable dependiente.

En el caso de Tijuana la tendencia es similar a la vista anteriormente, aunque en 1987 solo la categoría de más de 10 salarios mínimos es la que presenta signo negativo ejerciendo protección únicamente a los hogares donde el jefe económico percibe ingresos mayores a este umbral. En 1995 al igual que en el caso de Monterrey el impacto que el ingreso tiene sobre la TPEFS es positiva en todos los casos y mucho mayor que la que se observa en el año 2000, pero también el impacto en términos del peso de los coeficientes es mucho mayor que la observada en la ciudad regiomontana.

Los datos analizados en este trabajo y que tienen relación con el ingreso de los hogares en la ciudad de Tijuana, mostraron que todas las familias sin excepción experimentaron una baja en el nivel de vida relacionado este con el ingreso en 1995, lo cual trajo como consecuencia que

otros miembros de las familias se incorporaran al mercado laboral para aumentar los ingresos familiares. Y como se mencionó, retomando datos de otras investigaciones fueron las mujeres, ya sean esposas o hijas mayores, las que se emplearon en la maquila o en el comercio, e incluso desarrollaron actividades por cuenta propia, pero también los niños en edad escolar se pudieron haber ocupado en diversas actividades relacionadas básicamente con el sector informal del comercio o de los servicios, cuestión que no puede ser demostrada a partir de los datos que se manejan en esta investigación.

Los datos anteriores permiten vincular este fenómeno con lo descrito más arriba y que tiene que ver con que los ingresos obtenidos en los principales sectores de actividad sufrieron un estancamiento relativo durante el periodo de estudio. Estancamiento que ha afectado principalmente a los trabajadores de la industria, entonces, como consecuencia los hogares de estos resultaron ser los más perjudicados a raíz del deterioro sufrido por los ingresos de los jefes.

Cuadro N° 7.1
Valores del Índice de Condición del diagnóstico de colinealidad del modelo de regresión general
Tijuana: 1987, 1995 y 2000

Dimensión	Valores propios	Índice de condición
1	7.715	1.000
2	2.982	1.608
3	1.973	1.977
4	1.613	2.187
5	1.236	2.498
6	1.153	2.587
7	1.077	2.676
8	1.051	2.709
9	1.017	2.755
10	0.902	2.924
11	0.874	2.972
12	0.809	3.089
13	0.782	3.140
14	0.678	3.374
15	0.641	3.470
16	0.527	3.827
17	0.309	4.993
18	0.241	5.663
19	0.174	6.666
20	0.126	7.810
21	0.160	7.062
22	0.108	8.582
23	0.103	8.779
24	0.089	9.843
25	0.060	11.496
26	0.050	12.462

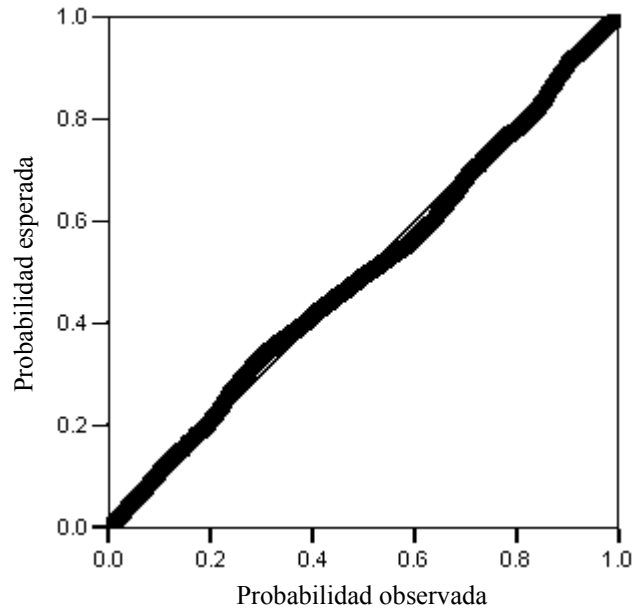
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 7.2
Valores del Índice de Condición del diagnóstico de colinealidad del modelo de regresión general
Monterrey: 1987, 1995 y 2000

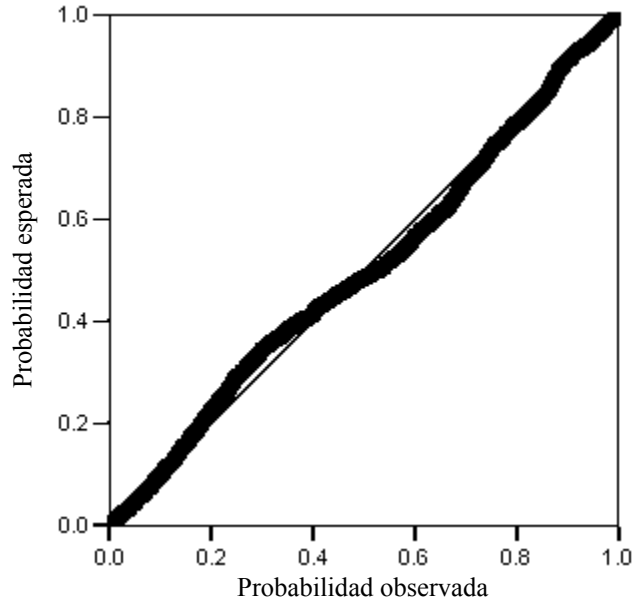
Dimensión	Valores propios	Índice de condición
1	7.959	1.000
2	1.940	2.025
3	1.484	2.316
4	1.334	2.443
5	1.161	2.618
6	1.134	2.649
7	1.102	2.687
8	1.026	2.785
9	0.994	2.830
10	0.983	2.846
11	0.968	2.867
12	0.870	3.024
13	0.846	3.067
14	0.818	3.119
15	0.768	3.219
16	0.649	3.502
17	0.602	3.636
18	0.548	3.811
19	0.318	4.401
20	0.316	5.017
21	0.144	6.540
22	0.160	7.062
23	0.108	8.582
24	0.103	8.779
25	0.060	11.496
26	0.049	12.688

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

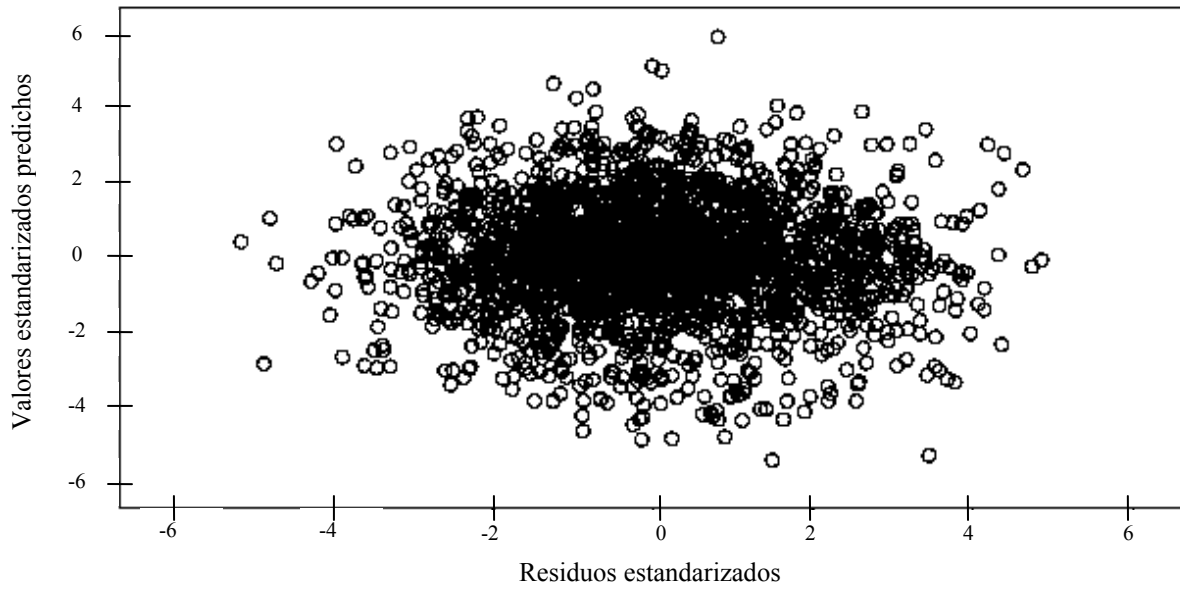
Gráfica N° 7.1
Gráfica de normalidad de los residuos de la regresión general
Tijuana: 1987, 1995 y 2000



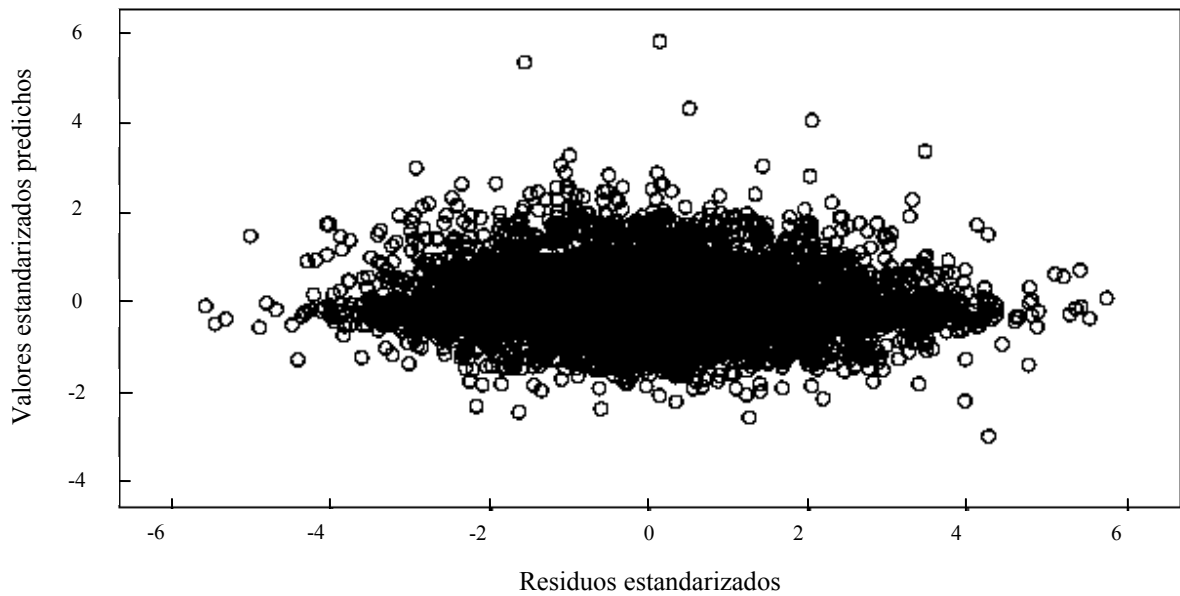
Gráfica N° 7.2
Gráfica de normalidad de los residuos de la regresión general
Monterrey: 1987, 1995 y 2000



Gráfica N° 7.3
Gráfica de dispersión de la varianza de las perturbaciones u_i
Tijuana: 1987, 1995 y 2000



Gráfica N° 7.4
Gráfica de dispersión de la varianza de las perturbaciones u_i
Monterrey: 1987, 1995 y 2000



Cuadro N° 7.3
Modelos globales de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión
Tijuana y Monterrey: 1987, 1995 y 2000

Variables	Monterrey		Tijuana	
	Beta's	Significancia	Beta's	Significancia
Tipo de hogar				
Nuclear	0.451	*	0.605	***
No nuclear familiar	0.208	**	0.274	***
<i>No nuclear no familiar</i>		<i>Referencia</i>		
Sexo del Jefe económico				
Hombre	-0.096	***	-0.110	***
<i>Mujer</i>		<i>Referencia</i>		
Edad del jefe económico				
Continua	0.002	**	-0.001	*
Escolaridad del jefe económico				
Continua	-0.005	**	-0.003	*
Fuerza de trabajo disponible femenina				
Continua	0.277	***	0.246	***
Fuerza de trabajo disponible masculina				
Continua	0.215	***	0.262	***
Sector de actividad				
<i>Agro</i>		<i>Referencia</i>		
Industria	-0.033	-	0.526	*
Construcción	0.148	*	0.493	*
Comercio	0.126	**	0.461	*
Transporte	0.093	-	0.448	*
Servicios	0.115	***	0.501	*
Administración Pública	0.175	*	0.468	*
Ciclo vital del hogar				
Pareja joven sin hijos	0.094	**	0.114	**
Pareja mayor sin hijos	-0.139	***	0.069	-
<i>Inicial</i>		<i>Referencia</i>		
Expansión	-0.025	-	-0.005	-
Consolidación	0.328	***	-0.330	***
Estabilización	-0.389	***	-0.369	***
Salida	0.317	***	-0.291	***
Ingreso del jefe económico				
<i>Menos de 1 SM</i>		<i>Referencia</i>		
Entre 1 y 3 SM	0.059	***	0.016	**
Entre 3 y 5 SM	0.070	***	0.009	*
Entre 5 y 10 SM	0.052	***	0.006	*
Mas de 10 SM	-0.047	***	0.025	*
Períodos				
1987		<i>Referencia</i>		
1995	0.540	***	0.406	***
2000	0.272	***	0.251	***

Continúa

Cuadro N° 7.3
Modelos globales de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión
Tijuana y Monterrey: 1987, 1995 y 2000

Variables	Monterrey		Tijuana	
	Beta's	Significancia	Beta's	Significancia
Constante	-1.688	***	-2.115	***
R ² del modelo	0.664		0.650	
F del modelo	424.774		255.472	
Significancia del modelo	***		***	
Numero de casos (<i>n</i>)	7781		5100	
Estadístico Durbin-Watson	1.907		2.038	
F calculada de Prueba de Chow		25.044		
Significancia de Prueba de Chow		***		

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 7.4
Modelos globales de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión
Monterrey 1987, 1995 y 2000

Variables	Monterrey 1987		Monterrey 1995		Monterrey 2000	
	Beta's	Significancia	Beta's	Significancia	Beta's	Significancia
Tipo de hogar						
Nuclear	0.000	-	0.340	***	0.115	***
No nuclear familiar	-0.039	*	0.153	**	0.089	***
<i>No nuclear no familiar</i>			<i>Referencia</i>			
Sexo del Jefe económico						
Hombre	-0.035	***	-0.048	***	-0.063	***
<i>Mujer</i>			<i>Referencia</i>			
Edad del jefe económico						
Continua	0.000	*	-0.001	**	-0.001	***
Escolaridad del jefe económico						
Continua	0.002	**	-0.007	***	-0.001	*
Fuerza de trabajo disponible femenina						
Continua	0.205	***	0.237	***	0.215	***
Fuerza de trabajo disponible masculina						
Continua	0.152	***	0.267	***	0.155	***
Sector de actividad						
<i>Agro</i>			<i>Referencia</i>			
Industria	-0.021	*	0.072	*	-0.003	*
Construcción	0.024	-	0.082	*	0.032	-
Comercio	0.019	*	0.077	**	-0.010	**
Transporte	-0.015	**	0.081	-	-0.009	**
Servicios	-0.022	*	0.081	**	0.004	*
Administración Pública	0.042	**	0.128	***	0.006	*
Ciclo vital del hogar						
Pareja joven sin hijos	0.000	-	0.061	*	0.068	***
Pareja mayor sin hijos	-0.025	*	-0.112	**	0.011	-
<i>Inicial</i>			<i>Referencia</i>			
Expansión	-0.006	-	-0.037	*	0.017	*
Consolidación	-0.044	***	0.068	**	0.018	*
Estabilización	-0.080	***	0.031	-	-0.017	*
Salida	-0.073	***	0.084	***	0.008	-
Ingreso del jefe económico						
<i>Menos de 1 SM</i>			<i>Referencia</i>			
Entre 1 y 3 SM	0.011	*	0.173	***	0.014	*
Entre 3 y 5 SM	0.027	**	0.196	***	0.035	*
Entre 5 y 10 SM	-0.080	***	0.216	***	0.027	*
Mas de 10 SM	-0.031	**	0.176	***	0.039	**

Continúa

Cuadro N° 7.4
Modelos globales de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión
Monterrey 1987, 1995 y 2000

Variables	Monterrey 1987		Monterrey 1995		Monterrey 2000	
	Beta's	Significancia	Beta's	Significancia	Beta's	Significancia
Constante	0.083	***	0.424	***	0.309	***
R ² del modelo		0.701		0.550		0.625
F del modelo		178.288		62.894		172.058
Significancia del modelo		***		***		***
Numero de casos (<i>n</i>)		2316		2389		3074
Estadístico Durbin-Watson		1.783		1.888		1.943
F calculada de Prueba de Chow				125.178		
Significancia de Prueba de Chow				***		
F calculada de Prueba de Chow						88.749
Significancia de Prueba de Chow						***

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

Cuadro N° 7.5
Modelos globales de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión
Tijuana 1987, 1995 y 2000

Variables	Tijuana 1987		Tijuana 1995		Tijuana 2000	
	Beta's	Significancia	Beta's	Significancia	Beta's	Significancia
Tipo de hogar						
Nuclear	-0.028	-	0.365	***	0.138	***
No nuclear familiar	-0.059	**	0.099	**	0.106	***
<i>No nuclear no familiar</i>			<i>Referencia</i>			
Sexo del Jefe económico						
Hombre	-0.015	*	-0.103	***	-0.037	***
<i>Mujer</i>			<i>Referencia</i>			
Edad del jefe económico						
Continua	0.000	-	-0.001	-	-0.001	*
Escolaridad del jefe económico						
Continua	-0.002	*	0.045	*	0.004	**
Fuerza de trabajo disponible femenina						
Continua	0.184	***	0.214	***	0.229	***
Fuerza de trabajo disponible masculina						
Continua	0.160	***	0.285	***	0.162	***
Sector de actividad						
<i>Agro</i>			<i>Referencia</i>			
Industria	0.042	**	0.002	**	0.058	**
Construcción	0.056	*	0.028	***	0.035	**
Comercio	-0.006	*	-0.008	***	0.045	*
Transporte	-0.019	-	-0.011	**	-0.017	*
Servicios	0.007	*	0.024	**	0.046	**
Administración Pública	-0.013	-	0.014	***	-0.026	*
Ciclo vital del hogar						
Pareja joven sin hijos	0.011	*	0.135	***	0.063	***
Pareja mayor sin hijos	0.010	-	0.133	**	-0.001	*
<i>Inicial</i>			<i>Referencia</i>			
Expansión	-0.004	-	0.013	*	-0.006	*
Consolidación	-0.034	**	-0.077	**	-0.055	***
Estabilización	-0.068	***	-0.087	**	-0.054	***
Salida	-0.038	***	-0.159	***	-0.022	*
Ingreso del jefe económico						
<i>Menos de 1 SM</i>			<i>Referencia</i>			
Entre 1 y 3 SM	0.028	**	0.303	**	0.075	*
Entre 3 y 5 SM	0.049	***	0.303	**	0.077	*
Entre 5 y 10 SM	0.018	***	0.353	**	0.079	*
Mas de 10 SM	-0.064	*	0.342	**	0.082	**

Continúa

Cuadro N° 7.5
Modelos globales de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión
Tijuana 1987, 1995 y 2000

Variables	Tijuana 1987		Tijuana 1995		Tijuana 2000	
	Beta's	Significancia	Beta's	Significancia	Beta's	Significancia
Constante	0.064	***	0.380	***	0.169	***
R ² del modelo		0.706		0.578		0.661
F del modelo		105.267		40.061		137.259
Significancia del modelo		***		***		***
Numero de casos (n)		1377		1625		2096
Estadístico Durbin-Watson		2.024		2.003		1.953
F calculada de Prueba de Chow				11.936		
Significancia de Prueba de Chow				***		
F calculada de Prueba de Chow					45.271	
Significancia de Prueba de Chow					***	

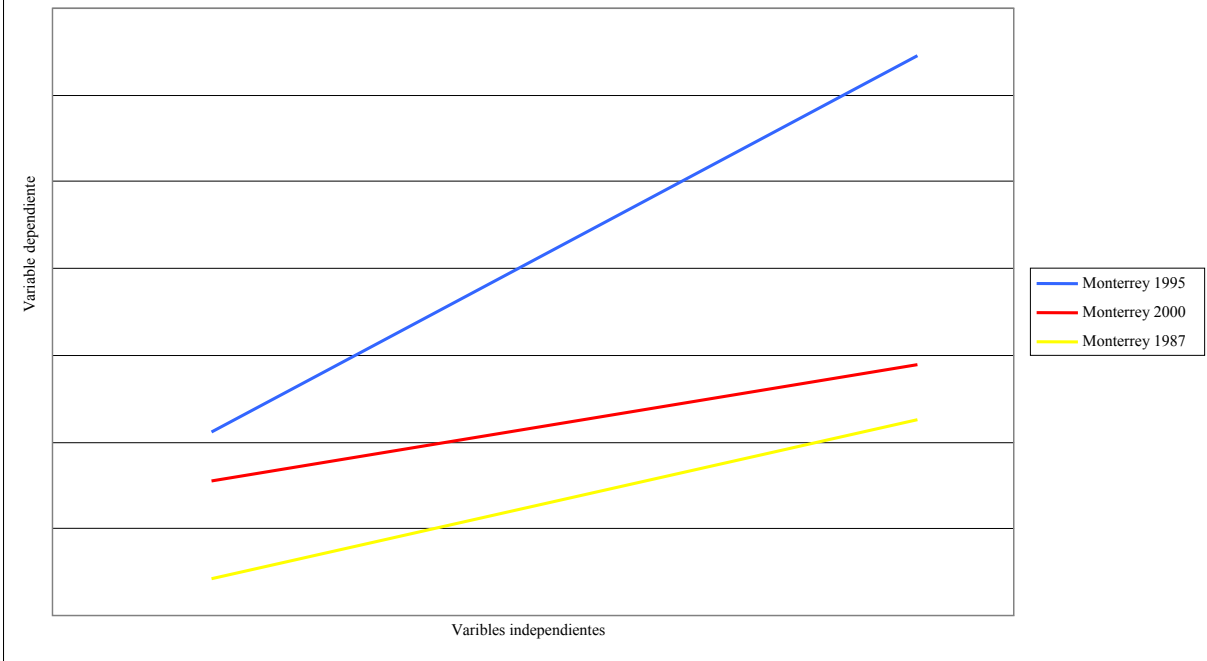
* p < 0.05; ** p < 0.01; *** p < 0.001

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU 1987, 1995 y ENE 2000

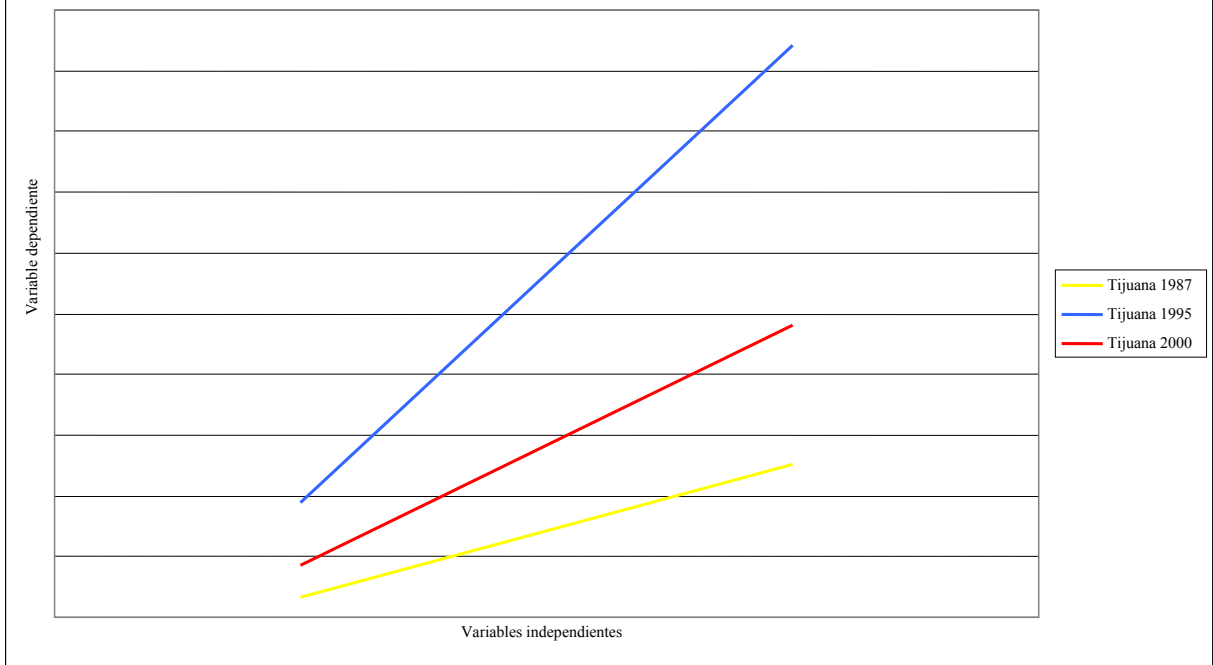
Gráfica N° 7.5
Cambio estructural de la función de la tasa de participación económica de los hogares de los modelos generales para Tijuana y Monterrey



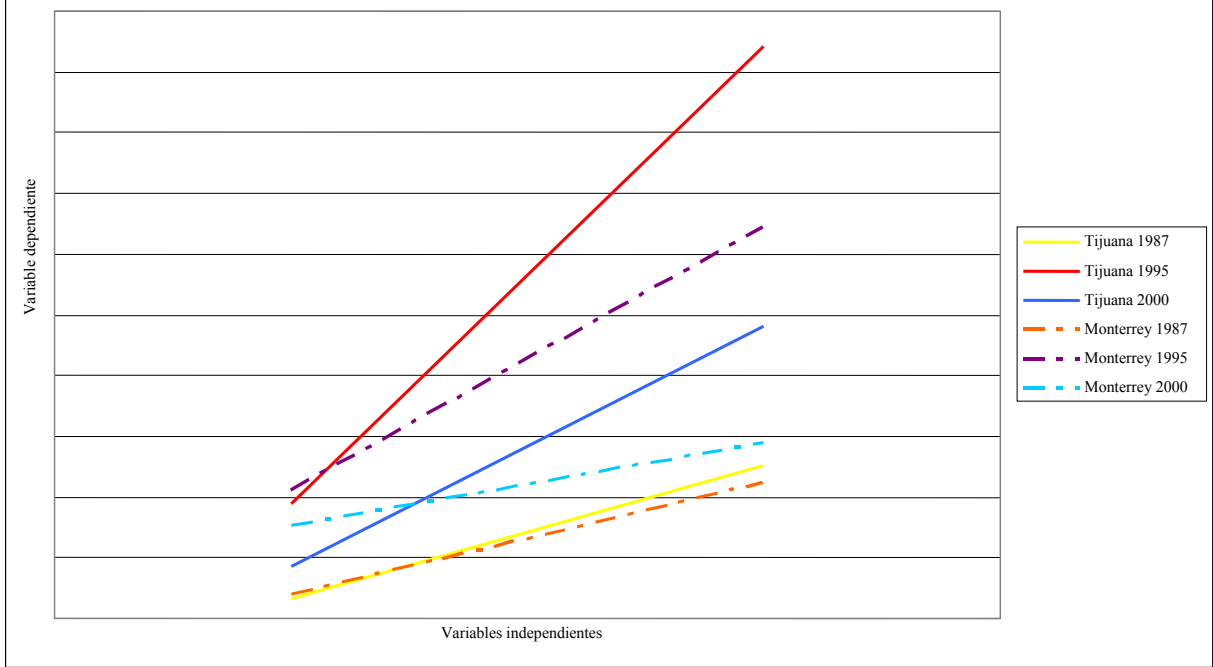
Gráfica N° 7.6
Cambio estructural de la función de la tasa de participación económica de los hogares de los modelos para Monterrey: 1987, 1995 y 2000

