

## Entre la pobreza urbana y el crecimiento económico / Mercados de trabajo segmentados en la frontera norte de México: el caso de la ciudad de Tijuana, Baja California\*

Humberto Palomares León\*

### Resumen\*\*

En el presente trabajo se explora la formación de mercados de trabajo segmentados en la frontera norte de México. Una característica notoria del mercado de trabajo en la ciudad de Tijuana, es que los trabajadores cambian de empleo constantemente; la pregunta que nos hacemos es si existe una razón económica o es una costumbre que no se relaciona con un objetivo económico. El interés particular es la búsqueda de una explicación a los problemas de pobreza que —simultáneamente con los relacionados con la expansión económica— se están presentando en la ciudad; a partir del análisis destacamos que a pesar de existir logros en materia de crecimiento económico, no sucede lo mismo al evaluar la existencia de habitantes con profundas carencias económicas y sociales.

The formation of work segmented markets in the northern border of Mexico is explored in this work. A notorious characteristic of the work market in the city of Tijuana is that workers

---

\* Este trabajo se basa principalmente en el capítulo tercero de la tesis de maestría inédita "Pobreza urbana y movilidad ocupacional en Tijuana, B. C." que presenté en agosto de 1996 para obtener el grado de Maestro en Desarrollo Regional por El Colegio de la Frontera Norte. El trabajo obtuvo el tercer lugar del Premio Anual "Maestro Ricardo Torres Gaytán".

• Profesor-Investigador de El Colegio de la Frontera Norte en la Dirección Regional de Piedras Negras, Coah. Correo electrónico: colef@comuni-k.com.

\*\* Traducción al inglés: Profra. Ángeles Beltrán, Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc.), UNAM. Traducción al francés: Mtra. Sonia Bufi Zanon, Profesora del Centro de Enseñanza de Lenguas Extranjeras (CELE), UNAM.

constantly change their jobs; the question we ask ourselves is that if there is an economical reason or is it an habit which is not related with an economic objective. Our particular interest is the search for an explanation to the poverty problems which simultaneously related to the economic expansion are appearing in the city; through analysis we emphasize that though there are achievements regarding economic growth, it is not the case when the existence of dwellers who have profound economic and social needs is evaluated.

Dans ce travail, on explore la formation de marchés de travail segmentés à la frontière nord du pays. Une caractéristique notoire du marché du travail dans la ville de Tijuana est que les travailleurs changent constamment d'emploi; la question que nous nous posons est de savoir s'il existe une raison économique ou si c'est une habitude qui n'a pas de lien avec un objectif économique. L'intérêt particulier est la recherche d'une explication aux problèmes de pauvreté qui —simultanément à ceux qui sont en rapport avec l'expansion économique— se présentent dans la ville; à partir de l'analyse, on observe que malgré les réussites en matière de croissance économique, il existe parmi les habitants de profondes carences économiques et sociales.

## Introducción

Hace unas décadas se reconoció la necesidad de estudiar con mayor profundidad el fenómeno de la pobreza. Con no pocas discusiones en torno a los criterios para estimar su magnitud social, se ha venido avanzando en el reconocimiento y los derechos del individuo y la medición de cobertura de necesidades que implican cada uno. A pesar de que aun no tenemos acuerdos y criterios unificados para medir la pobreza, este trabajo tiene la finalidad de mostrar otros caminos para el estudio de la pobreza desde la perspectiva de la formación del mercado de trabajo y la estructura de los empleos.

Por simple inspección se tiende a indicar de qué manera las causas de empeoramiento o mejoramiento de los niveles de bienestar se relacionan con el crecimiento de los indicadores económicos, como son el Producto Interno Bruto (PIB), el empleo y los salarios, entre otros. Entonces la explicación es: si se estanca la economía, aumenta la pobreza; y viceversa: si se produce un *boom* económico aumenta el bienestar. El problema reside en encontrar causas o explicaciones posibles cuando se presentan, a la vez, una situación de bonanza económica y de pobreza.

Otro problema en el alcance de la investigación es el espacio y alcance del análisis; si bien los indicadores macroeconómicos son los mejores elementos de reflexión y apoyo de ideas, dejan mucho que desear a la hora de desagregarlos por entidad, y más aún por municipio o región específica. A nivel micro podemos encontrar ámbitos regionales útiles para explorar dichas ocupaciones. Es en este sentido que se inserta la presente reflexión. Hemos encontrado en Tijuana una ciudad que, contrario a los vaivenes nacionales, presenta condiciones excepcionales de crecimiento en todos los ámbitos. El interés que nos mueve de manera particular es la búsqueda de una explicación a los problemas de pobreza y marginación que —a la vez con los de expansión económica— se están presentando en la ciudad.

El trabajo se divide en tres apartados y las conclusiones. En el primero, como *Antecedentes*, se muestran algunos de los indicadores más relevantes sobre la dinámica de la cosmopolita Tijuana, una de las pocas ciudades que encontraron en el periodo de crisis nacional su despegue económico, demográfico, social y político. A la vez, incluye un breve panorama de la

pobreza en su contexto nacional y local cuya finalidad es mostrar al lector la magnitud del problema; para finalmente someter a revisión empírica algunas consideraciones teóricas e hipotéticas: la existencia de un mercado de trabajo segmentado en la frontera norte.

En el segundo apartado nos ocupamos del fenómeno de la *movilidad ocupacional*, entendida ésta como el cambio de un empleo a otro en la vida laboral de los trabajadores. Se explica porque creemos que es un elemento empírico útil para la explicación de nuestra hipótesis sobre la formación de mercados de trabajo segmentados en la frontera México-Estados Unidos. Una vez hecho lo anterior, en el apartado tercero se evalúan las condiciones de *pobreza* de tres grupos ocupacionales típicos en el mercado de trabajo tijuanaense. Las conclusiones, por último, tienen la finalidad de presentar algunas reflexiones que surgen a la luz de los hallazgos aquí expuestos.

## Antecedentes

### *La dinámica de crecimiento en la ciudad de Tijuana*

Pocas ciudades del interior del país han tenido la fortuna de contar con una estructura de empleos en expansión. Entre ellas, Tijuana ha sobresalido debido a sus características y ubicación. Sólo bastó alrededor de un siglo para que duplicara y triplicara en recursos humanos y captación de ingreso a ciudades con más de cuatro siglos de fundación (ver Cuadro 1). La dinámica migratoria ha convertido a esta ciudad del extremo noroeste del país en el primer puerto de cruce fronterizo. Si a esto agregamos el panorama inhóspito y los problemas técnicos que presenta en materia de urbanización, lo menos que podemos hacer es asombrarnos del modo en el cual sus habitantes han extendido la mancha urbana a través de cerros y cañones.

En cierta forma la frontera ha servido como punto de comparación entre lo que son y serán las ciudades medias del resto del país bajo una dinámica de libre mercado. Es en este sentido que la dinámica de la frontera adquiere una importancia cardinal en el estudio de sus condiciones de

producción, distribución y consumo para la elaboración de propuestas a desarrollar en las ciudades del centro, occidente y sur del país.

La importancia estratégica de Tijuana no es fortuita; corresponde, por una parte a los procesos macroeconómicos impulsados por las políticas del gobierno federal y estatal mediante la inversión pública. Un ejemplo de esto es que para 1992 la inversión per cápita en Tijuana superó en 20% al promedio per cápita municipal a nivel nacional. En el mismo año el gobierno del estado invirtió en 16% más de la media nacional y para el año siguiente seguía siendo en un 11% mayor que el promedio nacional.<sup>1</sup> Por otra parte, su importancia estratégica se ha fortalecido en gran medida debido a su dinámica como lugar adyacente y complementario a su par binacional, la ciudad de San Diego, California.

En las últimas décadas, la ciudad se ha convertido en refugio tanto de quienes no pueden cruzar hacia Estados Unidos como de quienes han huido con motivo de la crisis de los ochenta. Es probable que la tasa de inmigración hacia la frontera haya estado dependiendo inversamente del ingreso personal que se percibe en cualquiera de las ciudades del interior del país. Como se puede observar en el Cuadro 1, la tasa de crecimiento poblacional en la década de los ochenta casi llegó a los cinco puntos, mientras que la nacional era de 2.3% anual. Esto promovió un crecimiento de la mancha urbana mucho más rápido que el fenómeno clásico de las grandes metrópolis como la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey.

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

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

1 Gobierno Estatal (1993), *Informe de labores en Baja California*.

Entonces, tenemos una ciudad que presenta un buen número de elementos que potencian su desempeño económico y que no han estado alejados de la dinámica macroeconómica del país: inversiones foráneas y gubernamental, flujos crecientes de recursos humanos, comerciales y monetarios.

*El problema de la pobreza en su contexto nacional y local*

Una forma muy común de relativizar el crecimiento económico de las regiones o localidades es haciendo comparativos con indicadores nacionales. Tres son los acontecimientos que le han dado un giro significativo al panorama de los años recientes en nuestro país: la crisis que se potenció debido a la deuda externa (y el pago de intereses y servicios por su motivo); la reforma del sector público (que en los hechos ha significado la limitación de su actividad en la economía) y la liberalización económica (o también conocida como apertura comercial). Aunque no sabemos con exactitud el impacto de cada uno, sí podemos decir que la crisis de 1982 fue el detonador para que se incitara la reforma del estado y la apertura de los mercados nacionales a la competencia externa.

La crisis se manifestó en una gran aceleración de la inflación, en fuga de capitales y en caos en mercados cambiarios y financieros; de tal modo, se tuvo que recurrir al ajuste de los niveles de consumo e inversión. Algunos estudios que han abordado el análisis de los resultados de la liberalización económica destacan que no existió asociación entre el aumento de las exportaciones y la caída de la demanda interna; además se encontró que de 1981 a 1989 la productividad laboral aumentó en un cincuenta por ciento; la tasa de crecimiento de la productividad también se incrementó hasta en un cuatro por ciento al finalizar la década; y en contraste a lo esperado, no se produjeron quiebras y despidos masivos, muy por el contrario, el número de plantas creció (Lustig, 1994 y López, 1994).

Del mismo modo, y contrario a lo que se esperaba en los programas gubernamentales de fomento económico y descentralización industrial, sólo en algunas ciudades de provincia (donde se localizaban yacimientos petroleros o donde se fomentó la producción acerera) y el Distrito Federal se recibieron

importantes inversiones en materia de empleo e infraestructura social y urbana (Palacios, 1989). A pesar de que la crisis había hecho mella en el desempeño económico de la estructura productiva del país, la productividad del trabajo y el margen global de ganancia no dejaron de crecer; sin embargo el salario real presentó una tendencia adversa (ver Figura 1). Estaban puestas las bases para que la distribución de los beneficios se hiciera cada vez más polarizada.

Boltvinik (1995: 30) encontró, con base en la ENIGH que en 1989, a nivel nacional, siete habitantes de cada diez presentaban algún grado de pobreza (pobres moderados o extremos). En las ciudades con 500 000 habitantes o más (urbano metropolitano como Tijuana) se encontraban casi seis de cada diez habitantes con algún nivel de precariedad económica; mientras que en las zonas urbanas no metropolitanas, menores en tamaño poblacional, encontró que por lo menos 61 de cada 100 habitantes exhibían algún grado de pobreza. Como se observa en el Cuadro 2, la incidencia de la pobreza moderada es mayor en ciudades como Tijuana que a nivel nacional; mientras de que la indigencia y quienes presentan una situación de pobreza extrema son menores en las ciudades urbanas metropolitanas respecto de la observada a nivel nacional. Como la intensidad de la pobreza capta el grado de restricciones que tienen los pobres para alcanzar los satisfactores básicos, ésta es más severa en los indigentes, reduciéndose a medida que el grado de pobreza disminuye. En 1989,

por cada habitante del país existen, 0.308 pobres equivalentes. En números absolutos (qI) ello significa 24.6 millones de pobres equivalentes de una población total de 79.3 millones, y de una población pobre de 55.9 millones (Boltvinik, 1995: 29).