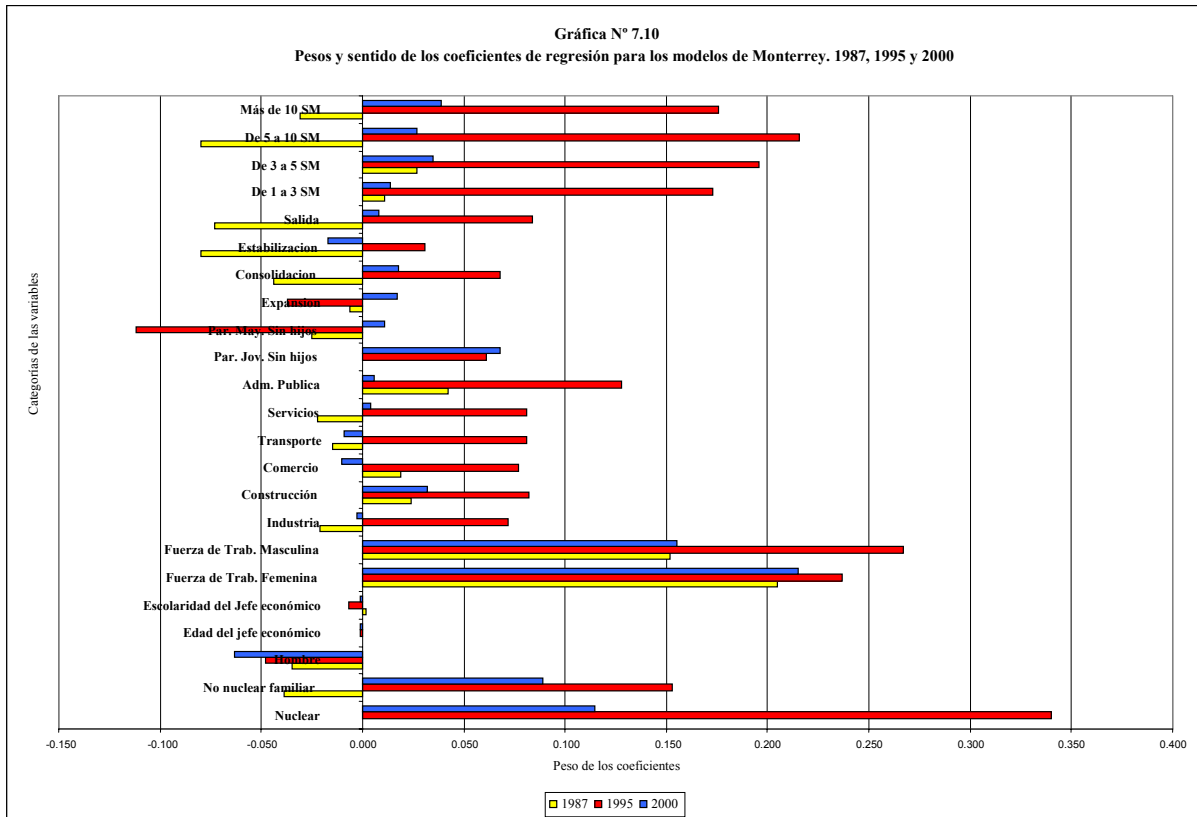
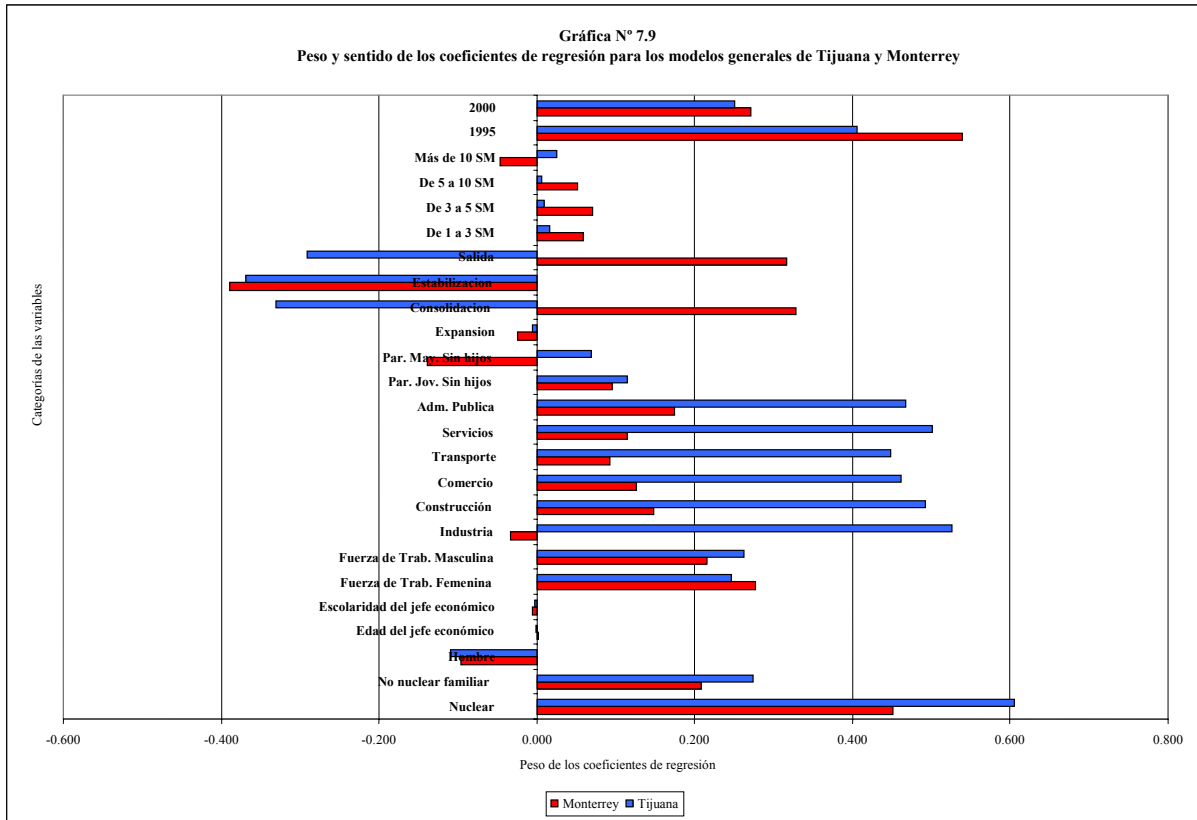


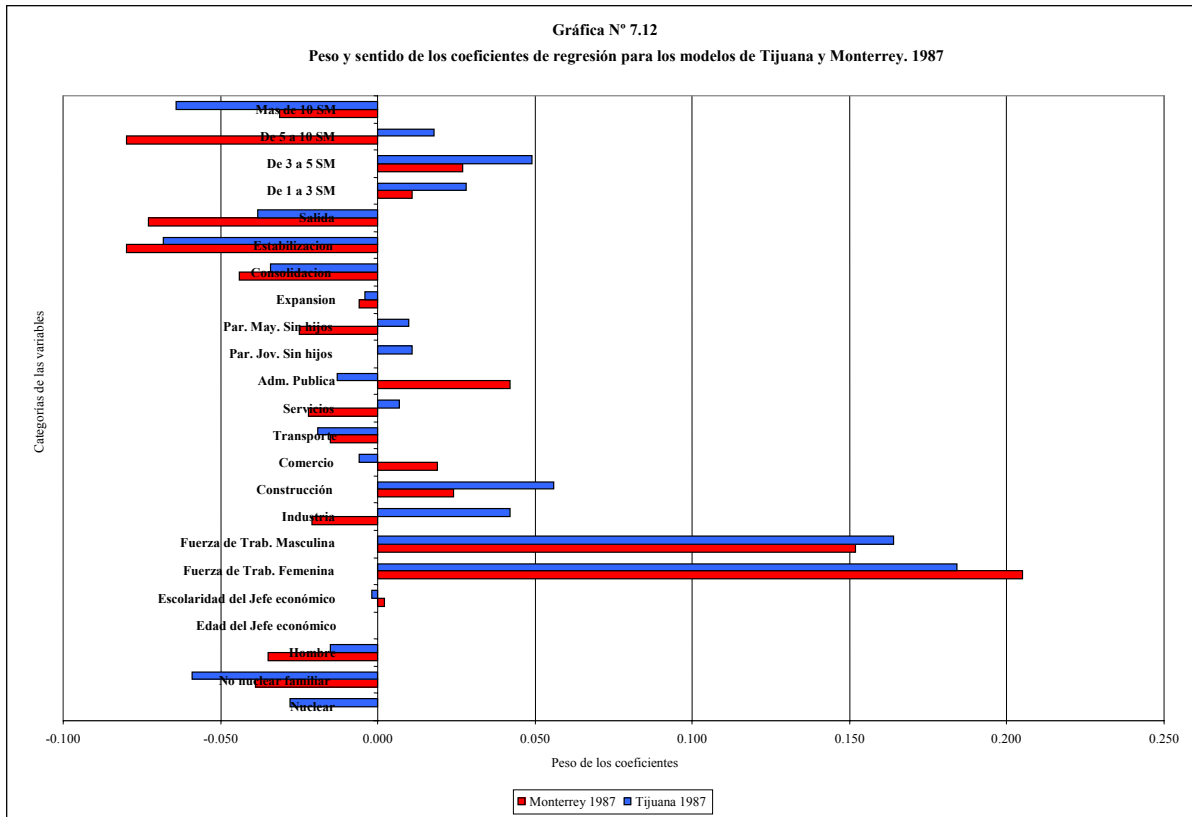
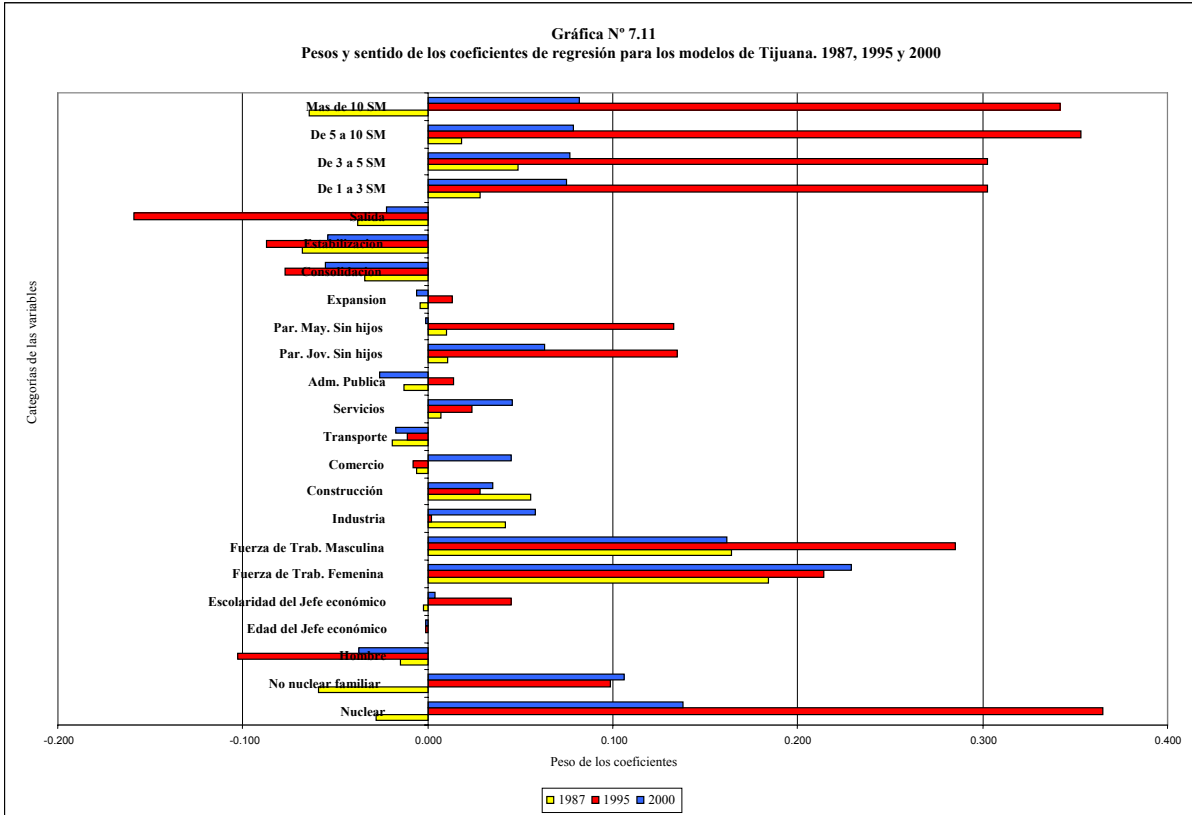
Gráfica N° 7.7
Cambio estructural de la función de la tasa de participación económica de los hogares de los modelos para Tijuana: 1987, 1995 y 2000

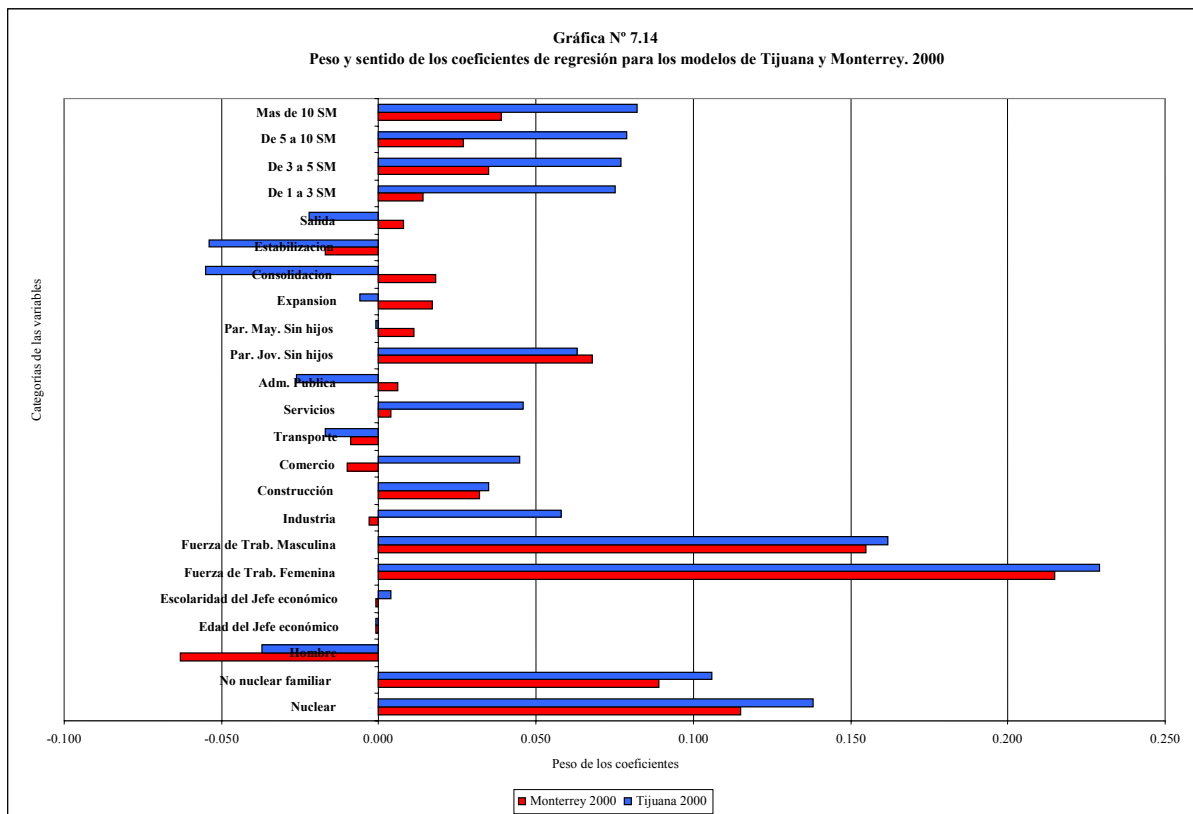
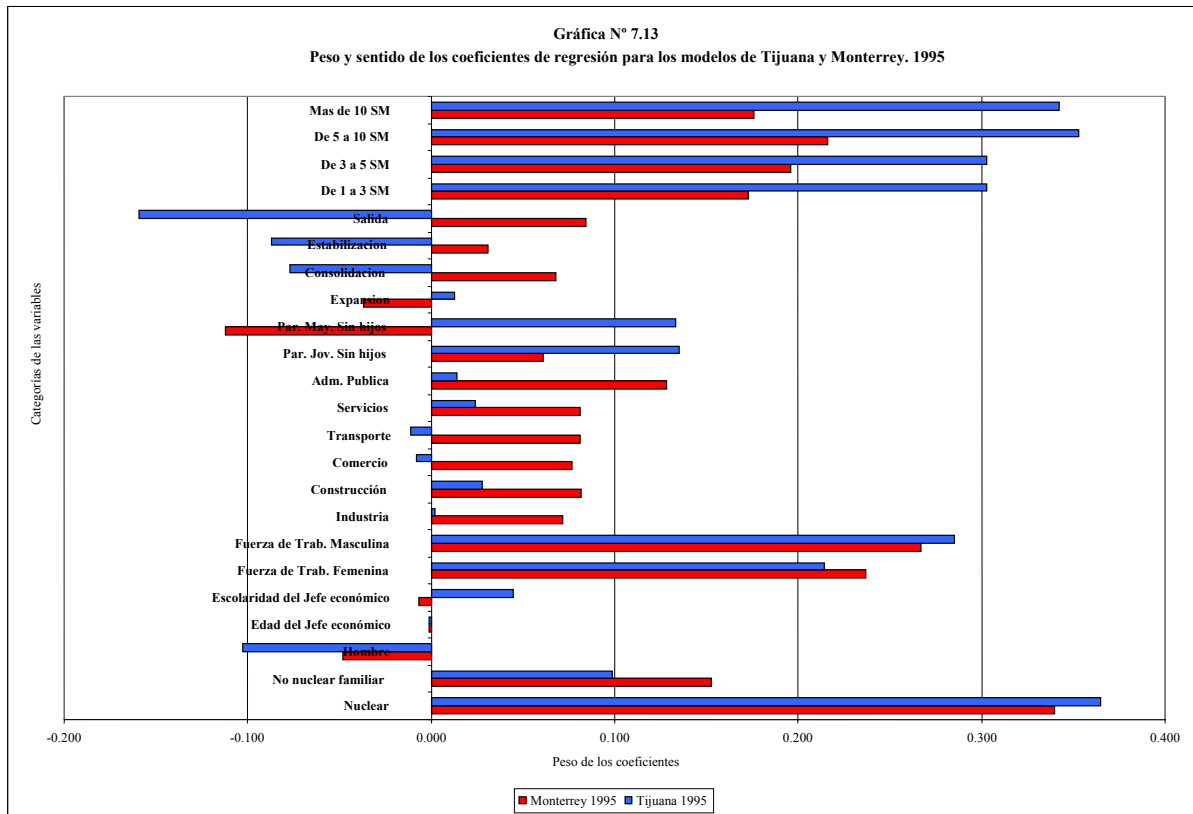


Gráfica N° 7.8
Cambio estructural de la función de la tasa de participación económica de los hogares de los modelos para Tijuana y Monterrey: 1987, 1995 y 2000









Capítulo VIII

La razón de las estructuras: el uso de la fuerza de trabajo secundaria como estrategia económica de los hogares de Tijuana y Monterrey

A lo largo de este trabajo se han presentado resultados y hallazgos de una diversidad de estudios vinculados, de manera directa o colateral, con el tema central de esta investigación, los cuáles concluyen que muchos hogares de clase trabajadora vieron mermado su nivel de vida en diferentes momentos de la historia de México y por diversas razones, pero también encuentran que este descenso fue menor que el de los salarios reales debido principalmente a la incorporación de miembros adicionales a trabajos remunerados, ya sea como asalariados, como auto empleados o en el seno de las propias familias cuando estas se organizan como unidades productoras de bienes o servicios para el mercado.

Entonces, como resultado de la disminución del ingreso de los hogares, éstos se vieron obligados a llevar a cabo arreglos en su interior, y así un mayor número de niños, de mujeres y de personas en edad avanzada, además de otros miembros con característica diferentes a las anteriores, se vieron obligadas a participar en actividades económicas para la generación de ingresos.

Así, en términos generales y como se ha visto a lo largo de las páginas precedentes, se podrían identificar dos ejes de análisis que juntos permiten dar cuenta de la participación de los miembros de las unidades domésticas urbanas en la generación de ingresos económicos. Por un lado, aspectos tales como la edad de los integrantes del hogar o el ciclo vital en el que se encuentra la familia, su composición de parentesco, sexo del jefe, tamaño y número de adultos en edad de trabajar y, por el otro, el nivel de ingresos familiar.

En síntesis, un análisis de este tipo debe contemplar las características de las familias desde una perspectiva sociodemográfica, donde los conceptos de ciclo, composición de parentesco del grupo, composición por edad y sexo de sus miembros (incluyendo composición de adultos y de menores, de consumidores y de productores), así como la educación (cuestión relacionada con los determinantes de tipo sociodemográfico o demográfico culturales, que en un contexto capitalista suelen tener significado económico, por ejemplo aumentando el precio potencial de mercado de la fuerza de trabajo del colectivo familiar) contribuyen de manera directa a explicar la participación laboral de los miembros de las unidades domésticas.

Si bien lo anterior está fuera de discusión y ha quedado por demás demostrado en este documento, y sin ánimo de restarle importancia a lo dicho pero retomando un aspecto fundamental que este trabajo quiere resaltar y en el cuál se ha hecho hincapié de manera reiterada, a los ejes anteriores se debe agregar un tercero que tiene que ver con el reconocimiento de que si bien las unidades domésticas echan mano a las posibilidades que les ofrece su forma de organización familiar en cuanto a intensificar su trabajo para responder a las presiones a las que se ven sometidos, son las características del espacio local las que determinan las opciones que se les abren a las distintas unidades domésticas, aunque esta aproximación no debe descuidar como se dijo, que el tamaño de la unidad y el acceso a los medios de producción influye en la forma en que diversifican sus actividades los miembros de los hogares.

Desde esta perspectiva y dependiendo de los contextos en los que se desenvuelven las familias pueden adquirir relieve estrategias que según Cuellar (1990), pueden acentuar la resistencia, o bien por el contrario pueden mostrar aspectos acerca de la lucha por la supervivencia recurriendo a la colocación de algunos o todos los miembros fuera de la unidad. A pesar de esto, se debe reconocer que más allá del esfuerzo por incrementar la participación de diversos miembros de la familia en actividades remuneradas, también puede suceder que quede una buena proporción de fuerza de trabajo sin explotar que está subempleada o trabajando al margen, incluyendo hombres y mujeres de todas las edades.

Dicho lo anterior, y entendiendo que es justamente el contexto lo que este trabajo quiere destacar, las diferencias vistas a partir de los resultados responden a estas características del entorno, pero no solo en lo que tiene que ver con cuestiones estructurales que determinan el funcionamiento de los mercados laborales, sino también con la influencia que en la composición y funcionamiento de los hogares que responden a las medidas macroeconómicas tiene el espacio local en el que se desenvuelven los hogares o unidades domésticas.

Es por esto, que en el presente trabajo se buscó desde el inicio, por un lado profundizar en las características de los hogares que reaccionan ante los cambios económicos en México para mantener su nivel de vida, o por lo menos intentar que el impacto sea lo menos adverso posible, y por otro lado, analizar el tipo de arreglo creado por estos, en términos del uso que hacen de su fuerza de trabajo disponible, teniendo en cuenta las diferencias regionales surgidas a partir del proceso de desarrollo económico.

Se planteaba lo anterior en el entendido de que una mejor comprensión de la homogeneidad o heterogeneidad de los hogares y sus respuestas, teniendo en cuenta el entorno socio económico en el que se desarrollan, es fundamental para delinear la vinculación entre el proceso de transformación estructural, los hogares que reaccionan a estos cambios y las respuestas de las unidades domésticas.

Entonces, realizar el análisis teniendo en cuenta las diferencias entre contextos, permitió llegar a identificar los diferentes ámbitos económicos en que se sitúan los hogares que, por sus características, responden a los distintos procesos económicos, y demostrar como el contorno, en función de los cambios estructurales, se vuelve fundamental a la hora de determinar tanto la dirección con la intensidad de la respuesta, así como las características de los hogares que deben ponerlas en práctica.

Se recordará que al principio de la investigación se planteaba como objetivo general establecer el vínculo entre los procesos económicos que se originan y desarrollan en un nivel macro, las consecuencias que tienen estos cambios y que se observan en realidades concretas y las posibilidades de los hogares para hacer frente a los probables impactos negativos que sobre sus condiciones de vida tienen estas transformaciones macroeconómicas. Y se planteaban, a raíz de lo anterior, una serie de interrogantes que servirían de guía para el desarrollo de la investigación, y que ahora se retoman como una forma de organizar el presente capítulo.

Dicho esto, las grandes preguntas que dieron origen a este trabajo y que, como se dijo oficiaron como ejes a lo largo del proceso de trabajo, fueron formuladas en los términos siguientes: las distintas formas que asumen los procesos de transformación económicos en términos de los contextos y cortes temporales realizados tienen influencia o determinan de alguna manera las respuestas que los hogares deben realizar para mantener, o no sufrir una caída drástica en sus niveles de vida, y a su vez, estos diferenciales dados a nivel estructural definen también las características distintivas de los hogares que deben reaccionar a ellos en función del lugar geográfico donde se encuentran.