El indicador HI, magnitud social, establece el número de pobres por habitante. En esta línea, las ciudades metropolitanas en conjunto observaron en 1989 por cada habitante, 0.092 indigentes, 0.061 individuos muy pobres, y 0.053 pobres moderados. Si consideramos que en 1990 había, con excepción de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, doce ciudades que rebasaban los 500 000 habitantes y en conjunto sumaban 12 578 542 habitantes, tenemos 1.15 millones de indigentes; 768 000 habitantes muy pobres; y 666 000 con pobreza

moderada. En conjunto, una suma de 2.08 millones; lo equivalente al total de la población de Ciudad Juárez, Chih., Tijuana, B. C. y Toluca, Estado de México, juntas.<sup>2</sup>

Se ha destacado que la inversión pública hecha en Tijuana se debe, por una parte, a que la ciudad es un santuario de los flujos migratorios; y por otra, a su ubicación como sitio de resguardo de la soberanía nacional. Esta situación, combinada con los crecientes flujos en divisas que produce el sector servicios y el comercio, y además los trabajadores transmigrantes (*commuters*) han hecho de Tijuana la principal ciudad receptora, tanto de flujos de capital, como de recursos humanos. Además, el mercado de trabajo local se ha visto reforzado por un sector manufacturero dinámico: la industria maquiladora de exportación. Como puede observarse en el Cuadro 3, la maquila ha ido desplazando paulatinamente en la generación de empleos al sector servicios y el comercio, como actividades históricas de ciudades fronterizas como Tijuana y Cd. Juárez. Sin embargo, el cambio es más pronunciado en Tijuana (un incremento del 74%) que en Cd. Juárez (un incremento de 23 por ciento).

Si bien Tijuana es la ciudad fronteriza más importante en flujos migratorios, produciendo un alto valor agregado en la oferta de servicios y el comercio, eso no necesariamente se ve reflejado en el mejoramiento de las condiciones de vida de sus pobladores. Es pues, una ciudad con privilegios y carencias. ¿Qué pasa con la distribución de los beneficios en Tijuana?, ¿por qué, siendo una de las ciudades donde se genera un importante nivel de producto y empleo existen condiciones de pobreza y extrema pobreza en las familias, comparables a las naciona-

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

les?<sup>3</sup> El presente trabajo pretende avanzar en el conocimiento de esta problemática.

*Consideraciones teóricas sobre la segmentación de los mercados laborales y las condiciones de pobreza en las ciudades*

Teóricamente, los empleos que se pagan como salarios de pobreza constituyen el primer eje de explicación del problema; sin embargo, es insuficiente si se consideran las características del mercado de trabajo local en el proceso de distribución del ingreso; al principio la atención dada al fenómeno de la pobreza —hablando en términos teóricos— se centró en los determinantes del ingreso, olvidándose de las interconexiones existentes en los mercados de trabajo locales, no sólo las que se daban entre los trabajadores pobres sino entre todos trabajadores como clase social. Posteriormente, este elemento ha estado ganando terreno como parte importante en la explicación y alternativa del problema de la pobreza en las ciudades. Consideramos que, al igual que Gordon (1972), la explicación puede ser más completa si se logra desenredar las complicadas redes de los mercados de trabajo locales.

Entonces, ¿cómo funcionan los mercados de trabajo?, y ¿cómo esta posible explicación puede ayudarnos a ilustrar la relación entre movilidad ocupacional y la pobreza urbana? Para avanzar en este sentido hemos elegido utilizar el marco teórico del *enfoque del mercado dual*. Éste surge luego de una serie de investigaciones, llevadas a cabo en la década de los setenta, sobre los mercados de trabajo locales de los estados de Massachusetts, Illinois y Michigan, en Estados Unidos. La idea era explorar las posibles interrelaciones entre la teoría del mercado de trabajo dual y el análisis de la estructura y composición del mercado local. Entre los hallazgos sobresale la tipología de dos mercados de trabajo, y cómo es que en estos espacios de relaciones de producción se determinan la producción y dis-

3 Ver capítulo segundo de Palomares L. Humberto (1996), "Pobreza urbana y movilidad ocupacional en Tijuana, B. C." tesis de maestría inédita, El Colegio de la Frontera Norte.

tribución del ingreso. La segmentación tiene la característica siguiente:

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

El modo ideal de indagar sobre la existencia de un mercado de trabajo dual en la frontera norte sería analizando mercados transfronterizos, por ejemplo, Tijuana-San Diego, Ciudad Juárez-El Paso, etc. Aunque la falta de información no nos permite hacer un análisis de tal naturaleza, una encuesta de Trayectorias Ocupacionales y Cultura Laboral (ETOCO) realizada por investigadores de El Colegio de la Frontera Norte en 1993<sup>4</sup> nos permitió acercarnos al fenómeno de la pobreza a partir de la caracterización del mercado de trabajo secundario en Tijuana. En ese sentido, indagamos en tres grupos ocupacionales si presentan las características arriba señaladas; lo que nos llevará eventualmente a caracterizarlos como trabajadores de un mercado secundario de trabajo.

### **La movilidad ocupacional como elemento explicativo de la segmentación en el mercado de trabajo**

*La movilidad ocupacional, una característica de las sociedades industriales*

Como lo describe Hodson y Sullivan (1995),

<sup>4</sup> Los investigadores que llevaron a cabo esta tarea son Oscar F. Contreras, Marie L. Coubes, María Eugenia de la O, Alfredo Hualde y Miguel A. Ramírez.

...en las sociedades industriales modernas se presenta la movilidad ocupacional, o el movimiento entre empleos. Existen dos tipos de movilidad ocupacional. El primer tipo, la movilidad intergeneracional, refiere a que el propósito de los hijos es alcanzar un empleo diferente respecto del que desarrollan sus padres. Movilidad intrageneracional, ocurre cuando un trabajador se mueve de un empleo a otro, de una posición a otra, o incluso, de una ocupación a otra (traducción libre).

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

A nosotros nos interesa el estudio de los trabajadores que se mueven de un empleo a otro; es decir, la movilidad intrageneracional. Partimos de la idea de que los trabajadores se mueven de un empleo a otro debido a que esperan encontrar mejores oportunidades de ingreso. No obstante, no podemos afirmar con toda certeza que ocurra lo anterior al concebirlo sólo del lado de la oferta de trabajo (lo que los trabajadores esperan ofrecer y conseguir), ya que, cuando analizamos la problemática desde el punto de vista de la demanda de trabajo (lo que los empresarios esperan del trabajador) la idea de la movilidad de los trabajadores en función de mayores percepciones de ingreso no es tan evidente. Por ejemplo, una recesión general, una quiebra generalizada de las empresas de cierta rama de producción, o bien de una empresa en particular puede echar a la calle a los obreros; y éstos, al verse en la necesidad de encontrar trabajo para la satisfacción de sus necesidades pueden caer en el subempleo o en un empleo que no les permita alcanzar lo mínimo para la sobrevivencia.

En Rodríguez (1994: 73-77) se presenta una discusión de Balán *et al.* sobre el proceso en el cual los individuos se insertan en el mercado de trabajo. Las restricciones más comunes en este proceso son vistas por el lado del perfil sociodemográfico

(edad, escolaridad y ciclo de vida) y el legal (la edad requerida para obtener un empleo y el *estatus* civil). Sin embargo en De la O y Quintero (1995: 76) se propone una explicación por el lado de la formación del mercado de trabajo. De modo semejante, en Browning y Zenteno (1993) se trabaja con el concepto de diversificación de las oportunidades ocupacionales. Esta variedad de ópticas es útil al reflexionar sobre la movilidad ocupacional para una ciudad que, como hemos subrayado, no presentó signos de recesión; al contrario, mientras que la economía nacional se deprimía, Tijuana alcanzaba su tasa más baja de desocupación y considerables niveles de producto interno bruto (Zenteno, 1993). Si esto es así, debe estar pasando algo más para explicar el fenómeno de los importantes niveles de movilidad laboral ocurridos en la ciudad.

#### *La frontera norte de México como referente de la movilidad ocupacional*

Se ha visto que una de las características que distinguen a las ciudades de la frontera norte respecto del resto del país es la dinámica de sus mercados de trabajo. Recordemos que las características más sobresalientes que han llevado a conformar esta dinámica es la existencia de una estructura urbano regional adyacente de mercados de trabajo locales con sus respectivos pares binacionales (Cruz, 1990); el incremento de la participación de la industria maquiladora de exportación en la creación de empleos y las corrientes migratorias familiares e individuales (Zenteno, 1993 y 1995).

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

no deja de ingresar y demandarse en los mercados locales del lado estadounidense.

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

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

Esta situación no había sido fortuita, obedecía a una serie de factores, de los cuales la corriente migratoria familiar de los años 1930–1980, por sobre la corriente migratoria individual, puede ser una de las causas que mayor impacto ha tenido en la conformación cualitativa del mercado tijuanaense. Este conjunto de circunstancias nos permite introducir a la movilidad ocupacional como un aspecto resultante de la dinámica económica y sociodemográfica de Tijuana.

#### **Pobreza y segmentación en el mercado laboral de Tijuana**

##### *La movilidad ocupacional en Tijuana*

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

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

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

*Pobreza y movilidad laboral en tres grupos ocupacionales: empleados del comercio y los servicios, trabajadores de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) y trabajadores por su cuenta*

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

Además, agrupamos los datos en “alta movilidad”, “movilidad media” y “movilidad baja”; lo mismo hicimos al observar la duración media de cada empleo y en el desempleo. Esta división estuvo en función de los resultados de la encuesta. Por ejemplo, se codificaron los datos referidos a la duración media anual en cada empleo; el resultado fue un rango de 0.08 (1 mes) hasta 50.6 años. Para este caso se dividió en tres bloques: de 0.08 hasta 2.5 años “alta movilidad”, de 2.51 a 5 años como “movili-

dad media” y de 5.01 y más años como “baja movilidad”.<sup>5</sup> La idea de dividir el promedio de duración en el empleo tiene dos fines: en términos analíticos para observar el porcentaje de trabajadores que tienen posibilidades de alcanzar prestaciones que les permitan, como hemos apuntado arriba, mejorar sus condiciones de bienestar; y en términos metodológicos para homogeneizar los eventos ocurridos a cada trabajador.

Como un elemento importante a considerar fue el de los motivos de renuncia al empleo.<sup>6</sup> Esta respuesta nos permite observar hasta qué punto los trabajadores, en efecto, hacen un movimiento de empleo con la idea de ascender en el escalafón de oportunidades laborales y cómo es que salen o quedan “atrapados” en cierto segmento de empleo.<sup>7</sup>

*La movilidad ocupacional y sus motivos: por deserción, por capacitación y por desempleo*

El fenómeno de la movilidad ocupacional ha sido investigado desde perspectivas distintas. En Escobar (1993), Rodríguez (1994) y Canales (1995) se aborda a partir del enfoque sociodemográfico. En todos los trabajos se destacan los elementos demográficos como lo es el sexo, la edad y la educación; sin embargo, de modo particular, el primero considera además posibles causas de movilidad a partir de las condiciones en el

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

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

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

empleo, mientras que los dos restantes se concentran en las variables exclusivamente demográficas.

Por otra parte, en Carrillo y Santibañez (1993) se aborda desde la perspectiva de la reestructuración industrial, destacando variables tanto sociodemográficas como económicas y del desempeño de la economía familiar. Asimismo, en De la O y Quintero (1995) se presenta la movilidad a manera de comparación entre dos ciudades fronterizas, analizando las repercusiones del elemento sindical en las trayectorias laborales.