Los datos presentados y el análisis realizado permiten dar una respuesta afirmativa a las preguntas anteriores, lo que lleva a plantear otras dos interrogantes y que tienen que ver con la manera en que esas diferencias económicas regionales, imponen la intensidad en la respuesta que los hogares deben implementar y como determina el tipo de hogar que debe ensayarlas, y por

último, los arreglos domésticos una vez implementados se mantienen de forma permanentes o los hogares regresan a su situación “inicial” una vez logrado el objetivo para el que fueron creados.

8.1 El desarrollo económico crea las estructuras

El modelo del mercado y de liberalización económica que se instrumentó desde mediados de los ochenta como consecuencia del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones no logró disminuir la pobreza; esto a pesar de que uno de los objetivos explícitos de las reformas llevadas a cabo dentro de esta nueva perspectiva institucional fue elevar los niveles de vida de la población, sobre todo de la más pobre. Así, el programa de ajuste estructural tuvo impactos importantes en la población mexicana, la cantidad de gente pobre continuó aumentando y la distribución del ingreso empeoró.

Es decir, que los impactos provocados por las formas de producción, las instituciones y los valores que caracterizaron al nuevo patrón de desarrollo en México, dejaron a los grupos de bajos ingresos y a las capas medias expuestas a elevados niveles de inseguridad e indefensión económica.

Desde esta perspectiva las medidas adoptadas en el marco del Consenso de Washington, se convirtieron en elementos fundamentales para analizar el proceso económico durante el cual se implementaron los cambios principales de la economía mexicana de la década de los ochenta y noventa, y que derivaron en la creación de contextos regionales específicos, mismos que enmarcaron y, de alguna manera determinaron, las posibilidades de los hogares en función de sus recursos y necesidades.

Así, la implementación o no, de las medidas creadas por los tecnócratas muestran como México después de intentar sin éxito, realinear las variables económicas dentro del marco del modelo de sustitución de importaciones, inicia de manera explícita el proceso para adecuar su economía con miras a participar en el proceso de globalización (Cortés y Rubalcava, 2001). En este sentido, la frase “*más mercado, menos Estado*” permite describir de manera precisa el conjunto de medidas que conforman el denominado Consenso de Washington, instrumentos de políticas surgidos en el momento que finaliza la llamada década perdida.

Si bien, a partir de las medidas “sugeridas” por Washington y de su aplicación en México, se esperaba que la globalización y las reformas de “primera generación” aumentaran las tasas de crecimiento económico, y que además disminuyeran de manera significativa la pobreza y la inequidad; y se confiaba en que el flujo de capital y el crecimiento de las exportaciones promovieran el desarrollo de los sectores con un uso intensivo de mano de obra, esto no ocurrió.

Es más, el resurgimiento del crecimiento no estuvo asociado a una fuerte demanda de mano de obra en el sector formal, y en el caso específico de México, se dio un aumento tanto el desempleo formal como el empleo informal; sumado a que el crecimiento de la exportaciones estuvo concentrado en los sectores de uso intensivo de recursos naturales; y la brecha entre la mano de obra calificada y no calificada parece haber aumentado.

Entonces, como consecuencia del proceso de reestructuración económica los problemas de distribución de ingresos no mejoraron, incluso se puede decir que empeoraron, generando índices de pobreza que se mantuvieron en niveles inaceptablemente altos, y es más, la inseguridad económica para los pobres y la clase media, vinculada a la inseguridad laboral y la volatilidad de los ingresos tendió a crecer.

En esta misma línea y de acuerdo con Lustig (2002), la pobreza extrema y la pobreza moderada en el sector rural permaneció sin cambios entre 1989 y 1994, ahora al analizar los datos según su distribución geográfica se observa que la pobreza aumentó en el sur y sureste, en tanto que cayó o permaneció igual en las demás zonas en el mismo período. Esto sería un indicativo de que la incidencia de la pobreza es mucho mayor en el sector primario y alcanza su pico en el sur y en el sureste, lo que estaría significando que en los estados relativamente más prósperos y en las zonas urbanas, los pobres lograron sacar algún provecho de la leve recuperación económica vivida en los años noventa.

En este sentido, es que se plantea que a partir de la apertura económica y de la inserción de México en la economía global los aumentos en la desigualdad se habrían registrado preferentemente en las zonas urbanas del país, en tanto que en las rurales habrían permanecido relativamente inalterados los patrones de desigualdad en la distribución del ingreso. Aunque claro está, que parte del aumento de la desigualdad total se habría registrado, de manera paralela, en el acercamiento de las diferencias en los niveles medios de ingresos entre las zonas urbanas y rurales. Pero, sumado a lo anterior, se debe resaltar que la desigualdad en la distribución del

ingreso de los hogares también fue notoriamente diferente en términos regionales (Hernández Laos, 2003).

Precisamente desde el punto de vista regional, las tendencias descritas apuntan a la concentración de los productos del crecimiento económico en zonas específicas del país, en este sentido se puede argumentar, de acuerdo con Zenteno (2002), que cada localidad despliega un modelo económico que es particular e independiente y que depende de su patrón de desarrollo.

Ahora, y de acuerdo con lo planteado por Hernández Laos (2003) acerca de que los efectos de la globalización sobre la distribución del ingreso y la pobreza se dan en el contexto de una economía con una característica especial: la existencia de un agudo dualismo estructural, que condiciona los efectos de los fenómenos asociados con la globalización, agrega a partir de esta hipótesis que a las realidades del dualismo tradicional habría que añadir una dicotomía en el seno del sector moderno de la economía; una parte del mismo continuaría orientado al abastecimiento del mercado interno en tanto que otro, con características de enclaustramiento estaría orientado hacia la exportación de manufacturas con muy pocas vinculaciones con el resto de la economía mexicana.

Entonces, en el caso concreto de este trabajo, partiendo de la propuesta anterior se retoma lo dicho por Cortés y Rubalcava (2003), quienes afirman que a partir de la entrada de México en el proceso de apertura económica, el país ya no se caracteriza por una economía dual, sino que cuenta con la presencia de tres sectores económicos: 1) sector tradicional, 2) el sector moderno orientado hacia el mercado interno y 3) el sector exportador.

Así, la diversidad de combinaciones de los tres sectores económicos emergentes en el territorio nacional permiten, como una forma de analizar los efectos que sobre los hogares tiene la globalización económica y las medidas de políticas que de ella se derivan, identificar las condiciones generadas por las características de los cambios económicos regionales introducidos por la globalización, tomando en cuenta como parte de las mismas condiciones, a las transformaciones demográficas y socioculturales de las regiones (Cortés y Rubalcava, 2003).

A la luz de lo planteado, se entendió pertinente la elección de las ciudades de Tijuana y Monterrey, ya que por sus particularidades históricas, tanto económicas como demográficas, ofrecían las diferencias necesarias y suficientes de “contexto”, para analizar la relación entre los

cambios económicos generales y el impacto que estos tuvieron sobre los hogares y su organización.

En conclusión, desde esta perspectiva se estaba en posibilidades de analizar si en condiciones externas iguales (al interior de cada ciudad) y diferentes (entre ambas ciudades), los distintos tipos de hogares (en función de sus necesidades y recursos) actúan o responden a los cambios económicos (años de estabilidad, crisis o recuperación económica) de forma semejante o de manera distinta.

8.2. Las estructuras y su impacto diferencial

Dicho lo anterior, el paso lógico a seguir es la identificación y reconocimiento de las especificidades de los contextos seleccionados, y que están dadas por las ciudades de Tijuana y Monterrey, particularidades históricas vinculadas a las características tanto económicas como demográficas, y que como se dijo ofrecieron las diferencias necesarias y suficientes de “contexto”, para analizar la relación entre los cambios económicos generales y el impacto que estos tuvieron sobre los hogares.

En el tercer capítulo de este trabajo se decía que la realidad geográfica y demográfica, hizo que la evolución y desarrollo histórico de la zona fronteriza del norte de México presentara una gran heterogeneidad, tanto en sus relaciones sociales como en las culturales y comerciales, no solo con los Estados Unidos sino también con el resto del país.

Así, el crecimiento económico de las ciudades fronterizas a lo largo del Siglo XX, registran un cambio en la conformación de su estructura productiva, mientras que el sector agrícola tuvo su predominio hasta la década de los sesenta, este comenzó a verse modificado por el surgimiento y desarrollo de un sector industrial exportador, que progresivamente fue aumentando su importancia en el conjunto de las actividades económicas de la región en particular y del país en general.

Según Verkoren y Hoenderdos (1988) fue hasta fines de los años sesenta que se empezó a desarrollar en la frontera norte una actividad industrial de importancia, basada en el establecimiento de plantas maquiladoras de exportación. Sin embargo este proceso de

industrialización también fue tardío y atípico en el contexto nacional. Tardío, porque el despliegue industrial de México se había iniciado desde los años treinta, teniendo como principales núcleos a las ciudades de Guadalajara, Monterrey y a la zona metropolitana de la Ciudad de México, atípico, porque se inició en un periodo en que la política industrial del país seguía plenamente encasillada en el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, con un carácter altamente proteccionista y con una orientación hacia las prioridades del mercado interno.

En este contexto, las diferencias regionales en relación con del patrón de desarrollo económico se reflejó en la dinámica de los mercados de trabajo. En efecto, durante el periodo de “crecimiento hacia adentro” y especialmente en las dos décadas comprendidas entre 1950 y 1970, el desarrollo de la industria manufacturera desempeñó un papel preponderante en la expansión del empleo asalariado nacional, mientras que en el plano regional las ciudades fronterizas generaban empleos sobre todo en el sector terciario (García, 1988).

Entonces se debe resaltar que en el marco del proceso de crecimiento de la industria maquiladora, existe una estructura altamente terciarizada, donde el comercio y los servicios jugaron un papel muy importante.

Junto con lo anterior, se debe resaltar que el crecimiento poblacional fue también un fenómeno muy importante que coadyuvó al desarrollo económico de la región, crecimiento que en gran medida estuvo vinculado a la migración proveniente del centro y sur del país. Entonces desde un punto de vista general, se puede afirmar que las ciudades de la frontera norte constituyeron un importante polo de atracción de la vasta corriente migratoria que fluyó, básicamente, hacía zonas urbanas en busca de mejores oportunidades de supervivencia.

En este contexto, la ciudad de Tijuana considerada una de las cinco más grandes del país con más de un millón de habitantes, representa el centro urbano fronterizo donde la industria maquiladora constituye una de las fuentes más importantes de empleo, aunque en general el mercado de trabajo tijuanaense presenta un gran dinamismo que es, en parte, resultado de su estrecho vínculo con la región sur de California. Esta colindancia es en buena parte la causa directa del empleo generado en los servicios turísticos y en el comercio, así como de un número considerable de puestos de trabajo para aquellos que se trasladan diariamente al otro lado de la frontera para desempeñar su jornada laboral.

En este sentido los datos presentados permiten ver como la industria maquiladora se afianzó paulatinamente como la principal fuente de generación de empleos, siendo también el sector industrial de mayor crecimiento relativo a partir de la década de los ochenta. En 1998 las más de 150,000 personas ocupadas en las actividades maquiladoras representaban ya la cuarta parte de la población económicamente activa (PEA) de la ciudad.

Si bien la PEA de Tijuana tiene un patrón de actividad muy parecido al que siguen otras ciudades fronterizas como Ciudad Juárez y Nuevo Laredo, con promedios de participación neta superiores a 50% y con una tendencia creciente, por lo menos hasta fines de la década de los noventa, se debe resaltar que, una de las características que han definido el perfil de la industria maquiladora desde su origen es que ocupa una porción notoriamente más alta de mujeres que el resto de las actividades económicas, aunque esta tendencia se encuentra en retroceso en los últimos años, según lo planteado por algunos autores y que se mencionó en su momento en este trabajo.

Ahora, con respecto al proceso económico seguido por la ciudad de Monterrey, se debe mencionar que el empresariado regiomontano constituye uno de los grupos industriales de mayor antigüedad en México. Su configuración temprana a fines del siglo XIX le permitió consolidarse y unificarse como clase mucho antes que el resto de los empresarios mexicanos. Así, la industria regiomontana se fue desarrollando tanto en vinculación con el mercado interno como en el externo, enfatizándose la orientación hacia uno u otro según las coyunturas económicas que se fueron presentando a lo largo del siglo.

Inicialmente se orientó a la exportación hacia el mercado estadounidense, pero después de la segunda guerra mundial, como resultado de la política de sustitución de importaciones y del proteccionismo imperante en México, las empresas regiomontanas organizaron su producción de manera primordial en torno al mercado interno, y en la década de los ochenta, a partir de la apertura económica del país, los empresarios regiomontanos se organizaron para volver a exportar (Pozas, 2002).

Entonces, como resultado de la implementación de esta política de apertura económica, las exportaciones crecieron 32% en dos años a partir de 1988, sin embargo, el incremento de las exportaciones en el contexto de la apertura económica tuvo como contrapartida un aumento en las importaciones, colocando a la balanza comercial mexicana en difícil situación.

En 1991 las importaciones crecieron 28.7%, alcanzando un total de 38,357 millones de dólares, mientras que las exportaciones aumentaron apenas 1.5%, llegando a 27,175 millones de dólares. Tal situación, que unos años antes habría sido suficiente para desatar una nueva crisis, se vio amortiguada por la inversión extranjera directa, la que en el periodo 1988 - 1991 alcanzó cerca de 33,167 millones de dólares, de los cuáles 9,897 fueron invertidos en el último año (Pozas, 2002).

Pero estas medidas no fueron suficientes para equilibrar el alto costo social que los trabajadores y el sector no exportador debieron pagar, sobre todo en los que se refiere al deterioro de los salarios, al cierre de empresas y a la profundización de las desigualdades sociales, debido a la altísima concentración de capital que el modelo promovía.

Los grupos industriales regiomontanos, según Pozas (2002), se desempeñaron con éxito aún después de la crisis de 1994, pero fallaron en el papel que les había asignado el modelo de Salinas, quien esperaba que se convirtieran en la punta de lanza del futuro desarrollo económico y arrastraran al resto del sector empresarial hacia un ciclo virtuoso de crecimiento económico.

Como resultado del proceso descrito, la situación del empleo cambio drásticamente entre 1978 y 1983, así, el peso relativo de la fuerza de trabajo en las actividades de manufactura decreció de 36.5% a 31.1%, y la proporción de trabajadores en las actividades vinculadas a los servicios creció de 31.7% a 36.6%. Los demás sectores mantuvieron su tamaño promedio, lo cual sugiere que durante los primeros años de la crisis la pérdida de puestos de trabajo en las actividades manufactureras fue absorbida por los servicios.

Como dato general se puede mencionar que en 1987, la proporción de trabajadores en este sector de actividad había descendido a 27.3%, en comparación al 39% del sector servicios y al 18.8% del comercio, es decir que, en menos de una década la estructura sectorial del mercado de trabajo en Monterrey fue rápidamente transformada, las actividades manufactureras dejaron de ser el sector mas dinámico en la creación de empleos, cediendo el lugar al sector servicios y en menor medida al comercio; siendo esto uno de los resultados principales de la crisis en Monterrey (Solís, 2002).

Así, entre 1987 y 1994 el empleo en las actividades manufactureras continuó descendiendo, llegando a un mínimo histórico de 24.5% en este último año. Esta reducción tuvo lugar aún cuando, en 1988, las más importantes corporaciones de Monterrey habían completado

la etapa de mayor dificultad en su reestructuración. Durante ese periodo tuvo lugar un incremento importante en el número de trabajadores en las actividades comerciales, pasando de 18.8% a 22.5%.

Si bien, desde la segunda mitad de la década de los noventa, se da una recuperación en la fuerza de trabajo de las actividades manufactureras, con un incremento en el tamaño relativo de esta de 24.5% a 29.9% entre 1994 y el año 2000, las actividades de servicios mantienen su preponderancia con 34.9% de los trabajadores para el 2000 (Solís, 2002).

Según Pozas (2002), la productividad de la industria manufacturera aumentó de manera sostenida entre 1993 y 1998, hasta alcanzar 35%, en tanto que el costo unitario de la fuerza de trabajo registró una disminución de 44% en el mismo período. Esta disminución se relaciona, en parte, con los despidos de personal resultantes de la reorganización de la línea de producción, pero también está vinculada a la caída de los salarios en el sector de la manufactura.

Por último, una cuestión que se debe tener presente, es que la distribución sectorial de los trabajadores es diferente para hombres y mujeres. Para los hombres, las actividades manufactureras son las primordiales, con una participación de 31.6% en el 2000, seguida de cerca por las actividades de servicios con 29.4%. Entre las mujeres, la concentración de empleos se da en los servicios con el 45.8%, aunque existe una alta participación de estas (27.4%) en las actividades de manufactura, mientras que las que se encuentran en el sector del comercio son 23.7%. Otros sectores como la construcción y el transporte continúan siendo dominados exclusivamente por los hombres.

Entonces, a partir de lo visto se puede decir que la economía mexicana se contrajo sistemáticamente desde 1983 hasta 1989, durante este período cayó la capacidad adquisitiva de los asalariados con distintas intensidades, se estrechó el mercado de trabajo asalariado y las altas tasas de desocupación propiciaron que se desarrollara el sector informal, diversos factores vinculados al saneamiento de las finanzas públicas actuaron conjuntamente para provocar la contracción de la demanda interna, aunque ciertas variables macroeconómicas mostraron rasgos de cierta estabilidad general. Luego, entre 1989 y 1994, en plena aplicación de la política de ajuste estructural, se manifestaron algunos signos de recuperación en el empleo y los ingresos, que fueron efímeros, ya que, en los dos últimos años de este período presentaron fluctuaciones

como un anuncio de la crisis que se desataría en 1994 (Cortés, 1997), de la cual el país se habría recuperado en los siguientes años hasta interrumpirse nuevamente durante el 2001.

En este contexto general, Tijuana y Monterrey desarrollaron procesos diferentes, y hasta podría decirse que opuestos, lo cual queda claro a partir de la información presentada. A modo de ejemplo, se puede decir que en 1995 mientras Monterrey vive un aumento de la población ocupada en el sector servicios, Tijuana experimentaba una disminución de la población laboral en esta misma rama de actividad.

Para el año 2000, por su parte, el sector servicios regiomontano tiene una caída en el porcentaje de personas ocupada y un aumento en la población que labora en la industria de la transformación, mientras que los servicios tijuanaenses para ese mismo año experimenta un aumento de la población activa y la industria de la transformación un descenso en el promedio de la población ocupada.

De esta manera es que se justificó la selección de los dos contextos, y se recordará lo que se decía al inicio de este trabajo de acuerdo con la propuesta de Cortés y Rubalcava (2003), y que tiene que ver con que los hogares de cada una de las zonas definidas a partir de sus especificidades, están enmarcados por las formas concretas que adoptan los cambios macroeconómicos en ámbitos territoriales reducidos. Así, las características de la estructura del hogar, en las áreas económicas, demográficas y socioculturales, se suponen moldeadas por las correspondientes condiciones de cada grupo doméstico e influidas, a su vez, por las especificidades micro regionales de inserción en los procesos económicos.

8.3. La influencia de las estructuras sobre los hogares

Si bien las tendencias mencionadas no se concretan del mismo modo en todos los hogares, de acuerdo con Cortés y Rubalcava (2002) se podría afirmar que siempre alteran sus organizaciones domésticas, y condicionan las capacidades del grupo para aprovechar las oportunidades que ofrece su entorno micro regional y comunitario.

En este sentido, el cuarto capítulo de este trabajo retomaba lo planteado por Rubalcava (1998), y permitía decir que entender a los hogares como sistemas remite a la idea de que está

conformado por “un conjunto organizado, organización que no es otra cosa más que las relaciones entre sus elementos. La representación gráfica usual del sistema es una serie de cajas con entradas y salidas, sin embargo las propiedades estructurales del sistema no son representables a partir de esos flujos” (García, 1993).

Así, “los elementos de un sistema complejo son heterogéneos (pueden pertenecer a distintas esferas de la realidad y estar sujetos a procesos con distintas temporalidades) y se mantienen en permanente interacción. El sistema como totalidad es abierto, es decir está sujeto también a interacción con su medio circundante” (García, 1993).

Quedaba claro entonces, que el sistema está enlazado a su entorno mediante flujos que en ambos sentidos condicionan su funcionamiento. En el entorno quedan contenidos tanto cambios dentro del sistema, en variables que afectan a los subsistemas pero que no se tomaron en cuenta al definirlos, como una multiplicidad de interacciones del sistema con el medio, que modifican por igual al sistema y a su circunstancia (Rubalcava, 1998).

Entonces, y de acuerdo con la autora el hogar como grupo humano puede analizarse como sistema a partir de los individuos (los que integran el grupo doméstico) y sus bienes materiales (patrimonio del grupo); los miembros del grupo se articulan, entre sí, con los demás de su comunidad, y con sus bienes, a través de relaciones que definen las necesidades, los recursos y las posibilidades al alcance del grupo. Estas relaciones se postulan como subsistemas y forman parte de la historia del hogar. El tiempo transforma estas relaciones y sus transformaciones producen a su vez cambios en el funcionamiento del hogar. Así, entre los miembros de un hogar existen diversas relaciones posibles de ser estudiadas, por ejemplo la relación consumidor – productor, perceptor – no perceptor de ingreso, relaciones de parentesco, participación en la producción o en la reproducción.

En definitiva la estructura del hogar se genera por las relaciones entre los procesos que se originan dentro de cada subsistema y por las interacciones entre los subsistemas (Rubalcava, 1998).

Es por lo anterior, y por el interés propio de este trabajo, que se retomó la propuesta de Rubalcava (1998) de centrar el análisis en tres de los subsistemas internos al sistema complejo del hogar: 1) las necesidades, 2) los recursos y 3) las posibilidades.

“Los tres se consideran definidos por relaciones y procesos que surgen del propio grupo doméstico, o bien de su interacción con otros hogares y con el medio circundante. Las relaciones entre los tres subsistemas determinan la estructura del sistema, pero dicha estructura es sólo una de las que el sistema puede adoptar en función de sus flujos de intercambio con el entorno, flujos de “entradas” y “salidas” a través de su frontera” (Rubalcava, 1998:77).

Desde esta perspectiva, el conjunto de trabajos que fueron presentados en el cuerpo general de este trabajo, permitieron ver que a la hora de analizar los fenómenos demográficos y socioeconómicos, la unidad doméstica se ha convertido en un instrumento necesario para dar cuenta de la forma en que los aspectos estructurales y macro sociales llegan a influenciar la conducta individual. Esto es así, según algunos autores, porque los individuos organizan su vida cotidiana en este ámbito, así las investigaciones en ciencias sociales, aunque no de forma exclusiva, se han dedicado a analizar la influencia que en la conducta individual tiene la pertenencia a un hogar.

Es por lo anterior, que dentro de esta línea de trabajos se pudo ubicar a aquellos que se han dedicado al estudio de las estrategias de sobrevivencia, de supervivencia, de reproducción, de existencia o estrategias familiares de vida, corriente de investigación que fue desarrollada para dar cuenta de la manera en que las familias campesinas y del medio urbano se organizaban para lograr su permanencia cotidiana y generacional.

Dentro de los trabajos dedicados a estudiar las estrategias de las unidades domésticas, se retomaron, por un lado, aquellos realizados en el ámbito rural especialmente orientados a explicar la permanencia del campesinado. Si bien estos han estado principalmente restringidos al análisis de pequeñas comunidades, han sido útiles para clarificar la problemática de la estructura agraria del continente, así como los movimientos migratorios, entre otros aspectos particulares de estos grupos domésticos.

Por otro lado, se presentaron una serie de estudios que abordaron las diferentes estrategias a las que recurren las unidades domésticas urbanas para lograr su reproducción, dentro de las cuales se destacaron aquellos trabajos centrados en los aspectos relacionados con la participación de la fuerza de trabajo familiar en la actividad económica para garantizar la reproducción de la unidad doméstica., la producción de bienes y servicios para el mercado o para el autoconsumo, la migración en busca de trabajo y la utilización de redes familiares de apoyo, entre otras.

Ahora, reconociendo que es cierto que las unidades domésticas hacen uso de las posibilidades que les ofrece su forma de organización familiar, también queda claro a partir de lo visto, que son las características del espacio local las que determinan las opciones que se les abren a los distintos hogares, aunque como se mencionó anteriormente, se debe reconocer que el tamaño de la unidad y el acceso a los medios de producción, influye en la forma en que diversifican sus actividades. Es decir, que no todos los hogares experimentan de la misma manera estos cambios en su organización interna, ya que las condiciones económicas, como dice Rubalcava (1998), son cambiantes no solo en el tiempo sino también en el espacio.

Así, dentro de este marco de análisis quedó por demás justificado la importancia de los contextos económicos elegidos para el análisis, Monterrey y Tijuana, desde sus diferencias en las dinámicas históricas particulares. Ya que, si bien ambas ciudades se han enfrentado a condiciones de reestructuración económica y flexibilidad laboral, lo han hecho con diferentes realidades. Por un lado, Monterrey ha estado asociada con el capital nacional desde finales del siglo XIX y estrechamente relacionada con un sector de servicios profesionales innovadores, por otro lado, Tijuana hace poca más de treinta años surgió como un centro maquilador de grandes empresas extranjeras, además de que su mercado laboral tiene características particulares importantes dadas por un crecimiento acelerado por la llegada de migrantes de otros estados de la república y una fuerte relación con el estado de California, Estados Unidos. Así, se tiene a Tijuana, considerada una de las ciudades maquiladoras por excelencia con todo lo que esto implica, y a Monterrey como un mercado característico del modelo de sustitución de importaciones que se reestructuró a partir de la década de los ochenta.

8.4. La razón de las estructuras: el uso de la fuerza de trabajo secundaria como estrategia económica de los hogares de Tijuana y Monterrey

A lo largo de este documento se han presentado resultados de diversos trabajos que afirman que como respuesta a las consecuencias derivadas de los procesos de reestructuración económica los hogares han implementado diferentes estrategias para evitar el deterioro de sus condiciones de vida, como la intensificación de esfuerzos para percibir ingresos adicionales, reorientación del gasto doméstico, aumento de la duración de las jornadas laborales, aumento de perceptores

dentro del hogar, emigración de sus miembros, cooperación entre los hogares, establecimiento y mantenimiento de redes, entre otros muchos.

También se ha visto que las transformaciones económicas cuyas características más sobresalientes son su dinamismo y que se producen a nivel estructural, llevan a que la vulnerabilidad de los hogares y las personas se de en grupos diferentes así como en contextos distintos.

Entonces y a modo de recordatorio, se de debe mencionar nuevamente que la intención de realizar el análisis teniendo en cuenta las diferencias entre contextos, se debió, a que el propósito del trabajo fue identificar los diferentes ámbitos económicos en que se sitúan los hogares que, por sus características, responden a los distintos procesos económicos, y demostrar como el contorno, en función de los cambios estructurales, juega un papel importante en la forma e intensidad de la respuesta y en las características de los hogares que deben ponerlas en practica.