Desde nuestro enfoque, es decir, desde el mercado dual de trabajo, observaremos la relación que hay entre los motivos por los que los trabajadores han renunciado a su empleo para moverse a otro como un elemento explicativo de la (in)posibilidad de ascenso o (in)estabilidad. Como puede observarse en el Cuadro 4, gran parte de los trabajadores habían cambiado de empleo por inconformidad (por ejemplo se puede apreciar que los porcentajes varían de un 39.5 a un máximo de 74.3); sin embargo el grupo de trabajadores empleados en el comercio y los servicios son los que presentaron los porcentajes más altos de inconformidad.

En el caso de los obreros de la maquila hay una clara relación entre inconformidad y movilidad ocupacional, puesto que el mayor porcentaje de respuestas inconformes (51%) se encuentra en el rango de alta movilidad ocupacional, y el más bajo (39.5%) en el rango de menor movilidad. En el sector de los empleados en el comercio y los servicios sucede al revés: mientras que el mayor porcentaje de inconformidad (74.3%) se haya en quienes tienen una baja movilidad, el menor el porcentaje del grupo (63.8%) se encuentra en quienes presentan una alta movilidad. Los trabajadores por su cuenta no tienen una distinción significativa en algún rango de movilidad ya que en sus tres rangos presentan similitudes.

Como destacamos con anterioridad, los trabajadores de los tres grupos presentaron importantes porcentajes de inconformidad; esto nos lleva a concluir, en primera instancia, que esta variable tiene un peso importante en la búsqueda de mejores alternativas ocupacionales. Se ha destacado en otros estudios (Rodríguez, 1994; Canales, 1995) el que para los trabajadores por su cuenta, la tendencia al establecimiento definitivo (o por más

tiempo) en un empleo se deba al factor edad. Los trabajadores en el último empleo captado por la encuesta, que habían dicho pertenecer a este grupo, habían acumulado una trayectoria ocupacional que les permitía establecerse con mayor facilidad con un negocio propio.

En relación con la variable capacitación (ver Cuadro 5) observamos en el grupo de la IME y los trabajadores por su cuenta que a medida que disminuye la movilidad es mayor el número que ha recibido capacitación; y en el grupo de los empleados del comercio y los servicios sucede lo contrario. Esta diferencia puede estar respondiendo a dinámicas propias de los sectores. Por ejemplo, es muy probable que al movilizarse, los empleados del comercio y servicios adquieran capacitación en sus distintos empleos. Esto les permite ascender en el escalafón de oportunidades y mejorar su situación económica. Por otra parte, los trabajadores de la maquila muestran una menor capacitación conforme se movilizan. Y para los trabajadores por su cuenta no está tan clara la relación; pero se puede ver al comparar los grupos de movilidad baja y media, que el porcentaje de capacitados disminuye, respaldando así la tesis acerca de la relación entre capacitación y movilidad.

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

Como puede observarse en el Cuadro 6, en 1993 los que trabajaban en un establecimiento comercial o de servicios fueron los que presentaron mayores períodos de desempleo. Esto quizá esté relacionado con la caída en el dinamismo presentado por ese sector, como vimos con anterioridad y como puede observarse en la Figura 2. Por el contrario, los trabajadores de la maquila y los que trabajan por cuenta propia tienen los menores períodos de paro laboral. Sin embargo, lo destacable para este grupo ocupacional es que los trabajadores han presentado bajos niveles de movilidad.

### *Ingreso, pobreza y movilidad*

Debido a que sólo contamos con información correspondiente al ingreso del último de los empleos en el que laboraban los encuestados, nuestra reflexión partirá de la premisa siguiente: a menor ingreso salarial, mayores niveles de pobreza. Recordemos que el ejercicio a partir del ingreso tiene sus limitaciones (Boltvinik, 1992; 1993 y 1994), sin embargo, es una alternativa viable para acercarse a la medición de la pobreza.

En 1990, Tijuana, a diferencia de otras ciudades importantes del país, presenta, a partir del ingreso por concepto de salario mínimo reglamentario, una menor polarización en su estructura del ingreso: mientras que en el Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara la participación porcentual de la Población Económicamente Activa (PEA) que recibía de cero a dos salarios mínimos era de 61.9, 68.8 y 54.7, respectivamente; en Tijuana sólo era de 35.2 (Alegría, 1994a: 63). Para algunos, esta diferencia se debe en primer término al crecimiento industrial mediante las inversiones transnacionales (González-Aréchiga y Ramírez 1990), mientras que otros creen que las corrientes migratorias le han impreso una dinámica muy particular al desempeño social y económico de las ciudades fronterizas (Cruz, 1990; Alegría, 1994b; Zenteno, 1995). Lo que no se puede negar es que, si bien, por una parte esta dinámica ha creado riqueza, por otra ha incrementado el costo de vivir en la adyacencia. Aquí, quienes no participan de la interacción con las actividades económicas en el par binacional es muy probable que vean reducidas sus posibilidades de mejoramiento económico. Quienes trabajan en empleos de esta naturaleza se ven limitados a pertenecer a un mercado de trabajo secundario, con la menor remuneración; y si bien, con respecto del resto del país su percepción monetaria es mayor, al referirlo a su contexto inmediato, aquella no parece tan buena.

Como es fácil suponer, quienes trabajan en la industria maquiladora son quienes tienen una mayor homogeneización de sus ingresos, y quienes, a pesar de contar con un promedio de 0.8 veces más el salario mínimo (Carrillo y Santibañez, 1993), les es insuficiente para que garanticen un nivel de bienestar adecuado a las necesidades de competencia de la frontera. Por otra parte, los sectores que presentan una mayor variación en

la percepción monetaria es el grupo de los empleados en el comercio y los servicios, y los trabajadores por su cuenta. Aquí se vuelve a repetir la historia, quienes tienen los recursos y posibilidades de insertarse en la dinámica transfronteriza son los que menores limitaciones económicas viven.

En el Cuadro 7 podemos observar la asociación que existe entre la movilidad y la pobreza (a partir del ingreso). Para esto determinamos a priori dos líneas de pobreza: una extrema y otra moderada. Ambas están calculadas a partir de una propuesta hecha por la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (Coplamar, 1983) y actualizada para junio de 1993,<sup>8</sup> cuando se hizo la ETOCO. La primera tiene un costo mensual de 885.00 pesos, y la segunda un costo de 1 462.00 pesos.

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

Si bien es un punto en el tiempo (1993), se observa que, con excepción de los trabajadores en servicios y comercio, la mayoría de quienes habían cambiado de empleo de manera constante

<sup>8</sup> Es importante aclarar que el costo de la Canasta de Satisfactores Esenciales está diseñada para la media del tamaño familiar que arrojó el Censo de 1980. Para calcular el costo de las canastas monetaria de necesidades se aplicó un factor de actualización del Índice Nacional de Precios al Consumidor (SHCP, 1993) con base en la siguiente fórmula:

$$INPC \text{ mes reciente}$$

$$FA =$$

$$NPC \text{ mes de comparación}$$

El resultado fue un F. A. de 6.80. Para la línea de pobreza moderada se toman en cuenta ocho rubros de necesidades: 1) comida, 2) vivienda, 3) salud, 4) educación, 5) cultura y entretenimiento, 6) transporte y comunicación, 7) ropa, y 8) necesidades personales. Si bien Levy sólo considera la canasta nutricional como la línea de extrema pobreza dentro del rubro de la comida, recogiendo las observaciones de Boltvinik (1994) nosotros agregamos todas las demás. El cálculo fue hecho considerando un promedio de tamaño familiar de 4.9 miembros: 2.77 adultos, 1.66 niños y 0.47 bebés. Para mayores detalles se puede consultar Alarcón (1994: 144-145).

en su trayectoria laboral se encontraron por debajo las líneas de pobreza moderada y extrema pobreza. En contraste y sin excepción, la mayoría de quienes lograron un establecimiento en su empleo se encontraron por encima de las líneas de pobreza referidas.

Según estos resultados, nuestra hipótesis sobre la existencia de mercados de trabajo segmentados en la frontera México-Estados Unidos estaría respaldada, debido a la vinculación existente entre movilidad ocupacional y pobreza. Sin embargo, es necesario precisar los resultados por grupo ocupacional. Para los trabajadores de la industria maquiladora de exportación y para los que laboran por su cuenta, por ejemplo, la relación entre movilidad y pobreza es la más pronunciada; es decir, cuanto más alto sea la movilidad, mayor será el nivel de pobreza. No sucede lo mismo con los empleados de comercio y servicios donde se observa una relación menos pronunciada entre movilidad ocupacional y pobreza moderada. Sin embargo, salvo esta excepción, las otras relaciones son significativas y apuntan hacia un soporte mayor de nuestro planteamiento inicial.

Si al analizar la deserción por inconformidad, la capacitación y el periodo de paro laboral (desempleo) no asegurábamos la existencia de un mercado secundario de trabajo para los trabajadores por su cuenta propia ahora, al analizar pobreza por ingreso, estamos en la posibilidad de incluirlos al lado de los trabajadores de la maquila. Por otra parte, la evidencia muestra que los empleados en el comercio y los servicios tienen una posibilidad mayor de "escaparse" de ser limitados en el mercado de trabajo secundario. La explicación más prudente puede ser que es el sector que tiene los mayores vínculos con la economía de la frontera sur de Estados Unidos. De tal modo que su dinámica pone a aquellos trabajadores en una mejor posición con respecto de los otros dos grupos ocupacionales.

## Conclusiones

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

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

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

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

Aunque en Tijuana no se presenta una polarización de ingreso (a partir de los salarios mínimos legales) como en otras áreas metropolitanas del país, no implica que esté exenta de la existencia de familias con carencias en sus necesidades esenciales. La vida en los sitios periféricos de la ciudad donde viven los pobres es más cara respecto de donde viven quienes no lo son. La lejanía de los centros de consumo y entretenimiento se ha convertido en una fuerte limitante para que alcancen mejores oportunidades de bienestar. Los pobres han sido segregados a lugares carentes de servicios públicos y con una geografía inhóspita.

Somos testigos de un fenómeno social preocupante en Tijuana: una ciudad que puede presumir al resto del país sus logros en materia de crecimiento económico no ha podido con-

trarrestar el incremento de habitantes con carencias económicas y sociales. Debido a la sobreoferta de empleo, los trabajadores con relativa facilidad pueden pasar de un empleo a otro. Esta movilidad intrageneracional no se ha combinado con una de carácter social. Los trabajadores no sólo presentan un alto índice de movilidad, sino que ésta no ha hecho sino congregarlos en empleos donde el capital humano, visto como la trayectoria de acumulación de conocimientos y capacitación, tiene escasa influencia sobre los sueldos que perciben y los puestos de trabajo que desempeñan.