Por lo anterior, fue que se decidió utilizar la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión, así esta elección estuvo basada en la hipótesis de que si bien, las estrategias buscan mantener un nivel de vida que se ve determinado por la puesta en práctica de medidas macro estructurales, el éxito de aquéllas depende del contexto en el que se ensayan. Es decir, que el éxito de los arreglos implementados por los grupos familiares va a estar influenciado por el entorno local del que forman parte los hogares.

Esto significó, en términos de los modelos estadísticos, que dado el conjunto de factores sociodemográficos y económicos condicionantes, los pesos de las variables entre ámbitos con dinámicas distintas fueran diferentes, pero que también los pesos de las variables para la misma ciudad tendieran a modificarse en los distintos períodos, es decir que los valores de la variable dependiente cambiaran en función de los momentos de recuperación de la crisis de 1982, crisis y recuperación económica por los que han atravesado ambas ciudades.

Además de lo anterior, el trabajo buscó reconocer que la puesta en práctica de las estrategias por parte de los hogares depende de la flexibilidad del contexto para absorber los resultados de estos ensayos, pero también, que los tipos de arreglos están condicionados por la flexibilidad de los hogares para crearlos y mantenerlos con miras al logro de los objetivos que se buscan conseguir.

Dicho lo anterior, los resultados más sobresalientes que surgen de la presente investigación, muestran como el efecto de las variables relacionadas con la estructura y la organización de los hogares, resultan tener mayor impacto en la ciudad de Tijuana que en Monterrey, en esta última, la mayor influencia sobre la Tasa de Participación Económica de la Fuerza Secundaria de trabajo la tienen las variables de sector de actividad sobre todo en el año de la crisis económica. Es decir que mientras para los hogares tijuanaenses la participación en el mercado laboral de los miembros en edades productivas depende de la composición y estructura de los hogares, así como de las características del jefe económico, en Monterrey esta participación está relacionada en mayor medida con las fluctuaciones del mercado económico que impacta directamente en el mercado laboral.

El tipo de hogar presenta tendencias similares en ambas ciudades, es decir que en el año de crisis tanto los hogares nucleares como los no nucleares aumentaron el uso de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares, para luego disminuir en el año 2000, aunque en ninguno de los dos contextos estos niveles llegan a los de 1987. Esto estaría indicando de acuerdo a lo visto a lo largo del trabajo que estos cambios estarían más relacionados con los cambios sociales en cuanto a la participación económica que con los ciclos económicos por los que atravesaron las ciudades analizadas.

En cuanto al ciclo vital de los hogares, estas variables también influyen, ya sea de manera positiva o negativa, con mayor fuerza en Tijuana, mostrando como las parejas sin hijos sin importar la edad utilizan con mayor intensidad sus recursos humanos disponibles en 1995, es decir que estos hogares debieron organizarse de tal manera que permitiera que sus miembros en edad de trabajar salieran al mercado de trabajo, influencia que en Monterrey es mucho más débil o negativa en el caso de las parejas mayores.

Mientras la escolaridad del jefe económico, variable que se relaciona directamente con el ingreso económico, no presenta relaciones fuertes en ninguno de los contextos, es de resaltar la significancia de esta variable en el año 1995 para la ciudad de Tijuana. Es decir que la caída de los ingresos tijuanaense por trabajo en estos años, pero sobre todo el deterioro de las condiciones laborales hicieron que los hogares tuvieran que recurrir a sus reservas de mano de obra para complementar los ingresos y mantener o no sufrir una caída drástica de su nivel de vida. Mientras que en Monterrey aunque de manera débil la mayor escolaridad del jefe económico del

hogar ofició como protector en términos del uso de la fuerza de trabajo disponible situación que continúa para el año 2000 aunque con menor peso.

En cuanto a los sectores de actividad, como se mencionó más arriba tienen influencias muy distintas no solo para los años sino también para las dos ciudades seleccionadas, mientras para Tijuana todos los sectores resultan tener un impacto significativo en el cambio de la Tasa, con excepción del transporte y la administración pública en 1987, para Monterrey esto no es así, en este contexto la construcción presenta valores no significativos en 1987 y 2000, y el transporte para el año 1995.

Ahora, aquellos jefes que se desempeñaban en los sectores de actividad de la construcción y los servicios al momento de la crisis en Tijuana, se vieron obligados en mayor medida a recurrir al apoyo de los miembros de sus hogares, como forma de hacer frente a la caída de los ingresos, pero también para cubrir la merma en la participación de los trabajadores en estos sectores.

Por otro lado, en el caso de Monterrey para 1987 se ve que el único sector que resulta no significativo en la regresión es el de la construcción, por su parte la administración pública es el que presenta mayor peso para este año, es decir que en los hogares donde el ingreso principal proviene de este sector provoca que el uso de la fuerza de trabajo secundaria sea mayor. Si bien los demás sectores son significativos, es interesante ver como los hogares que reciben su principal de ingreso de la industria, el transporte y los servicios, hacen un menor uso de sus recursos de fuerza de trabajo.

En 1995 cambia la situación anterior y el sector transporte se vuelve no significativo contra el resto que si lo son, en este año todas las categorías presentan signos positivos, es decir, que sin importar el sector de actividad de los jefes todos los hogares necesitan hacer uso de la fuerza de trabajo secundaria para mejorar, mantener o no ver disminuidos sus ingresos.

Para el año 2000 en Monterrey, todas las variables de sector de actividad (con excepción de la construcción) son significativas, pero se debe resaltar que algunas de los coeficientes presentan signos negativos (industria, comercio y transporte), lo que estaría indicando que en este momento de relativa recuperación económica, los hogares podrían prescindir o por lo menos disminuir el uso de sus recursos disponibles de fuerza de trabajo.

Por último, es necesario recordar que el uso de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión se planteó bajo la hipótesis de que si bien, las estrategias buscan mantener un nivel de vida que se ve determinado por la puesta en práctica de medidas macro estructurales, el éxito de aquellas depende del contexto en el que se ensayan. Es decir, que el éxito de las estrategias económicas va a estar influenciado por el entorno local del que forman parte los hogares.

Entonces teniendo esto presente, y lo visto a lo largo de todo el trabajo, se está en condiciones de afirmar que esta investigación contribuye al reconocimiento de que la puesta en práctica de las estrategias por parte de los hogares no solo depende de la flexibilidad de estos para crear dichas estrategias y mantenerlas con miras al logro de los objetivos que buscan conseguir, sino que también dependen y en gran medida, del contexto próximo en el que se localizan los hogares y de la capacidad y flexibilidad de estos para absorber y dar respuesta a las iniciativas creadas por las unidades domésticas.

8.5. Reflexiones finales

En las dos últimas décadas, México se ha visto afectado por un proceso de globalización socio-económica que a medida que avanza genera cambios fundamentales en las formas de producción, en el funcionamiento del mercado de trabajo, en las políticas de Estado, en las formas de integración social y en las aspiraciones y pautas culturales que orienta el comportamiento del conjunto de la población. Proceso que ha contribuido al surgimiento de nuevos focos de vulnerabilidad en distintos puntos de la estructura social.

La complejidad de estos procesos es el resultado de diversos fenómenos de carácter económico, social, político y cultural, que se encuentran relacionados entre sí de formas muy distintas. Parte esencial del conjunto de relaciones propias de dichos procesos, en el caso particular de México, reside en el patrón de concentración geográfica de las principales actividades económicas que privilegió a unas cuantas zonas del país.

En este sentido, diversos estudios han mostrado que como forma de dar respuesta a las consecuencias derivadas de este proceso de reestructuración económica, los hogares han implementado diferentes actividades para contrarrestar el deterioro de sus condiciones de vida o

evitar una caída demasiado drástica de su situación económica, como la intensificación de esfuerzos para percibir ingresos adicionales, reorientación del gasto doméstico, aumento de la duración de las jornadas laborales, aumento de perceptores dentro del hogar, emigración de sus miembros, cooperación entre los hogares, establecimiento y mantenimiento de redes, entre otros muchos.

Ahora bien, los trabajos existentes en esta línea han abordado el tema desde distintas líneas y niveles de análisis, en términos generales la vulnerabilidad de los hogares y las estrategias seguidas por estos para hacer frente a los cambiantes procesos económicos ha sido de gran preocupación en los trabajos realizados para América Latina desde los años setenta, pero sobre todo, en las últimas décadas del siglo pasado. Estos se han centrado de manera casi total en determinar las características de los hogares que comienzan a vivir este proceso de vulnerabilidad a la pobreza o la marginación y en el tipo de respuestas que elaboran en diferentes momentos históricos y en contextos determinados.

Desde otra perspectiva de análisis, los trabajos dedicados a estudiar la participación económica de los hogares o las familias, destacan principalmente los condicionantes a nivel de las unidades domésticas que favorecen o inhiben la participación de los miembros en el mercado laboral. Así, en el contexto de las principales ciudades del país se han estudiado las respuestas o reacciones de los hogares ante el deterioro de las condiciones laborales en general, y también en función de ciertos indicadores particulares vinculados con el proceso de precarización laboral.

Por su parte, en el ámbito nacional diversas investigaciones han mostrado que ante el deterioro de las condiciones de trabajo de la población mexicana como consecuencia de las diferentes crisis por las que ha atravesado el país, ha habido un número importante de hogares localizados principalmente en el ámbito urbano que respondieron a los cambios macroeconómicos no sólo intensificando la jornada de trabajo del jefe del hogar, sino también haciendo uso de la fuerza de trabajo secundaria existente en los grupos domésticos, es decir, que recurrieron al incremento del número de perceptores de ingresos como una forma de contribuir al mantenimiento, o por lo menos no ver mermada en demasía, las condiciones de vida de los integrantes de los hogares.

Pero a pesar de estos esfuerzos, existen un número reducido de trabajos para ciudades específicas (contextos particulares con realidades propias) que sugieren que la organización

social de los grupos domésticos se da de la misma manera en las diversas ciudades, es decir que, la intensificación del uso de los recursos disponibles (sean humanos o materiales), el impacto sobre la escolaridad, la implementación de estrategias colectivas con el fin de contrarrestar la caída de los ingresos provenientes de la venta de la fuerza de trabajo, se dan con la misma intensidad e igual magnitud con independencia del contexto específico en el que los miembros de los hogares desarrollan su vida cotidiana.

A pesar de la existencia de estas investigaciones, como se mencionó anteriormente, los hallazgos referidos han sido sustentados, en términos generales, en información agregada e incluso de corte cualitativa y en el marco de trabajos mas amplios que no perseguían de manera exclusiva probar la relación entre procesos económicos particulares y las respuestas de los hogares ante los eventos específicos desarrollados en el entorno mas próximo.

Esto último es justamente lo que esta investigación buscó mostrar, así los resultados han permitido enriquecer y actualizar el conocimiento acerca de un tema que en un país diverso como México, donde los cambios principales de la economía de la década de los ochenta y noventa derivaron en la creación de contextos regionales específicos, las posibilidades de los hogares en función de sus recursos y necesidades se encuentran enmarcadas y determinadas por esas realidades concretas.

Si bien los resultados y conclusiones pueden entenderse como generales, son de gran importancia para delinear futuras aproximaciones, es decir, al término de este trabajo quedan preguntas sin responder y como sucede en todo proceso de investigación se abren nuevas interrogantes que hacen regresar sobre los pasos recorridos para repensar lo realizado.

ANEXO 1

Cuestionario Básico Encuesta Nacional Empleo Urbano 1987



**INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA
GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA**

**ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO
CUESTIONARIO BASICO
(FORMA ENEU-3)**

FORMA: _____ DE: _____

CONFIDENCIAL

Esta encuesta está autorizada por la ley de información estadística y geográfica capítulo V, artículo 38.
Toda la información se mantendrá con carácter estrictamente **CONFIDENCIAL**.

TRANSCRIBA DE LA TARJETA DE REGISTRO DE HOGARES (T.R.H.) Forma ENEU-2									
NUMERO DE MUNICIPIO	ESTRATO	AGEB	AREA DE LISTADO	MANZANA	DISTRIBUCION SEMANAL	CONTROL	Nº VIV. SEL.	HOGAR	HOGAR MUDADO
(1-3)	(4-7)	(8-11)	(12-14)	(15-17)	(18-20)	(21-26)	(27-28)	(29-30)	(31-32)

FECHA DE LA ENTREVISTA			DURACION			Número de personas de 12 años cumplidos y más		
DIA:	MES:	AÑO:	Hora en la que inició la aplicación del cuestionario: _____			(33-34)		
			Hora en la que se terminó la entrevista: _____					
NOMBRE DEL ENTREVISTADOR		Nº	ESTADO FINAL DE LA ENTREVISTA (35-36) <input type="checkbox"/>			PERIODO (37-39) <input type="checkbox"/>		
NOMBRE DEL SUPERVISOR		Nº	Nº DE RENGLÓN	Completa <input type="checkbox"/>	Número de renglón del informante			
NOMBRE DEL CRITICO		Nº	Completa <input type="checkbox"/>	Número de renglón del informante				
NOMBRE DEL CODIFICADOR		Nº	Completa <input type="checkbox"/>	Número de renglón del informante				

1 (40) 2 (40)

CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS MENORES DE 12 AÑOS (T.R.H. FORMA ENEU-2)								DATOS SOBRE EL HOGAR	
Posiciones	Número de Renglón	Parentesco	Sexo	Edad	Escolaridad	Condición de Residencia	Migración		
(41-55)								Número de residentes en el Hogar (TOTAL) (41-42)	
(56-70)								Tipo de hogar (43-44)	
(71-85)								Número de encuesta (45)	
(86-100)								OBSERVACIONES	
(101-115)									
(116-130)									
(131-145)									
(146-160)									
(161-175)									
(176-190)									
(191-205)									
(206-220)									
(221-235)									
(236-250)									
(251-265)									
(266-280)									

MODELO 389

3 (40)

Nombre

SOLO PARA PERSONAS DE 12 AÑOS DE EDAD Y MAS

No. de Renglón TRH	Parentesco	Sexo	Edad	Estado Civil	Número Total de Hijos	Escolaridad	Condición de Residencia	Migración
[] []	[]	[]	[] []	[]	[] []	[] [] [] []	[]	[] [] []
(41-42)	(43)	(44)	(45-46)	(47)	(48-49)	(50-54)	(55)	(56-58)
1. Durante la SEMANA PASADA ¿dedicó... alguna parte de su tiempo a una o varias de las actividades que le voy a mencionar enseguida? (Lea sin excepción las opciones de 1 a 4, marque las afirmativas y pregunte las horas correspondientes) ¿Cuántas horas a la semana aproximadamente?								
1. <input type="checkbox"/> ¿Estudiar? 2. <input type="checkbox"/> ¿Quehaceres de su hogar, atención de niños, ancianos o enfermos, sin pago alguno? 3. <input type="checkbox"/> ¿Construcción de su propia casa? 4. <input type="checkbox"/> ¿Prestación de servicios sociales gratuitos a su comunidad? 5. <input type="checkbox"/> No le dedicó tiempo a ninguna de las actividades anteriores					[] [] (59-60) [] [] (61-62) [] [] (63-64) [] [] (65-66) [] [] (67)			
1a1. Durante la SEMANA PASADA ¿Trabajó... para sostener a la familia o cubrir alguno de sus propios gastos, al menos una hora o un día?					[] (68)			
1. <input type="checkbox"/> SI (Salte a 3) 2. <input type="checkbox"/> NO								
1a2. Aunque ya me indicó que... no trabajó la SEMANA PASADA ¿tiene algún empleo o un negocio por su cuenta de qué vivir?					[] (69)			
1. <input type="checkbox"/> SI (Salte a 1b) 2. <input type="checkbox"/> NO								
1a3. ¿Comenzará... un trabajo o negocio nuevo?					[] (70)			
1. <input type="checkbox"/> SI (Salte a 1c) 2. <input type="checkbox"/> NO								
1a4. La SEMANA PASADA ; ¿Ayudó... a trabajar sin pago en un negocio (o en las tierras) de un familiar u otra persona? Esa persona es:					[] [] (71-72)			
1. <input type="checkbox"/> SI → 2. <input type="checkbox"/> NO → (Salte a 1d)					1. <input type="checkbox"/> un familiar 2. <input type="checkbox"/> no familiar Salte a 3			
1b. ¿Cuál es la razón por la que... no trabajó la SEMANA PASADA? (Escuche y marque el código adecuado)					[] [] (73-74)			
1. <input type="checkbox"/> Vacaciones, permisos, enfermedad, descanso, viaje, arreglo de asuntos personales o asistencia a cursos CON GOCE DE SUELDO O GANANCIAS 2. <input type="checkbox"/> Enfermedad SIN GOCE DE SUELDO 3. <input type="checkbox"/> Suspensión o descanso SIN GOCE DE SUELDO 4. <input type="checkbox"/> Huelga o paro laboral 5. <input type="checkbox"/> Término del ciclo agrícola o por mal clima 6. <input type="checkbox"/> Escasez de materiales en el mercado 7. <input type="checkbox"/> Falta de dinero o clientes 8. <input type="checkbox"/> Falta de vehículo o descompostura de maquinaria 9. <input type="checkbox"/> Otro: _____ (especifique)					Salte a 3 Pase a 1c			
1c. ¿En cuántas semanas volverá... a este mismo trabajo (o comenzará a trabajar)? (Escuche y marque el código adecuado)					[] (75)			
1. <input type="checkbox"/> Ya se reincorporó o empezó a trabajar esta semana 2. <input type="checkbox"/> En 4 semanas o menos 3. <input type="checkbox"/> En más de 4 semanas 4. <input type="checkbox"/> No hay seguridad de que regrese a trabajar (o cuando va a comenzar) 5. <input type="checkbox"/> N.S.					Salte a 3 Pase a 1d			
1d. ¿Cuál es el motivo por el que... no trabaja? (Escuche y marque el código adecuado)					[] (76)			
1. <input type="checkbox"/> Está incapacitado para trabajar por el resto de su vida 2. <input type="checkbox"/> Está estudiando 3. <input type="checkbox"/> Se dedicó a los quehaceres de su hogar 4. <input type="checkbox"/> Está pensionado o jubilado 5. <input type="checkbox"/> Otro: _____ (especifique)								
1e. Me puede indicar por favor; ¿Cómo le hace... para sostenerse económicamente? (Escuche y marque los códigos adecuados)					[] [] (77-78)			
1. <input type="checkbox"/> Recibe pensión de su trabajo 2. <input type="checkbox"/> Recibe la(s) renta(s) de su(s) casa(s) o la(s) ganancia(s) de un negocio(s) 3. <input type="checkbox"/> Tiene ahorros 4. <input type="checkbox"/> Pide limosna, canta en los camiones, tragafuego o similares 5. <input type="checkbox"/> Recibe pensión por viudez, orfandad o divorcio 6. <input type="checkbox"/> Está becado 7. <input type="checkbox"/> Le sostiene un familiar u otra persona 8. <input type="checkbox"/> Otro: _____ (especifique)					Pase a 2			

ATENCIÓN: Si la pregunta 1d = 1 TERMINE

<p>2. ¿Ha tratado... de conseguir un trabajo? ya sea:</p> <p>(Lea sin excepción las opciones de 1 a 4 y marque las afirmativas)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> ¿Buscando empleo a sueldo?</p> <p>2. <input type="checkbox"/> ¿Intentando ejercer una ocupación por su cuenta?</p> <p>3. <input type="checkbox"/> ¿Haciendo trámites para poner un negocio propio?</p> <p>4. <input type="checkbox"/> ¿Tratando de iniciarse en las ventas de alguna cosa?</p> <p>_____ (especifique)</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Otro _____ (especifique)</p> <p>6. <input type="checkbox"/> ¿No ha hecho nada para buscar trabajo?</p> <p>7. <input type="checkbox"/> N.S.</p> <p style="text-align: right;">Pase a 2a</p> <p style="text-align: right;">Salte a 2c</p>	<p style="text-align: center;">(79-82)</p>	<p>2b2. ¿En qué fecha COMENZO ... a tratar de conseguir trabajo?</p> <p>_____ o _____ del _____ de 19____</p> <p style="text-align: center;">(día) (semana) (mes) (Pase a 2c)</p> <p style="text-align: right;">(89-90)</p>	<p style="text-align: center;">(89-90)</p>
<p>2a. ¿Cual es el motivo por el que... ha tratado de conseguir trabajo?</p> <p>(Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Ya terminó sus estudios</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Para sostener sus estudios</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Para ayudar económicamente al conyuge o a otros familiares</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Necesita contribuir al sostén de la familia</p> <p>5. <input type="checkbox"/> No tiene nada que hacer en su casa</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Otro _____ (especifique)</p>	<p style="text-align: center;">(83)</p>	<p>ATENCIÓN: SI ENTRE LAS FECHAS DE INICIO (2b1 ó 2b2) Y LA ÚLTIMA BUSQUEDA (2b) PASARON MÁS DE DOS MESES ASEGURESE DE QUE LA BUSQUEDA HAYA SIDO CONTINUA. EN CASO DE INTERRUPCIÓN POR MÁS DE DOS SEMANAS CORRIJA, ANOTANDO EN 2b1 ó 2b2 LA FECHA DE REINICIO.</p> <p>2c. ¿Cuál es el motivo por el que... no ha buscado trabajo en las últimas 4 semanas?</p> <p>(Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Está esperando que termine una suspensión o huelga en su trabajo</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Está esperando la siguiente temporada de trabajo</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Está esperando la respuesta a una solicitud</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Lo llamará un patrón en 3 meses o antes</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Considera que no hay trabajo actualmente o piensa que no se lo darían</p> <p>_____ (especifique)</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Está esperando recuperarse de una enfermedad</p> <p>7. <input type="checkbox"/> No tiene necesidad de trabajar</p> <p>8. <input type="checkbox"/> No tiene tiempo</p> <p>9. <input type="checkbox"/> Otra razón _____ (especifique)</p>	<p style="text-align: center;">(91-92)</p>
<p>2b. ¿En qué fecha fué la ÚLTIMA VEZ que... trató de conseguir trabajo?</p> <p>_____ o _____ del _____ de 19____</p> <p style="text-align: center;">(día) (semana) (mes)</p> <p>(Clasifique en relación al último día de la semana de referencia)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Hasta 1 mes _____</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Más de 1 mes hasta 2 meses _____ (Salte a 2b1)</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Más de 2 meses hasta 3 meses _____ (Salte a 2b2)</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Más de 3 meses hasta 6 meses _____</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Más de 6 meses hasta 1 año _____</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Más de 1 año _____</p> <p>7. <input type="checkbox"/> N.S.</p> <p style="text-align: right;">Salte a 2c</p>	<p style="text-align: center;">(84-85)</p> <p style="text-align: center;">(86)</p>	<p>2d. ¿Ha trabajado... alguna vez en su vida para ganar dinero, o como ayudante sin pago?</p> <p>1. <input type="checkbox"/> SI _____ (Pase a 2e)</p> <p>2. <input type="checkbox"/> NO</p> <p>3. <input type="checkbox"/> N.S.] TERMINA</p>	<p style="text-align: center;">(93)</p>
<p>2b1. ¿En qué fecha COMENZO ... a tratar de conseguir trabajo?</p> <p>_____ o _____ del _____ de 19____</p> <p style="text-align: center;">(día) (semana) (mes)</p> <p style="text-align: right;">(Salte a 2d)</p>	<p style="text-align: center;">(87-88)</p>	<p>2e. ¿Cuál es el motivo por el que... dejó su ÚLTIMO TRABAJO?</p> <p>(Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Cerró o quebró su fuente de trabajo</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Recorte de personal o suspensión por tiempo indefinido</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Una huelga que no se ha resuelto</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Se terminó el trabajo para el que estaba contratado(a)</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Se terminó el ciclo agrícola o la temporada de trabajo</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Le despidieron sin causa justificada</p> <p>7. <input type="checkbox"/> Dejó el trabajo por matrimonio, alumbramiento o cuidado de hijos u otros familiares</p> <p>8. <input type="checkbox"/> Dejó el trabajo por estudiar</p> <p>9. <input type="checkbox"/> Dejó el trabajo por cambio de domicilio</p> <p>10. <input type="checkbox"/> Dejó el trabajo por enfermedad</p> <p>11. <input type="checkbox"/> Dejó el trabajo por insatisfacción</p> <p>12. <input type="checkbox"/> Se jubiló o lo pensionaron</p> <p>13. <input type="checkbox"/> Otro _____ (especifique)</p> <p style="text-align: right;">Pase a 2f</p>	<p style="text-align: center;">(94-95)</p>

<p>2f. ¿En qué fecha se terminó el ÚLTIMO TRABAJO que tuvo...?</p> <p>_____ o _____ del _____ de 19____ (día) (semana) (mes)</p> <p>(Clasifique en relación al último día de la semana de referencia)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Hasta 1 mes 2. <input type="checkbox"/> Más de 1 mes hasta 2 meses 3. <input type="checkbox"/> Más de 2 meses hasta 3 meses 4. <input type="checkbox"/> Más de 3 meses hasta 6 meses 5. <input type="checkbox"/> Más de 6 meses hasta 1 año 6. <input type="checkbox"/> Más de 1 año hasta 3 años 7. <input type="checkbox"/> Más de 3 años hasta 5 años 8. <input type="checkbox"/> Más de 5 años 9. <input type="checkbox"/> N.S.</p> <p style="text-align: right;">Pase a 3 TERMINE</p>	<p style="text-align: center;">(96-97)</p> <p style="text-align: center;">(98-99)</p>	<p>3c. Las personas que... empleó la SEMANA PASADA son:</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque las indicadas por el informante)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> ¿Trabajadores a sueldo? 2. <input type="checkbox"/> ¿Trabajadores familiares que le ayudan sin cobrar sueldo? 3. <input type="checkbox"/> ¿Trabajadores no familiares sin pago? 4. <input type="checkbox"/> N.S.</p> <p style="text-align: right;">Salte a 4</p>	<p>3d. ¿Cuántas personas en total, trabajan para la empresa, cooperativa, negocio o patrón con el cuál... trabajó la SEMANA PASADA?</p> <p>(Cuenta al entrevistado pero NO al patrón) (Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>2. <input type="checkbox"/> 1 persona 3. <input type="checkbox"/> 2 a 5 personas 4. <input type="checkbox"/> 6 a 10 personas 5. <input type="checkbox"/> 11 a 15 personas 6. <input type="checkbox"/> 16 a 50 personas 7. <input type="checkbox"/> 51 a 100 personas 8. <input type="checkbox"/> 101 a 250 personas 9. <input type="checkbox"/> 251 y más personas 11. <input type="checkbox"/> N.S.</p>
<p>3. Ahora le voy a hacer algunas preguntas sobre el TRABAJO PRINCIPAL que... tuvo la SEMANA PASADA</p>			
<p>3a. ¿En su TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA... era:</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Patrón? 2. <input type="checkbox"/> Subcontratista? 3. <input type="checkbox"/> Trabajador por su cuenta? 4. <input type="checkbox"/> Trabajador cooperativista? 5. <input type="checkbox"/> Trabajador a sueldo fijo, salario o jornal? 6. <input type="checkbox"/> Trabajador a destajo, comisión o porcentaje? 7. <input type="checkbox"/> Trabajador no familiar sin pago? 8. <input type="checkbox"/> Trabajador familiar sin pago? 9. <input type="checkbox"/> Otro _____ (especifique)</p> <p style="text-align: right;">Pase a 3b Salte a 3d</p>	<p style="text-align: center;">(100-101)</p>	<p>4. ¿Cuál es el nombre del oficio, profesión, puesto o cargo que... desempeñó en su TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA?</p> <p>NOMBRE _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p style="text-align: center;">(107-110)</p>
<p>3b. ¿A cuántas personas ocupó... para hacer el trabajo de la SEMANA PASADA?</p> <p>(Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Ninguna _____ (Salte a 4) 2. <input type="checkbox"/> 1 persona 3. <input type="checkbox"/> 2 a 5 personas 4. <input type="checkbox"/> 6 a 10 personas 5. <input type="checkbox"/> 11 a 15 personas 6. <input type="checkbox"/> 16 a 50 personas 7. <input type="checkbox"/> 51 a 100 personas 8. <input type="checkbox"/> 101 a 250 personas 9. <input type="checkbox"/> 251 y más personas 10. <input type="checkbox"/> Ocupó personas, pero no sabe el número 11. <input type="checkbox"/> N.S.</p> <p style="text-align: right;">Pase a 3c</p>	<p style="text-align: center;">(102-103)</p>	<p>4a. ¿Cuáles son las tareas o funciones principales que... desempeñó en su trabajo de la SEMANA PASADA?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p style="text-align: right;">Pase a 5</p>