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

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

## Bibliografía

- Alarcón González, Diana, *Changes in the Income Distribution in Mexico and Trade Liberalization*, El Colegio de la Frontera Norte, 1994, 170 pp.
- Alegría Olazábal, Tito, *Desarrollo urbano en la frontera México-Estados Unidos*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1992, 285 pp.
- —, "Condiciones espaciales de la pobreza urbana y una propuesta para su disminución", *Frontera Norte 1*, publicación semestral de El Colegio de la Frontera Norte, núm. especial, 1994a, pp. 61-76.
- —, "Tijuana", en Roberto Sánchez (coordinador). *Las ciudades de la frontera norte*. (mimeo), 1994b.
- Boltvinik, Julio, "La Pobreza en América Latina. Análisis Crítico de tres estudios", *Frontera Norte Especial*, núm. 1, publicación semestral de El Colegio de la Frontera Norte, 1994.
- —, "El método de medición integrada de la pobreza. Una propuesta para su desarrollo", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 4, 1992, pp. 354-365.
- —, "Indicadores alternativos del desarrollo y mediciones de pobreza", *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, vol. XI, núm. 33, septiembre-diciembre, 1993, pp. 605-640.
- —, "Prioridades de asignación del gasto público social", *Demos 7*, Sociedad Mexicana de Demografía, 1995, pp. 29-31.
- Browning, Harley y René M. Zenteno, "The Diverse Nature of the Mexican Northern Border: The Case of Urban Employment", *Frontera Norte*, El Colegio de la Frontera Norte, vol. 5, núm. 9, enero-junio, 1993, pp. 11-32.
- Canales Cerón, Alejandro, "Condición de género y determinantes sociodemográficos de la rotación de personal en la industria maquiladora de exportación", en Soledad González et al, *Mujeres, migración y maquila*, El Colegio de la Frontera Norte y El Colegio de México, 1995, pp. 133-164.
- Carrillo, Jorge et al, *Mercados de trabajo en la industria maquiladora de exportación. Síntesis del reporte de investigación*, Tijuana, B. C., Secretaría del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte, 1996.

- —y Jorge, Santibáñez, Rotación de personal en las maquiladoras de exportación en Tijuana, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte, 1993.
- Cruz P., Rodolfo, "Mercados de trabajo y migración en la frontera norte: Tijuana, Ciudad Juárez y Nuevo Laredo", *Frontera Norte*, El Colegio de la Frontera Norte, vol. 2, núm. 4, julio-diciembre, 1990, pp. 61-94.
- Davis, James A., *The Logic of Casual Order*, Harvard University, Sage Publications, 1985.
- De la O, Ma. Eugenia y Cirila Quintero, "Trayectorias laborales y estabilidad en las maquiladoras de Matamoros y Tijuana", en *Frontera Norte*, El Colegio de la Frontera Norte, vol. 7, núm. 13, enero-junio, 1995, pp. 67-92.
- Escobar Latapí, Agustín, "El nuevo estado mexicano y el trabajo informal", en *El Nuevo Estado Mexicano*. Tomo I: Estado y Economía, Jorge Alonso, Alberto Aziz Nassif y Jaime Tamayo (coordinadores), Universidad de Guadalajara, Nueva Imagen y Ciesas, 1993.
- González-Aréchiga, Bernardo y José Ramírez, "Definición y perspectiva de la región fronteriza", *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, vol. VIII, núm. 23, mayo-agosto, 1990, pp. 239-270.
- Gordon, David M., *Theories of poverty and underemployment*, Orthodox, radical, and dual labor market perspectives. D. C. Heath and Company, 1972.
- Herzog Lawrence, A., "Cross-national Urban Structure in the Era of Global Cities: The US-Mexico Transfrontier Metropolis", en *Urban Studies*, Vol. 28, núm. 4, 1991, pp. 519-533.
- Hodson, Randy y Teresa A. Sullivan, "Cap. 3. Work and Family", *The Social Organization of Work*, Wadsworth Publishing Company, 1995, pp. 63-92.
- López G., Julio, "Antecedentes sobre la evolución de la distribución del ingreso en México", en Pablo P. Moncayo y José Woldenberg, *Desarrollo, desigualdad y medio ambiente*, Cal y Arena, 1994, pp. 75-98.
- Lustig, Nora, *Hacia la reconstrucción de una economía*, México, El Colegio de México y el Fondo de Cultura Económica, 1994.
- Palacios, Juan José, "La insuficiencia de la política regional en México: patrones de asignación de la inversión pública regional", en *Una década de planeación urbana y regional en México, 1978-1988*, Gustavo Garza coordinador, El Colegio de México, 1989.
- Piore, Michael J., "The dual labor market: theory and implications", en *Problems in political economy. An urban perspective*, D. M. Gordon, et. al., Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1971.
- Rodríguez R., Héctor, *Patrones y tendencias de la movilidad ocupacional de un grupo de trabajadores en la ciudad de Tijuana*, Tesis de Maestría, El Colegio de la Frontera Norte, 1994, 137 pp.
- Zenteno, R. "Del rancho de la Tía Juana a Tijuana: una historia breve de desarrollo y población en la frontera norte de México", en *Estudios demográficos y Urbanos* 28, El Colegio de México, vol. 10, núm. 1, enero-abril, 1995, pp. 105-132.
- —, "Migración hacia la frontera norte de México: Tijuana, Baja California", *Cuadernos 2*, El Colegio de la Frontera Norte, Dpto. de Estudios de Población, 1993.

CUADRO 1  
INDICADORES MACROECONÓMICOS EN ALGUNAS CIUDADES  
1980 Y 1990

Ciudades	Habitantes 1990	R de los hab. 1980-1990	PO 1990	R de la PO 1980-1990	PO/Hab. 1990	PIB per cápita 1990
Tijuana, B. C.	747 381	4.90	261 526	4.96	0.36	9 382.28
Zacatecas, Zac.	108 556	2.25	33 005	1.89	0.30	1 777.13
San Luis Potosí, S.L.P.	525 733	2.60	164 514	2.46	0.31	2 587.34
Morelia, Mich.	492 901	3.71	141 686	2.94	0.28	3 147.26

\* \* \*

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

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

CUADRO 2  
INCIDENCIA, INTENSIDAD Y MAGNITUD DE LA POBREZA EN MÉXICO, 1989

Pobreza	Indigentes		Muy Pobres		Pobreza Moderada	
	Nacional	Urbano Metrop.	Nacional	Urbano Metrop.	Nacional	Urbano Metrop.
H	29.40	19.30	15.30	14.80	25.90	27.60
I	0.66	0.63	0.42	0.42	0.19	0.18
HI	0.19	0.12	0.65	0.63	0.55	0.52

\* \* \*

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

FUENTE: Boltvinik (1995:30).

CUADRO 3

CRECIMIENTO PORCENTUAL EN LA ESTRUCTURA DE MANO  
DE OBRA SEGÚN SECTOR ECONÓMICO, 1987-1995

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

\* \* \*

FUENTE: Carrillo (1996: 21).