<p>5. ¿Cuál es el nombre del negocio o de la empresa donde... trabajó la SEMANA PASADA?</p> <p>(Aclare a los empleadores y a los trabajadores por cuenta propia, que se trata del nombre de su propio negocio y no el de sus clientes)</p> <p>_____</p> <p>(Nombre completo, no use siglas)</p> <p>(Clasifique)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Una Institución de Gobierno, empresa descentralizada o paraestatal</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Una cadena industrial, comercial o de servicios de gran capital</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Una cooperativa, sindicato, unión, agrupación o sociedad gremial</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Cualquier otro tipo de establecimiento CON NOMBRE Y/O REGISTRO</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Es patrón, subcontratista o trabajador por cuenta propia y su negocio NO TIENE NOMBRE Y/O REGISTRO</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Es trabajador a sueldo, comisión, porcentaje, destajo o sin pago y el negocio donde trabajó o ayudó NO TIENE NOMBRE Y/O REGISTRO</p> <p>(Anote el NOMBRE PROPIO de la persona para quien trabajó o ayudó)</p> <p>7. <input type="checkbox"/> N.S. → (Salte a 5b)</p>	<p style="text-align: center;">(111)</p>	<p>5c. ¿La empresa o negocio para el que trabajó o ayudó... cuenta con instalaciones para trabajar?</p> <p>(En el caso de trabajadores por cuenta propia o trabajadores domésticos, pregunte por el local o lugar donde trabajan o prestan sus servicios)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> SI ¿Cómo le dicen a ese tipo de instalaciones?</p> <p>_____</p> <p>(especifique)</p> <p>2. <input type="checkbox"/> NO ¿En dónde realiza... sus actividades?</p> <p>_____</p> <p>(especifique)</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Otro _____</p> <p>(especifique)</p> <p>(Clasifique la respuesta anterior en el siguiente listado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Parcelas, lanchas, bordos, pozas, redes</p> <p>7. <input type="checkbox"/> Instalación IMPROVISADA en la vía pública o ambulante de casa en casa</p> <p>24. <input type="checkbox"/> Puestos FIJOS en la calle, o tianguis</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Domicilio del trabajador, del patrón o de los clientes</p> <p>25. <input type="checkbox"/> Mercancías y servicios ofrecidos en motocicleta, bicicleta, triciclo, carretones, etc.</p> <p>26. <input type="checkbox"/> Mercancías y servicios ofrecidos en vehículos, excepto transporte de personas</p> <p>10. <input type="checkbox"/> Taxis, colectivos, peseros u otro transporte de personas</p> <p>12. <input type="checkbox"/> Loncherías, fondas, cocinas económicas, casas de huéspedes, mesones, posadas, etc.</p> <p>27. <input type="checkbox"/> Cantinas, bares, restaurantes que no son parte de una cadena</p> <p>20. <input type="checkbox"/> Tienda de abarrotes y otros establecimientos de servicio en barrios</p> <p>13. <input type="checkbox"/> Talleres de producción y servicios de reparación</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Despachos de ingenieros, arquitectos, abogados, consultorios médicos, etc.</p> <p>15. <input type="checkbox"/> Oficinas y dependencias del Gobierno Federal, Estatal o Municipal</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Establecimientos agropecuarios, fábricas, constructoras, congeladoras, supermercados, escuelas, hoteles, restaurantes, líneas de autobuses o taxis y otros establecimientos de dimensiones medianas y grandes</p>	<p style="text-align: center;">(117-118)</p> <p style="text-align: center;">(112)</p> <p style="text-align: center;">(113-116)</p> <p style="text-align: center;">Pase a 5d</p>
<p>5a. La persona para la que... trabajó o a quien ayudó es:</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Dueño de un negocio, taller, establecimiento o vehículo?</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Maquilador, destajista, subcontratista sin negocio propio?</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Trabajador a sueldo de una empresa o negocio?</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Ama de casa o familia?</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Distintas amas de casa o familias?</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Profesionista independiente?</p> <p>7. <input type="checkbox"/> Agricultor, campesino, ganadero o pescador?</p> <p>8. <input type="checkbox"/> Otro _____</p> <p>(especifique)</p>	<p style="text-align: center;">(112)</p>		
<p>5b. ¿A qué se dedica la empresa, negocio o patrón donde trabajó o ayudó... la SEMANA PASADA?</p> <p>(Si se trata de trabajadores domésticos, pregunte por las tareas o funciones que éstas personas realizan)</p> <p>(DETALLE EL TIPO Y MATERIAL DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS QUE SE ELABORAN)</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p style="text-align: center;">(113-116)</p> <p style="text-align: center;">Pase a 5c</p>		

5d. ¿El trabajo lo realizó... en su propio domicilio?

1. SI

2. NO _____
(especifique dónde realizó sus tareas)

ATENCION: SI LA PREGUNTA «1a3» = 1 ó SI LA PREGUNTA 2f = 1, 2, 3, 4 ó 5 TERMINE

(119-120)

6. ¿Cuáles días y cuántas horas le dedicó... a su TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA?

L M M J V S D

Total de horas _____

(Clasifique)

1. Menos de 35 horas → (Pase a 6a)

2. Entre 35 y 48 horas → (Salte a 6c)

3. Más de 48 horas → (Salte a 6b)

4. No trabajó la SEMANA PASADA

5. N.S. (Salte a 7)

(121-122)
(123)

6a. ¿Cuál es el motivo por el que... trabajó menos de 35 horas?

(Escuche y marque el código adecuado)

1. Es su horario normal

2. Porque se redujo la jornada de trabajo por causas de crisis de producción o de ventas

3. Por falta de clientes, pedidos o financiamiento

4. Por falta de materia prima, vehículo o maquinaria

5. Trabajo a destajo

6. Motivos personales o familiares

7. Por enfermedad o vejez

8. No quiere o no necesita trabajar más tiempo

9. Otro _____
(especifique)

Salte a 6c
(124-125)

6b. ¿Cuál es el motivo por el que... trabajó más de 48 horas?

(Escuche y marque el código adecuado)

1. Horario normal

2. Horas extras

3. Exceso de trabajo o clientes

4. Trabajo a destajo

5. Otro: _____
(especifique)

Pase a 6c
(126)

6c. Además de las horas que me indicó ¿trabajó... tiempo adicional para realizar algunas actividades complementarias a su trabajo principal?

(especifique a qué actividades)

L M M J V S D

TOTAL DE HORAS _____

(127-128)

7. En el TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA; ¿en qué forma obtiene... sus ingresos o le pagan?

(Lea las opciones y marque la(s) indicada(s) por el informante)

1. ¿A sueldo fijo?

2. ¿Por hora o día trabajado?

3. ¿A destajo?

4. ¿Por comisión o porcentaje?

5. ¿Con propinas?

6. ¿Recibió ganancias?

7. ¿Consumo la familia de lo que produce o vende?

8. ¿Le pagan con mercancía(s) o producto(s)?
(especifique)

9. No le pagan ni recibe ingresos → (Salte a 8)

10. N.S. → (Pase a 7a)

Pase a 7a
(129-130)

7a. En el TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA ¿cada cuándo obtiene... sus ingresos o le pagan?

(Escuche y clasifique el periodo, después haga la siguiente pregunta)

¿Cuánto ganó o en cuánto calcula sus ingresos?
(Asegúrese de que la cantidad sea lo que la persona recibe efectivamente)

1. Cada semana \$ _____

2. Cada 15 días \$ _____

3. Cada mes \$ _____

4. Diario \$ _____

5. Otro periodo de pago:
_____ \$ _____
(Especifique periodo y la cantidad)

6. Si no trabajó la SEMANA PASADA, ¿cuánto gana normalmente?
_____ \$ _____
(Especifique periodo y la cantidad)

7. Le pagan por servicio, obra, pieza o trabajo realizado
\$ _____ por _____
(Pago) (Cada Unidad)
Total de _____ por semana
(Unidades)

8. N.S. o no quiere dar información → (Pase a 7b)

Salte a 7d
(131-136)

<p>7b. Actualmente el salario mínimo mensual es de: \$_____; ¿La cantidad que obtuvo... por su trabajo el MES PASADO es:</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> ¿Igual a esta cantidad? → (Salte a 7b)</p> <p>2. <input type="checkbox"/> ¿Menor?] (Pase a 7c)</p> <p>3. <input type="checkbox"/> ¿Mayor?]</p> <p>4. <input type="checkbox"/> N.S. → (Salte a 7d)</p>	<input type="checkbox"/> (137)	<p>8b. ¿Cuál es el nombre del oficio, profesión, puesto o cargo que... desempeñó en su SEGUNDO TRABAJO de la SEMANA PASADA?</p> <p>Nombre</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<input type="checkbox"/> (151-154)
<p>7c. ¿Cuántas veces mayor o menor al salario mínimo?</p> <p>(Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Menos de la cuarta parte</p> <p>2. <input type="checkbox"/> De la cuarta parte a la mitad</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Más de la mitad hasta el salario mínimo</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Más del salario mínimo hasta el doble</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Más del doble hasta el triple</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Más del triple hasta 5 veces</p> <p>7. <input type="checkbox"/> Más de 5 veces hasta 10 veces</p> <p>8. <input type="checkbox"/> Más de 10 veces</p> <p>9. <input type="checkbox"/> N.S.</p>	<input type="checkbox"/> (138)	<p>¿Cuáles son las tareas o funciones principales que... desempeñó en su SEGUNDO TRABAJO de la SEMANA PASADA?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	
<p>7d. En el TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA, ¿cuáles de las siguientes prestaciones le dan... ?</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque la(s) indicada(s) por el informante)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Aguinaldo <input type="checkbox"/> (139)</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Participación de utilidades <input type="checkbox"/> (140)</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Vacaciones con goce de sueldo <input type="checkbox"/> (141)</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Crédito para vivienda <input type="checkbox"/> (142)</p> <p>5. <input type="checkbox"/> IMSS <input type="checkbox"/> (143)</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Servicio Médico particular o Seguro de Salud <input type="checkbox"/> (144)</p> <p>7. <input type="checkbox"/> ISSSTE <input type="checkbox"/> (145)</p> <p>8. <input type="checkbox"/> Seguro Social Voluntario o Facultativo <input type="checkbox"/> (146)</p> <p>9. <input type="checkbox"/> Otros: _____ <input type="checkbox"/> (147)</p> <p style="text-align: center;">(especifique)</p>		<p>9. Durante los últimos 2 meses ¿ha tratado... de conseguir otro empleo como trabajador a sueldo, por su cuenta o de alguna otra forma?</p> <p>1. <input type="checkbox"/> SI → (Pase a 9a)</p> <p>2. <input type="checkbox"/> NO] (Salte a 10)</p> <p>3. <input type="checkbox"/> N.S.]</p>	<input type="checkbox"/> (155)
<p>8. Además del TRABAJO PRINCIPAL del que ya hablamos; ¿tuvo... la SEMANA PASADA otro(u otros) trabajo(s) por su cuenta, a sueldo o en alguna otra forma?</p> <p>1. <input type="checkbox"/> SI → (Pase a 8a)</p> <p>2. <input type="checkbox"/> NO] (Salte a 9)</p> <p>3. <input type="checkbox"/> NS]</p>	<input type="checkbox"/> (148)	<p>9a. ¿Busca... otro trabajo para:</p> <p>(Lea las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Tener más de un empleo?</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Para cambiarse de trabajo?</p>	<input type="checkbox"/> (156)
<p>8a. En su SEGUNDO TRABAJO de la SEMANA PASADA... ERA:</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque la indicada por el informante)</p>	<input type="checkbox"/> (149-150)	<p>10. ¿Se dedica... a trabajar:</p> <p>(lea las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> ¿Todo el año? → TERMINE</p> <p>2. <input type="checkbox"/> ¿Unos meses al año?] Pase a</p> <p>3. <input type="checkbox"/> ¿Sólo de vez en cuando?] 10a</p> <p>4. <input type="checkbox"/> N.S. → TERMINE</p>	<input type="checkbox"/> (157)
<p>1. <input type="checkbox"/> Patrón</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Subcontratista?</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Trabajador por su cuenta?</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Trabajador cooperativista?</p> <p>5. <input type="checkbox"/> ¿Trabajador a sueldo fijo, salario o jornal? (Pase a 8b)</p> <p>6. <input type="checkbox"/> ¿Trabajador a destajo, comisión o porcentaje?</p> <p>7. <input type="checkbox"/> ¿Trabajador no familiar sin pago?</p> <p>8. <input type="checkbox"/> ¿Trabajador familiar sin pago?</p> <p>9. <input type="checkbox"/> Otro: _____</p> <p style="text-align: center;">(especifique)</p>		<p>10a. ¿Cuál es el motivo por el que... no trabaja todo el año?</p> <p>(Escuche la respuesta con atención y clasifíquela)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Su trabajo lo realiza siempre en algunas épocas o temporadas del año</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Sólo cuando lo llaman o solicitan sus servicios</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Sólo trabaja en períodos de vacaciones</p> <p>5. <input type="checkbox"/> No necesita trabajar todo el año</p> <p>6. <input type="checkbox"/> No tiene tiempo para trabajar todo el año</p> <p>7. <input type="checkbox"/> Otro _____</p> <p style="text-align: center;">(especifique)</p>	<input type="checkbox"/> (158)

ANEXO 2

Cuestionario Básico Encuesta Nacional Empleo Urbano 1995



**INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA
GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA**

**ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO URBANO
CUESTIONARIO BÁSICO
(FORMA ENEU-3)**

FORMA:	DE:
--------	-----

CONFIDENCIAL
Esta encuesta está autorizada por la ley de información estadística y geográfica capítulo V, artículo 38. Toda la información se mantendrá con carácter estrictamente CONFIDENCIAL .

TRANSCRIBA DE LA TARJETA DE REGISTRO DE HOGARES (T.R.H.) Forma ENEU-2									
NUMERO DE MUNICIPIO	ESTRATO	AGEB	AREA DE LISTADO	MANZANA	DISTRIBUCION SEMANAL	CONTROL	Nº VIV. SEL.	HOGAR	HOGAR MUDADO
(1-3)	(4-7)	(8-11)	(12-14)	(15-17)	(18-20)	(21-26)	(27-28)	(29-30)	(31-32)

FECHA DE LA ENTREVISTA		DURACION			Número de personas de 12 años cumplidos y más (33-34)		
DIA:	MES:	AÑO:	Hora en la que inició la aplicación del cuestionario: Hora en la que se terminó la entrevista:				
NOMBRE DEL ENTREVISTADOR		Nº		ESTADO FINAL DE LA ENTREVISTA (35-36)		PERIODO (37-39)	
NOMBRE DEL SUPERVISOR		Nº		Completa <input type="checkbox"/> Incompleta <input type="checkbox"/>		Número de renglón del informante	
NOMBRE DEL CRITICO		Nº					
NOMBRE DEL CODIFICADOR		Nº		Completa <input type="checkbox"/> Incompleta <input type="checkbox"/>		Número de renglón del informante	

1 (40) 2 (40)

CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS MENORES DE 12 AÑOS (T.R.H. FORMA ENEU-2)								DATOS SOBRE EL HOGAR	
Posiciones	Número de Renglón	Parentesco	Sexo	Edad	Escolaridad	Condición de Residencia	Migración		
(41-55)								Número de residentes en el Hogar (TOTAL) (41-42)	
(56-70)									
(71-85)								Tipo de hogar (43-44)	
(86-100)									
(101-115)								Número de encuesta (45)	
(116-130)									
(131-145)								OBSERVACIONES	
(146-160)									
(161-175)									
(176-190)									
(191-205)									
(206-220)									
(221-235)									
(236-250)									
(251-265)									
(266-280)									

MODELO
389

<p>2. ¿Ha tratado... de conseguir un trabajo? ya sea:</p> <p>(Lea sin excepción las opciones de 1 a 4 y marque las afirmativas)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> ¿Buscando empleo a sueldo?</p> <p>2. <input type="checkbox"/> ¿Intentando ejercer una ocupación por su cuenta?</p> <p>3. <input type="checkbox"/> ¿Haciendo trámites para poner un negocio propio?</p> <p>4. <input type="checkbox"/> ¿Tratando de iniciarse en las ventas de alguna cosa?</p> <p>_____ (especifique)</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Otro _____ (especifique)</p> <p>6. <input type="checkbox"/> ¿No ha hecho nada para buscar trabajo?</p> <p>7. <input type="checkbox"/> N.S.</p> <p style="text-align: right;">Pase a 2a</p> <p style="text-align: right;">Salte a 2c</p>	<p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p> <p style="text-align: center;">(79-82)</p>	<p>2b2. ¿En qué fecha COMENZO ... a tratar de conseguir trabajo?</p> <p>_____ o _____ del _____ de 19____</p> <p style="text-align: center;">(día) (semana) (mes) (Pase a 2c)</p>	<p style="text-align: center;"> _ _ </p> <p style="text-align: center;">(89-90)</p>
<p>2a. ¿Cual es el motivo por el que... ha tratado de conseguir trabajo?</p> <p>(Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Ya terminó sus estudios</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Para sostener sus estudios</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Para ayudar económicamente al conyuge o a otros familiares</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Necesita contribuir al sostén de la familia</p> <p>5. <input type="checkbox"/> No tiene nada que hacer en su casa</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Otro _____ (especifique)</p>	<p style="text-align: center;"> _ </p> <p style="text-align: center;">(83)</p>	<p>ATENCION:</p> <p>SI ENTRE LAS FECHAS DE INICIO (2b1 ó 2b2) Y LA ULTIMA BUSQUEDA (2b) PASARON MAS DE DOS MESES ASEGURESE DE QUE LA BUSQUEDA HAYA SIDO CONTINUA. EN CASO DE INTERRUPCION POR MAS DE DOS SEMANAS CORRIJA, ANOTANDO EN 2b1 ó 2b2 LA FECHA DE REINICIO.</p>	
<p>2b. ¿En qué fecha fué la ULTIMA VEZ que... trató de conseguir trabajo?</p> <p>_____ o _____ del _____ de 19____</p> <p style="text-align: center;">(día) (semana) (mes)</p> <p>(Clasifique en relación al último día de la semana de referencia)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Hasta 1 mes _____ →</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Más de 1 mes hasta 2 meses _____ → (Salte a 2b1)</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Más de 2 meses hasta 3 meses _____ (Salte a 2b2)</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Más de 3 meses hasta 6 meses</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Más de 6 meses hasta 1 año</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Más de 1 año</p> <p>7. <input type="checkbox"/> N.S.</p> <p style="text-align: right;">Salte a 2c</p>	<p style="text-align: center;"> _ _ </p> <p style="text-align: center;">(84-85)</p> <p style="text-align: center;"> _ </p> <p style="text-align: center;">(86)</p>	<p>2c. ¿Cuál es el motivo por el que... no ha buscado trabajo en las últimas 4 semanas?</p> <p>(Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Está esperando que termine una suspensión o huelga en su trabajo</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Está esperando la siguiente temporada de trabajo</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Está esperando la respuesta a una solicitud</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Lo llamará un patrón en 3 meses o antes</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Considera que no hay trabajo actualmente o piensa que no se lo darían</p> <p>_____ (especifique)</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Está esperando recuperarse de una enfermedad</p> <p>7. <input type="checkbox"/> No tiene necesidad de trabajar</p> <p>8. <input type="checkbox"/> No tiene tiempo</p> <p>9. <input type="checkbox"/> Otra razón _____ (especifique)</p>	<p style="text-align: center;"> _ _ </p> <p style="text-align: center;">(91-92)</p>
<p>2b1. ¿En qué fecha COMENZO ... a tratar de conseguir trabajo?</p> <p>_____ o _____ del _____ de 19____</p> <p style="text-align: center;">(día) (semana) (mes)</p> <p style="text-align: right;">(Salte a 2d)</p>	<p style="text-align: center;"> _ _ </p> <p style="text-align: center;">(87-88)</p>	<p>2d. ¿Ha trabajado... alguna vez en su vida para ganar dinero, o como ayudante sin pago?</p> <p>1. <input type="checkbox"/> SI _____ → (Pase a 2e)</p> <p>2. <input type="checkbox"/> NO] TERMINE</p> <p>3. <input type="checkbox"/> N.S.]</p>	<p style="text-align: center;"> _ </p> <p style="text-align: center;">(93)</p>
		<p>2e. ¿Cuál es el motivo por el que... dejó su ULTIMO TRABAJO?</p> <p>(Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Cerró o quebró su fuente de trabajo</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Recorte de personal o suspensión por tiempo indefinido</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Una huelga que no se ha resuelto</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Se terminó el trabajo para el que estaba contratado(a)</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Se terminó el ciclo agrícola o la temporada de trabajo</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Le despidieron sin causa justificada</p> <p>7. <input type="checkbox"/> Dejó el trabajo por matrimonio, alumbramiento o cuidado de hijos u otros familiares</p> <p>8. <input type="checkbox"/> Dejó el trabajo por estudiar</p> <p>9. <input type="checkbox"/> Dejó el trabajo por cambio de domicilio</p> <p>10. <input type="checkbox"/> Dejó el trabajo por enfermedad</p> <p>11. <input type="checkbox"/> Dejó el trabajo por insatisfacción</p> <p>12. <input type="checkbox"/> Se jubiló o lo pensionaron</p> <p>13. <input type="checkbox"/> Otro _____ (especifique)</p> <p style="text-align: right;">Pase a 2f</p>	<p style="text-align: center;"> _ _ </p> <p style="text-align: center;">(94-95)</p>

<p>2f. ¿En qué fecha se terminó el ULTIMO TRABAJO que tuvo...?</p> <p>_____ o _____ del _____ de 19____ (día) (semana) (mes)</p> <p>(Clasifique en relación al último día de la semana de referencia)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Hasta 1 mes 2. <input type="checkbox"/> Más de 1 mes hasta 2 meses 3. <input type="checkbox"/> Más de 2 meses hasta 3 meses 4. <input type="checkbox"/> Más de 3 meses hasta 6 meses 5. <input type="checkbox"/> Más de 6 meses hasta 1 año 6. <input type="checkbox"/> Más de 1 año hasta 3 años 7. <input type="checkbox"/> Más de 3 años hasta 5 años 8. <input type="checkbox"/> Más de 5 años 9. <input type="checkbox"/> N.S.</p> <p style="text-align: right;">Pase a 3 TERMINE</p>	<p>_____ (96-97)</p> <p>_____ (98-99)</p>	<p>3c. Las personas que... empleó la SEMANA PASADA son:</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque las indicadas por el informante)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> ¿Trabajadores a sueldo? 2. <input type="checkbox"/> ¿Trabajadores familiares que le ayudan sin cobrar sueldo? 3. <input type="checkbox"/> ¿Trabajadores no familiares sin pago? 4. <input type="checkbox"/> N.S.</p> <p style="text-align: right;">Salte a 4</p>	<p>_____ (104)</p>
<p>3. Ahora le voy a hacer algunas preguntas sobre el TRABAJO PRINCIPAL que... tuvo la SEMANA PASADA</p>		<p>3d. ¿Cuántas personas en total, trabajan para la empresa, cooperativa, negocio o patrón con el cuál... trabajó la SEMANA PASADA?</p> <p>(Cuenta al entrevistado pero NO al patrón) (Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>2. <input type="checkbox"/> 1 persona 3. <input type="checkbox"/> 2 a 5 personas 4. <input type="checkbox"/> 6 a 10 personas 5. <input type="checkbox"/> 11 a 15 personas 6. <input type="checkbox"/> 16 a 50 personas 7. <input type="checkbox"/> 51 a 100 personas 8. <input type="checkbox"/> 101 a 250 personas 9. <input type="checkbox"/> 251 y más personas 11. <input type="checkbox"/> N.S.</p>	<p>_____ (105-106)</p>
<p>3a. ¿En su TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA... era:</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Patrón? 2. <input type="checkbox"/> Subcontratista? 3. <input type="checkbox"/> Trabajador por su cuenta? 4. <input type="checkbox"/> Trabajador cooperativista? 5. <input type="checkbox"/> Trabajador a sueldo fijo, salario o jornal? 6. <input type="checkbox"/> Trabajador a destajo, comisión o porcentaje? 7. <input type="checkbox"/> Trabajador no familiar sin pago? 8. <input type="checkbox"/> Trabajador familiar sin pago? 9. <input type="checkbox"/> Otro _____ (especifique)</p> <p style="text-align: right;">Pase a 3b Salte a 3d</p>	<p>_____ (100-101)</p>	<p>4. ¿Cuál es el nombre del oficio, profesión, puesto o cargo que... desempeñó en su TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA?</p> <p>NOMBRE _____</p> <p>_____ _____ _____ _____ _____ _____</p>	<p>_____ (107-110)</p>
<p>3b. ¿A cuántas personas ocupó... para hacer el trabajo de la SEMANA PASADA?</p> <p>(Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Ninguna _____ 2. <input type="checkbox"/> 1 persona 3. <input type="checkbox"/> 2 a 5 personas 4. <input type="checkbox"/> 6 a 10 personas 5. <input type="checkbox"/> 11 a 15 personas 6. <input type="checkbox"/> 16 a 50 personas 7. <input type="checkbox"/> 51 a 100 personas 8. <input type="checkbox"/> 101 a 250 personas 9. <input type="checkbox"/> 251 y más personas 10. <input type="checkbox"/> Ocupó personas, pero no sabe el número 11. <input type="checkbox"/> N.S.</p> <p style="text-align: right;">(Salte a 4) Pase a 3c</p>	<p>_____ (102-103)</p>	<p>4a. ¿Cuáles son las tareas o funciones principales que... desempeñó en su trabajo de la SEMANA PASADA?</p> <p>_____ _____ _____ _____ _____ _____ _____</p> <p style="text-align: right;">Pase a 5</p>	

<p>5. ¿Cuál es el nombre del negocio o de la empresa donde... trabajó la SEMANA PASADA?</p> <p>(Aclare a los empleadores y a los trabajadores por cuenta propia, que se trata del nombre de su propio negocio y no el de sus clientes)</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>(Nombre completo, no use siglas)</p> <p>(Clasifique)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Una Institución de Gobierno, empresa descentralizada o paraestatal</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Una cadena industrial, comercial o de servicios de gran capital</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Una cooperativa, sindicato, unión, agrupación o sociedad gremial</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Cualquier otro tipo de establecimiento CON NOMBRE Y/O REGISTRO</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Es patrón, subcontratista o trabajador por cuenta propia y su negocio NO TIENE NOMBRE Y/O REGISTRO</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Es trabajador a sueldo, comisión, porcentaje, destajo o sin pago y el negocio donde trabajó o ayudó NO TIENE NOMBRE Y/O REGISTRO</p> <p>_____</p> <p>(Anote el NOMBRE PROPIO de la persona para quien trabajó o ayudó)</p> <p>7. <input type="checkbox"/> N.S. → (Salte a 5b)</p>	<p>Salte a 5b</p> <p>(111)</p> <p>Pase a 5a</p>	<p>5c. ¿La empresa o negocio para el que trabajó o ayudó... cuenta con instalaciones para trabajar?</p> <p>(En el caso de trabajadores por cuenta propia o trabajadores domésticos, pregunte por el local o lugar donde trabajan o prestan sus servicios)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> SI ¿Cómo le dicen a ese tipo de instalaciones?</p> <p>_____</p> <p>(especifique)</p> <p>2. <input type="checkbox"/> NO ¿En dónde realiza... sus actividades?</p> <p>_____</p> <p>(especifique)</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Otro _____</p> <p>(especifique)</p> <p>↓ (Clasifique la respuesta anterior en el siguiente listado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Parcelas, lanchas, bordos, pozas, redes</p> <p>7. <input type="checkbox"/> Instalación IMPROVISADA en la vía pública o ambulante de casa en casa</p> <p>24. <input type="checkbox"/> Puestos FIJOS en la calle, o tianguis</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Domicilio del trabajador, del patrón o de los clientes</p> <p>25. <input type="checkbox"/> Mercancías y servicios ofrecidos en motocicleta, bicicleta, triciclo, carretones, etc.</p> <p>26. <input type="checkbox"/> Mercancías y servicios ofrecidos en vehículos, excepto transporte de personas</p> <p>10. <input type="checkbox"/> Taxis, colectivos, peseros u otro transporte de personas</p> <p>12. <input type="checkbox"/> Loncherías, fondas, cocinas económicas, casas de huéspedes, mesones, posadas, etc.</p> <p>27. <input type="checkbox"/> Cantinas, bares, restaurantes que no son parte de una cadena</p> <p>20. <input type="checkbox"/> Tienda de abarrotes y otros establecimientos de servicio en barrios</p> <p>13. <input type="checkbox"/> Talleres de producción y servicios de reparación</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Despachos de ingenieros, arquitectos, abogados, consultorios médicos, etc.</p> <p>15. <input type="checkbox"/> Oficinas y dependencias del Gobierno Federal, Estatal o Municipal</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Establecimientos agropecuarios, fábricas, constructoras, congeladoras, supermercados, escuelas, hoteles, restaurantes, líneas de autobuses o taxis y otros establecimientos de dimensiones medianas y grandes</p>	<p>(117-118)</p> <p>(112)</p> <p>(113-116)</p> <p>Pase a 5d</p>
<p>5a. La persona para la que... trabajó o a quien ayudó es:</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Dueño de un negocio, taller, establecimiento o vehículo?</p> <p>2. <input type="checkbox"/> Maquilador, destajista, subcontratista sin negocio propio?</p> <p>3. <input type="checkbox"/> Trabajador a sueldo de una empresa o negocio?</p> <p>4. <input type="checkbox"/> Ama de casa o familia?</p> <p>5. <input type="checkbox"/> Distintas amas de casa o familias?</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Profesionista independiente?</p> <p>7. <input type="checkbox"/> Agricultor, campesino, ganadero o pescador?</p> <p>8. <input type="checkbox"/> Otro _____</p> <p>(especifique)</p>	<p>(112)</p>		<p>Pase a 5d</p>
<p>5b. ¿A qué se dedica la empresa, negocio o patrón donde trabajó o ayudó... la SEMANA PASADA?</p> <p>(Si se trata de trabajadores domésticos, pregunte por las tareas o funciones que éstas personas realizan)</p> <p>(DETALLE EL TIPO Y MATERIAL DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS QUE SE ELABORAN)</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Pase a 5c</p>		

<p>5d. ¿El trabajo lo realizó... en su propio domicilio?</p> <p>1. <input type="checkbox"/> SI 2. <input type="checkbox"/> NO _____ (especifique dónde realizó sus tareas)</p> <p>ATENCIÓN: SI LA PREGUNTA «1a3» = 1 ó SI LA PREGUNTA 2f = 1, 2, 3, 4 ó 5 TERMINE</p>	<p>_____ (119-120)</p>	<p>6c. Además de las horas que me indicó ¿trabajó... tiempo adicional para realizar algunas actividades complementarias a su trabajo principal?</p> <p>_____ (especifique a qué actividades)</p> <p>_____ L M M J V S D</p> <p>TOTAL DE HORAS _____</p>	<p>_____ (127-128)</p>
<p>6. ¿Cuáles días y cuántas horas le dedicó... a su TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA?</p> <p>_____ L M M J V S D</p> <p>Total de horas _____</p> <p>(Clasifique)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Menos de 35 horas → (Pase a 6a) 2. <input type="checkbox"/> Entre 35 y 48 horas → (Salte a 6c) 3. <input type="checkbox"/> Más de 48 horas → (Salte a 6b) 4. <input type="checkbox"/> No trabajó la SEMANA PASADA 5. <input type="checkbox"/> N.S. (Salte a 7)</p>	<p>_____ (121-122) _____ (123)</p>	<p>7. En el TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA; ¿en qué forma obtiene... sus ingresos o le pagan?</p> <p>(Lea las opciones y marque la(s) indicada(s) por el informante)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> ¿A sueldo fijo? 2. <input type="checkbox"/> ¿Por hora o día trabajado? 3. <input type="checkbox"/> ¿A destajo? 4. <input type="checkbox"/> ¿Por comisión o porcentaje? 5. <input type="checkbox"/> ¿Con propinas? 6. <input type="checkbox"/> ¿Recibió ganancias? 7. <input type="checkbox"/> ¿Consume la familia de lo que produce o vende? 8. <input type="checkbox"/> ¿Le pagan con mercancía(s) o producto(s)?</p> <p>_____ (especifique)</p> <p>9. <input type="checkbox"/> No le pagan ni recibe ingresos → (Salte a 8) 10. <input type="checkbox"/> N.S. → (Pase a 7a)</p>	<p>_____ (129-130)</p>
<p>6a. ¿Cuál es el motivo por el que... trabajó menos de 35 horas?</p> <p>(Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Es su horario normal 2. <input type="checkbox"/> Porque se redujo la jornada de trabajo por causas de crisis de producción o de ventas 3. <input type="checkbox"/> Por falta de clientes, pedidos o financiamiento 4. <input type="checkbox"/> Por falta de materia prima, vehículo o maquinaria 5. <input type="checkbox"/> Trabajo a destajo 6. <input type="checkbox"/> Motivos personales o familiares 7. <input type="checkbox"/> Por enfermedad o vejez 8. <input type="checkbox"/> No quiere o no necesita trabajar más tiempo 9. <input type="checkbox"/> Otro _____ (especifique)</p>	<p>_____ (124-125)</p>	<p>7a. En el TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA ¿cada cuándo obtiene... sus ingresos o le pagan?</p> <p>(Escuche y clasifique el periodo, después haga la siguiente pregunta)</p> <p>¿Cuánto ganó o en cuánto calcula sus ingresos? (Asegúrese de que la cantidad sea lo que la persona recibe efectivamente)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Cada semana \$ _____ 2. <input type="checkbox"/> Cada 15 días \$ _____ 3. <input type="checkbox"/> Cada mes \$ _____ 4. <input type="checkbox"/> Diario \$ _____ 5. <input type="checkbox"/> Otro periodo de pago: \$ _____ (Especifique periodo y la cantidad)</p> <p>6. <input type="checkbox"/> Si no trabajó la SEMANA PASADA, ¿cuánto gana normalmente? \$ _____ (Especifique periodo y la cantidad)</p> <p>7. <input type="checkbox"/> Le pagan por servicio, obra, pieza o trabajo realizado \$ _____ por _____ (Pago) (Cada Unidad) Total de _____ por semana (Unidades)</p> <p>8. <input type="checkbox"/> N.S. o no quiere dar información →</p>	<p>_____ (131-136)</p>
<p>6b. ¿Cuál es el motivo por el que... trabajó más de 48 horas?</p> <p>(Escuche y marque el código adecuado)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> Horario normal 2. <input type="checkbox"/> Horas extras 3. <input type="checkbox"/> Exceso de trabajo o clientes 4. <input type="checkbox"/> Trabajo a destajo 5. <input type="checkbox"/> Otro: _____ (especifique)</p>	<p>_____ (128)</p>		

ANEXO 3

Cuestionario Básico Encuesta Nacional Empleo 2000



INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA
Y GEOGRAFÍA

ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO CUESTIONARIO BÁSICO (FORMA ENE-01)

FORMA DE FORMAS

CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

Esta encuesta está autorizada por la ley de información estadística y geográfica capítulo V, artículo 33. Toda la información se mantendrá con carácter estrictamente CONFIDENCIAL.

TRANSCRIBA DE LA TARJETA DE REGISTRO DE HOGARES (T.R.H.) Forma ENE-01

NÚMERO MUNICIPIO	ESTRATO	AGEB	SECTOR	ÁREA DE LISTADO	MANZANA	DISTRIBUCIÓN SEMANAL	CONTROL
_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _
(1-3)	(4-7)	(8-11)	(12-13)	(14-16)	(17-19)	(20-22)	(23-26)

FECHA DE LA ENTREVISTA	DÍA	MES	AÑO	NÚM. DE VIVIENDA SELECCIONADA	HOGAR	HOGAR MUDADO	PERÍODO	NÚMERO DE ENTREVISTA
_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _
				(29-30)	(31-32)	(33-34)	(35-37)	(38)
NÚM. DE RENGLÓN DEL ENTREVISTADO				NÚM. DE RENGLÓN DEL INFORMANTE				NOMBRE DEL ENTREVISTADOR
								NOMBRE DEL SUPERVISOR
								OBSERVÓ
								REENTREVISTÓ
								NOMBRE DEL CRÍTICO-CODIFICADOR

1 (09)

CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS MENORES DE 12 AÑOS

Transcribe de la T.R.H. Forma ENE-02

POSICIONES	NÚMERO DE RENGLÓN	PARENTESCO	SEXO	EDAD	LUGAR DE NACIMIENTO	ESCOLARIDAD	CONDICIÓN DE RESIDENCIA	MIGRACIÓN
(40-57)	_ _	_ _	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_ _
(40-57)	_ _	_ _	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_ _
(40-57)	_ _	_ _	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_ _
(40-57)	_ _	_ _	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_ _
(40-57)	_ _	_ _	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_ _
(40-57)	_ _	_ _	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_ _
(40-57)	_ _	_ _	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_ _
(40-57)	_ _	_ _	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_ _
(40-57)	_ _	_ _	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_ _
(40-57)	_ _	_ _	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_ _
(40-57)	_ _	_ _	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_ _
(40-57)	_ _	_ _	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_ _

2 (09)

DATOS SOBRE EL HOGAR	
NÚM. DE RESIDENTES MENORES DE 12 AÑOS EN EL HOGAR (TOTAL)	_ _ (40-45)
NÚM. DE RESIDENTES DE 12 AÑOS Y MÁS EN EL HOGAR (TOTAL)	_ _ (42-43)
NÚM. TOTAL DE RESIDENTES EN EL HOGAR	_ _ (44-45)
TIPO DE HOGAR	_ _ (46-47)

DATOS SOBRE LA VIVIENDA	
2º TRIMESTRE: 1 <input type="checkbox"/> SI → Transcribe datos de la T.R.H. 2 <input type="checkbox"/> NO → Pasa al párrafo siguiente	
1 <input type="checkbox"/> (48)	2 <input type="checkbox"/> (49)
3 <input type="checkbox"/> (51)	3.1 <input type="checkbox"/> (52-53)
3.2 <input type="checkbox"/> (54-55)	3.3 <input type="checkbox"/> (56-57)
4 <input type="checkbox"/> (58)	4.1 <input type="checkbox"/> (59)
4.2 <input type="checkbox"/> (60)	5 <input type="checkbox"/> (61)
6 <input type="checkbox"/> (62)	6.1 <input type="checkbox"/> (63)
6.2 <input type="checkbox"/> (64)	6.3 <input type="checkbox"/> (65)
6.4 <input type="checkbox"/> (66)	6.5 <input type="checkbox"/> (67)

Modelo 2-0001

OBSERVACIONES

No. de Renglón		

No. de Renglón		

No. de Renglón		

SOLO PARA PERSONAS DE 12 AÑOS Y MÁS

3) (29) NOMBRE _____										
Núm. de Región IREI	Parentesco	Sexo	Edad	Lugar de Nacimiento	Estado Civil	Núm. Total de hijos	Educación	Condición de Residencia	Migración	Informante
(40-41)	(42-43)	(44)	(45-46)	(47-48)	(49)	(50-51)	(52-56)	(57)	(58-60)	(61-62)
<p>1. Durante la SEMANA PASADA ¿dedicó... alguna parte de su tiempo a una o varias de las actividades que le voy a mencionar enseguida?</p> <p>(Sea sin excepción las opciones de 1 a 3, marque las afirmativas y pague las horas correspondientes)</p> <p style="text-align: right;">¿Cuántas horas a la semana aproximadamente?</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Estudiar (03-06)</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Quehaceres de su hogar, atención de niños, ancianos o enfermos, sin pago alguno (05-06)</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Servicios voluntarios a su comunidad (07-08)</p> <p>4 <input type="checkbox"/> No le dedicó tiempo a ninguna de las actividades anteriores (09)</p>				<p>1c. ¿Cuánto tiempo hace que... está suspendido o interrumpió su trabajo?</p> <p>(Trache y marque el código adecuado)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Hasta 1 mes</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Más de 1 hasta 2 meses</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Más de 2 hasta 6 meses</p> <p>4 <input type="checkbox"/> Más de 6 meses</p> <p>9 <input type="checkbox"/> No sabe (77)</p>						
<p>1a1. Durante la SEMANA PASADA ¿trabajó... para sostener a la familia o cubrir alguno de sus propios gastos, al menos una hora o un día?</p> <p>1 <input type="checkbox"/> SI → (Salta 3)</p> <p>2 <input type="checkbox"/> NO</p>				<p>1d. ¿En cuántas semanas volverá... a este mismo trabajo (o comenzará a trabajar)?</p> <p>(Trache y marque el código adecuado)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Ya se incorporó o empezará a trabajar esta semana Salta 3</p> <p>2 <input type="checkbox"/> En 4 semanas o menos Para 1c</p> <p>3 <input type="checkbox"/> En más de 4 semanas</p> <p>4 <input type="checkbox"/> No hay seguridad de que regrese a trabajar (o cuándo va a comenzar)</p> <p>9 <input type="checkbox"/> No sabe (78)</p>						
<p>1a2. Aunque ya me indicó que... no trabajó la SEMANA PASADA ¿tiene algún empleo o negocio por su cuenta?</p> <p>1 <input type="checkbox"/> SI → (Salta 1b)</p> <p>2 <input type="checkbox"/> NO</p>				<p>1e. ¿Ha estado... buscando trabajo?</p> <p>1 <input type="checkbox"/> SI → (Salta 3)</p> <p>2 <input type="checkbox"/> NO Para 1f</p> <p>9 <input type="checkbox"/> No sabe (79)</p>						
<p>1a3. ¿Comenzará... un trabajo o negocio nuevo?</p> <p>1 <input type="checkbox"/> SI → (Salta 1d)</p> <p>2 <input type="checkbox"/> NO</p>				<p>1f. ¿Cuál es el motivo por el que... no trabaja?</p> <p>(Trache y marque el código adecuado)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Está estudiando (80)</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Se dedica a los quehaceres del hogar</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Está pensionado o jubilado</p> <p>4 <input type="checkbox"/> Está jubilado</p> <p>5 <input type="checkbox"/> Está incapacitado para trabajar por el estado de su vida</p> <p>6 <input type="checkbox"/> Otro: _____ Especifique</p>						
<p>1a4. La SEMANA PASADA ¿pagó... a trabajar sin pago en un negocio (o en las tierras) de un familiar u otra persona?</p> <p>1 <input type="checkbox"/> SI → Si la persona es: 1 <input type="checkbox"/> un familiar Salta 3 2 <input type="checkbox"/> no familiar</p> <p>2 <input type="checkbox"/> NO → (Salta 1e)</p>				<p>1g. ¿Me puede indicar por favor, cómo le hace... para sostenerse económicamente?</p> <p>(Trache y marque el o los códigos adecuados)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Recibe pensión de su trabajo</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Recibe la renta de su(s) casa(s) o la(s) ganada(s) de su(s) negocio(s) o empresa(s)</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Tiene ahorros</p> <p>4 <input type="checkbox"/> Recibe pensión por viudez, orfandad o divorcio</p> <p>5 <input type="checkbox"/> Está becado</p> <p>6 <input type="checkbox"/> Le sostiene un familiar u otra persona</p> <p>7 <input type="checkbox"/> Otro: _____ Especifique</p> <p>ATENCIÓN: Si la pregunta 1f = 5 Salta a 1d</p> <p style="text-align: right;">(81-82)</p>						
<p>1b. ¿Cuál es la razón por la que... no trabajó la SEMANA PASADA?</p> <p>(Trache y marque el código adecuado)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Vacaciones, descanso o viaje, CON GOCE DE SU ELDO O GANANCIAS Salta 3</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Permiso, enfermedad, arreglo de asuntos personales o asistencia a cursos CON GOCE DE SU ELDO O GANANCIAS</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Huelga o paralización</p> <p>4 <input type="checkbox"/> Enfermedad SIN GOCE DE SU ELDO O GANANCIAS</p> <p>5 <input type="checkbox"/> Suspensión o descanso SIN GOCE DE SU ELDO O GANANCIAS</p> <p>6 <input type="checkbox"/> Término de temporada de trabajo</p> <p>7 <input type="checkbox"/> Mal tiempo o fenómeno natural</p> <p>8 <input type="checkbox"/> Falta de materia prima, incendio o accidente</p> <p>9 <input type="checkbox"/> Falta de vehículo o descompostura de maquinaria</p> <p>10 <input type="checkbox"/> Otro: _____ Especifique Para 1c</p> <p style="text-align: right;">(73-74)</p>				<p>1g. ¿Me puede indicar por favor, cómo le hace... para sostenerse económicamente?</p> <p>(Trache y marque el o los códigos adecuados)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Recibe pensión de su trabajo</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Recibe la renta de su(s) casa(s) o la(s) ganada(s) de su(s) negocio(s) o empresa(s)</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Tiene ahorros</p> <p>4 <input type="checkbox"/> Recibe pensión por viudez, orfandad o divorcio</p> <p>5 <input type="checkbox"/> Está becado</p> <p>6 <input type="checkbox"/> Le sostiene un familiar u otra persona</p> <p>7 <input type="checkbox"/> Otro: _____ Especifique</p> <p>ATENCIÓN: Si la pregunta 1f = 5 Salta a 1d</p> <p style="text-align: right;">(81-82)</p>						

<p>3. ¿Cuántos trabajos realizó o tuvo ... la SEMANA PASADA ? (Trace y marque el código adecuado)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Un solo trabajo 2 <input type="checkbox"/> Dos trabajos 3 <input type="checkbox"/> Tres o más</p>	<p style="text-align: right;">[] 99)</p>	<p>3d. ¿Bajo qué tipo de contrato trabajó... en su empleo principal de la SEMANA PASADA ? (Lea sin excepción las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Contrato escrito, por tiempo indefinido (base, planta, plaza de confianza, etc.) 2 <input type="checkbox"/> Contrato escrito, por tiempo o obra determinado: 1 <input type="checkbox"/> Por menos de 2 meses 2 <input type="checkbox"/> De 2 hasta 6 meses 3 <input type="checkbox"/> Por más de 6 meses 9 <input type="checkbox"/> No sabe 3 <input type="checkbox"/> Contrato verbal de palabra 4 <input type="checkbox"/> Otro: _____ Especifique</p>	<p style="text-align: right;">[] [] (104-105)</p>
<p>ATENCIÓN: Si la persona realizó o tuvo más de un trabajo, asegúrese de que la información que recibe a continuación, sea la del TRABAJO PRINCIPAL.</p>			
<p>3a. En su TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA... era:</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Patrón 2 <input type="checkbox"/> Trabajador por cuenta 3 <input type="checkbox"/> Trabajador a destajo, comisión o porcentaje 4 <input type="checkbox"/> Trabajador a sueldo fijo, salario jornal 5 <input type="checkbox"/> Miembro de una cooperativa 6 <input type="checkbox"/> Trabajador familiar sin pago 7 <input type="checkbox"/> Trabajador no familiar sin pago 8 <input type="checkbox"/> Otro: _____ Especifique</p>	<p style="text-align: right;">[] 99)</p> <p style="text-align: right;">Para a 3b Salte a 3d Salte a 3e</p>		<p style="text-align: right;">[] [] (106-107)</p>
<p>3b. ¿Cuántas personas, incluyendo al dueño, trabajaron en el negocio, empresa o establecimiento de... la SEMANA PASADA ? (Trace y marque el código adecuado)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> 1 persona 2 <input type="checkbox"/> 2 a 5 personas 3 <input type="checkbox"/> 6 a 10 personas 4 <input type="checkbox"/> 11 a 15 personas 5 <input type="checkbox"/> 16 a 50 personas 6 <input type="checkbox"/> 51 a 100 personas 7 <input type="checkbox"/> 101 a 250 personas 8 <input type="checkbox"/> 251 y más personas 9 <input type="checkbox"/> Ocupó personas, pero no sabe el número 99 <input type="checkbox"/> No sabe</p>	<p style="text-align: right;">(Salte a)</p> <p style="text-align: right;">[] [] (100-101)</p> <p style="text-align: right;">Para a 3c</p>	<p>3e. ¿Cuántas personas en total, incluyendo al dueño, trabajaron para la empresa, cooperativa, negocio o patrón con el cual... trabajó la SEMANA PASADA ? (Trace y marque el código adecuado)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> 1 persona 2 <input type="checkbox"/> 2 a 5 personas 3 <input type="checkbox"/> 6 a 10 personas 4 <input type="checkbox"/> 11 a 15 personas 5 <input type="checkbox"/> 16 a 50 personas 6 <input type="checkbox"/> 51 a 100 personas 7 <input type="checkbox"/> 101 a 250 personas 8 <input type="checkbox"/> 251 y más personas 99 <input type="checkbox"/> No sabe</p>	<p style="text-align: right;">[] [] [] [] (106-111)</p>
<p>3c. Las personas que... ocupó la SEMANA PASADA era(n): (Lea sin excepción todas las opciones y marque la(s) indicada(s) por el informante)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Trabajador a sueldo 2 <input type="checkbox"/> Socio(s) 3 <input type="checkbox"/> Trabajador no familiar que le ayude(n) sin cobrar sueldo 4 <input type="checkbox"/> Trabajador no familiar sin pago 99 <input type="checkbox"/> No sabe</p>	<p style="text-align: right;">[] [] (102-103)</p> <p style="text-align: right;">Salte a 4</p>	<p>4. ¿Cuál es el nombre del oficio, puesto o cargo que... desempeñó en su TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA ?</p> <p>NOMBRE: _____ _____ _____ _____</p>	<p style="text-align: right;">[] [] [] [] (106-111)</p> <p style="text-align: right;">Para a 5</p>
		<p>4a. ¿Cuáles son las tareas o funciones principales que... desempeñó en su TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA ?</p> <p>_____ _____ _____ _____</p>	