CUADRO 4

MOVILIDAD OCUPACIONAL Y PORCENTAJES DE MOTIVOS  
DE RENUNCIA POR INCONFORMIDAD, TIJUANA 1993

Movilidad	Maquilas		Comercio y Servicios		Cuenta Propia		u
	%	$\alpha$	%	$\alpha$	%	$\alpha$	
Alta	51.0	-2.9	63.8	9.9	47.0	-6.9	53.9
Media	44.6	-2.2	56.6	7.8	44.6	-2.2	48.8
Baja	39.5	-14.4	74.3	20.4	48.8	-5.9	53.9

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

FUENTE: Elaboración con base en la ETOCO.

\* \* \*

CUADRO 5  
MOVILIDAD Y PORCENTAJES DE CAPACITACIÓN EN LOS GRUPOS OCUPACIONALES.  
TIJUANA, 1993

Movilidad	Maquila		Comercio y Servicios		Cuenta Propia	
	Capacitados	No capacitados	Capacitados	No capacitados	Capacitados	No capacitados
Alta	31.7	68.3	34.7	65.3	15.0	85.0
Media	23.2	76.8	17.4	82.6	8.5	91.5
Baja	39.2	60.8	7.3	92.7	13.0	87.0
% total de capacitados	24.0		16.7		18.8	

\* \* \*

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

FUENTE: Elaboración con base en la ETOCO.

CUADRO 6  
MOVILIDAD Y DESEMPLEO EN LOS GRUPOS OCUPACIONALES  
TIJUANA, 1993

Movilidad	Maquila		Comercio y Servicios		Cuenta Propia	
	Bajo desempleo	Desempleo alto	Bajo desempleo	Desempleo alto	Bajo desempleo	Desempleo alto
Alta	74.7	57.0	23.8	28.4	47.8	100.0
Media	17.9	21.0	28.4	47.8	100.0	
Baja	7.4	22.0	47.8	100.0		
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

\* \* \*

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

FUENTE: Elaboración con base en la ETOCO.

CUADRO 7

PORCENTAJES DE LA RELACIÓN ENTRE LA MOVILIDAD OCUPACIONAL Y LA POBREZA  
A PARTIR DEL INGRESO, TIJUANA, 1993.

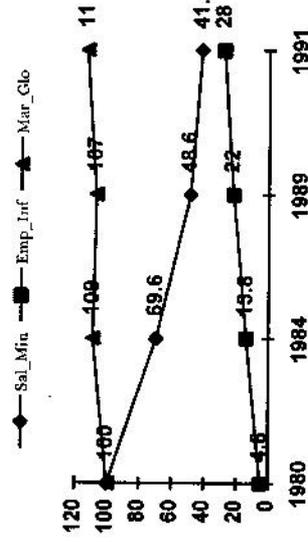
Movilidad	Maquila			Comercio y Servicios			Cuenta Propia		
	PE	PM	NP	PE	PM	NP	PE	PM	NP
Alta	80.4	14.8	4.6	46.3	35.5	18.2	47.6	23.8	28.6
Media	53.1	43.7	3.1	37.2	37.2	25.6	29.3	41.6	29.1
Baja	61.5	15.3	23.1	30.0	40.0	30.0	34.3	15.7	50.0
% por debajo de las líneas de pobreza	94.2			80			61.4		

\* \* \*

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

FIGURA 1

SALARIOS MÍNIMOS REALES, EMPLEO INFORMAL  
Y MÁRGENES DE GANANCIA, MÉXICO 1980, 1984, 1989 Y 1991



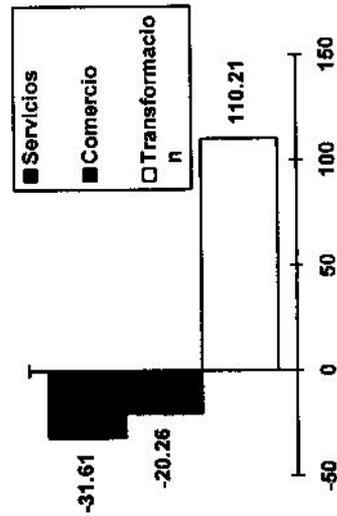
\* \* \*

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

## Desastres, economía y sociedad

Daniel Rodríguez Velázquez

FIGURA 2  
TASA DE CRECIMIENTO DE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL  
DE LA PEA EN TIJUANA POR RAMA DE ACTIVIDAD DE 1940 A 1990.



FUENTE: Zenteno (1995: 115, Cuadro 2).

### Resumen\*

El artículo consta de cuatro partes: en primer lugar, una reflexión teórica acerca de las relaciones entre sociedad, naturaleza y desastres; posteriormente, presenta un análisis de los efectos económicos como expresión de la vulnerabilidad social; el tercer punto expone un balance de las políticas del Estado ante esta problemática; finalmente, se plantean algunas perspectivas para integrar la prevención de desastres al desarrollo.

This article is divided into four parts: in the first place, a theoretical reflection on the relationship among society, nature and disasters; then, an analysis of the economic effects as expression of social vulnerability; in the third part, a balance of the State policies before this problematics is exposed, and finally, some perspectives for the integration of disaster prevention with development are outlined.

L'article contient quatre parties: en premier lieu, une réflexion théorique sur les relations entre société, nature et désastres; ensuite, il présente une analyse des effets économiques en tant qu'expression de la vulnérabilité sociale; le troisième point expose un bilan des politiques d'Etat face à cette problématique; finalement, on propose quelques perspectives pour intégrer la prévention de désastres au développement.

\* Miembro del personal académico del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Correo electrónico: danielr@servidor.unam.mx.

\* Traducción al inglés: Profra. Ángeles Beltrán, Instituto de Investigaciones Económicas (IEE.), UNAM. Traducción al francés: Mtra. Sonia Bufi Zanon, Profesora del Centro de Enseñanza de Lenguas Extranjeras (CELE), UNAM.