<p>5. ¿Cuál es el nombre del negocio o de la empresa donde... trabajó la SEMANA PASADA?</p> <p>(Aclarar a los patronos y/o trabajadores por cuenta propia que se trata del nombre de su propio negocio y no el de sus clientes)</p> <p>_____</p> <p>(Clarifique la respuesta anterior de acuerdo al siguiente listado)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Una institución de Gobierno, empresa descentralizada o parastatal</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Una cadena industrial, comercial o de servicios</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Una cooperativa, sindicato, unión, agrupación o sociedad gremial</p> <p>4 <input type="checkbox"/> Cualquier otro tipo de unidad económica CON NOMBRE Y/O REGISTRO</p> <p>5 <input type="checkbox"/> Españón, contratista o trabajador por cuenta propia y su negocio NO TIENE NOMBRE Y/O NINGUN TIPO DE REGISTRO</p> <p>6 <input type="checkbox"/> Es trabajador asalariado, comisión, porcentaje, desbajo o sin pago y el negocio o empresa donde trabajó ayudó NO TIENE NOMBRE Y/O NINGUN TIPO DE REGISTRO</p> <p>_____</p> <p>(Escriba el nombre de la persona por quien trabaja)</p> <p>7 <input type="checkbox"/> Trabajador en Estados Unidos</p> <p>8 <input type="checkbox"/> No sabe</p>	<p>112</p>	<p>5c. ¿La empresa o negocio para el que trabajó o ayudó... CUENTA CON LOCAL para trabajar?</p> <p>(En el caso de los trabajadores por cuenta propia o trabajadores domésticos, pregunte por el local o lugar donde trabajan o prestan sus servicios)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> SI ¿Cómo le dio nombre al tipo de local?</p> <p>_____</p> <p style="text-align: center;">Especifique</p> <p>2 <input type="checkbox"/> NO ¿En dónde realiza... sus actividades?</p> <p>_____</p> <p style="text-align: center;">Especifique</p> <p>9 <input type="checkbox"/> No sabe _____ (Salte a 6)</p>	<p>116</p>
<p>5a. La persona para la que... trabajó o a quien ayudó es:</p> <p>(Sea sin excepción todas las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Dueño de un negocio, taller, establecimiento o vehículo</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Profesional independiente</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Maquilador, desajalate, contratista</p> <p>4 <input type="checkbox"/> Agricultor, campesino, ganadero o pescador</p> <p>5 <input type="checkbox"/> Trabajador asalariado de una empresa o negocio</p> <p>6 <input type="checkbox"/> Amado de casa o familia</p> <p>7 <input type="checkbox"/> Ocasionalmente de casa o familia</p> <p>8 <input type="checkbox"/> Otro: _____</p> <p style="text-align: center;">Especifique</p>	<p>113</p>	<p>5c1. CLASIFIQUE LA RESPUESTA ANTERIOR EN EL SIGUIENTE LISTADO</p> <p>SIN LOCAL</p> <p>1 <input type="checkbox"/> En terrenos de cultivo, lanchar, bardo, pozos, etc.</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Ambiente de casa en caso o en la calle</p> <p>3 <input type="checkbox"/> En vehículo: bicicleta, triciclo, auto, etc. (excepto servicio de transporte)</p> <p>4 <input type="checkbox"/> Puesto improvisado en vía pública o tangüa</p> <p>5 <input type="checkbox"/> En su propio domicilio</p> <p>6 <input type="checkbox"/> En el domicilio del patrón de los clientes</p> <p>7 <input type="checkbox"/> En vehículo para el transporte de personas o mercancías: taxi, pesero, camión, etc. (sólo una unidad)</p> <p>8 <input type="checkbox"/> Puesto semifijo en vía pública o tangüa</p> <p>9 <input type="checkbox"/> Otro: _____</p> <p style="text-align: center;">Especifique</p> <p>CON LOCAL</p> <p>10 <input type="checkbox"/> Puesto fijo en vía pública</p> <p>11 <input type="checkbox"/> Local comercial: tienda de abarrotes, ferretería, zapatería, expendio de pan, etc.</p> <p>12 <input type="checkbox"/> Taller de producción: fontillería, panadería, imprenta, carpintería, etc.</p> <p>13 <input type="checkbox"/> Taller de servicios de reparación: mecánico, eléctrico, electrónico, etc.</p> <p>14 <input type="checkbox"/> Local de servicios: restaurante, fonda, casa de huéspedes, bar, etc. que no son parte de una cadena</p> <p>15 <input type="checkbox"/> Local de servicios: profesionales, técnicos especializados, personales, educativos, asistenciales, etc.</p> <p>16 <input type="checkbox"/> Establecimiento de medianas y grandes dimensiones de producción, construcción y extracción: fábricas, minas, pozos petroleros, etc.</p> <p>17 <input type="checkbox"/> Establecimiento de medianas y grandes dimensiones, comerciales, financieros, transportes, salud, educación y otros servicios: supermercados, bancos, farmacias, autoservicios, clínicas, escuelas, hoteles, etc.</p> <p>18 <input type="checkbox"/> Establecimiento de medianas y grandes dimensiones, agrícolas y pesqueras</p> <p>19 <input type="checkbox"/> Oficina y dependencias administrativas del Gobierno Federal, Estatal o Municipal</p> <p>20 <input type="checkbox"/> Trabaja en Estados Unidos</p> <p>21 <input type="checkbox"/> Otro: _____</p> <p style="text-align: center;">Especifique</p>	<p>119-120</p>
<p>5b. ¿A qué se dedica la empresa, negocio o patrón donde trabajó o ayudó... la SEMANA PASADA?</p> <p>(Detalle el tipo y material de los productos que se elaboran o servicios que se prestan)</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p style="text-align: right;">Pase a 6c</p>	<p>114-117</p>	<p>ATENCIÓN: Si la pregunta 5a3 = 1 y 1 d = 1 ó 2 TERMINE.</p>	

<p>6. ¿Cuáles días y cuántas horas le dedicó... a su TRABAJO PRINCIPAL la SEMANA PASADA?</p> <p> <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J <input type="checkbox"/> V <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> D TOTAL DE HORAS <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> </p> <p>Habitual o reglamento ¿Cuáles días y cuántas horas dedicó... a su TRABAJO PRINCIPAL?</p> <p> <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J <input type="checkbox"/> V <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> D TOTAL DE HORAS <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> </p>	<p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (121-122)</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (123-124)</p>	<p>7. En el TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA ¿en qué forma obtiene... sus ingresos o le pagan?</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque la(s) indicada(s) por el informante)</p> <p> <input type="checkbox"/> 1 Asueto fijo <input type="checkbox"/> 2 Por horas de trabajado <input type="checkbox"/> 3 A destajo <input type="checkbox"/> 4 Por comisión o porcentaje <input type="checkbox"/> 5 Con propinas <input type="checkbox"/> 6 Recibiendo garantías <input type="checkbox"/> 7 Consumiendo la mercancía o producto que produce o vende <input type="checkbox"/> 8 Le pagan con mercancía(s) o producto(s) comercializable(s) </p> <p> <input type="checkbox"/> 9 No le pagan ni recibe ingresos → (Salte a 8) <input type="checkbox"/> 99 No sabe → (Pase a 7a) </p> <p> Especifique: _____ Pase a 7a <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (125-130) </p>	<p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (125)</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (130-137)</p>
<p>6a. CLASIFIQUE de acuerdo a las horas registradas en la SEMANA DE REFERENCIA</p> <p> <input type="checkbox"/> 1 Menos de 35 horas → (Pase a 6b) <input type="checkbox"/> 2 De 35 a 48 horas → (Salte a 7) <input type="checkbox"/> 3 Más de 48 horas → (Salte a 6c) <input type="checkbox"/> 4 No trabajó la SEMANA PASADA Salte a 7 <input type="checkbox"/> 9 No sabe </p>	<p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (125)</p>	<p>7a. En el TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA ¿cada cuánto obtiene... sus ingresos o le pagan?</p> <p>(Técnicamente clasifique el periodo, después haga la siguiente pregunta)</p> <p> <input type="checkbox"/> 1 Cada mes \$ _____ <input type="checkbox"/> 2 Cada 15 días \$ _____ <input type="checkbox"/> 3 Cada semana \$ _____ <input type="checkbox"/> 4 Diario \$ _____ <input type="checkbox"/> 5 Otro periodo de pago: _____ (Especifique periodo y cantidad) </p> <p> <input type="checkbox"/> 6 SI NO TRABAJÓ LA SEMANA PASADA, ¿CUÁNTO GANA HABITUALMENTE? (Especifique periodo y cantidad) </p> <p> <input type="checkbox"/> 7 Le pagan por servicio, obra, pieza o trabajo realizado \$ _____ por _____ (cada unidad) Total de _____ por semana (unidades) </p> <p> <input type="checkbox"/> 8 No quiso dar información <input type="checkbox"/> 9 No sabe </p> <p> Pase a 7b <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (131) </p>	<p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (131)</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (132-137)</p>
<p>6b. ¿Cuál es el motivo por el que... trabajó menos de 35 horas?</p> <p>(Técnicamente clasifique el código adecuado)</p> <p> <input type="checkbox"/> 1 Su trabajo es de corto plazo <input type="checkbox"/> 2 Porque se redujo la jornada de trabajo por causa de crisis de producción o de ventas <input type="checkbox"/> 3 Por falta de clientes, pedidos o financiamiento para la producción o venta <input type="checkbox"/> 4 Por falta de materia prima, vehículo o maquinaria para la producción o transporte <input type="checkbox"/> 5 Vacaciones o días festivos <input type="checkbox"/> 6 Motivos personales o familiares <input type="checkbox"/> 7 Por enfermedad o vejez <input type="checkbox"/> 8 No quiere o no desea trabajar más tiempo <input type="checkbox"/> 9 Otro: _____ Especifique </p>	<p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (126-127)</p>	<p>7b. Actualmente el salario mínimo mensual es de: \$ _____; ¿La cantidad que obtuvo... por su trabajo el MES PASADO fue:</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p> <input type="checkbox"/> 1 Menor Salte a 7d <input type="checkbox"/> 2 Igual a esta cantidad Salte a 7d <input type="checkbox"/> 3 Mayor → (Pase a 7c) <input type="checkbox"/> 9 No sabe → (Salte a 7d) </p>	<p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (130)</p>
<p>6c. ¿Cuál es el motivo por el que... trabajó más de 48 horas?</p> <p>(Técnicamente clasifique el código adecuado)</p> <p> <input type="checkbox"/> 1 Su trabajo es de corto plazo <input type="checkbox"/> 2 Horas extras <input type="checkbox"/> 3 Exceso de trabajo o clientes <input type="checkbox"/> 4 Trabajo a destajo <input type="checkbox"/> 5 Otro: _____ Especifique </p>	<p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (128)</p>		

<p>7c. ¿Cuántas veces mayor al salario mínimo?</p> <p>(Lea todas las opciones y marque la que indique el informante)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Más de 1 salario mínimo hasta 2</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Más de 2 salarios mínimos hasta 3</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Más de 3 salarios mínimos hasta 5</p> <p>4 <input type="checkbox"/> Más de 5 salarios mínimos hasta 10</p> <p>5 <input type="checkbox"/> Más de 10 salarios mínimos hasta 20</p> <p>6 <input type="checkbox"/> Más de 20 salarios mínimos</p> <p>9 <input type="checkbox"/> No sabe</p>	<p>_____</p> <p>(139)</p>	<p>8c. ¿Cuál es el nombre del oficio, puesto o cargo que... desempeñó en su SEGUNDO TRABAJO de la SEMANA PASADA?</p> <p>NOMBRE _____</p> <p>8c1. ¿Cuáles son las tareas o funciones principales que... desempeñó en su SEGUNDO TRABAJO de la SEMANA PASADA?</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>(139-154)</p>
<p>7d. En el TRABAJO PRINCIPAL de la SEMANA PASADA, ¿cuáles de las siguientes predicciones le da a...?</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque la(s) indicada(s) por el informante)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Aguinaldo</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Vacaciones con goce de sueldo</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Participación de utilidades</p> <p>4 <input type="checkbox"/> IMSS</p> <p>5 <input type="checkbox"/> ISSSTE</p> <p>6 <input type="checkbox"/> SAR (Salario de Ahorro para el Retiro)</p> <p>7 <input type="checkbox"/> Crédito para vivienda</p> <p>8 <input type="checkbox"/> Seguro Médico particular o Seguro de Salud</p> <p>9 <input type="checkbox"/> Otros: _____</p> <p style="text-align: center;">Especifique _____</p>	<p>_____</p> <p>(140)</p> <p>_____</p> <p>(141)</p> <p>_____</p> <p>(142)</p> <p>_____</p> <p>(143)</p> <p>_____</p> <p>(144)</p> <p>_____</p> <p>(145)</p> <p>_____</p> <p>(146)</p> <p>_____</p> <p>(147)</p> <p>_____</p> <p>(148)</p>	<p>8d. ¿A qué se dedica la empresa, negocio o patrón donde trabajó o ayudó... en su SEGUNDO TRABAJO de la SEMANA PASADA?</p> <p>(Detalle el tipo y material de los productos que se elaboran o servicios que se prestan)</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>(155-160)</p>
<p>8. ATENCION: Si la pregunta 2f=1, 2, 3, 4 ó 5, TERMINE al NO, pase a 8a y revise pregunta 3</p>		<p>9. Durante los últimos 2 meses ¿ha tratado... de conseguir OTRO EMPLEO como trabajador a sueldo, por su cuenta o de alguna otra forma?</p> <p>1 <input type="checkbox"/> SI → (Pase a 9a)</p> <p>2 <input type="checkbox"/> NO → (Pase a 10)</p> <p>9 <input type="checkbox"/> No sabe</p>	<p>_____</p> <p>(159)</p>
<p>8a. Además del TRABAJO PRINCIPAL del que ya hablamos ¿Realizó o tuvo... la SEMANA PASADA otro(s) trabajo(s)?</p> <p>1 <input type="checkbox"/> SI → (Pase a 1b)</p> <p>2 <input type="checkbox"/> NO</p> <p>9 <input type="checkbox"/> No sabe → (Pase a 9)</p>	<p>_____</p> <p>(149)</p>	<p>9a. Busca... otro trabajo para:</p> <p>(Lea las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Tener más de un empleo</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Cambiar de trabajo</p> <p>9 <input type="checkbox"/> No sabe</p>	<p>_____</p> <p>(160)</p>
<p>8b. En su SEGUNDO TRABAJO de la SEMANA PASADA... ¿BRA:</p> <p>(Lea sin excepción todas las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Patrón</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Trabajador por su cuenta</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Trabajador a destajo, comisión o porcentaje</p> <p>4 <input type="checkbox"/> Trabajador a sueldo fijo, salario o jornal</p> <p>5 <input type="checkbox"/> Miembro de una cooperativa</p> <p>6 <input type="checkbox"/> Trabajador familiar sin pago</p> <p>7 <input type="checkbox"/> Trabajador no familiar sin pago</p> <p>8 <input type="checkbox"/> Otro: _____</p> <p style="text-align: center;">Especifique _____</p>	<p>_____</p> <p>(158)</p> <p style="text-align: right;">Pase a 1c</p>	<p>10. Considerando todos los trabajos que REALIZA... ¿se dedica a trabajar:</p> <p>(Lea las opciones y marque la indicada por el informante)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Todo el año → TERMINE</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Unos meses al año</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Sólo de vez en cuando</p> <p>9 <input type="checkbox"/> No sabe → TERMINE</p> <p style="text-align: right;">Pase a 10a</p>	<p>_____</p> <p>(161)</p>
		<p>10a. ¿Cuál es el motivo por el que... no trabaja todo el año?</p> <p>(Tache la respuesta y marque el código adecuado)</p> <p>1 <input type="checkbox"/> Su trabajo no realiza sólo en algunas épocas o temporadas del año</p> <p>2 <input type="checkbox"/> Tiene poco tiempo que comenzó a trabajar</p> <p>3 <input type="checkbox"/> Sólo cuando lo llaman a dicitársus servicios</p> <p>4 <input type="checkbox"/> Sólo trabaja en períodos de vacaciones</p> <p>5 <input type="checkbox"/> No necesita trabajar todo el año</p> <p>6 <input type="checkbox"/> No tiene tiempo para trabajar todo el año</p> <p>7 <input type="checkbox"/> Otro: _____</p> <p style="text-align: center;">Especifique _____</p> <p style="text-align: center;">TERMINE</p>	<p>_____</p> <p>(162)</p>

Bibliografía

- Acosta, Félix (2000) *Jefatura de hogar femenina y bienestar familiar en México*, Tesis de Doctorado en Estudios de Población, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, El Colegio de México.
- Adler, Larissa (1975) *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo XXI.
- Alegría, Tito (1995) “Efectos de la industria maquiladora en el empleo urbano”, En *Comercio Exterior*, Vol. 45, N° 10, Octubre.
- Alonso, J. (2002) “Aprendizaje tecnológico en las maquiladoras del Norte de México” En *Frontera Norte*, Vol. 14, Enero-Junio.
- Argüello, M. (1981), “Estrategias de supervivencia: un concepto en busca de su contenido”, En *Demografía y Economía*, Vol. XV, N° 2.
- Arizpe, Lourdes (1980), “La migración por relevos y la reproducción social del campesinado”, En *Cuadernos del CES*, N° 28, El Colegio de México A.C., México.
- Arriagada, Irma (1998) “Familias latinoamericanas: convergencias y divergencias de modelos y políticas”, En *Revista de la CEPAL*, N° 65, LG/G.2033-P, Santiago de Chile.
- Arriagada, Irma (2001) *Familias latinoamericanas. Diagnóstico y políticas públicas en los inicios del nuevo siglo*, Santiago de Chile, Serie Políticas Sociales, N° 57.
- Arriagada, Irma (2004) Cambios y desigualdad en las familias latinoamericanas” En *Revista de la CEPAL*, N°77, División de Desarrollo Social, CEPAL.
- Arriagada, Irma (2007) “Transformaciones familiares y políticas de bienestar en América Latina” en *Familias y políticas públicas en América Latina: Una historia de desencuentros*, Arriagada, Irma (Coord), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Santiago de Chile, octubre de 2007
- Aspe, Pedro (1993) *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Banco de México, (1988) *Informe anual 1987*, México.
- Banco de México, (1997) *Informe anual 1995*, México.
- Banco de México, (2001) *Informe anual 2000*, México.
- Bendesky, León (2003) “La industria maquiladora de exportación en México; mitos, realidades y crisis”, En *Estudios Sociológicos*, Vol. XXII, N° 65, Mayo-Agosto.
- Benería, Lourdes (1992) *Las encrucijadas de clase y género: trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la ciudad de México*, El Colegio de México A.C., Fondo de Cultura Económico, México.
- Bilac, Elisabeth (1978) *Familias de trabalhadores, estratégias de sobrevivência: a organização da vida familiar em uma cidade paulista*, Colección Ensaio e memória; N° 9, Editorial Símbolo, San Pablo, Brasil.
- Browning, Harley y René Zenteno (1993) “The Diverse Nature of the Mexican North -ern Border: The Case of Urban Employment”, En *Frontera Norte*, Vol. 5, N° 9, Enero-Junio.

- Burch, Thomas (1976) *La familia como unidad de estudio demográfico*, CELADE, Serie E; N° 1001, Centro Latinoamericano de Demografía, San José, Costa Rica.
- Burki, Shahid Javed y Guillermo E. Perry (1998) *Beyond the Washington consensus: Institutions matter*, World Bank Latin American and Caribbean Studies, Viewpoints. Washington, D.C., Banco Mundial.
- Bustamante, Jorge (1981) “El estudio de la zona fronteriza México-Estados Unidos”, En *Foro internacional*, Vol. 19, N° 3, Enero-Marzo.
- Buvinic, Mayra; Nadia Yossef y Barbara Von Elm, (1978) *Women-headed households: the ignored factor in development planning*, International Center for Research on Women, Washington, USA.
- Buvinic, Mayra (1990) *La vulnerabilidad de los hogares con jefatura femenina: preguntas y opciones de política para América Latina y el Caribe*, Serie Mujeres y Desarrollo, N° 8, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas, Santiago de Chile, Chile.
- Cabrera Nuñez, Gonzalo (1986). “Diagnóstico del sector informal urbano de Baja California”, En *Cuadernos de Economía*, Serie 3, N° 2, Universidad Autónoma de Baja California, Tijuana, B.C.
- Cárdenas, Enrique (1996) *La política económica en México, 1950-1994*, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, México.
- Carrillo, Jorge (1989) “Modernización tecnológica y cambios organizacionales en la industria maquiladora de exportación de México”, En *Estudios Fronterizos*, N° 23, AUBC, Septiembre-Diciembre.
- Carrillo, J. y A. Hualde (1997) “Maquiladoras de Tercera Generación: El caso Delphi-GM” En *Comercio Exterior*, Vol. 47, N° 9, Septiembre.
- Castañeda, Gonzalo (1994) *La reforma fiscal y el crecimiento no inflacionario: Un estudio de la economía mexicana, 1958 - 1976*, Limusa, Noriega Editores, México.
- CEPAL (1994) *Centro América y el TLCAN: efectos inmediatos e implicaciones futuras*, Santiago de Chile, Chile.
- CEPAL, (1995) “América Latina y el Caribe: entradas netas de la Inversión Extranjera Directa, 1990 - 2003”, En *Servicios de Información*, Santiago de Chile, Chile.
- Cerruti, Mario (1983) *Burguesía y capitalismo en Monterrey (1895-1910)*, Claves Latinoamericanas, México.
- Chant, Sylvia (1993) *Women, work and household survival strategies in Mexico, 1982-1992: Past trends, current tendencies and future research*, Bulletin of Latin American Research, Vol. 13, N° 2.
- Chayanov, Alexander (1977) *La organización de la unidad económica campesina*, Editorial Nueva Visión, Bs. As.
- Clement, Norris y Enrique Zepeda (1993) *San Diego and Tijuana in Transition: A Regional Analysis*, San Diego Institute for Regional Studies of the California.
- Comercio Exterior, (2001) *Dinámica del PIB de las Entidades Federativas de México, 1980 - 1999*, Vol 51, N° 7, México.
- CONAPO (1999) *La situación demográfica de México*, Consejo Nacional de Población, México.

- CONEPO (2006) *Apuntes de población de Baja California*, Consejo Estatal de Población de Baja California, Mexicali, Baja California.
- *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos* (2003), Reimpresión por decreto en el Diario Oficial.
- Contreras, Oscar (2000) *Empresas globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*, El Colegio de México, México.
- Corona, Leonel (1994) “Educación, ciencia y tecnología: un escenario alternativo” En *Comercio Exterior*, Vol. 44, N° 3, Marzo.
- Cortés, Fernando (1997) “Determinantes de la pobreza de los hogares en México, 1992”, En *Revista Mexicana de Sociología*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, Vol. 59, N° 2, Abril-Junio.
- Cortés, Fernando (2000) *Procesos sociales y desigualdad económica en México*, Editorial Siglo XXI, México.
- Cortés, Fernando (2002) *Sector informal y distribución del ingreso en México*, El Colegio de México (mimeo).
- Cortés, Fernando (2003) “Acerca de la medición oficial de la pobreza en México en el año 2000”, En *Estudios Sociológicos*, Vol. XXI, N° 62, El Colegio de México.
- Cortés, Fernando (2005) *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*, Miguel Angel Porrúa y CIESAS, México.
- Cortés, Fernando y Oscar Cuellar (1990) *Crisis y reproducción social: los comerciantes del sector informal*, Editorial M. A. Porrúa-Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede México, México.
- Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava (1991) *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento, La distribución del ingreso familiar en México (1977-1984)*, Jornadas 120, El Colegio de México.
- Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava (1992) *El ingreso de los hogares*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), El Colegio de México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava (2003) *Globalización económica, cambio estructural y hogares en México: una perspectiva sistémica*, Manuscrito no publicado, El Colegio de México.
- Coubès, Marie-Laure (2003) “Evolución del empleo fronterizo en los noventa. Efectos del TLCAN y de la devaluación sobre la estructura ocupacional”, En *Frontera Norte*, Vol. 15, N° 30, Julio-Diciembre.
- Cuellar, Oscar (1990) “Balance, reproducción y oferta de trabajo familiar”, En Guillermo de la Peña *et al.* (comps.), *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*, Universidad de Guadalajara/CIESAS, Guadalajara.
- Damián, Araceli (2002) *Cargando el ajuste de los pobres: los pobres y el mercado de trabajo en México*, El Colegio de México.
- De Barbieri, Teresita (1989) “La mujer”, En *Demos 2*, Carta Demográfica sobre México, México.
- De la O, María Eugenia (1995) “Maquila, mujer y cambios productivos: estudio de caso en la industria maquiladora de Ciudad Juárez”, En *Mujeres, migración y maquila en la frontera norte*, Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer, El Colegio de México, México.

- De la Rosa, (1989) “Estrategia popular para tiempos de crisis” En *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudio sobre la sociedad urbana en México*, De la Peña, G.; Durán, J.M. y otros (Coord.), Universidad de Guadalajara, México.
- De Oliveira, Orlandina (1988) “El empleo femenino en tiempos de recesión económica: tendencias recientes”, Ponencia presentada en el *Coloquio sobre fuerza de trabajo femenina urbana*, Mexico, UNAM.
- De Oliveira, Orlandina; Marielle Pepin Lehalleur y Vania Salles (1989) *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, El Colegio de México A.C., México.
- De Oliveira, Orlandina; Marcela Eternod y María de la Paz López (1999) *Las familias mexicanas*, Consejo de Población, Situación de la Mujer en México, Aspectos Sociales, N° 6, México.
- Delgadillo Macías, Javier (1985) *El desarrollo regional en México frente al reto de la globalización de los mercados*, IIEC-UNAM, México.
- Dieterich, Heíinz (1996) “Globalización y educación”, En *Cuadernos de Economía*, N° 25, Vol. II.
- Duque, Joaquín y Ernesto Pastrana (1973) *Las estrategias de supervivencia económica de la unidades familiares del sector popular urbano: una investigación exploratoria*, PROELCE, Santiago de Chile.
- Edwards, Sebastián (1995) *Crisis and Reform in Latin America*, World Bank, Oxford University Press, Washington, USA.
- Estrella, Gabriel y René Zenteno (1999) “Integración de la mujer a los mercados laborales urbanos en México: 1988-1994” En *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 14, N° 3, Septiembre-Diciembre.
- Fernández, Tabaré (2004) *Distribución del conocimiento escolar: clases sociales, escuelas y sistema educativo en Latinoamérica*, Tesis de Doctorado, Doctorado en Ciencia Social con especialización en Sociología, Centro de Estudios Sociológicos (CES), El Colegio de México.
- Folbre, Nancy (1991) “Family strategy, feminist strategy”, En *Historical Methods*, Vol. 20, N° 3.
- García, Brígida (1984) “Población, familia y desarrollo”, En *Memorias del Congreso Latinoamericano de Población y Desarrollo*, UNAM/COLMEX/PISPAL, México.
- García, Brígida (1985) “Familia y trabajo en México y Brasil”, En *Estudios Sociológicos*, Vol. 1, N° 3.
- García, Brígida (1988) *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México, 1950-1980*, El Colegio de México.
- García, Rolando (1993) “Interdisciplinariedad y Sistemas Complejos”, en Enrique Leff (comp.), *Ciencias sociales y formación ambiental*, Gedisa; Barcelona,
- García, Brígida; Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira (1982) *Hogares y trabajadores en la ciudad de México*, El Colegio de México/UNAM.
- García, Brígida; Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira (1983) *Familia y mercado de trabajo: un estudio de dos ciudades brasileñas*, El Colegio de México/UNAM.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (1990) “Expansión del trabajo femenino y transformación social en México: 1950-1987”, En *México en el umbral del milenio*, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.

- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (1994) *Trabajo femenino y vida familiar en México*, El Colegio de México.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2001) “Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998”, En *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, Vol. XIX, N° 57, Septiembre-Diciembre.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2003) “Trabajo e ingresos de los miembros de las familias en el México metropolitano” En *La situación del trabajo en México, 2003*, Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional (AFL-CIO), UAM, Instituto de Estudios del Trabajo, Plaza y Valdés.
- García, Brígida y Edith Pacheco (2000) “Esposas, hijos e hijas en el mercado de trabajo de la ciudad de México en 1995” En *Estudios demográficos y urbanos*, El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, Vol. 15, N° 1, Enero-Abril.
- García, Brígida y Olga Rojas (2002) “Los hogares latinoamericanos durante la segunda mitad del siglo XX: una perspectiva sociodemográfica”, En *Estudios demográficos y urbanos*, El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, Vol. 17, N° 2, Mayo-Agosto.
- Garrido, Celso y Enrique Quintana (1988) “Transformaciones recientes del empresariado mexicano” en *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 52, N° 2 (Abril - Junio), México.
- Garza, R (1988) *Estratificación del Área Metropolitana de Monterrey. Un análisis efectuado con la aplicación de la técnica discriminante*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Garza, Gustavo (1999) “Monterrey en el contexto de la globalización económica en México” En *La globalización en Nuevo León*, Esthela Gutiérrez Garza (coord.), UANL, Ed. El Caballito.
- Garza, Gustavo; Pierre Filion y Gary Sands (2003) *Políticas urbanas en grandes metrópolis: Detroit, Monterrey y Toronto*, El Colegio de México, Programa Interinstitucional de Estudios sobre la Región de América del Norte.
- Garza, Enrique de la y Carlos Salas (coords.) (2003) *La situación del trabajo en México, 2003*, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional (AFL-CIO), UAM, Instituto de Estudios del Trabajo, Plaza y Valdés.
- Gonzáles, Juan (1998) “La educación superior en el desarrollo económico del Japón: Lecciones para México”, En *Comercio Exterior*, Vol 48, N° 2, Febrero.
- Gonzáles de la Rocha, Mercedes (1988) *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos de Guadalajara*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, CIESAS, SPP.
- González de la Rocha, Mercedes (1989) “Crisis, economía doméstica y trabajo femenino en Guadalajara” en *Trabajo, poder y sexualidad*, O. de Oliveira (coord.) PIEM-COLMEX, México.
- González de la Rocha, Mercedes (2001) “Los límites de las estrategias de sobrevivencia: viejos y nuevos enfoques para el análisis de las respuestas familiares y domésticas”, trabajo presentado en Latin America Labor and Globalization Trends. Following a Decade of Economic Adjustment: a Workshop, organizado por el Social Science Research Council (SSRC) y FLACSO-Costa Rica, San José, Costa Rica, 10 y 11 de julio.
- Gonzáles de la Rocha, Mercedes y Agustín Escobar (1986) *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos en Guadalajara*, Colegio de Jalisco-CIESAS, México.

- González de la Rocha, Mercedes y Agustín Escobar (1989) *Crisis and adaptation households in Guadalajara*, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social del Occidente, CIESAS.
- González de la Rocha, Mercedes; Agustín Escobar y Martínez Castellano (1990) "Estrategia versus conflicto: reflexiones para el estudio del grupo doméstico en época de crisis", En De la Peña *et al.*, *Crisis, conflicto y sobrevivencia*, UdeG/CIESAS, Guadalajara, Jalisco, México.
- Guillén, Héctor (1984) *Lo orígenes de la crisis en México*, Editorial Era, México.
- Guillén, Arturo (1999) "Crisis asiática y restructuración de la economía mundial", En *Comercio Exterior*, Vol. 49, N° 1, Enero.
- Gujarati, Damador (1999) *Econometría básica*, 3ª. Edición, Mc Graw Hill, Colombia.
- Gutiérrez, Estela (2005) "Impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las relaciones de trabajo en México", En *Papeles de Población*, Año 11, N° 46, Octubre-Diciembre.
- Hernández Laos, Enrique (1982) *Productividad y desarrollo industrial en México*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hernández Laos, Enrique (1984) "La desigualdad regional de México (1900-1980)", en R. Cordera y C. Tello, *La desigualdad en México*, Siglo XXI, México.
- Hernández Laos, Enrique (1992) *Crecimiento económico y pobreza en México: una agenda para la investigación*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias, UNAM, México.
- Hernández Laos, Enrique (2001) "Distribución del ingreso y la pobreza en México" en Graciela Bensusán y Teresa Rendón (coords.), *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, Editorial Porrúa.
- Hernández Laos, Enrique (2003) *Globalización, desigualdad y pobreza. Lecciones de la experiencia mexicana*, UAM-Iztapalapa-Plaza y Valdés Editores, México.
- Iglesias, Norma (1985) *La flor mas bella de la maquiladora*, Secretaría de Educación Pública, México.
- INEGI, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1988) *Documento Metodológico de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 1987 (ENEU)*, INEGI, México.
- INEGI, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1992) *Banco de Información Económica*, INEGI, México.
- INEGI, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1995) *Banco de Información Económica*, INEGI, México.
- INEGI, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1996) *Documento Metodológico de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 1995 (ENEU)*, INEGI, México.
- INEGI, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1998) *Banco de Información Económica*, INEGI, México.
- INEGI, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2000) *Indicadores de Coyuntura*, INEGI, México.
- INEGI, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2001) *Documento Metodológico de la Encuesta Nacional de Empleo, 2000 (ENE)*, INEGI, México.

- INEGI, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2002) *Indicadores de Coyuntura*, INEGI, México.
- Jaccard, James (2001) *Interaction Effects in Logistic regresión*”, Ed. Thousand Oaks, Serie Sage Publications.
- Jelin, Elizabeth (1977) “Formas de organización de la actividad económica y de la estructura ocupacional: EL caso de Salvador, Estado de Bahía, Brasil” En *Estudios CEBRAP*, Brasil.
- Jelin, Elizabeth (1979) *Trabajo y familia en el ciclo de vida femenino: el caso de los sectores populares de Buenos Aires*, Centro de Estudios de Estado y Sociedad, Buenos Aires, Argentina.
- Jelin, Elizabeth (2007) “Las familias latinoamericanas en el marco de las transformaciones globales” en *Familias y políticas públicas en América Latina: Una historia de desencuentros* Arriagada, Irma (coord.), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Santiago de Chile.
- Johnston, J. (1984) *Econometric Methods*, 3° ed., Mc Graw-Hill, New York.
- Jusidman, Clara (1994) *La participación de la población en la actividad económica en México*, Serie monográfica, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Aguascalientes, México.
- Kuznets, Simon (1966) *Modern economic growth: Rate, structure and spread*, New Haven, Yale University Press.
- Labarca, Guillermo (1996) “La formación de habilidades básicas y la capacitación para el trabajo productivo”. En *Revista de la CEPAL*, N° 59, Agosto.
- Lara, A. (1998) *Aprendizaje Tecnológico y Mercado de Trabajo en las Maquiladoras Japonesas*, Miguel Angel Porrúa, México, D.F.
- Lerner, Susana y André Quesnel (1982) *El espacio familiar en la reproducción social: grupos domésticos residenciales y grupos de interacción: algunas reflexiones a partir del estudio de la zona henequenera*, El Colegio de México A.C., México.
- Lerner, Susana y André Quesnel (1989) “La estructura familiar como expresión de condiciones de reproducción social y demográfica: el caso de la zona henequenera en Yucatán”, En *Reproducción de la población y desarrollo; transición de la fecundidad: análisis y perspectivas*, México.
- Lipton, Michael (1984) *Labor and poverty*, World Bank Staff Working Papers, N° 616, Washington, D.C., USA.
- López, María de la Paz (1998) *Hogares, familias: desigualdades, conflicto, redes solidarias y parentales*, México, SOMEDE.
- López, María de la Paz y Haydea Izazola (1995) *El perfil censal de los hogares y las familias en México*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, Monografías Censales de México.
- Lustig, Nora (2002) *México: Hacia la reconstrucción de una economía*, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, México.
- Lydall, H. F. (1979) *A theory of income distribution*, Oxford, Clarendon Press.
- Madrigal, Romeo (1995) “Perspectivas futuras de la población del área metropolitana de Monterrey, 1995-2020”, En Gustavo Garza Villarreal (coord.) *ATLAS de Monterrey*, Gobierno

del Estado de Nuevo León / Universidad Autónoma de Nuevo León / Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León / El Colegio de México.

- Margulis, Mario y Rodolfo Tuirán (1986) *Desarrollo y población en la frontera norte. El caso de Reynosa*, El Colegio de México A.C., México.
- Martínez, Irma y Teresa Rendón (1983) *Fuerza de trabajo y reproducción campesina*, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México A.C., México.
- Martínez, Mónica (2006) *Mercado de trabajo y participación económica de los integrantes de los hogares de Monterrey*, Tesis de Doctorado, Doctorado en Estudios de Población, Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales, El Colegio de México.
- Méndez Maín, Silvia (1990) “Trabajo, Espacio y Género. El trabajo femenino por cuenta propia a domicilio en Tijuana”, en *La experiencia de la ciudad y el trabajo como espacios de vida*, Camilo Contreras Delgado, Adolfo Benito Narváez (Coord.), El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Baja California, México.
- Mendoza Berrueto, Eliseo (1982) “Historia de los programas federales para el desarrollo de la frontera norte”, en *Administración y desarrollo de la frontera norte*, Mario Ojeda (Coord.), El Colegio de México, México.
- Moser, Caroline (1981) *Confronting crisis: a comparative study of household responses to poverty and vulnerability in four poor urban communities*, The World Bank, Washington, D.C., USA.
- Ojeda de la Peña, Norma (1986) *Family life cycle and social classes in Mexico*, Tesis Doctoral, Universidad de Texas, Texas, USA.
- Pepin Lehalleur, Marielle y Teresa Rendón (1983) “Las unidades domésticas campesinas y sus estrategias de reproducción” en *El Campesinado en México: dos perspectivas de análisis*, Kristen de Appendini, México, COLMEX.
- PISPAL, Programa de Investigaciones sobre Población en América Latina (1978) *Líneas prioritarias de investigación por la 3ª fase del Programa*, El Colegio de México, México.
- Pozas, María de los Ángeles (1998) “Tendencias recientes de la organización de la industria en Monterrey”, en Zapata, Francisco (comp.), *¿Flexibles y productivos? Estudios sobre flexibilidad laboral en México*, México, El Colegio de México.
- Pozas, María de los Ángeles (2002) *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*, El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos.
- Wong, Diana (1982), “The limits of using the household as a unit of analysis”, En *Households and the world-economy*, Smith, Wallerstein and Evers (eds.), Sage Publications, Beverly Hills, California, USA.
- Ranis, Gustav (1988) *The state of development economics*, Oxford, Basil Blackwell.
- Rao, C. R. (1975) *Linear Statistical Inference and Its applications*, 2º ed. John Wiley & Sons, New York.
- Rhothers, Dwight y Leopoldo Solís (1992) “México en busca de una nueva estrategia de desarrollo”, En *El Trimestre Económico*, México.
- Rodríguez, Daniel y S. Venegas, (1986) “Migración temporal: evidencia empírica y discusión teórica”, Ponencia presentada en el *Congreso Latinoamericano de Población y Desarrollo*, México, 1983.

- Rosenhouse, Sandra (1989) *Identifying the Poor: Is Headship a Useful Concept?*, Washington, The Joint Population Council/International Center for Research on Women, Seminar Series.
- Rubalcava, Rosa María (1998) *Necesidades, Recursos y Posibilidades: El Ingreso de los hogares mexicanos en el período 1984-1994*, Tesis de Doctorado, CIESAS/Universidad de Guadalajara, Área de Antropología Social, Doctorado en Ciencias Sociales, Guadalajara, Jalisco.
- Sáenz, A. y J. Di Paula (1981) “Precisiones teórico-metodológicas sobre la noción de estrategias de existencia” En *Demografía y Economía*, Vol. XV, N° 2.
- Salas, Carlos (2003) “El contexto económico de México” En *La situación del trabajo en México, 2003*, Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional (AFL-CIO), UAM, Instituto de Estudios del Trabajo, Plaza y Valdés.
- Salvia, Agustín (1995) “La familia y los desafíos de su objetivación: enfoques y conceptos”, En *Estudios Sociológicos*, Vol. XIII, N° 37, México,
- Selby, Henry (1988) *La familia urbana mexicana frente a la crisis*, University of Texas, Austin.
- Selby, Henry (1989) *The Mexican Urban Household. Organizing for self-defense*, Austin, University of Texas Press.
- Selby, Henry (1990) “La familia urbana mexicana frente a la crisis”, En *Crisis, conflicto y sobrevivencia: estudios sobre la sociedad urbana en México*, De la Peña, J.M. Durán, A. Escobar y María de la O (comps.), UDG – CIESAS.
- Solís, Patricio (2002) *Structural Change and Men’s Work Lives: Transformations in Social Stratification and Occupational Mobility in Monterrey, Mexico*, University of Texas at Austin, Tesis de Doctorado.
- Sunkel, Guillermo (2006) *El papel de la familia en la protección social en América Latina*, Serie Políticas Sociales, N° 120 (LC/L. 2530-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Szasz, Ivon (1993) *Migración temporal en Malinalco: la agricultura de subsistencia en tiempos de crisis*, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, El Colegio de México A.C., México.
- Tabutin, D y F. Bartiaux (1986) “Structures familiales et structures sociales dans le Tiers-Monde”, En Aidelf. (ed) *Les familles d'aujourd'hui : démographie et évolution des comportements familiaux*, Colloque de Genève (Septembre 1984), N° 2.
- Thorner, Daniel (1966) *Chayanov on the Theory of Peasant Economy*, Homewood, IL: Richard D. Irwin.
- Torrado, Susana (1982) *El enfoque de las estrategias familiares de vida en América Latina: orientaciones teórico-metodológicas*, Centro de Estudios Urbanos y Regionales, Cuadernos del CEUR, N° 2, Buenos Aires, Argentina.
- Torres Adrián, Mario (1985) *Familia, trabajo y reproducción social: campesinos en Honduras*, Programa de Investigaciones Sociales sobre Población en América Latina, El Colegio de México, México.
- Tuirán, Rodolfo (1990) “La respuesta de los hogares de sectores populares urbanos frente a la crisis: el caso de la ciudad de México”, En Raúl Béjar Navarro y Héctor Hernández Bringas (coords.), *Población y Desigualdad Social en México*, CRIM-UNAM, México.

- Tuirán, Rodolfo (1992) “Vivir en familia: hogares y estructura familiar en México, 1976-1987”, En *Comercio Exterior*, Vol. 43, N° 7.
- Tuirán, Rodolfo (1993) “Estrategias familiares de vida en época de crisis: el caso de México”, En *Cambios en el perfil de las familias: la experiencia regional*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Valdés, X y M. Acuña (1981) “Precisiones metodológicas sobre las “estrategias de supervivencia””, En *Demografía y Economía*, Vol. XV, N° 2.
- Vargas, María Ruth (2003) “Industria Maquiladora de exportación. ¿Hacia donde va el empleo?”, En *Papales de Población*, Año 9, N° 37, Julio-Septiembre.
- Venegas, Sylvia (1983), *Economía campesina y migración temporal*, Tesis de Maestría en Demografía, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, El Colegio de México A.C., México.
- Verduzco, Gustavo (1982) *Los límites en el estudio de las migraciones: el bajo zamorano y su mercado laboral*, El Colegio Michoacano, México
- Verkoren, O y W. Hoenderdos (1988) *Rural industries and rural industrialization*, Regional and Rural Development Planning Series, N° XIV, Yohyakarta: Faculty of Geography Gadjah Mada University.
- Lewis, W. Arthur (1954) *Economic development with unlimited supplies of Labor*, Manchester School of Economic and Social Studies, University of Manchester, Department of Economics, May, En *La economía del subdesarrollo*, Tecnos, Colección Ciencias Sociales, N° 31, Madrid.
- Wilson, P. (1996) *Las nuevas maquiladoras en México*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, Jalisco, México.
- Williamson, Jhon (1990) *What Washington means by Policy Reform, Latin American Adjustment. How much has happened?*, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- Zenteno, René (1999) “Crisis económica y determinantes de la oferta de trabajo femenino en México: 1994-1995” En *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 14, N° 2, Mayo-Agosto.
- Zenteno, René (2002) “Tendencias y perspectivas en los mercados de trabajo local en México: ¿Más de lo mismo?” En Brígida García (coord.) *Población y sociedad en el México del siglo XXI*, México, El Colegio de México.
- Zúñiga, Elena (1984), “Organización del trabajo familiar y algunas reflexiones sobre la importancia en la fecundidad de los grupos sociales en el área rural de México”, Ponencia presentada en el *Congreso Latinoamericano sobre Población y Desarrollo*, México.

Índice de Cuadros

3.1. Indicadores macroeconómicos para México, 1987 - 2000	115
3.2. Inversión Pública Federal y Gasto Social para México, 1987 – 2000 (Millones de pesos a precios corrientes de 1993)	116
5.1. Distribución porcentual de la población por sexo según contexto y año	179
5.2. Distribución porcentual de la población según grupos de edad por contexto y año	180
5.3. Distribución porcentual de la población según escolaridad por contexto y año	182
5.4. Distribución porcentual de la población según estado civil por contexto y año	182
5.5. Distribución porcentual de la población según parentesco con el jefe del hogar por contexto y año	183
5.6. Distribución porcentual de la población según condición de residencia por contexto y año	183
5.7. Distribución porcentual de la población según contexto y año por condición de actividad	184
5.8. Distribución porcentual de la PEA según contexto y año por sexo	184
5.9. Distribución de la PEA según grupos de edad	185
5.10. Distribución porcentual de la PEA según posición en el trabajo y año por sexo y contexto	185
5.10. Distribución porcentual de la PEA según posición en el trabajo y año por sexo y contexto (Continuación)	186
5.11. Porcentaje de la PEA ocupada según sector de actividad por contexto y año	186
5.12. Porcentaje de la PEA ocupada que recibe ingresos por trabajo (Perceptores) según contexto y año	186
5.13. Porcentaje de los perceptores según contexto y año por sexo	187
5.14. Distribución porcentual de los perceptores según número de horas trabajadas por contexto y año	187
5.15. Distribución porcentual de los perceptores según cuentén con prestaciones laborales por contexto y año	187
5.16. Distribución porcentual de los hogares según tipo por contexto y año	188
5.17. Distribución porcentual de los hogares según sexo del jefe por contexto y año	188
5.18. Promedio de miembros por hogar según contexto por año	188
5.19. Porcentajes de hogares con presencia de hijos según edad de los mismos por contexto y año	188
5.20. Porcentaje de hogares con hijos según edad del hijo menor por contexto y año	189
5.21. Porcentajes de hogares con personas mayores de 65 años según contextos	189
5.22. Porcentajes de hogares con residentes parientes y no parientes del jefe según sexo por contexto y año	189

5.23. Edad media de los miembros del hogar según contexto por año	190
5.24. Edad media de los jefes según sexo y tipo de hogar por contexto y año	190
5.24. Edad media de los jefes según sexo y tipo de hogar por contexto y año (Continuación)	191
5.25. Porcentaje de hogares según número de perceptores por contexto y año	191
5.26. Promedio de perceptores por hogar según tipo de hogar por contexto y año	192
5.27. Mediana de los ingresos monetarios mensuales según indicadores seleccionados por contexto y año	192
6.1. Valores promedio de las variables: tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria, personas susceptibles de ser perceptoras, perceptores económicos según contexto y año	217
6.2. Distribución porcentual de los hogares según tipo de hogar por contexto y año	217
6.3. Porcentaje de hogares según el ciclo vital por contexto y año	217
6.4. Porcentaje de hogares según presencia de miembros en grupos de edad específicos por contexto y año	217
6.5. Distribución porcentual de los hogares según sexo del perceptor principal por contexto y año	218
6.6. Porcentaje de hogares según sexo del jefe económico por contexto y año	218
6.7. Promedio de edad de los jefes económicos del hogar según contexto y año	218
6.8. Promedio de años de escolaridad de los miembros del hogar según contexto y año	218
6.9. Promedio de años de escolaridad de los jefes económicos del hogar según contexto y año	218
6.10. Distribución porcentual de los hogares según número de perceptores hombres por contexto y año	219
6.11. Distribución porcentual de los hogares según número de perceptores mujeres por contexto y año	219
6.12. Distribución porcentual de los hogares según número de mujeres que forman parte de la PEA por contexto y año	219
6.13. Distribución porcentual de los hogares según número de hombres que forman parte de la PEA por contexto y año	220
6.14. Distribución porcentual de los hogares según sector de actividad del jefe económico del hogar por contexto y año	220
6.15. Porcentaje de los hogares según ingreso del jefe económico en salarios mínimos por contexto y año	220
6.16. Significancia del estadístico F para los modelos de regresiones simples. Monterrey y Tijuana 1987, 1995 y 2000	221
6.17. Significancia del estadístico F para los modelos de regresiones simples. Monterrey y Tijuana 1987	222
6.18. Significancia del estadístico F para los modelos de regresiones simples. Monterrey y Tijuana 1995	223

6.19. Significancia del estadístico F para los modelos de regresiones simples. Monterrey y Tijuana 2000	224
7.1. Valores del Índice de Condición del diagnóstico de colinealidad del modelo de regresión general Tijuana: 1987, 1995 y 2000	276
7.2. Valores del Índice de Condición del diagnóstico de colinealidad del modelo de regresión general Monterrey: 1987, 1995 y 2000	277
7.3. Modelos globales de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión Tijuana y Monterrey: 1987, 1995 y 2000	280
7.3. Modelos globales de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión Tijuana y Monterrey: 1987, 1995 y 2000 (Continuación)	281
7.4. Modelos globales de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión Monterrey: 1987, 1995 y 2000	282
7.4. Modelos globales de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión Monterrey: 1987, 1995 y 2000 (Continuación)	283
7.5. Modelos globales de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión Tijuana: 1987, 1995 y 2000	284
7.5. Modelos globales de la prueba de estabilidad estructural de los modelos de regresión Tijuana: 1987, 1995 y 2000 (Continuación)	285

Índice de Mapas

4.1. División política de los Estados Unidos Mexicanos según localización de los seis estados que forman parte de la frontera norte de México	148
5.1. Distribución política de los Estados Unidos Mexicanos según localización de las ciudades de Tijuana y Monterrey	179

Índice de Gráficas

3.1. Evolución de la pobreza para México a nivel nacional, 1992 – 2002 (Porcentaje de personas)	112
3.2. Evolución de la pobreza para México a nivel urbano, 1992 – 2002 (Porcentaje de personas)	113
3.3. Evolución de la pobreza para México a nivel rural, 1992 – 2002 (Porcentaje de personas)	114
3.4. Inversión Extranjera Directa para México, 1987 – 2000 (Millones de pesos)	116
3.5. Evolución de la inflación. México	117
3.6. Producto Interno Bruto per cápita. México	117
3.7. Participación de las remuneraciones en el ingreso del sector no agropecuario para México	118
3.8. Evolución de la Tasa de crecimiento anual del Salario Mínimo General (base 1994) para México, 1987 – 2000	118
3.9. Evaluación de la tasa de desempleo abierta para México, 1987 – 2000 (Promedio anual)	119
4.1. Distribución porcentual de la población urbana ocupada por rama de actividad económica. Tijuana	148
4.2. Caída en el valor de las exportaciones entre 1990 y 1991. Monterrey	149
4.3. Distribución de la población desocupada abierta por rama de actividad. Monterrey	149
4.4. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa. Cifras anuales a precios de 1993. Tijuana y Monterrey	150
4.5. Índice nacional de precios al consumidor (Anual) Base segunda quincena de junio de 2000. Inflación respecto al mes anterior. Tijuana y Monterrey	150
4.6. Distribución porcentual de la población desocupada abierta por rama de actividad económica. Tijuana	151
4.7. Distribución porcentual de la población desocupada abierta por rama de actividad económica. Monterrey	151
4.8. Distribución porcentual de la población urbana ocupada por rama de actividad económica. Tijuana	152
4.9. Distribución porcentual de la población urbana ocupada por rama de actividad económica. Monterrey	152
4.10. Tasa de desempleo abierta por sexo. Tijuana y Monterrey	153
4.11. Distribución porcentual de la población desempleada abierta por nivel de instrucción. Tijuana	153
4.12. Distribución porcentual de la población desempleada abierta por nivel de instrucción. Monterrey	154
4.13. Distribución porcentual de la población desocupada abierta según experiencia laboral. Tijuana y Monterrey	154
4.14. Distribución porcentual de la población desempleada abierta por posición en el hogar. Tijuana	155

4.15. Distribución porcentual de la población desempleada abierta por posición en el hogar. Monterrey	155
5.1. Distribución porcentual de la población por grupos de edad y sexo. Tijuana y Monterrey 1987	180
5.2. Distribución porcentual de la población por grupos de edad y sexo. Tijuana y Monterrey 1995	181
5.3. Distribución porcentual de la población por grupos de edad y sexo. Tijuana y Monterrey 2000	181
6.1. Distribución porcentual de los hogares según número de perceptores económicos por contexto y año. Tijuana y Monterrey 1987, 1995 y 2000	215
6.2. Tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria del hogar. Monterrey: 1987, 1995 y 2000	215
6.3. Tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria del hogar. Tijuana: 1987, 1995 y 2000	216
6.4. Tasa de participación económica de la fuerza de trabajo secundaria del hogar. Tijuana y Monterrey: 1987, 1995 y 2000	216
7.1. Gráfica de normalidad de los residuos de la regresión general Tijuana: 1987, 1995 y 2000	278
7.2. Gráfica de normalidad de los residuos de la regresión general Monterrey: 1987, 1995 y 2000	278
7.3. Gráfica de dispersión de la varianza de las perturbaciones u_i Tijuana: 1987, 1995 y 2000	279
7.4. Gráfica de dispersión de la varianza de las perturbaciones u_i Monterrey: 1987, 1995 y 2000	279
7.5. Cambio estructural de la función de la tasa de participación económica de los hogares de los modelos generales para Tijuana y Monterrey	286
7.6. Cambio estructural de la función de la tasa de participación económica de los hogares de los modelos para Monterrey: 1987, 1995 y 2000	286
7.7. Cambio estructural de la función de la tasa de participación económica de los hogares de los modelos para Tijuana: 1987, 1995 y 2000	287
7.8. Cambio estructural de la función de la tasa de participación económica de los hogares de los modelos para Tijuana y Monterrey: 1987, 1995 y 2000	287
7.9. Peso y sentido de los coeficientes de regresión para los modelos generales de Tijuana y Monterrey	288
7.10. Peso y sentido de los coeficientes de regresión para los modelos de Monterrey: 1987, 1995 y 2000	288
7.11. Peso y sentido de los coeficientes de regresión para los modelos de Tijuana: 1987, 1995 y 2000	289
7.12. Peso y sentido de los coeficientes de regresión para los modelos de Tijuana y Monterrey 1987	289
7.13. Peso y sentido de los coeficientes de regresión para los modelos de Tijuana y Monterrey 1995	290
7.14. Peso y sentido de los coeficientes de regresión para los modelos de Tijuana y Monterrey 2000	290

